

De ontdekking van het etnisch ondernemerschap

Zoals wel vaker volgt de academische ontdekking van het groeiende belang van ondernemerschap de structurele transformatie die ontwikkelde economieën vanaf de jaren zeventig doormaken.

In de eerste naoorlogse decennia was het vanzelfsprekend om de toekomst te zien als een geleidelijk proces van modernisering dat zou uitmonden in een economische orde van grote, geïntegreerde bedrijven, met rationeel bestuur en een homogene beroepsbevolking die tegen economische schokken werd beschermd door de verdedigingswallen van een nationale verzorgingsstaat (Rostow, 1960; Kerr, 1960). De motor achter deze processen waren schaalvoordelen. Hoe groter de markt en hoe massaler het productieapparaat: hoe lager de kosten per eenheid product, hoe hoger de lonen en hoe groter de economische voorspoed. In heel Europa was amerikanisering in die jaren het toverwoord en werden de Verenigde Staten als voorland gezien (Servan-Schreiber, 1967). Dit is altijd meer theorie dan werkelijkheid geweest, maar de theorie werd vanaf het einde van de jaren zestig steeds opzichtiger onhoudbaar. Het heden bleek namelijk veel diverser dan voorspeld en suggereerde dat ook de toekomst er wel eens anders zou kunnen uitzien dan een voortgaande amerikanisering. De Duitse *Mittelstand*, de kleine familiebedrijven uit Noord-Italië en ook de spin-offs van Stanford University in Silicon Valley illustreerden dat er meerdere wegen naar groei en welvaart waren (Piore en Sabel, 1984). Sindsdien hebben academici verschillende termen gemunt voor deze breuk met naoorlogse verwachtingen: post-fordisme, post-taylorisme, flexibele specialisatie, *diversified quality production* (Hirst en Zeitlin, 1991).

Allemaal breken ze met iets anders: met het fordisme, met het taylorisme, met grootschaligheid, met taakverarming, met industrialisatie, met het modernisme. Maar wat ze delen, naast de suggestie van een historische breuk, is een nadruk op kleinschaligheid, flexibiliteit en ambachtelijkheid. Schaalvoordelen zijn niet langer allesbepalend voor economisch succes. In de gefragmenteerde consumptie- en productiemarkten van vandaag hebben kleinschalige kwaliteitsproducenten net zo veel bestaansrecht als het fordistische grootbedrijf van weleer.

De sociaalwetenschappelijke gevolgen van deze breuk waren groot. Academici leerden opnieuw dat markten instituties zijn met verschillende effecten op het handelen van bedrijven en huishoudens. Ook herontdekten ze dat er grote institutionele verschillen bestaan tussen landen en sectoren (Crouch en Streeck, 1997). Er is niet *one best way of doing things*, maar er zijn verschillende, functioneel gelijkwaardige oplossingen voor vergelijkbare coördinatie- en informatieproblemen. Ook leerden academici dat het moeilijk was eenmaal ingeslagen paden te verruilen voor andere. Pad-afhankelijkheid gold niet alleen voor technologie, maar ook voor pensioenregelingen en onderwijsstelsels (David, 1985). Ten slotte leidde het tot de herontdekking van verschillende mechanismen van coördinatie en controle naast de bekende van markt en staat: private hiërarchieën, vrijwillige associaties, families, huishoudens, netwerken en gemeenschappen (Hollingsworth en Boyer, 1997). Uitmondend in de observatie dat hedendaagse samenlevingen bestaan uit combinaties van deze mechanismen en dat zuivere marktsa-

EWALD ENGELEN
Hoogleraar aan de
Universiteit van
Amsterdam

menlevingen, zuivere planeconomieën of pure gemeenschapssamenlevingen fictie zijn.

Migrantenondernemerschap in Nederland

De prille geschiedenis van het academisch onderzoek naar migrantenondernemerschap in Nederland is hier een fraaie illustratie van. Zonder het werk van pioniers als Jeremy Boissevain (Boissevain *et al.*, 1984) en Frank Bovenkerk (1983) te bagatelliseren, kan als startpunt de tweede helft van de jaren negentig worden gekozen toen Robert Kloosterman en Jan Rath (2003) het *Mixed Embeddedness*-project lanceerden, dat tot doel had het opzetten van een theoretisch raamwerk voor vergelijkend onderzoek naar de dynamiek in het migrantenondernemerschap in postindustriële economieën (figuur 1). Dat project bestond uit een door de Europese Unie gefinancierde internationaal vergelijkende poot en een door NWO bekostigde nationaal vergelijkende poot: semigestructureerde interviews met 250 etnische ondernemers actief in verschillende sectoren en verdeeld over de vier grote steden.

