

## Ondernemerschap van Bulgarse, Poolse en Roemeense immigranten - Resultaten

**Op basis van een kwalitatieve studie van 32 Bulgarse, Poolse en Roemeense immigrantenondernemers (10 of 11 per groep) vonden we ten eerste een aantal gelijkenissen tussen alle ondernemers. Daarnaast bleek dat hun economisch succes gerelateerd is aan de problemen die ze ervaren enerzijds en hoe ze er strategisch mee omgaan anderzijds. Het grootste verschil tussen succesvolle en onsuccesvolle ondernemers was dat de eerste groep investeert in strategieën om met hun ervaren problemen om te gaan, terwijl de tweede groep dit niet doet.**

### Resultaten: gelijkenissen tussen alle ondernemers

- De bevraagde immigranten-ondernemers geven aan dat hun emigratie gedreven werd door 'push' factoren, wat betekent dat ze zich gedwongen voelden om te emigreren door de slechte economische en politieke situatie in hun land.
- Ze benadrukken verder dat ze met weinig economisch kapitaal immigrerden, wat – naast hun ervaring in de sector – bepalend is voor de keuze van hun beroepsactiviteit en de uitbouw ervan. Kapitaalintensieve markten worden doorgaans vermeden. Opleiding en ervaring als ondernemer bleken minder doorslaggevend voor de keuze van hun beroepsactiviteit.
- In tegenstelling tot andere groepen immigrantenondernemers, werken ze meestal niet in een etnisch gesegregeerde markt (met enkel klanten van de eigen etnische groep).
- Ze onderhouden vaak hun familiale transnationale relaties, maar geven aan dat deze geen invloed hebben op hun beroepsactiviteit.
- Meestal werd de eerste periode na hun immigratie gekenmerkt werd door weinig economisch succes.
- De meeste ondernemers hebben geen intenties om terug te keren naar hun land van oorsprong, tenminste zolang de economische situatie daar onveranderd blijft.
- Ze ervaren meestal een combinatie van problemen op het vlak van cultureel kapitaal (kennis van de Nederlandse taal) en de institutionele context (complexiteit van de werkgerelateerde regelgeving, competitie met andere ondernemers, belastingsdruk)



Foto EU-vlaggen

### Resultaten: verschillen tussen succesvolle en onsuccesvolle ondernemers

- De onsuccesvolle ondernemers worden gemotiveerd door 'push' factoren om te ondernemen, terwijl bij de succesvolle 'pull' factoren spelen. De eerste groep voelt zich dus verplicht om te ondernemen. Voor de tweede groep is ondernemen een doelbewuste keuze.
- De onsuccesvolle ondernemers ervaren duidelijk meer problemen dan de succesvolle, vooral op het vlak van economisch en sociaal kapitaal.
- In tegenstelling tot onsuccesvolle ondernemers, investeren de succesvolle in een combinatie van strategieën om hun ervaren problemen op te lossen: ze investeren in resources zoals alternatief cultureel kapitaal en sociaal kapitaal. Aan de andere trachten ze hun institutionele context te veranderen door bijvoorbeeld een markt te kiezen die relatief weinig communicatie met de etnische meerderheid vereist, illegale activiteiten, en het combineren van verschillende beroepsactiviteiten. Deze strategieën zijn gericht op het op korte termijn oplossen van de ervaren problemen.

Meer informatie over deze fact sheet kan u terugvinden op [www.steunpuntieni.be](http://www.steunpuntieni.be)

# Ondernemerschap van Bulgarse, Poolse en Roemeense immigranten - Beleidsaanbevelingen

*Op basis van de resultaten van onze empirische studie leiden we vijf clusters van beleidsaanbevelingen af. Het rapport omvat een gedetailleerde beschrijving en verantwoording van de beleidsaanbevelingen. Hieronder geven we een kort overzicht.*

## Beleidsaanbeveling 1: minder 'kennisgerichte' en meer 'strategische' ondersteuning

- We stellen een combinatie van maatregelen voor die de randvoorwaarden creëren om immigrantenondernemers strategisch en op korte termijn te laten omgaan met hun ervaren problemen op het vlak van resources en de institutionele context, namelijk de toegankelijkheid verhogen van 1) formele en informele sociale netwerken en 2) gereguleerde beroepen. Concreet kan dit bijvoorbeeld door:
  - Een begeleidingscheque van 1000 Euro, die beginnende ondernemers kunnen inruilen bij formele begeleidingsinstanties.
  - Het formele ondersteuningsaanbod op zo een manier inrichten dat een combinatie van werk en ondersteuning mogelijk blijft, bijvoorbeeld door de ondersteuning deeltijds of 's avonds aan te bieden.
  - De formele ondersteuning in alternatieve talen aanbieden (bij voorkeur in de moedertaal, eventueel in het Engels of het Frans) die de ondernemers wel voldoende beheersen.
  - Het stimuleren van informele contacten tussen ondernemers en klanten/collega's via sociale netwerksites, professionele verenigingen en kerkgemeenschappen.
  - De toegang tot gereguleerde beroepen verhogen via een verbeterde erkenning van buitenlandse diploma's, het verder ontwikkelen van het ervaringsbewijs (i.e. toelating tot een beroep op basis van ervaring) en het verlagen van de belastingsdruk.



Foto EU-vlaggen

## Beleidsaanbeveling 2: de focus van 'kennisgerichte' ondersteuning veranderen

- 'Kennisgerichte' ondersteuning zou vooral gericht moeten zijn op het aanleren van de implicaties van het statuut van ondernemer in termen van belastingen en sociale bijdragen, minder op Nederlandse taalkennis.

## Beleidsaanbeveling 3: meting van motivatie en strategische vaardigheden

- Het toegankelijker maken van een entrepreneurscan die de motivatie en strategische vaardigheden van immigranten meet om te ondernemen.

## Beleidsaanbeveling 4: herziening van overgangsmaatregelen voor nieuwe EU-landen

- Onze studie toont de perverse effecten aan van de overgangsmaatregelen. Indien onze bevindingen worden bevestigd in een grootschalige studie, stellen we een grondige aanpassing ervan voor.

## Beleidsaanbeveling 5: controle op schijnzelfstandigheid en sociale uitbuiting

- Deze aanbeveling wordt uitgebreid besproken door Touquet en Wets (2013)