



Ondernemerschap van Bulgaarse, Poolse en Roemeense immigranten in Vlaanderen

Jelle Mampaey

Patrizia Zanoni (promotor)

Steunpunt Inburgering en Integratie

Consortium Universiteit Antwerpen (CeMIS), Katholieke Universiteit Leuven (HIVA),
Universiteit Gent (SDL) en Universiteit Hasselt (SEIN)
Lange Nieuwstraat 55
B-2000 Antwerpen

www.steunpuntieni.be
steunpuntieni@ua.ac.be

© 2013 Steunpunt Inburgering en Integratie

Wettelijk Depot: ???

NUR ???

INHOUDSTAFEL

INLEIDING.....	3
1. SITUERING VAN IMMIGRANTENONDERNEMERS IN VLAANDEREN	5
1.1. Immigrantenondernemers: definitie en beschikbare cijfers	5
1.2. Het institutionele kader voor immigrantenondernemerschap in Vlaanderen....	9
1.3. Economische oorzaken van immigrantenondernemerschap	11
2. 'MIXED EMBEDDEDNESS' EN RECENTE ONTWIKKELINGEN IN DE WETENSCHAPPELIJKE LITERATUUR ROND IMMIGRANTEN-ONDERNEMERSCHAP ..	12
2.1. De rol van resources uit de eigen etnische gemeenschap	12
2.2. De rol van de institutionele omgeving	13
2.2.1. De etnisch gesegregeerde markt.....	14
2.2.2. De etnisch gemengde markt.....	15
2.2.3. Het beleid van de overheid	15
2.3. 'Mixed embeddedness'	16
2.4. Recente ontwikkelingen in het onderzoek rond immigranten-ondernemerschap	17
2.4.1. De lengte van verblijf in het land van onthaal	17
2.4.2. Transnationalisme	18
3. THEORETISCH KADER VOOR DE EMPIRISCHE STUDIE EN ONDERZOEKSVRAGEN	19
4. METHODOLOGIE	21
4.1. Onderzoeksdesign en sampling	21
4.2. Dataverzameling	22
4.3. Data-analyse	24
5. RESULTATEN	25
5.1. Algemene kenmerken van immigrantenondernemers uit Bulgarije, Polen en Roemenië.....	25
5.2. De economisch succesvolle immigrantenondernemers.....	29
5.2.1. Gebrekkig cultureel kapitaal wordt gecompenseerd met alternatief cultureel kapitaal, 'bridging' en 'bonding' sociaal kapitaal, en keuze van specifieke marktniches.....	30
5.2.2. Problemen met de institutionele context worden gecompenseerd met 'bridging' sociaal kapitaal, transnationale relaties, en het vorm geven aan de markt	33
5.2.3. Samenvatting	36
5.3. De economisch onsuccesvolle immigrantenondernemers	37
5.3.1. Gebrekkige resources op het vlak van economisch, cultureel en sociaal kapitaal	38

5.3.2.	Problemen met de institutionele context	40
5.3.3.	Samenvatting	42
5.4.	De economisch ambigu succesvolle groep	42
5.4.1.	Gebrekkelig cultureel kapitaal wordt gecompenseerd met het verwerven van het cultureel kapitaal van de etnische meerderheid	43
5.4.2.	Problemen met de institutionele context worden gecompenseerd met het verwerven van het cultureel kapitaal van de etnische meerderheid	44
5.4.3.	Samenvatting	45
6.	DISCUSSIE	47
6.1.	Discussie van de empirische resultaten	47
6.2.	Beleidsaanbevelingen	49
6.2.1.	Minder 'kennisgerichte' en meer 'strategische' ondersteuning	49
6.2.2.	De focus van 'kennisgerichte' ondersteuning veranderen	51
6.2.3.	Meting van motivatie en strategische vaardigheden	52
6.2.4.	Herziening van overgangsmaatregelen voor nieuwe EU-landen	52
6.2.5.	Controleren op schijnzelfstandigheid en sociale uitbuiting	53
	BRONNEN	55

INLEIDING

Met dit beleidsondersteunend project willen we het ondernemerschap van Bulgaarse, Poolse en Roemeense immigranten in Vlaanderen exploreren. Sinds de toetreding tot de EU van Polen (in 2004) en van Bulgarije en Roemenië (in 2007) vormen deze drie groepen de snelst groeiende immigrantenpopulaties in België (Wets & Pauwels, 2011). Tussen het jaar 2000 en 2010 evolueerde het aantal Bulgaarse immigranten van 1044 naar 13171, het aantal Poolse immigranten van 6319 naar 43085, en het aantal Roemeense immigranten van 2391 naar 26383.

De sterke toename van Bulgaarse, Poolse en Roemeense immigranten kan verklaard worden door de veranderde Europese institutionele context en door economische motieven van immigranten (Wets & Pauwels, 2011). Enerzijds maakt de interne Europese markt het voor personen, diensten, goederen en kapitaal mogelijk om zich vrij te bewegen tussen de verschillende EU-landen. Anderzijds drijven economische motieven immigranten vanuit (de nieuwe) armere EU-landen naar de rijkere.

De Vlaamse Overheep beschouwt ondernemerschap als een aspect van de strategie om de sociale integratie van immigranten in de Vlaamse samenleving te bevorderen, waarbij sociale integratie staat voor de actieve participatie van elk individu aan de samenleving en het creëren van voldoende sociale samenhang (Bourgeois, 2009). Deze positieve visie op immigrantenondernemerschap wordt in de internationale literatuur slechts gedeeltelijk bevestigd. Immigrantenondernemerschap wordt met positieve gevolgen geassocieerd, zoals een lager risico op langdurige werkloosheid (Georgellis e.a., 2005) en het opbouwen van sociale gemeenschappen (of 'community building') (Zhou & Cho, 2010). Doch worden er ook kanttekeningen gemaakt en stellen sommige onderzoekers dat immigrantenondernemers vooral actief zijn in verzadigde etnisch gesegregeerde markten met weinig groeimogelijkheden, waardoor ze minder economisch succes boeken en meer kans hebben op faillissement (Kloosterman e.a., 1999; Ram & Jones, 2008).

Met dit project willen we inzichten verwerven in het fenomeen van immigrantenondernemerschap van Bulgaarse, Poolse en Roemeense immigrantenondernemers in Vlaanderen, met de bedoeling het beleid te ondersteunen om hun economisch succes en sociale integratie te bevorderen. Tot op heden bestaat er in Vlaanderen enkel onderzoek rond ondernemerschap van etnische minderheden (De Troy, 2004; Lambrecht e.a., 2002), niet van eerste generatie immigranten. Specifieker willen we aan de hand van diepte interviews met eerste generatie

immigrantenondernemers met Bulgarse, Poolse en Roemeense nationaliteit inzichten verwerven in:

1. hun motivaties om te immigreren en te ondernemen,
2. de rol van hun economisch, cultureel en sociaal kapitaal voor hun economisch succes en sociale integratie,
3. de rol van de institutionele omgeving voor hun economisch succes en sociale integratie,
4. de rol van hun individuele keuzes of strategieën om hun economisch succes en sociale integratie te bevorderen.

In dit rapport geven we eerst een overzicht van de beschikbare cijfers rond immigrantenondernemerschap en van mogelijke verklarende factoren zoals de Vlaamse (en breder Belgische en Europese) institutionele context enerzijds en de economische motieven anderzijds. Daarna bespreken we het theoretisch kader dat we gebruiken als lens om onze kwalitatieve data te verzamelen en te interpreteren. Vervolgens stellen we onze methodologie en resultaten voor. We sluiten dit rapport af met een discussie en de implicaties voor het Vlaams beleid.

1. SITUERING VAN IMMIGRANTENONDERNEMERS IN VLAANDEREN

1.1. Immigrantenondernemers: definitie en beschikbare cijfers

Een recente studie van UNIZO geeft een duidelijke evolutie weer van het immigrantenondernemerschap in België (UNIZO, 2011). Het aantal immigrantenondernemers werd berekend op basis van de officieel ingeschreven ondernemers in België met een vreemde nationaliteit. In de studie werd gevonden dat het relatieve en absolute aantal immigrantenondernemers elk jaar toeneemt (zie Tabel 1). In de periode 2001-2010 groeide het totale aantal immigrantenondernemers met bijna 70%, van 52.420 naar 88.649. Ter vergelijking, in dezelfde periode groeide het totale aantal Belgische ondernemers slechts met 17%. 'Oude Europeanen' (alle immigranten uit de EU-landen toegetreten voor 2004, inclusief de buurlanden) blijven in 2010 nog steeds de grootste groep immigrantenondernemers met een aandeel van 57% op een totaal van 88649, maar hun relatief aandeel neemt sterk af. In 2001 was hun relatief aandeel immers 78%. De sterkste stijging werd gevonden bij de 'nieuwe Europeanen' (alle immigranten uit de EU-landen toegetreten in 2004, waarvan 92% Polen) en de 'Roemenen en Bulgaren' met een totaal aandeel van 25% in 2010 (in totaal 21514 immigrantenondernemers), in vergelijking met 3% in 2001. Het totale aantal immigrantenondernemers steeg bij de Bulgaren van 827 (in 2006) naar 4279 (in 2010), bij de Polen van 5819 (in 2006) naar 7914 (in 2010) en bij de Roemenen van 2363 (in 2006) naar 9321 (in 2010). Van deze drie groepen immigrantenondernemers zijn de Roemenen dus in 2010 de grootste groep geworden, daar waar in 2006 de Polen nog de grootste groep vormden.