Aan het begin van het project stonden twee observaties: ten eerste, dat de bestaande literatuur vrijwel uitsluitend Amerikaans was, en ten tweede, dat de literatuur zich vooral op individuele kenmerken richtte en veel minder op de kansenstructuur. Ondanks grote

problemen met de vergelijkbaarheid van data, konden in het Europese materiaal toch een aantal patronen worden ontwaard. Ten eerste bleken landen flink te verschillen in percentages zelfstandig ondernemerschap (figuur 2). Hoewel gecorreleerd aan het ontwikkelingspeil, met andere woorden hoe ontwikkelder een land, hoe lager het aandeel zelfstandig ondernemerschap, bleven er voldoende verschillen over die om een nadere verklaring vroegen. Ook bleek in veel landen het zelfstandig ondernemerschap na jaren van krimp in de lift te zitten, zeker onder migranten, wat de vraag opwierp wat de causale relatie was tussen ondernemerschap, postindustrialisering en migratie (Engelen, 2004). Ten derde dat het percentage ondernemers in verschillende etnische minderheden binnen hetzelfde gastland sterk kon verschillen. Hoewel Italianen, Chinezen en Grieken vrijwel overal vaker zelfstandig ondernemer waren dan andere migranten, kon hun ondernemerschap variëren van elf procent in Duitsland tot dertig procent in de Verenigde Staten. Deze observatie riep vragen op over het belang van het moment van migratie, waardoor verschillende migrantengroepen verschillende fasen in de economische conjunctuur en dus verschillende kansenstructuren ontmoetten. Maar ook over het belang van culturele patronen die waren overgenomen uit het land van herkomst: migranten afkomstig uit landen met veel zelfstandig ondernemerschap, zoals Turkije, Korea, Italië of Mexico, bleken na migratie vaker te kiezen voor zelfstandig ondernemerschap dan migranten afkomstig uit landen met weinig zelfstandig ondernemerschap. Kennelijk wordt de keuze voor het zelfstandig ondernemerschap mede bepaald door de zichtbaarheid van ondernemers in eigen kring.

Verder waren er verschillen in het aantal ondernemers onder etnische minderheden die zich hadden verspreid over verschillende landen. Het aantal Turkse ondernemers per duizend Turken in Nederland en Duitsland verschilt bijvoorbeeld sterk van elkaar. Hoewel beide landen op elkaar lijken qua economische kansenstructuur, en volgens de *Varieties of capitalism*-literatuur het allebei corporatistische *coordinated*

Figuur 1

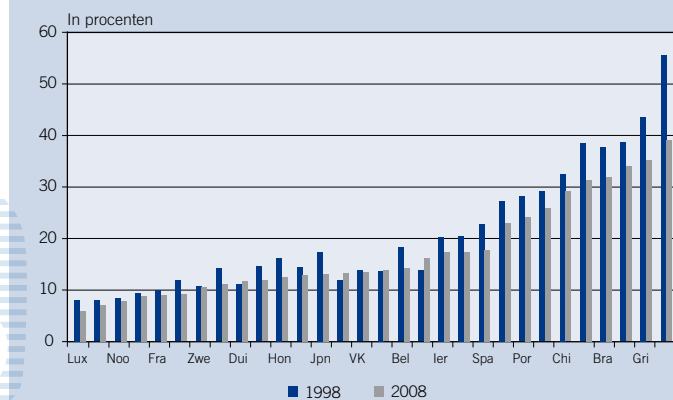


Bron: Kloosterman, 2010

SINDS 1916

Figuur 2

Zelfstandig ondernemerschap in geselecteerde OESO-landen (in procenten).



Bron: OESO, 2010

market economies zijn (Hall en Soskice, 2001), is in Nederland 12,2 procent van de Turkse beroepsbevolking ondernemer tegen slechts vijf procent in Duitsland. Dit roept de vraag op of er niet toch verborgen verschillen tussen de twee landen zijn, of dat het wellicht verschillen in de regionale herkomst van de Turkse migranten in Nederland en Duitsland zijn die deze variatie kunnen verklaren.

Ten slotte bleek etnisch ondernemerschap vatbaar voor economisch beleid. En weer mogen de verschillen tussen Turken in Nederland en Duitsland dit illustreren. In het begin van de jaren negentig was de positie van niet-westerse migranten op de Duitse en Nederlandse arbeidsmarkt min of meer dezelfde: een vier maal zo hoge werkloosheid als autochtonen en een weifelende gang naar zelfstandig ondernemerschap, veelal gedreven door negatieve motieven. In Nederland veranderde dat in de jaren negentig drastisch. In de paarse jaren daalde het werkloosheidspeil onder niet-westerse migranten van twintig naar acht procent. Nog steeds vier maal zo hoog als onder autochtonen, maar wel op een veel lager peil. Maar ook het aandeel etnische ondernemers nam toe, met name onder Turken. In Duitsland veranderde er weinig, wat suggereert dat publieke interventies in de economische kansenstructuur onder omstandigheden wel degelijk effect kunnen sorteren. Welke interventies en onder welke omstandigheden, zijn enkele van de vragen die het vergelijkend project opwierp.

Het vergelijkend onderzoekmodel biedt dus een broodnodige correctie op de dominantie van Amerikaanse sociale wetenschappers. Dit model beantwoordt vragen als: waarom is het zelfstandig ondernemerschap in Turkije hoger dan in Nederland? Waarom zijn Turken in Nederland vaker ondernemer dan in Duitsland? Waarom kiezen Chinezen, Koreanen en Italianen vaker voor ondernemerschap dan andere migranten, ongeacht land van vestiging? De antwoorden op deze vragen bestaan uit combinaties van inzichten van het vergelijkende verzorgingsstaatonderzoek van Gøsta Esping-Andersen (1990; 1999), het vergelijkend institutionnalisme van Peter Hall en David Soskice (2001) en Richard Whitley (1999), het vergelijkend onderzoek naar burgerschaps- en integratieregimes van Yasmin Soysal (1994) en Gary Freeman (2004), het economische sociologische onderzoek naar de rol van netwerken van Mark Granovetter (1973) en Alejandro Portes (Portes en Sensenbrenner, 1993), maar ook het etnografisch werk van Amerikaanse pioniers als Ivan Light (Light en Gold, 2000) en Roger Waldinger (1996), aangevuld met recent Brits onderzoek naar de *mainstreaming* van migrantenondernemerschap van Monder Ram, Giles Barrett, Trevor Jones en David McEvoy (Barrett *et al.* 1996; 2003; Jones *et al.*, 2010), en het groeiende economische en psychologische onderzoek naar de individuele parameters van ondernemerschap in het algemeen (Landes *et al.*, 2010; Herrmann, 2010).

Uit de internationale literatuur zijn drie mogelijke paden naar zelfstandig ondernemerschap voor migranten gedestilleerd. Het eerste pad is de zogenaamde *vacancy chain*, of stoelendans, van Roger Waldinger (1996). Door migratie en economische structuurveranderingen wijzigt ook de bevolkingssamenstelling van steden. Met name wijken die fungeren als doorgangshuis voor bevolkingsgroepen die op het punt staan

hun suburbane droom te realiseren, zijn hier gevoelig voor. Onderdeel van dat proces is dat de oude middenstand zijn winkelpanden verlaat en overdraagt aan een nieuwe middenstand met andere etnische en sociaaleconomische karakteristieken. De Turkse slager of groenteboer en de Marokkaanse snackbarhouder zijn prototypische voorbeelden van dit type ondernemerschap. Het gaat dan om laagdrempelige markten die weinig menselijk, sociaal en financieel kapitaal vergen en kansen bieden op precair, laagwaardig ondernemerschap. Desalniettemin spelen deze ondernemers een cruciale rol bij het op peil houden van het voorzieningenniveau en daarmee het garanderen van de leefbaarheid van de oudere stadswijken.