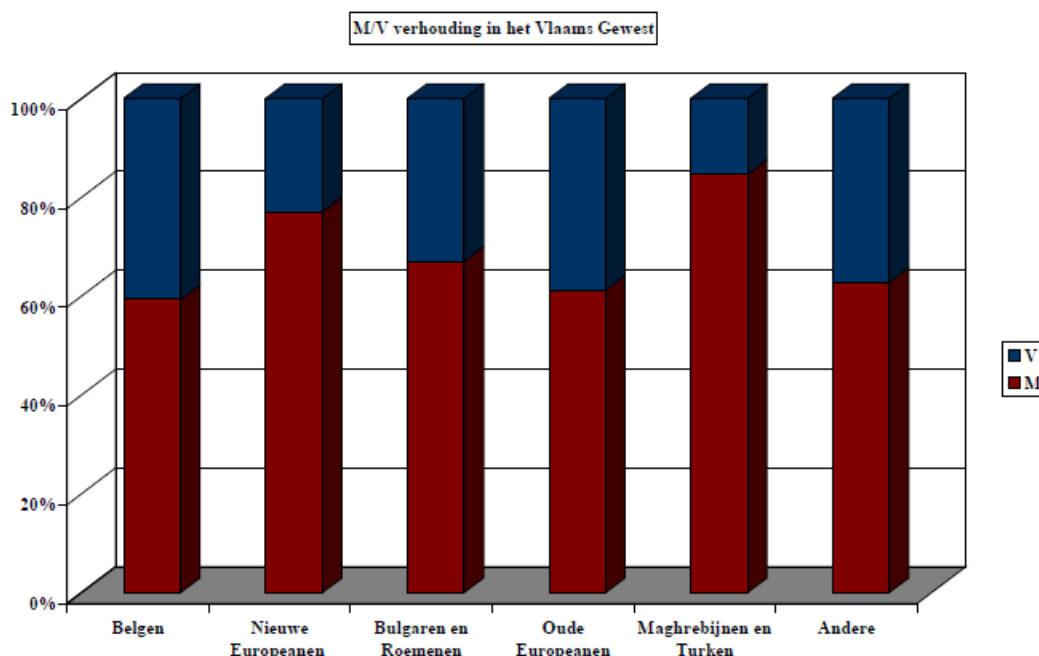
	2001	2003	2005	2007	2009	2010
Belgen	740.843	798.231	803.614	830.170	850.435	863.936
Nieuwe Europeanen	1.117	1.916	4.666	7.849	8.380	8.641
Bulgaren/ Roemenen	275	806	2.261	6.687	10.702	13.600
Oude Europeanen	40.992	44.589	45.114	47.990	49.948	50.679
Maghrebijnen/ Turken	3.236	3.585	3.615	4.090	4.191	4.316
Andere nationaliteit	6.800	7.372	7.829	8.168	10.986	11.413
Totaal Niet-Belgen	52.420	58.268	63.485	74.784	84.207	88.649

Tabel 1: Evoluties van ondernemers per nationaliteit (bron: UNIZO, 2011)

Hoewel deze cijfers duidelijk de toenemende omvang van het fenomeen immigrantenondernemerschap aantonen, moeten er een aantal kanttekeningen bij

geplaatst worden. Een eerste kanttekening is dat ze een onvolledig beeld geven van immigrantenondernemerschap, omdat sommige immigranten de Belgische nationaliteit verwerven. Doch behouden immigranten uit de nieuwe EU-landen meestal wel hun nationaliteit, omdat dit door hun toetreding tot de EU geen belemmering vormt voor hun bewegingsvrijheid. Een tweede kanttekening is dat op basis van deze data niet kan worden opgespoord of het al dan niet gaat om eerste generatie immigranten en er daarmee samenhangend geen beeld gevormd kan worden van hun immigratiemotieven. Een derde kanttekening is dat het vanuit deze data niet kan worden uitgemaakt of immigrantenondernemers een vaste of tijdelijke status hebben. Een vierde kanttekening is dat deze data geen overzicht geven van het aantal gedetacheerde immigrantenondernemers, die vanuit hun land van oorsprong werken en dus niet officieel ingeschreven zijn als ondernemer in België (zie onder).

Een eerdere studie van UNIZO (2008) stelde op basis van data uit 2006 vast dat vooral bij de groepen 'nieuwe Europeanen' en 'Maghrebijnen en Turken' het aandeel mannelijke ondernemers significant hoger ligt dan bij de groep 'Belgen' (zie Tabel 2). Bij de groepen 'Bulgaren en Roemenen', 'oude Europeanen' en 'andere' is het verschil met de groep 'Belgen' minder significant.



Figuur 1: Aantal ondernemers per nationaliteit en per geslacht in het Vlaams Gewest in 2006 (bron: UNIZO, 2008)

Wat de sectoren van activiteit betreft zijn de 'nieuwe Europeanen' vooral terug te vinden in de industrie zoals de bouwsector, de voedingssector en de textielsector (met 5964

immigrantenondernemers of 69% van de totale groep in 2010). Dit geldt ook voor de 'Bulgaren en Roemenen' (met 8260 immigrantenondernemers of 61% van de totale groep in 2010). Beide groepen zijn ook vertegenwoordigd in de handel (met 1704 of 20% 'nieuwe Europeanen' en 3164 of 23% 'Bulgaren en Roemenen' in 2010). In de andere sectoren zijn zowel de 'nieuwe Europeanen' als de 'Bulgaren en Roemenen' ondervertegenwoordigd (zie Tabel 3). Er kan dus een vorm van sectorale concentratie (of segregatie) vastgesteld worden voor deze groepen en dit in tegenstelling tot de groepen 'Belgen', 'oude Europeanen' en 'andere', die meer evenredig verdeeld zijn over de verschillende sectoren. Bovendien versterkt de sectorale concentratie voor zowel de 'nieuwe Europeanen' als de 'Bulgaren en Roemenen' zich over de tijd. Bij een vergelijking van 2006 en 2010 bleek het relatieve aantal 'nieuwe Europeanen' en 'Bulgaren en Roemenen' in de industriector immers te stijgen, terwijl het in de meeste andere sectoren afneemt.

2010	Industrie	Handel	Vrije beroepen	Diensten	Rest
Belgen	176.686	304.272	225.543	71.608	85.827
Nieuwe Europeanen	5.964	1.704	402	317	254
Roemenen/ Bulgaren	8.260	3.164	623	1.049	504
Oude Europeanen	9.777	23.253	12.293	3.442	1.914
Maghrebijnen / Turken	961	2.673	259	305	118
Andere nationaliteit	2.525	5.584	2.075	672	557
Totaal Niet-Belgen	27.487	36.378	15.652	5.785	3.347

Tabel 2: Aantal ondernemers per nationaliteit en per sector in 2010 (bron: UNIZO, 2011)

In de studie werd ook ingegaan op subsectoren. Binnen de industriesector zijn de groepen 'nieuwe Europeanen' en 'Bulgaren en Roemenen' vooral vertegenwoordigd in de bouwnijverheid (bv. steenkapperijen, marmerbewerking, metselwerk, loodgieterij, schilderwerken, voegwerk, elektrische installaties, openbare werken en baggerwerken).

Wat de geografische locatie van immigranten(ondernemers) betreft, heeft het Brussels Hoofdstedelijk Gewest in vergelijking met het Vlaams Gewest over de jaren heen telkens een groter aantal Poolse en Roemeense immigranten aangetrokken (Wets & Pauwels, 2011). Omgekeerd trekt het Vlaams Gewest meer Bulgaarse immigranten aan. In het Vlaams Gewest leven deze drie groepen immigranten geconcentreerd in de steden: de Bulgaren in Gent en Antwerpen, de Polen en de Roemenen in Antwerpen.

Een opvallende vaststelling in het onderzoek van UNIZO (2011) was dat het economisch succes van immigrantenondernemers uit de groepen 'nieuwe Europeanen' en 'Bulgaren en Roemenen' beduidend lager ligt dan dat van de groep 'Belgische' ondernemers. Zo bleek dat 32% van de 'nieuwe Europeanen' na drie jaar zelfstandige activiteit hier geen enkel inkomen uithaalt. Voor de groep 'Bulgaren en Roemenen' loopt dit percentage zelfs op tot 43%. Daarnaast ligt ook hun gemiddeld inkomen na drie jaar zelfstandige activiteit beduidend lager. Voor de groep 'Bulgaren en Roemenen' is het gemiddeld inkomen 14722 Euro, voor de groep 'nieuwe Europeanen' 15716 Euro, en dit in sterk contrast met de groep 'Belgen' met 26297 Euro. Een kanttekening bij deze gegevens is dat enkel het inkomen wordt geregistreerd van ondernemers die minstens drie jaar actief zijn. Er kunnen dus geen conclusies getrokken worden over ondernemers die minder dan drie jaar actief zijn. Daarnaast bestaat ook de mogelijkheid dat immigrantenondernemers

slechts een deel van hun inkomen aangeven, waardoor de cijfers lager liggen dan het reële inkomen.

Het beduidend lagere inkomen werd ook vastgesteld in eerdere studies over ondernemers van vreemde afkomst. Zo beschreef De Troy reeds in 2004 een aantal oorzaken van het lagere economisch succes van deze ondernemers in Vlaanderen. Immigrantenondernemers leveren vaak goederen of diensten die geassocieerd zijn met hun etnische achtergrond, in verzadigde etnisch gesegregeerde markten met veel competitie en kans op faillissement. Ze gebruiken vaak hun sociale netwerken om personeel te vinden voor hun ondernemingen, waardoor deze vaak kleine familiebedrijven zijn. Informele sociale netwerken spelen ook een belangrijke rol in hun bedrijfsvoering (ze leveren informatie en economisch kapitaal of krediet), maar het positieve effect ervan op hun economisch succes is gering, omdat hun sociale netwerken beperkt blijven tot de eigen etnische gemeenschap. Hun kennis en ervaring via vooropleiding, evenals hun kennis van de institutionele omgeving blijven veelal beperkt, wat een barrière vormt voor hun economisch succes. Tot slot nemen immigrantenondernemers weinig contact met formele advieskanalen, die hen zouden kunnen ondersteunen om meer economisch succes te boeken.