Het tweede pad is wat de Amerikaanse onderzoekers Ivan Light en Steven Gold etnische economieën hebben gedoopt (2000). Dit pad vooronderstelt een hoge mate van stedelijke etnische segregatie waarop een gespecialiseerde vorm van etnisch ondernemerschap zich kan ontwikkelen die in eerste instantie vooral de eigen gemeenschap bedient. Meestal gaat het dan om etnisch specifieke goederen en diensten die bekendheid vereisen met de etnische achtergrond van de afnemers en dus om marktkansen die alleen toegankelijk zijn voor ondernemers met gelijke etnische karakteristieken. Afhankelijk van schaal en omvang van de geconcentreerde etnische gemeenschap kunnen deze etnische economieën een hoge mate van specialisatie en verfijning bereiken en op den duur ook cliënten van buiten de wijk en gemeenschap trekken. Voorbeelden zijn de vele *Little Italy's*, *Little China's* en *Little Korea's* die grote Amerikaanse steden en, in toenemende mate, Europese steden de laatste jaren actief zijn gaan promoten. De scheidslijn tussen dit type ondernemerschap en het stoelendans-ondernemerschap is niet altijd duidelijk. Wat begon als een stoelendans kan bij verdere toename van de etnische concentratie uitgroeien tot een etnische economie. Hoewel etnische economieën worden geassocieerd met falende integratie, leert de praktijk dat veel klassieke migrantenbuurten wel degelijk onderhevig zijn aan de dynamiek van de stoelendans en dat het merendeel van de



Little Italy's en Little China's die door lokale overheden worden gekoesterd niet meer zijn dan decorstukken voor toeristen (Rath *et al.*, 2009).

Het derde pad is het recentst en het minst specifiek voor migranten. Door dieprekende economische structuurveranderingen is een veelheid aan nieuwe markten ontstaan waar nieuwkomers van verschillende aard ondernemerskansen hebben gevonden. Er is veel geschreven over de oorzaken van deze structuurveranderingen. De consensus luidt dat het een mix is van technologische veranderingen (ICT), nieuw marktordeningsbeleid, zoals deregulering, liberalisering en privatisering, en veranderende levensstijlen: individualisering, secularisering, de opkomst van de belevenis-economie, de esthetisering van consumptie (Sassen, 2001). Het gevolg is de postindustrialisering van geavanceerde stedelijke economieën. Gezinnen en bedrijven zijn steeds meer taken en behoeftes gaan uitbesteden. Kinderopvang, nagelverzorging, kappers, naaiateliers, horeca en catering, maar ook beveiliging, schoonmaak, kunst en cultuur, sport en spel, *aftersales*, distributie, juridische diensten, financieel advies en ondersteuning zijn dan ook in vrijwel iedere geavanceerde stedelijke economie de belangrijkste economische activiteiten geworden. Schaalvoordelen zijn maar een deel van het verhaal. Het is de opkomst van dit soort diensten die de sterke groei van het zelfstandig ondernemerschap in Nederland verklaart.

Deze paden stellen verschillende eisen aan de hulpbronnen waarover aspirant-ondernemers beschikken. Die zijn het laagst bij het stoelelenders-ondernemerschap: fysieke, sociale en etnische nabijheid volstaat; variabel bij etnische strategieën; en het hoogst bij het postindustriële pad. De eerste twee paden kunnen worden aangeduid met Etnisch ondernemerschap 1.0. Het postindustriële pad met Etnisch ondernemerschap 2.0. Hoewel lang niet altijd kapitaalintensief, zijn voor dat pad vaak erkende onderwijscertificaten nodig en vooral een heterogeen sociaal netwerk. Daarover beschikken migranten van de tweede generatie eerder dan hun ouders, waardoor hun branchekeuze vaker zal neerkomen op het

Tabel 1

Sectorale verdeling ondernemers naar herkomst, 1999-2004 (in procenten).

Sector	Autochtoon	Niet-westerse allochtoon	Autochtoon	Niet-westerse allochtoon	Autochtoon	Niet-westerse allochtoon
	1999	1999	2002	2002	2004	2004
Landbouw	19	2	16	2	15	2
Industrie	6	5	6	4	6	4
Bouwnijverheid	9	3	10	5	11	5
Handel	24	26	22	24	21	25
Horeca	5	32	5	28	5	27
Vervoer	4	3	5	5	4	5
Financiële instellingen	2	1	2	1	3	1
Zakelijke dienstverlening	16	14	18	16	19	16
Publieke sector	1	3	1	3	2	3
Zorg	5	3	6	3	5	4
Overige dienstverlening	9	8	9	8	9	8
Totaal	100	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2006

volgen van het postindustriële pad. En omdat hun etniciteit, anders dan bij de twee andere paden, geen competitief voordeel oplevert, ontmoeten zij dezelfde kansenstructuur als autochtonen en zijn zij gebaat bij dezelfde generieke interventies: lagere administratieve lasten, lagere belastingen, goede infrastructuur, een hoogopgeleide beroepsbevolking en een flexibeler arbeidsmarkt.