1.2. Het institutionele kader voor immigrantenondernemerschap in Vlaanderen

De toenemende economische immigratie vanuit Bulgarije, Polen en Roemenie moet gekaderd worden tegen de achtergrond van de maatregelen die het vrij verkeer van personen en diensten tussen EU-landen verwezenlijkt hebben (Buelens, 2007; CGKR, 2006; Wets & Pauwels, 2011). Deze maatregelen maken het voor immigranten uit de EU-landen mogelijk om legaal in België te werken. Sommige recente EU-landen zitten echter nog in een overgangsfase, met een aantal beperkingen voor immigranten (zie onder).

Het vrij verkeer van diensten tussen EU-landen wordt gefaciliteerd door de Bolkestein-richtlijn (Directive 2006/123/EC), die sinds 2006 werd toegepast omdat de Europese dienstenmarkt slechts zeer traag groeide. De Bolkestein-richtlijn had als doel om de belemmeringen op de Europese dienstenmarkt weg te werken door de toelatings-, erkennings- en vergunningsprocedures te vereenvoudigen, en het aanbieden van diensten tussen EU-landen te vergemakkelijken. Om dit tweede doel te realiseren werd het principe van het land van oorsprong ingevoerd, wat betekent dat dienstenverleners zich enkel aan de arbeids- en loonsvoorwaarden van hun land van oorsprong moeten houden. Een uitzondering vormt de detachering van werknemers, waarbij werkgevers wel moeten

voldoen aan de minimale arbeids- en loonsvoorwaarden van het land van onthaal. Rond deze uitzondering wordt echter heel wat fraude vastgesteld (zie onder).

Voor Bulgaren en Roemenen (en alle andere immigranten uit de EU-landen die zijn toegetreten in 2007) is de situatie tot het einde van 2013 complexer dan voor Polen, omdat deze landen nog in een overgangsfase zitten voor wat betreft hun toetreding tot de EU, waardoor de Belgische grenzen voor deze immigranten nog niet volledig zijn opengesteld. Ook voor de Polen (en alle andere immigranten uit de EU-landen die zijn toegetreten in 2004) gold een overgangsfase die is afgelopen op 1/05/2009. De overgangsfase houdt een beperking in op het vrij verkeer van personen, in het bijzonder werknemers. Bulgaarse en Roemeense werknemers hebben daardoor enkel beperkte toegang tot de Belgische arbeidsmarkt. Toegang wordt ten eerste toegestaan voor het invullen van 'knelpuntberoepen'. De werkgever moet dan een arbeidskaart B aanvragen en de immigrant een verblijfskaart E. De arbeidskaart B is twaalf maanden geldig voor één functie bij één werkgever, maar verlenging is mogelijk. Na twaalf maanden effectieve en ononderbroken tewerkstelling is de knelpuntberoepenlijst niet meer van toepassing. De immigrant krijgt dan onbeperkte toegang tot de arbeidsmarkt. Ten tweede geldt de beperkte toegang ook voor hooggeschoolden, leidinggevend, beroepsporters, artiesten, enzovoort. Hierbij moet telkens een vooraf bepaald minimumloon verdiend worden in het land van onthaal. Voor artiesten is dit bijvoorbeeld 31467 Euro bruto per jaar. Door het vrij verkeer van diensten geldt de beperkte toegang ten derde ook voor gedetacheerde werknemers, die diensten uitvoeren voor een Belgische onderneming vanuit een onderneming in hun land van oorsprong.

De beperking voor het vrij verkeer van personen geldt voor de EU-landen toegetreten in 2007 enkel voor werknemers en niet voor ondernemers, omdat ondernemerschap onder het vrij verkeer van diensten valt. Voor het vrij verkeer van diensten bestaan geen beperkingen. Bulgaarse en Roemeense immigrantenondernemers kunnen in tegenstelling tot Bulgaarse en Roemeense immigrantenwerknemers dus wel zonder beperkingen legaal in België werken. Ze hebben geen arbeidskaart B nodig. Deze verschillende regelgeving voor werknemers en ondernemers kan mee de relatief sterke toename van het aantal Bulgaarse en Roemeense ondernemers verklaren. Een ongewenst neveneffect is echter de toename van het aantal schijnzelfstandigen (zie onder).

Recent kreeg het fenomeen van detachering van (vooral Oost-Europese) immigrantenwerknemers en -ondernemers ruime aandacht (Buelens, 2007; Wets & Pauwels, 2011). Detachering betekent dat immigranten vanuit een buitenlands bedrijf in België werken. Bij detachering dient de immigrant zich te houden aan de arbeids- en

loonsvoorwaarden in het land van onthaal, behalve wanneer de voorwaarden in het land van oorsprong gunstiger zijn. Ook de sociale bijdrage moet aan het land van oorsprong betaald worden. Bovendien is de mogelijkheid tot detachering tijdsgebonden, namelijk maximaal twaalf maanden (en één keer hernieuwbaar).

Detachering werd in verband gebracht met frauduleuze praktijken als sociale dumping en oneerlijke concurrentie (CGKR, 2010; in Wets & Pauwels, 2011). Vooral in de industriesector – en specifiek de bouwsector – wordt het steeds toenemende aantal gedetacheerde immigranten door de overheid als een probleem ervaren (Buelens, 2007; Wets & Pauwels, 2011). Via detachering kunnen (immigranten)ondernemers goedkope werknemers rekruteren vanuit andere EU-landen, waardoor vormen van georganiseerde economische uitbuiting kunnen ontstaan. Daarnaast kunnen ze via detachering de Vlaamse (of breder Belgische) regelgeving, zoals loons- en arbeidsvoorwaarden, omzeilen. De bestaande controlemechanismen blijken niet in staat om deze frauduleuze praktijken succesvol tegen te gaan.

Ook schijnzelfstandigheid is een recent fenomeen dat vooral in bepaalde sectoren in steeds toenemende mate optreedt, zoals in de bouwsector (CGKR, 2010; in Wets & Pauwels, 2011). Schijnzelfstandigheid betekent dat een immigrant het statuut heeft van ondernemer terwijl hij of zij feitelijk in een ondergeschikt verband werkt, zelf zijn activiteiten niet organiseert en niet deelt in de winst van het bedrijf maar een vaste vergoeding krijgt. Via schijnzelfstandigheid kunnen immigranten de beperkte toegang tot de arbeidsmarkt en de minimale sociale wetgeving voor werknemers omzeilen. Ook hierop krijgen de bestaande controlemechanismen tot op heden moeilijk vat.

1.3. Economische oorzaken van immigrantenondernemerschap

De toenemende migratie vanuit Bulgarije, Polen en Roemenië wordt verder verklaard door te wijzen op de verschillende economische context van de landen van oorsprong en onthaal (Wets & Pauwels, 2011). In België ligt het bruto nationaal product (BNP) op 45720 Dollar per inwoner, tegenover 12260 Dollar in Polen, 8330 Dollar in Roemenië en 6060 Dollar in Bulgarije. De openstelling van de grenzen na de toetreding tot de EU maakt economische migratie dan ook een mogelijke en financieel aantrekkelijke optie. Ook de relatief korte afstand tussen deze landen van oorsprong en onthaal speelt een rol in de toenemende immigratie.

2. 'MIXED EMBEDDEDNESS' EN RECENTE ONTWIKKELINGEN IN DE WETENSCHAPPELIJKE LITERATUUR ROND IMMIGRANTEN-ONDERNEMERSCHAP

In de internationale literatuur wordt er een onderscheid gemaakt tussen twee soorten factoren die een invloed uitoefenen op immigrantenondernemerschap (Aldrich & Waldinger, 1990; Ram & Jones, 2008; Rath & Kloosterman, 2000; Zhou, 2004). De eerste factor verwijst naar de resources (of het gebrek eraan) komende uit de eigen etnische gemeenschap. De tweede factor wijst op de bevorderende (of belemmerende) rol van de institutionele context waarin immigrantenondernemers zijn ingebed. In deze sectie bespreken we beide factoren. Verder bespreken we ook het 'mixed embeddedness' perspectief, dat beide factoren tracht te integreren. Tot slot gaan we in op een aantal recente ontwikkelingen in de literatuur rond immigrantenondernemerschap, die meer de nadruk leggen op de 'agency' van immigrantenondernemers.

2.1. De rol van resources uit de eigen etnische gemeenschap

Een eerste theoretisch perspectief focust op de rol van resources uit de eigen gemeenschap om de kenmerken en slaagkansen van het immigrantenondernemerschap te verklaren. Resources verwijzen naar de kennis, vaardigheden, doelstellingen (of cultureel kapitaal), de sociale relaties (of sociaal kapitaal), de financiële middelen (of economisch kapitaal) en de motivaties die individuele ondernemers ter beschikking hebben vanwege hun lidmaatschap in een etnische gemeenschap (Aldrich & Waldinger, 1990; Basu & Altinay, 2002; Ram & Jones, 2008; Zhou, 2004). Zo spelen bijvoorbeeld eerdere ervaringen met ondernemerschap in de gemeenschap, het genoten onderwijs in het land van oorsprong, motivatie om te emigreren en te ondernemen, en het bezit van economische middelen om te produceren en te verdelen een belangrijke rol. Ook culturele waarden en tradities, zoals familiale en/of etnische solidariteit, kunnen als een resource beschouwd worden. Familiale of etnische solidariteit kunnen immers een bron zijn van economisch kapitaal, maar ook van goedkope en flexibele werknemers, en zelfopoffering. Er is echter consensus dat deze culturele waarden en tradities sterk beïnvloed worden door de institutionele context en dus variabel zijn. Bovendien blijken sommige culturele waarden en tradities, in het bijzonder de specifieke religieuze achtergrond, geen effect uit te oefenen op immigrantenondernemerschap (Basu & Altinay, 2002).