De omslag

Ondanks de weifelende ontdekking van de postindustriële stad, domineert begin jaren negentig een verouderd beeld van de etnische ondernemer. Dat was niet voor niets. Beleidsonderzoek wees uit dat etnisch ondernemerschap in die jaren inderdaad wel erg veel horeca en middenstand was, en gepaard ging met lage verdiensten, zwak en precair ondernemerschap, veel zelfuitbuiting, en veelal gedreven door negatieve motieven (Van den Tillaart en Poutsma, 1998) (tabel 1).

Destijds werd toch de sociale bijdrage het belangrijkste gevonden. Etnisch ondernemerschap vergrootte het zelfrespect van de migrant en verhoogde de vitaliteit van de wijk. Dit is dan ook het tijdvak van de wildgroei aan pogingen om op gemeentelijk niveau de kansen voor etnische starters te vergroten. Vaak door te variëren op het thema van uit de Verenigde Staten overgewaaid kansenzones die waren getooid met namen die zo afkomstig leken uit de niet-westerse antropologie: de grote en middelgrote steden grossierden in Pasar Malams, Suqs, Bazaars en Kashba's. Ze waren ondergebracht in leegstaande bedrijvencomplexen, winkelcentra of vervallen parkeergarages, dus de ontwikkelingskosten waren laag, terwijl de kans van slagen, zolang de doelen sociaal waren, relatief groot was.

Het etnisch ondernemerschap bereikte toen ook de Haagse politiek.

Het paarse regeerakkoord van mei 1994 bevatte een eerste verwijzing naar migrantenondernemerschap. De SER presenteerde in 1998 een advies inzake etnisch ondernemerschap dat de tijdgeest goed aanvoelde. Naast een schets van de ontwikkelingen in het etnisch ondernemerschap bevatte het een uitvoerige discussie met voorstanders van kansenzones, als Arie van der Zwan, Han Entzinger en Elco Brinkman. Het advies wijst aan de hand van buitenlandse ervaringen op de gevaren en beveelt aan om het ondernemersklimaat in den brede te versterken. Exit kansenzone (SER, 1998).

Het groeiende ongemak met specifiek beleid had twee achtergronden. Ten eerste bracht het heftige verzet tegen de Wet bevordering evenredige arbeidsparticipatie allochtonen (WBEAA), die etnische registratie verplicht stelde, een brede afkeer van voorkeursbeleid aan het licht. De poging van beleidsmakers om het gelijkheidsbeginsel een meer materiële invulling te geven, kwam tot stilstand en werd vervuild voor een formeel gelijkheidsbegrip: iedereen hetzelfde (Jonkers, 2002).

Maar belangrijker was de hoogconjunctuur die Paars inluidde. Toen de economie in de tweede helft van de jaren negentig met drie tot vier procent per jaar groeide en de vrees voor hoge structurele werkloosheid plaatsmaakte voor zorgen over arbeidstekorten, trok de politiek daaruit de les dat de overheid zich moest beperken tot de achtergrondcondities voor economische dynamiek.

Het hervormingsprogramma Marktwerking, Deregulering, Wetskwaliteit van minister Wijers van EZ was daar een uitvloeisel van. Via 36 dereguleringsprojecten, variërend van ruimere winkelsluitingstijden, zondagsopenstelling, de creatie van een markt voor kinderopvang, het openbreken van de taximarkt, en verlaging van de administratieve lastendruk, onder andere door afschaffing van de vestigingsvergunning, resulteerde dat in meer markten, diepere markten, markten met lagere drempels en dus in meer kansen voor nieuwe en gevestigde ondernemers. Maar die geest ademde ook het paarse arbeidsmarktbeleid: makkelijker ontslag, lagere loonkosten, meer flexibiliteit en soepelere overgangen tussen baan en baan, baan en studie, baan en zorg, en baan en bedrijf.

Het resultaat mocht er zijn. Bedroeg de werkloosheid in 1994 bij het aantreden van Paars I nog 7,5 procent, in 2001 was dat gedaald tot 3,5 procent, de laagste van Europa. En daarvan hebben niet-westerse migranten buitenproportioneel geprofiteerd. Ook al bleef hun werkloosheid een veelvoud van die van autochtonen, de vermenigvuldigingsfactor daalde van vier naar drie en de vermenigvuldigingsgrondslag werd

smaller (tabel 2). Geen wonder dat er voor doelgroepenbeleid minder draagvlak was: het was simpelweg niet meer nodig.