Voor wat betreft de motivatie om te emigreren en te ondernemen wordt er in de wetenschappelijke literatuur een onderscheid gemaakt tussen 'push' en 'pull' factoren

(Barrett e.a., 1996). De motivatie om te emigreren en te ondernemen zal sterker zijn wanneer individuen ervaren dat ze ervoor kiezen, in tegenstelling tot wanneer ze zich gedwongen voelen om te emigreren en te ondernemen door bijvoorbeeld een oorlogssituatie in het land van oorsprong of discriminatie op de bredere arbeidsmarkt. Zhou (2004) maakt verder een onderscheid tussen solidariteit die voorkomt uit een gevoel van behoren tot een bepaalde etnische groep enerzijds ('bounded solidarity') en afgedwongen solidariteit ('enforceable trust') anderzijds, wat eveneens een effect kan hebben op de motivatie van immigrantenondernemers, die sterker is in het eerste geval.

De toegang tot immigrantenondernemerschap kan ook bevorderd (of belemmerd) worden door (een gebrek aan) sociale netwerken binnen de eigen etnische gemeenschap (Aldrich & Waldinger, 1990; Basu & Altinay, 2002; Portes & Sensenbrenner, 1993). Sociale netwerken verwijzen naar de formele of informele relaties van immigrantenondernemers, die nieuwe ondernemers informatie kunnen verschaffen rond vergunningen, managementpraktijken, betrouwbare invoerders, enzovoort. Sociale netwerken kunnen eveneens toegang verlenen tot economisch kapitaal via kredietassociaties, wat bijvoorbeeld de mogelijkheid geeft om het gebrek aan ondersteuning door financiële instellingen te counteren. Tot slot kunnen sociale netwerken ook emotionele ondersteuning bieden. Omdat de focus van deze literatuur op de resources ligt uit de eigen etnische gemeenschap, worden voornamelijk de sociale netwerken van de ondernemers binnen deze gemeenschap onderzocht.

Wat in deze studies ontbreekt zijn inzichten rond de rol van sociale netwerken met individuen of groepen buiten de eigen etnische gemeenschap (voor een uitzondering, zie Vershinina e.a., 2011). In andere sociologische theorieën wordt dit onderscheid wel gemaakt, bijvoorbeeld in de theorie rond 'bonding' en 'bridging' sociaal kapitaal, waarbij 'bonding' verwijst naar sociale relaties binnen de eigen groep en 'bridging' naar sociale relaties buiten de eigen groep (Putnam, 1995). 'Bridging' is volgens deze theorie noodzakelijk om de sociale integratie van etnische minderheden te bevorderen, en daarmee samenhangend de sociale cohesie in een maatschappij. 'Bonding' daarentegen kan volgens deze logica tot sociale problemen leiden wanneer zowel de etnische meerderheid als minderheden enkel netwerken vormen met mensen uit de eigen etnische groep.

2.2. De rol van de institutionele omgeving

Een tweede theoretisch perspectief gaat eerder in op de rol van de institutionele context om de kenmerken en slaagkansen van het immigrantenondernemerschap te verklaren. Specifiek worden twee factoren in de institutionele omgeving van

immigrantenondernemers erkend, die een effect uitoefenen op hun toegang tot ondernemerschap en economisch succes: de markt (etnisch gesegregeerd of gemengd) en het beleid van de overheid (Aldrich & Waldinger, 1990; Zhou, 2004).

2.2.1. De etnisch gesegregeerde markt

Een eerste factor is de markt (Aldrich & Waldinger, 1990; Light, 1972; Zhou, 2004). De 'protected market' hypothese stelt dat immigrantenondernemers een competitief voordeel hebben (in vergelijking met niet-immigranten) in een markt waarin ze de etnische achtergrond delen met de klanten (ook een etnisch gesegregeerde markt genoemd). Dit komt omdat ze dan meer vertrouwd zijn met de smaken en voorkeuren van hun klanten en dus beter kunnen inspelen op hun wensen (Light, 1972; Aldrich e.a., 1985). Een etnisch gesegregeerde markt heeft daarom een positief effect op de toegang tot ondernemerschap voor immigranten, waardoor het relatieve aantal immigrantenondernemers (in vergelijking met niet-immigranten) stijgt.

Residentiële segregatie speelt ook een rol in het ontstaan van etnisch gesegregeerde markten (Aldrich e.a., 1985; Clark & Drinkwater, 2002). Residentiële segregatie betekent dat de buurt waarin een immigrantenonderneming is ingebed etnisch gesegregeerd is, waardoor het klantenbestand beperkt blijft tot de eigen etnische groep (of 'ethnic enclave'). Verder speelt ook sectorale segregatie een rol (Boyd, 1998). Sectorale segregatie ontstaat omdat immigranten gedwongen worden om in specifieke sectoren (of 'ethnic niches') te ondernemen, wat zowel gestuurd wordt door een te sterke competitie met de etnische meerderheid in andere sectoren als door de vraag van mensen uit dezelfde etnische groep, zoals de vraag naar specifieke religieuze diensten. Tot slot zijn ook de competitie tussen etnische groepen, racisme en discriminatie in etnisch gemengde markten oorzaken van een etnisch gesegregeerde markt, waarbij de etnische meerderheid immigrantenondernemers in etnisch gesegregeerde markten dwingt (Aldrich & Waldinger, 1990; Ram & Jones, 2008).

Echter, terwijl een etnisch gesegregeerde markt een positief effect uitoefent op het relatieve aantal immigrantenondernemers, hangt dit niet noodzakelijk samen met hun economisch succes (Aldrich & Waldinger, 1990; Clark & Drinkwater, 2002; Zhou, 2004). Het economisch succes wordt immers bepaald door de groei van de etnisch gesegregeerde markt, maar deze groei is meestal beperkt omdat ze afhankelijk is van de grootte en het economisch kapitaal van de etnische groep. Bovendien kan discriminatie in etnisch gemengde markten ertoe leiden dat immigrantenondernemers enkel in etnisch gesegregeerde markten kunnen ondernemen, waardoor de competitie in deze markten toeneemt, de winst daalt en het risico op faillissement groot is. Op lange termijn kunnen

deze mechanismen in een etnisch gesegregeerde markt tot de reproductie van de etnische ongelijkheid leiden. Aldrich en Waldinger (1990) merken wel op dat een etnisch gesegregeerde markt onder bepaalde voorwaarden wel kan groeien, namelijk wanneer de immigrantenondernemers erin slagen om aantrekkelijk te worden voor een breder klantenbestand dan de eigen etnische groep en dus evolueert naar een etnisch gemengde markt.

2.2.2. De etnisch gemengde markt

In etnisch gemengde markten wordt de toegang en het succes van immigrantenondernemers belemmerd door de competitie tussen etnische groepen, racisme en discriminatie, en een gebrek aan economisch kapitaal en technologie (Aldrich & Waldinger, 1990; Zhou, 2004). Etnisch gemengde markten kunnen echter ook voor immigrantenondernemers opportuniteiten bieden (Aldrich & Waldinger, 1990).

Dit is ten eerste het geval in een etnisch gemengde markt die minder interessant is voor grote bedrijven, bijvoorbeeld door de slechte ligging in een stadscentrum, waardoor de competitie voor immigrantenondernemers afneemt. Ten tweede wordt immigrantenondernemerschap ook bevorderd door etnisch gemengde markten waarin slechts een beperkt kapitaal nodig is om toegang te verkrijgen, er daardoor geen competitie is van grote bedrijven die focussen op kapitaalintensieve markten, en de mogelijkheid ontstaat om verschillende diensten aan te bieden met dezelfde producten, zoals het aanbieden van langere openingsuren. Ten derde werken ook etnisch gemengde markten met een onstabiele of onzekere vraag bevorderend, omdat deze leiden tot een segmentatie van etnisch gemengde markten in deelmarkten die niet in competitie staan met elkaar. Tot slot wordt immigrantenondernemerschap ook bevorderd in een etnisch gemengde markt voor exotische goederen, waardoor de etnische achtergrond van immigrantenondernemers voordelig kan werken.

2.2.3. Het beleid van de overheid

Een tweede institutionele factor die een effect heeft op immigrantenondernemers is het beleid van de overheid (Aldrich & Waldinger, 1990; Barrett e.a., 2001; Ram & Jones, 2008). Het effect van het beleid kan onder andere via de regulerende invloed op de markt, die op zijn beurt een effect heeft op immigrantenondernemers (Ram & Jones, 2008). Aldrich en Waldinger (1990) verwijzen verder naar de indirecte invloed van het migratie- en arbeidsmarktbeleid op de toegang tot de markt. De door de overheid opgelegde restricties kunnen de mogelijkheden voor immigrantenondernemers beperken. Zo eisen sommige overheden van ondernemers verschillende vergunningen, zoals een

verblijfsvergunning die pas verworven kan worden na een aantal jaren actief te zijn geweest op de arbeidsmarkt, waardoor de mogelijkheden voor immigrantenondernemers beperkt worden. Ook de eis van de overheid om een minimumloon uit te betalen aan werknemers kan als institutionele barrière werken voor immigrantenondernemers, omdat het de kosten van hun onderneming verhoogt. Opgelegde restricties beperken dus het aantal immigrantenondernemers en kunnen ook aanleiding geven tot een informele economie (Friman, 2001). Ram en Jones (2008) wijzen erop dat het niet (of minder) opleggen van deze restricties wel een positief effect heeft op het aantal immigrantenondernemers en een afname van de informele economie, maar dat dit niet noodzakelijk samenhangt met een toename van het economisch succes van deze ondernemers omdat andere factoren, zoals de etnisch gesegregeerde markt, dit succes kunnen beperken.

2.3. 'Mixed embeddedness'

Ondernemerschap van immigranten (of het gebrek eraan) wordt dus ofwel verklaard vanuit (het gebrek aan) resources komende vanuit de eigen etnische gemeenschap, ofwel vanuit de institutionele omgeving die immigrantenondernemerschap (belemmert of) bevordert. Het hedendaags onderzoek rond immigrantenondernemerschap gebeurt vanuit een 'mixed embeddedness' perspectief, wat verwijst naar de interactie tussen resources uit de etnische gemeenschap en de institutionele context.

De term 'mixed embeddedness' werd geïntroduceerd door Kloosterman en collega's (1999) als een kritiek op de traditionele eenzijdige focus op resources uit de etnische gemeenschap, wat kan leiden tot cultureel essentialistische concepties van immigrantenondernemers en daarmee samenhangend een cultureel deterministische visie die geen rekening houdt met de externe context. Het 'mixed embeddedness' perspectief nuanceert de traditionele studies die trachten te verklaren waarom sommige immigrantengroepen, zoals Aziaten in de Verenigde Staten, meer ondernemen dan niet-immigranten. Het perspectief benadrukt dat sommige immigrantengroepen door hun beschikbare resources uit de eigen etnische gemeenschap wel meer ondernemen dan andere immigrantengroepen en niet-immigranten, maar tegelijkertijd ook minder economisch succesvol zijn dan niet-immigranten. Dit gebrek aan economisch succes wordt dan verklaard door de negatieve werking van de institutionele context.

Het algemene beeld dat ontstaat vanuit de 'mixed embeddedness' literatuur is dus eerder negatief en wijst erop dat immigrantenondernemingen relatief klein zijn, gesitueerd in verzadigde etnisch gesegregeerde markten die vaak gesitueerd zijn in residentieel gesegregeerde buurten en in economisch kwetsbare sectoren (Barrett e.a., 2001). Deze

negatieve situatie, die wordt veroorzaakt door het samenspel van de aanwezige resources uit de eigen etnische gemeenschap en de barrières die worden opgelegd in de institutionele context, leidt op lange termijn tot een reproductie van de etnische ongelijkheid.

2.4. Recente ontwikkelingen in het onderzoek rond immigranten-ondernemerschap

In recente studies wordt benadrukt dat de bestaande literatuur rond immigrantenondernemerschap, zowel de traditionele als die gebaseerd op het 'mixed embeddedness' perspectief, zeer deterministisch is en weinig ruimte laat voor de 'agency' van de ondernemers (Barrett e.a., 2001; Drori e.a., 2009; Vershinina e.a., 2011; Zhou, 2004). De bestaande studies leggen vooral de nadruk op structuren van de etnische gemeenschap en de institutionele context, focussen op kenmerken van etnische groepen en hebben weinig oog voor de rol van ondernemers als individuen, die zelf kansen zien en keuzes maken. Dit staat in contrast met de bredere literatuur rond ondernemerschap, die sterk focust op individuen en de omgeving vaak als een minder belangrijk achtergrondkenmerk beschouwt (Jones & Butler, 1992; Schumpeter, 1949).

Individuele kenmerken die een rol kunnen spelen zijn de lengte van het verblijf in het land van onthaal, persoonlijkheidstrekken, de leeftijd waarop geëmigreerd wordt, burgerlijke status, onderwijsniveau, en persoonlijke vaardigheden en ervaringen (Zhou, 2004). Toch blijft het empirische onderzoek rond deze kenmerken tot op heden schaars.

2.4.1. De lengte van verblijf in het land van onthaal

In een recente studie in het Verenigd Koninkrijk werd onderzocht hoe een individueel kenmerk van Poolse immigrantenondernemers, namelijk hun lengte van verblijf in het land van onthaal, samenhangt met inter-individuele verschillen in economisch, cultureel en sociaal kapitaal (Vershinina e.a., 2011). Economisch kapitaal verwijst naar financiële middelen, cultureel kapitaal naar kennis van de taal van de etnische meerderheid en sociaal kapitaal naar relaties met mensen van de eigen etnische gemeenschap of erbuiten ('bonding' versus 'bridging').

De onderzoekers vonden dat hoe langer de immigrantenondernemers in het land van onthaal verblijven, hoe meer mogelijkheden ze hebben om economisch, cultureel en 'bridging' sociaal kapitaal te verwerven, waardoor ze hun economisch succes kunnen verhogen. Dit impliceert ook dat recente immigranten gekenmerkt worden door minder economisch en cultureel kapitaal, maar meer 'bonding' sociaal kapitaal. Het 'bonding' sociaal kapitaal van recente Poolse immigranten gecombineerd met een gebrek aan

economisch en cultureel kapitaal drijft hen in etnisch gesegregeerde markten, met weinig kansen om etnisch gemengde markten te exploiteren.

2.4.2. Transnationalisme

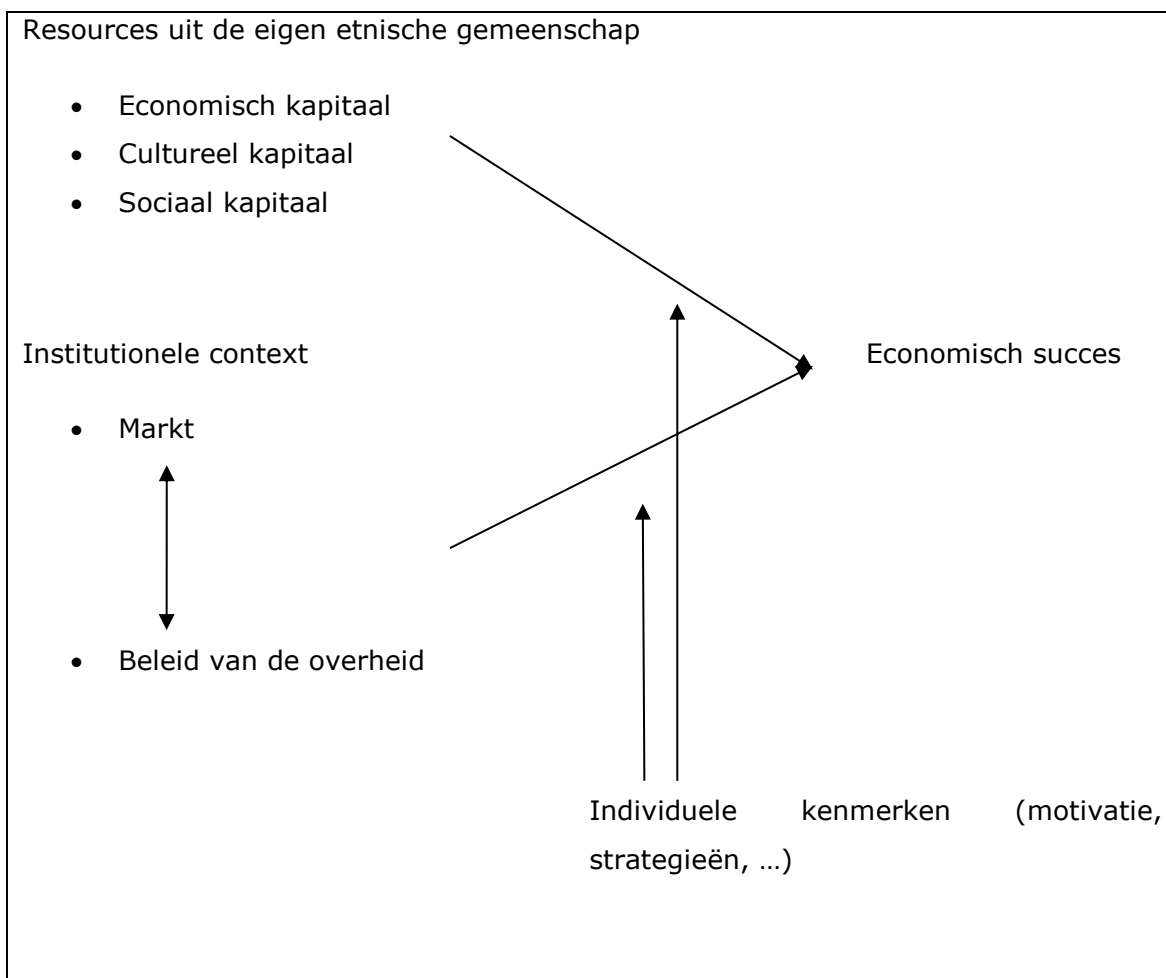
Recent wordt er meer en meer de nadruk gelegd op transnationalisme. De term verwijst naar het proces waarbij immigranten sociale relaties opbouwen en onderhouden tussen hun land van oorsprong en onthaal. Deze relaties kunnen strategisch gebruikt worden om de negatieve dynamiek van de aanwezige resources en institutionele barrières te counteren en reproductie van etnische ongelijkheid tegen te gaan (Bagwell, 2008; Barrett e.a., 2001; Drori e.a., 2009; Zhou, 2004). Via transnationalisme ontstaan er een aantal nieuwe mogelijkheden voor immigrantenondernemers zoals financiële transfers en andere diensten, en import/export van producten en diensten tussen het land van oorsprong en onthaal, die hun economisch succes kunnen bevorderen. Een kanttekening is dat het gebruik van transnationale relaties ook beperkt kan worden door het gebrek aan resources van immigrantenondernemers, zoals kennis van de taal en de regels van het land van oorsprong en onthaal, en door de institutionele context van het land van onthaal (Zhou, 2004).