Integratiewonder

Terwijl het integratiedebat na 11 september 2001, de moorden op Fortuyn en Van Gogh en de opkomst van het rechts populisme in Nederland een kookpunt bereikt, voltrekt zich onder niet-westerse migranten een integratiewonder. De tweede generatie allochtonen weet uitstekend de weg te vinden naar het tertiair onderwijs. Het hbo en, in mindere mate, de universiteit, blijken geliefde stijgingskanalen naar goedbetalende en vaste banen. In het zog van de zwaarste economische crisis sinds de jaren dertig bedraagt de werkloosheid onder niet-westerse migranten slechts elf procent, tegen vier procent onder autochtonen. En dat komt vooral doordat allochtone jongeren zijn oververtegenwoordigd op vmbo en mbo en dus geen toegang hebben tot studeren om werkloosheid te ontlopen. Onder oudere en hoogopgeleide migranten is het werkloosheidspeil gelijk aan dat van autochtonen. Steeds meer niet-westerse migranten vinden de weg naar het koopsegment van de woningmarkt. En net als autochtone Nederlanders verkiezen migranten de groene buitenwijken en de laagbouw van de randgemeenten boven de naoorlogse stadswijken. Zelfs in voortplanting en opvoeding voegen allochtone vrouwen zich meer en meer naar het Nederlandse patroon: ze krijgen later en minder kinderen, en prefereren net als moeders elders kleine deeltijdbanen (CBS, 2010).

Ondanks deze arbeidsmarktsuccessen stijgt tevens het zelfstandig ondernemerschap onder niet-westerse migranten, wat suggereert dat werknemerschap en ondernemerschap in afnemende mate communicerende vaten zijn geworden. Ook al lijkt heel Nederland momenteel in de ban van het ondernemerschap, migranten hebben het afgelopen decennium buitenproportioneel geprofiteerd van de paarse erfenis. Deels komt dit door de seculiere groei van het ondernemerschap in Nederland; deels door de voortgaande groei van het etnisch ondernemerschap in klassieke sectoren als horeca en middenstand; maar

Tabel 2

Werkloosheid onder niet-westerse migranten in procenten, 1994-2002.

	1994	1995	2000	2001	2002
Turken	22	21	9	8	9
Marokkanen	29	32	13	10	10
Surinamers	19	19	9	6	8
Antillianen	22	23	8	8	10
Totaal	8	8	4	3	4

Bron: CBS Statline

deels ook door een kwalitatieve verandering in het etnisch ondernemerschap doordat een beter geschoolde tweede generatie vaker het postindustriële pad weet te vinden.

Uit de laatste Monitor Nieuw Ondernemerschap van het EIM blijkt dat met name het aantal Turkse ondernemers sinds de jaren negentig stormachtig is gegroeid. 12,4 procent van iedere duizend Turkse leden van de beroepsbevolking is zelfstandig ondernemer. Dat is een ondernemersquote die hoger ligt dan onder autochtonen. De andere etnische minderheden blijven daarbij achter, maar vertonen een soortgelijk groeitempo (EIM, 2006) (tabel 3).

Belangrijker is de kwalitatieve verbetering die het etnisch ondernemerschap heeft ondergaan. Dat blijkt ten eerste uit de sectorale spreiding. Waren migranten in de jaren negentig nog oververtegenwoordigd in horeca en middenstand, in de 21e eeuw begint het etnisch ondernemerschap steeds meer op het ondernemerschap van autochtonen te lijken. Ondanks een getalsmatige oververtegenwoordiging in horeca en middenstand, vertoont het etnisch ondernemerschap een bovengemiddelde groei in de zakelijke dienstverlening. Dit wordt nog geprononceerder als de eerste en de tweede generatie met elkaar worden vergeleken. Was oververtegenwoordiging in de horeca het onderscheidende kenmerk van de eerste generatie, de tweede generatie kiest net als autochtone ondernemers in meerderheid voor de zakelijke dienstverlening (tabel 4).