Transnationalisme wordt bevorderd door de globalisering van de wereldeconomie en de daarmee gepaard gaande vrije handel tussen landen, en technologische ontwikkelingen op het gebied van communicatie en transport zoals de mogelijkheden tot internetverkeer en vliegreizen. Het concept transnationalisme is uiterst relevant voor de nieuwe Europese migratiestromen tussen EU-landen. De Europese institutionele context met vrij verkeer van personen, diensten, goederen en kapitaal maakt het voor immigranten uit de nieuwe EU-landen mogelijk om relaties met hun land van oorsprong te gebruiken voor hun economische activiteiten.

Deze studies zetten een duidelijk nieuw perspectief in voor het verklaren van immigrantenondernemerschap. Anders dan de vorige literatuur benadrukken ze de 'agency' van immigrantenondernemers door op hun strategieën te focussen. Tot op heden beperkt dit perspectief zich tot transnationale relaties. Andere strategieën zijn nog niet onderzocht.

3. THEORETISCH KADER VOOR DE EMPIRISCHE STUDIE EN ONDERZOEKSVRAGEN

De bestaande internationale literatuur legt dus enerzijds vanuit een 'mixed embeddedness' perspectief de nadruk op de interactie tussen structurele resources uit de eigen etnische gemeenschap (i.e. economisch, cultureel en sociaal kapitaal) en de institutionele context (i.e. de markt en het beleid van de overheid), en hoe deze interactie het economisch succes van groepen immigrantenondernemers beïnvloedt. Anderzijds is er recent ook aandacht voor de keuzes of strategieën van individuele immigrantenondernemers als 'agents' (via individuele persoonlijkheidskenmerken en transnationalisme), ter ondersteuning van hun economisch succes. Figuur 1 geeft een schematisch overzicht van het theoretisch kader dat we zullen gebruiken als lens voor onze empirische studie.



Figuur 2: Theoretisch kader voor de empirische studie

Vanwege hun economische focus onderzoeken theorieën rond immigranten-ondernemerschap het effect van ondernemerschap op sociale integratie niet. Doch is het concept 'bridging' sociaal kapitaal relevant om na te gaan in hoeverre immigrantenondernemers 'contacten met de etnische meerderheid' behouden (cf. Berry, 1997). Terwijl sociale integratie vanuit een politieke invalshoek een doel op zich is (Bourgeois, 2009), is vanuit een theoretisch perspectief 'bridging' sociaal kapitaal vooral relevant in functie van de rol ervan in het verwerven van economisch succes (Vershina e.a., 2011).

Op basis van dit theoretisch kader willen we de volgende onderzoeksvragen beantwoorden:

1. Wat is de motivatie van immigrantenondernemers om te immigreren en te ondernemen?
2. Wat is de rol van hun verschillende vormen van kapitaal (i.e. economisch, cultureel en sociaal) voor hun economisch succes, met specifieke aandacht voor 'bridging' sociaal kapitaal en transnationale relaties?
3. Wat is de rol van de institutionele context (i.e. de markt en het beleid) voor hun economisch succes?
4. Wat is de rol van hun eigen keuzes of strategieën, als 'agents', voor hun economisch succes?

4. METHODOLOGIE

4.1. Onderzoeksdesign en sampling

We beantwoorden onze onderzoeksvragen aan de hand van een kwalitatieve studie (cf. Lee, 1999) op basis van 32 semigestructureerde diepte interviews met Bulgaarse, Poolse en Roemeense ondernemers (10 tot 11 per etnische groep). Een kwalitatieve studie is aangewezen voor de exploratie van onderwerpen waarover weinig gekend is, zoals immigrantenondernemerschap van Bulgaren, Polen en Roemenen in Vlaanderen. Het is ook aangewezen om de rol van de respondenten als 'agents' in kaart te brengen, naast de rol van structuren. Specifieker laat deze kwalitatieve methodologie ons toe om de motivaties van immigrantenondernemers te onderzoeken alsook hoe ze hun verschillende vormen van kapitaal en de institutionele context ervaren, hoe ze er op verschillende manieren strategisch mee omgaan en welke verschillende effecten dit dan heeft op hun economisch succes. Vanuit een beleidsperspectief biedt dit onderzoeksdesign mogelijkheden om vanuit de ervaringen van zowel succesvolle als minder succesvolle immigrantenondernemers te leren wat voor soort maatregelen voorzien zouden kunnen worden ter ondersteuning van hun activiteiten.

We hebben interviews afgenomen van (23) mannelijke en (9) vrouwelijke immigrantenondernemers met de Bulgaarse, Poolse en Roemeense nationaliteit, actief in verschillende sectoren (op basis van de RSVZ-indeling) binnen dezelfde grootstedelijke omgeving, namelijk Antwerpen. Antwerpen leek de voor de hand liggende stad, aangezien twee van de drie groepen (i.e. Roemenen en Polen) voornamelijk daar geconcentreerd zijn en de derde groep (i.e. Bulgaren) er ook aanwezig is.

Om zoveel mogelijk nuttige informatie uit een beperkt aantal interviews te verzamelen voor het beleid, was het onze oorspronkelijke bedoeling om enkel immigranten te selecteren die feitelijk als ondernemer werken, waarbij we schijnzelfstandigen (i.e. immigranten met het statuut van ondernemer die feitelijk in een ondergeschikt verband werken) wilden uitsluiten. We zijn er echter niet zeker van dat we schijnzelfstandigen hebben uitgesloten uit de sample, omdat het moeilijk was om te bepalen in welke situatie ze zich precies bevonden. 12 van onze respondenten gaven in de interviews aan dat ze feitelijk in een ondergeschikt verband werken, hun activiteiten niet zelf organiseren en een vaste vergoeding krijgen uitbetaald. Mogelijk gaat het hier dus om schijnzelfstandigen.

4.2. Dataverzameling

Voor het identificeren van de eerste respondenten hebben we initieel contact opgenomen met de Vlaamse advies- en ondersteuningskanalen voor immigrantenondernemers, zoals UNIZO en Stebo. Zij hebben ons een aantal mogelijke contacten doorgegeven die ons in Antwerpen konden helpen met het identificeren van de eerste respondenten. In het bijzonder ging het om het ondernemingsloket en organisaties zoals De Acht (het Antwerps minderhedenforum) en Zenito. We hebben verder gebruik gemaakt van 'snowball sampling' (Patton, 2002), wat betekent dat we via de eerste geïnterviewde ondernemers andere potentiële respondenten opspoorde, die aan het vereiste profiel voldeden.

We hebben uiteindelijk 32 ondernemers gevonden die bereid waren om deel te nemen aan het onderzoek, waarvan 11 Roemenen, 11 Polen en 10 Bulgaren. Tabel 4 geeft een overzicht van de sample, met daarbij de nationaliteit van de ondernemers (N), hun geslacht (G), hun leeftijd (L), hun jaar van immigratie (JI), de sector waarin ze werken (S), hun beroepsactiviteit (B) en hun economisch succes (ES). Om de anonimiteit van de respondenten (R) te garanderen, hebben we ze enkel genummerd. De ondernemers met het symbool * achter hun nationaliteit zijn mogelijk schijnzelfstandigen, wat we besloten op basis van zelfrapportering rond hun statuut, niet op basis van officiële criteria. Onze respondenten waren gemiddeld 36 jaar oud en verbleven gemiddeld 7 jaar in België. 23 ondernemers waren mannen en 9 vrouwen. 14 werkten in de industriële sector, 4 in de vrije beroepen, 11 in de dienstensector en 3 in de handelssector.

R	N	G	L	Jl	S	B	ES
R1	Roemeen	M	57	2006	Industrie	Schilderen/renoveren	Ambigu
R2	Roemeen	M	47	1993	Industrie	Stukadoor	Hoog
R3	Roemeen	M	28	2009	Industrie	Deuren installeren	Hoog
R4	Roemeen	M	32	2000	Industrie	Deuren/ramen installeren	Hoog
R5	Roemeen	M	31	2010	Vrije beroepen	ICT	Laag
R6	Roemeen	V	30	2003	Vrije beroepen	Vertalen/tolken	Laag
R7	Roemeen	M	26	2010	Vrije beroepen	ICT	Laag
R8	Roemeen	V	55	2003	Diensten	Schoonmaken	Laag
R9	Roemeen	M	42	2012	Diensten	Kinderopvang	Laag
R10	Roemeen	M	25	2007	Diensten	Schoonmaken	Hoog
R11	Roemeen	M	35	2005	Diensten	Diverse diensten	Hoog
R12	Pool	M	37	1997	Industrie	Diverse bouwwerken	Hoog
R13	Pool*	M	25	2010	Industrie	Stukadoor	Ambigu
R14	Pool*	M	26	2010	Industrie	Stukadoor	Ambigu
R15	Pool	M	53	1992	Industrie	Schilderen/renoveren	Ambigu
R16	Pool*	M	28	2011	Industrie	Stukadoor	Laag
R17	Pool*	M	35	2011	Industrie	Schilderen/renoveren	Laag
R18	Pool	V	32	2002	Vrije beroepen	Vertalen/tolken	Hoog
R19	Pool	V	34	1998	Diensten	Diverse diensten	Hoog
R20	Pool	V	35	2002	Diensten	Schoonmaken	Hoog
R21	Pool	V	34	2006	Diensten	Diverse diensten	Ambigu
R22	Pool	V	43	1989	Handel	Poolse winkel	Hoog
R23	Bulgaar*	M	39	2011	Industrie	Metsen/renoveren	Laag
R24	Bulgaar*	M	37	2011	Industrie	Metsen/renoveren	Laag
R25	Bulgaar*	M	43	2009	Industrie	Hout bewerken	Ambigu
R26	Bulgaar*	M	45	2011	Industrie	Schilderen/renoveren	Hoog
R27	Bulgaar*	M	19	2009	Diensten	Post bedelen	Laag
R28	Bulgaar	M	45	1992	Diensten	Schoonmaken	Hoog
R29	Bulgaar*	M	35	2009	Diensten	Post bedelen	Ambigu
R30	Bulgaar*	V	35	2011	Diensten	Schoonmaken	Laag
R31	Bulgaar*	M	38	2011	Handel	Horecazaak	Laag
R32	Bulgaar	V	36	1997	Handel	Horecazaak	Hoog