En dit gaat verder dan cijfers kunnen uitdrukken, want het vertegenwoordigt een heuse kwaliteitssprong: van Etnisch ondernemerschap 1.0, dus precair, geringe toegevoegde waarde, laagdrempelige markten, weinig professioneel, negatieve motieven, naar Etnisch ondernemerschap 2.0: veel toegevoegde waarde, professioneel, winstgevend, positieve motivatie, inspelend op de kansenstructuur van de postindustriële stad. Het aantal etnische ondernemers dat in de 21e eeuw dankbaar gebruik heeft gemaakt van de groeiende vraag naar automatiseerders, website-ontwerpers, game designers en andere eigentijdse ICT-experts is groot. Nieuwe technologieën resulteren in nieuwe markten die minder zijn dichtgetim-

Tabel 3

Aantal niet-westerse ondernemers in duizenden per herkomstland, 1999-2004.					
Jaar	Turkije	Marokko	Antillen	Suriname	China
1999	7,9	2,8	1,5	6,4	5,3
2000	8,6	3,1	1,8	6,9	5,7
2001	10,1	3,8	1,9	7,4	6,2
2002	11,1	4,2	2,1	8,0	6,2
2003	11,9	4,4	2,2	8,0	6,6
2004	12,3	4,8	2,2	8,1	7,0

Bron: EIM, 2006

merd met certificaten en daardoor nieuwkomers meer kansen bieden. Dat is bekend uit de Verenigde Staten, maar het is verheugend dat zich dat ook in Nederland voordoet.

Ook het aantal etnische ondernemers dat volgens de statistieken tot het type 1.0 behoort maar stilletjes naar 2.0 is geslopen, is groeiende. In de interviews die voor het Mixed Embeddedness-project zijn gedaan, kondigde deze kwaliteitssprong zich al aan. Hoewel de sneeuwbalmethode geen representatieve steekproef kan opleveren, moest het conceptuele raamwerk worden aanvuld met een *high-end*-postindustriële en een transnationaal pad naar economische afhankelijk. Een substantieel deel van de geïnterviewde etnische ondernemers bleek aan de bovenkant van de markten voor zakelijke dienstverlening te opereren of bleek instrumenteel gebruik te maken van de economische mogelijkheden die het balanceren op het breukvlak van twee of meer culturen, rechtsstelsels en economieën biedt. Klassieke voorbeelden hiervan

Tabel 4

Sectorale verdeling eerste en tweede generatie migranten ondernemers, 1999-2004 (in procenten).						
Sector	Eerste generatie 1999	Tweede generatie 1999	Eerste generatie 2002	Tweede generatie 2002	Eerste generatie 2004	Tweede generatie 2004
Landbouw	2	3	2	2	2	1
Industrie	5	3	4	4	4	3
Bouwnijverheid	3	6	4	7	5	7
Handel	26	22	25	21	26	23
Horeca	35	14	31	12	30	13
Vervoer	3	5	4	7	5	7
Financiële instellingen	1	3	1	2	1	2
Zakelijke dienstverlening	12	22	15	25	14	23
Publieke sector	3	3	3	2	3	3
Zorg	3	5	3	5	3	5
Overige dienstverlening	7	14	8	14	7	13
Totaal	100	100	100	100	100	100

Bron: EIM, 2006

is het etnische ondernemerschap binnen de Chinese diaspora of van joodse families in het internationale zakenbankieren. Hedendaagse voorbeelden zijn Ghanese import- en exportbedrijven, Marokkaanse modeontwerpers die de fabricage hebben uitbesteed aan leerateliers in Marokko, of Turkse voedingsmiddelenproducenten die de yoghurt in Duitsland maken, in Nederland verscheppen en in heel Europa verkopen. Kwaliteitssprongen, schaalvergroting en opschaling vereisen financieel, menselijk, cultureel en sociaal kapitaal waarover een tweede generatie, die de taal beter beheerst, meer certificaten bezit, beter zijn weg weet in de Nederlandse samenleving, een heterogener netwerk heeft, en wat meer afstand heeft genomen van de culturele gebruiken van het thuisland, wel beschikt (Rusinovic, 2006). Het postindustriële en transnationale etnische ondernemerschap in Nederland heeft een grote toekomst.

LITERATUUR

- Barrett, G.A., T.P. Jones en D. McEvoy (1996) Ethnic minority business. Theoretical discourse in Britain and North America. *Urban Studies*, 33(4-5), 783-809.
- Barrett, G.A., T.P. Jones en D. McEvoy (2003) United Kingdom: severely constrained entrepreneurialism. In: Kloosterman, R. en J. Rath (red.) *Immigrant entrepreneurs. Venturing abroad in the age of globalization*. Oxford/New York: Berg, 101-122.
- Boissevain, J., A. Choenni en H. Grotenbreg (1984) *Een kleine baas is altijd beter dan een grote knecht. Surinaamse kleine zelfstandige ondernemers in Amsterdam*. Amsterdam/Den Haag: UVA/Ministerie van Economische Zaken.
- Bovenkerk, F. (1983) De sociologie van de etnische onderneming. *Sociologische Gids*, 30(3-4), 264-275.
- CBS (2010) *Jaarrapport Integratie 2010*. Den Haag: CBS.
- Crouch, C. en W. Streeck (red.) (1997) *Political economy of modern capitalism. Mapping convergence and diversity*. Londen: Sage.
- David, P.A. (1985) Clio and the economics of QWERTY. *American Economic Review*, 75(2), 332-337.
- EIM (2006) *Monitor Etnisch Ondernemerschap 2006*, Den Haag: EIM.
- Engelen, E. (2004) Explaining rates of immigrant self-employment across borders. The case for a comparative political economy of migration. *Kolor. Journal on Moving Communities*, 4(2), 61-74.
- Esping-Andersen, G. (1990) *Three worlds of welfare capitalism*. Oxford: Polity Press.
- Esping-Andersen, G. (1999) *Social foundations of post-industrial democracies*. Oxford: Oxford University Press.
- Freeman, G. (2004) Immigrant incorporation in western democracies. *International Migration Review*, 38(3), 945-970.
- Granovetter, M. (1973) The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Hall, P. en D. Soskice (2001) *Varieties of capitalism. The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Herrmann, A.M. (2010) Against the Schumpeterian mainstream. A review of institutional approaches to entrepreneurship. *Socio-Economic Review*, 8(4), 735-746.
- Hirst, P. en J. Zeitlin (1991) Flexible specialization versus post-Fordism. Theory, evidence and political implications. *Economy & Society*, 20(1), 1-55.
- Hollingsworth, J.R. en R. Boyer (red.) (1997) *Contemporary capitalism. The embeddedness of institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Jones, T., M. Ram en N. Theodorakopoulos (2010) Transnationalism as a force for ethnic minority enterprise? The case of the Somalis in Leicester. *International Journal of Urban and Regional Research*, 34(3), 565-585.
- Jonkers, P. (2002) De WBEEA. Antidiscriminatie-wetgeving of arbeidsmarktbeleid? *Migrantenstudies*, 18(1), 19-36.
- Kerr, A. (1960) *Industrialism and industrial man*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Kloosterman, R. en J. Rath (red.) (2003) *Immigrant entrepreneurs. Venturing abroad in the age of globalization*. Oxford/New York: Berg.
- Landes, D.S., J. Mokyr en W.J. Baumol (red.) (2010) *The invention of enterprise: entrepreneurship from ancient Mesopotamia to modern times*. Princeton: Princeton University Press.
- Light, I. en S. Gold (2000) *Ethnic economies*. San Diego: Academic Press.
- OESO (2010) *Factbook 2010: self-employment*. Parijs: OESO.
- Portes, A. en J. Sensenbrenner (1993) Embeddedness and immigration. Notes on the social determinants of economic action. *American Journal of Sociology*, 98(6), 1320-1350.
- Piore, M.C.S. en C.F. Sabel (1984) *The second industrial divide. Possibilities for prosperity*. New York: Basic Books.
- Rath, J., A. Bodaar, I. van Liempt en L. Veldboer (2009) *Chinatown, Klein Istanbul of toch maar een doorsnee buurt?* Den Haag: NICIS.
- Rostow, W. (1960) *The stages of economic growth. A non-communist manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rusinovic, K. (2006) *Dynamic entrepreneurship. First and second generation immigrant entrepreneurs in Dutch cities*. Amsterdam: AUP.
- Sassen, S. (2001) *The global city. New York, London, Tokyo*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- SER (1998) *Etnisch Ondernemerschap 98/14*. Den Haag: SER.
- Servan-Schreiber, J.J. (1967) *Le défi américain*. Parijs: Denoel.
- Soysal, Y. (1994) *Limits of citizenship. Migrants and postnational membership in Europe*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Tillaart, H. van den, en E. Poutsma (1998) *Een factor van betekenis. Zelfstandig ondernemerschap van alloctonen in Nederland*. Nijmegen: ITS.
- Waldinger, R. (1996) *Still the promised city? African-Americans and new immigrants in postindustrial New York*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Whitley, R. (1999) *Divergent capitalism. The social structuring and change of business systems*. Oxford: Oxford University Press.