Tabel 3: Overzicht van de sample

De interviews vonden plaats in de tweede helft van 2012. Tijdens de interviews was het van essentieel belang om een vertrouwensrelatie op te bouwen met de respondent en de anonimiteit te garanderen. Een gebrek aan vertrouwen zou ertoe kunnen leiden dat de respondenten niet vrijuit zouden spreken over een aantal gevoelige thema's zoals hun inkomen, detachering en, in sommige gevallen, mogelijke schijnzelfstandigheid. Daardoor zou het onderzoek een onvolledig beeld van hun ondernemerschap kunnen weergeven. Om de vertrouwensrelatie zo veel mogelijk te garanderen, hebben we de interviews in een informele context gehouden. De interviews varieerden in duur van een half uur tot twee uur. De respondenten werden vergoed met 50 Euro.

De meeste van onze respondenten hebben we zonder hulp van een tolk kunnen bevragen, in het Nederlands, het Engels of het Frans. Indien de respondent echter wenste om via een tolk bevraagd te worden, hebben we hem/haar in eerste instantie gevraagd of hij/zij iemand kent die in aanmerking kwam. Op deze manier werd de vertrouwensrelatie gewaarborgd en konden de kosten van het project minimaal gehouden worden. De tolken werden vergoed met 50 Euro.

Het interview begonnen we met een open vraag, waarin de respondenten de kans werd gegeven om hun migratieverhaal te vertellen. Daarna volgde een semigestructureerde vragenlijst, op basis van de geïdentificeerde concepten in het theoretisch kader. De interviews werden nadien volledig uitgeschreven voor de analyse.

4.3. Data-analyse

Een eerste lectuur van de getuigenissen van onze ondernemers wees ons erop dat ze sterk gericht waren op hun economisch succes. We hebben onze analyse dan ook rond hun economisch succes gestructureerd. Om de mate van succes te bepalen, maakten we in een eerste stap gebruik van verschillende indicatoren: het salaris, het voltijds werkzaam zijn als ondernemer, het aantal werknemers dat ze in dienst hebben, de woonomstandigheden en de eigen perceptie van economisch succes. Wanneer deze indicatoren in één of andere richting convergeerden, categoriseerden we de ondernemers als succesvol of onsuccesvol. Wanneer ze niet convergeerden, categoriseerden we ze als ambigu succesvol. Uiteindelijk werden 13 ondernemers als economisch succesvol gecategoriseerd, 12 als onsuccesvol en 7 als ambigu succesvol. Van de 12 respondenten die als mogelijke schijnzelfstandigen geclassificeerd werden, was er maar 1 economisch succesvol volgens onze criteria, 7 onsuccesvol en 4 ambigu succesvol.

In een tweede stap hebben we onze data gecodeerd op basis van de centrale concepten in ons theoretisch kader en onze onderzoeksvragen (i.e. de motivatie, de vormen van kapitaal, de institutionele context en de individuele strategieën) om hun rol na te gaan voor het economisch succes van de ondernemers.

In de resultatensectie bespreken we eerst een aantal algemene patronen die we over de drie groepen ondernemers heen (i.e. economisch succesvol, onsuccesvol en ambigu succesvol) identificeerden. Daarna focussen we op de specifieke kenmerken van elke groep. We illustreren de patronen uit onze analyse aan de hand van een aantal 'typerende' citaten. De citaten zijn typerend in de zin dat ze elementen aanhalen die vaak voorkomen in de getuigenissen van meerdere ondernemers in de volledige sample en, respectievelijk, voor elke specifieke groep.

5. RESULTATEN

In deze sectie schetsen we eerst een algemeen beeld van de immigrantenondernemers uit Bulgarije, Polen en Roemenië op basis van de gemeenschappelijke kenmerken uit de getuigenissen van onze respondenten. Daarna gaan we dieper in op de drie verschillende groepen afzonderlijk: de economisch succesvolle, de economisch onsuccesvolle en de economisch ambigu succesvolle immigrantenondernemers. Hierbij bespreken we eerst de algemene kenmerken van de ondernemers in de specifieke groep. Daarna analyseren we de motivatie, de ervaringen op het vlak van de verschillende vormen van kapitaal enerzijds en de institutionele context anderzijds, hoe de ondernemers er strategisch mee omgaan en, tot slot, hoe deze aspecten gerelateerd zijn aan hun economisch succes.

5.1. Algemene kenmerken van immigrantenondernemers uit Bulgarije, Polen en Roemenië

De getuigenissen van onze respondenten tonen opmerkelijke gelijkenissen voor wat betreft hun motivatie om te immigreren. De meeste ondernemers geven aan dat ze emigreerden vanwege de slechte economische en politieke situatie in hun land van oorsprong in vergelijking met andere landen van de EU:

"Ik ben naar België gekomen omdat de economische situatie in Roemenië zeer slecht is. [...] Het onderwijssysteem is ook zeer slecht. En dat vooral onder het communistische regime van rond de jaren 90. Niet enkel het onderwijssysteem is een ramp maar ook de gezondheidssector is een compleet, compleet fiasco. Alle dokters die afstuderen in Roemenië die gaan ook naar andere landen, omdat je in Roemenië niets kan verdienen. Die gaan naar Engeland, naar Duitsland. En dat gaat over duizenden mensen. [...] De economische situatie is in België totaal anders dan in Roemenië en dat geldt voor elke sector van de arbeidsmarkt. De economie draait hier veel beter. Ook in de politiek zijn er in België veel minder ruzies dan in Roemenië, en veel minder conflicten." (R1, Roemeense man, industrie)

"We [de ondernemer en zijn vrouw] zijn hier drie jaar [...] geleden naartoe gekomen. We zijn gekomen omdat het in mijn land [Bulgarije] erg moeilijk is om te leven. We hadden voordien een zaak in Bulgarije maar [...] dit alles is gestopt. We hadden geen geld en zijn naar hier gekomen om hier te werken. [...] Bulgarije is een heel mooi land, maar je leeft er niet gelukkig. Het is er heel, heel moeilijk. Nu werk ik voor 1200 Euro per maand, maar in mijn land is het voor 100 Euro per maand." (R29, Bulgaarse man, diensten)*

De ondernemers leggen doorgaans de nadruk op het verschil tussen de lage lonen in hun land van oorsprong en de hogere lonen in Vlaanderen. Verder verwijzen ze ook vaak naar de instabiele politieke situatie in hun land van oorsprong, in tegenstelling tot die in

Vlaanderen. Deze drijfveren komen overeen met de zogenaamde 'push' factoren in de internationale literatuur (Barrett e.a., 1996).

De meeste ondernemers stellen uitdrukkelijk dat ze zonder of met gering financieel kapitaal immigreren. Dit wordt doorgaans niet als een probleem beschouwd om te beginnen ondernemen maar bepaalt wel in welke sectoren ze aan de slag gaan. Ze starten namelijk vaak met beroepsactiviteiten die weinig kapitaalintensief zijn:

"Ik heb voor die sector [bouwsector] gekozen omdat het qua startkapitaal relatief beperkt blijft. Wanneer je handel wil drijven dan heb je veel meer geld nodig dan wanneer je renovatiewerken doet. Voor renovatiewerken heb je eigenlijk bijna geen kapitaal nodig. Het enige wat je nodig hebt is een verfborstel en schuurpapier." (R1, Roemeense man, industrie)

"Dat [de nood aan opstartkapitaal] hangt natuurlijk van de sector af. Voor de schoonmaak [...] heb je in principe geen opstartkapitaal nodig. Een emmer... maar meestal zijn er wel gereedschappen bij de klant. [Ook voor] dienstverlening [...] moet je niet noodzakelijk investeren, want ik had mijn eerste kantoor bij mij thuis. [...] Het is anders voor een dienstenchequebedrijf. Dan heb je veel opstartkapitaal nodig. [...] Dan heb je een kantoor nodig en een computer [...] maar ook voor de eerste maand of twee... de lonen te betalen." (R19, Poolse vrouw, diensten)

Dit komt overeen met de internationale literatuur die de nadruk legt op economisch kapitaal als een mogelijke barrière voor de toegang tot bepaalde kapitaalintensieve markten (Bold, 1998; Zhou, 2004).

De meeste ondernemers beschouwen hun specifieke beroepskeuze verder vooral als een gevolg van hun eerdere werkervaring:

"Ik heb voor dit beroep in de sector gekozen omdat ik hier vroeger ben beginnen werken in het zwart, in de bouw. Ik heb geen ervaring in andere sectoren of met andere beroepen. In Roemenië werkte ik op de Donau in watercentrales. Maar dat heeft niets te maken met mijn beroep momenteel. Dus ik heb in Roemenië niet gewerkt in de bouwsector. De bouwsector is hier ook helemaal anders georganiseerd. Er wordt gewerkt met andere materialen en op andere manieren. Dus ik heb hier oorspronkelijk in het zwart alle ervaringen opgedaan in de bouw." (R2, Roemeense man, industrie)

"Ik ben mechaniker [van opleiding]. Mijn beroep is auto's [repareren en onderhouden]. Ik kan groot onderhoud doen van vrachtwagens. Dus motoren, [...] pistons... alles in orde brengen. [...] Maar voor mij is het geen probleem [om als schoonmaker te werken] [...] en ik hou nu van die job. Onderhoud is voor mij geen probleem. Ik ben als twaalf... veertienjarige al begonnen met alles [te] onderhouden." (R28, Bulgaarse man, diensten)

Deze drijfveren verwijzen naar het cultureel kapitaal van de ondernemers, of kennis, vaardigheden en overtuigingen gerelateerd aan hun culturele achtergrond (Aldrich & Waldinger, 1990). Toch vonden we dat de immigrantenondernemers uit onze sample

vooral één specifieke vorm van cultureel kapitaal (i.e. eerdere werkervaring met het specifieke beroep) benadrukken als bepalend voor hun beroepskeuze, terwijl andere vormen (i.e. opleiding in het land van oorsprong, eerdere werkervaring als ondernemer) als minder doorslaggevend worden beschouwd.

De meeste respondenten geven verder aan dat ze in een etnisch gemengde buurt wonen en in een etnisch gemengde markt actief zijn. Globaal gezien benadrukken de ondernemers dat ze geen problemen ervaren om toegang te verkrijgen tot een etnisch gemengde markt. Integendeel, ze beschouwen het werken in een etnisch gemengde markt zelfs als evident:

"Ik werk vooral voor Belgen. Ik heb slechts één keer gewerkt voor een Roemeens persoon. [...] De buurt waar ik woon daar wonen niet veel Roemenen. Dus ik moet sowieso Belgen zoeken als klanten. Dus ik tracht contact op te nemen met grote [Belgische] families. [...] Die kunnen me doorverwijzen naar andere [Belgische] families waardoor ik [...] andere klanten kan verwerven." (R1, Roemeense man, industrie)

"[Onze klanten zijn] veel Belgen. Wij [mijn Poolse collega en ik] hebben ook een aantal Poolse klanten en een aantal klanten uit Amerika, maar de meeste klanten zijn Belgen. Dat zijn ook klanten die een stabiele situatie hebben, die kunnen wel betalen ervoor... voor opkuis van een particuliere woning. [...] [Onze klanten zijn] alleen mensen die beslissen van: 'Ja, we hebben genoeg [geld] om opkuis door iemand anders te laten doen.' Migranten zijn niet altijd in staat om voor zo'n dingen te betalen. De situatie is [voor hen] nog niet stabiel vaak dus..." (R20, Poolse vrouw, diensten)

De enkele uitzonderingen die aangeven dat ze in een etnisch gesegregeerde markt werken, doen dit niet omdat ze problemen ervaren om toegang te verkrijgen tot een etnisch gemengde markt, zoals in de wetenschappelijke literatuur wordt vermeld (cf. Aldrich & Waldinger, 1990; Zhou, 2004), maar wel omdat ze het ondernemen in een etnisch gesegregeerde markt als een opportuniteit beschouwen:

"[Mijn beroep] is [...] vooral in de dienstensector voor de Poolse gemeenschap. Want de [Poolse] mensen hebben iemand nodig die Pools spreekt, die [iets] kent van de [Belgische] zaken. [...] Ik ben gewoon een consulent. [Poolse] mensen komen heel graag naar ons. [...] [Momenteel hebben we] veel te veel klanten. [...] Maar ik denk dat het komt door het feit dat eigenlijk... er zijn misschien maar twee of drie personen die dat [dienstverlening aan Polen] officieel doen." (R19, Poolse vrouw, diensten)

"[...] in 1999 [...] in Antwerpen [was er] geen Poolse winkel. [...] Ik wist dat zeker 10.000 Poolse mensen hier officieel waren [...] in Antwerpen, dus ik dacht: 'Daar is een markt voor [Poolse winkels] en ik wil dat proberen.' En [dat is] gelukt. Nu intussen zijn er misschien tien à vijftien andere Poolse winkels in Antwerpen. Maar de eerste zes jaar was ik alleen. Dat was een goede reden [om een winkel met Poolse producten te openen]." (R22, Poolse vrouw, handel)

Deze bevindingen wijken af van de internationale literatuur waarin wordt gesteld dat immigrantenondernemers vaak doelbewust kiezen om in een etnisch gesegregeerde markt te werken, omdat ze dan beter kunnen inspelen op de wensen van hun klanten en tegelijkertijd vermijden dat ze geconfronteerd worden met racisme en discriminatie door de etnische meerderheid in etnisch gemengde markten (Light, 1972; Aldrich e.a., 1985). Slechts een beperkt aantal van onze respondenten koos ervoor om zich expliciet op een etnisch gesegregeerde markt te richten. Mogelijk speelt het feit dat deze ondernemers individueel immigreren (in tegenstelling tot migratiegolven in het verleden) hierbij een rol. Bij hun aankomst zijn ze immers niet onmiddellijk ingebed in de eigen etnische gemeenschap en ze wonen ook meestal niet in een etnische gesegregeerde buurt.

Verder vonden we dat de meeste ondernemers aangeven dat ze transnationale familiale relaties onderhouden en dat ze soms geld opsturen naar familieleden in hun land van oorsprong:

"[Ik heb] alleen familie[contacten met mijn land van oorsprong]. Alleen met mijn zus, mijn vader. Dat is alles." (R13, Poolse man, industrie)*

"Ik heb relaties met familieleden in Bulgarije. Alleen mijn oma is in Bulgarije. Mijn papa's moeder. [...] Wanneer ik geld heb voor mij, heb ik geld voor mijn oma." (R27, Bulgaarse man, diensten)*

Opmerkelijk is dat niemand aangeeft dat deze familiale relaties een invloed hebben op hun beroepsactiviteit. Deze bevindingen nuanceren de veronderstelling aanwezig in de wetenschappelijke literatuur, namelijk dat transnationale relaties een toenemende rol spelen voor immigrantenondernemerschap (Drori e.a., 2009; Zhou, 2004). Terwijl enkele respondenten wel producten importeren uit hun land van oorsprong voor hun activiteit (bv. ramen, deuren, voeding), speelt de familie hierin geen cruciale rol.

De meeste ondernemers benadrukken dat ze in de eerste periode na hun immigratie het economisch moeilijk hadden. De respondenten die langer dan zeven jaar in België verblijven, geven vaak aan dat ze aanvankelijk in het zwart werkten:

"Na mijn immigratie zat ik eerst acht maanden zonder werk. Vier jaar had ik geen papieren. De eerste twee jaar had ik een vals paspoort en heb ik één maand in de gevangenis gezeten daarvoor. Later ben ik zelfstandige geworden. [Ik had] geen flauw idee toen van wat een zelfstandige is. [...] Maar dat was de enige manier om papieren te krijgen. [...] Nu werk ik al acht jaar als zelfstandige en heb ik geleerd hoe en wat [zelfstandig zijn in Vlaanderen is]." (R4, Roemeense man, industrie)

"Tien jaar geleden ben ik voor de eerste keer naar hier gekomen, maar dat was een reis naar mijn familie die hier was. Ik heb gewoon hier en ginder gewerkt... in het zwart. Mijn studie was bijna gedaan, maar er was ook niet

echt perspectief om iets te doen. Er was veel concurrentie en de lonen waren zeer laag.” (R20, Poolse vrouw, diensten)

Deze bevindingen komen overeen met de barrières die vanuit een ‘mixed embeddedness’ perspectief naar voor worden gebracht, namelijk dat immigrantenondernemers moeilijkheden hebben om economisch succesvol te zijn door een combinatie van (een gebrek aan) beschikbare resources en de negatieve werking van de institutionele context (Kloosterman e.a., 1999, Ram & Jones, 2008).

Tot slot geven de meeste ondernemers aan dat ze geen intenties hebben om terug te keren naar hun land van oorsprong vanwege de redenen die ze in de eerste plaats tot emigratie aanzetten. Ze benadrukken vaak dat ze niet zullen terugkeren zolang de economische situatie in hun land van oorsprong negatief is:

“Ik zou in principe kunnen terugkeren naar Roemenië. Ik zou daar werk kunnen vinden... maar voor het loon dat ze me daar aanbieden, kom ik nog niet uit mijn bed. Mijn vriendin is afgestudeerd aan de universiteit met Cum Laude en ze boden haar een job aan voor 150 Euro per maand. Dat is gewoonweg belachelijk.” (R3, Roemeen, industrie)

“Als jij één week meegaat naar daar [Bulgarije] zal je zien waarom [ik niet wil terugkeren]. Ik durf er niet buitenkomen. De meeste mensen vragen daar: ‘Alstublieft! Neem mij mee naar België of geef mij geld om te leven!’ Zij leven dag per dag.” (R23, Bulgaarse man, industrie)*

5.2. De economisch succesvolle immigrantenondernemers

De economisch succesvolle immigrantenondernemers worden gekenmerkt door een netto maandsalaris van minstens 1500 Euro, percepties van economisch succes, zijn meestal gehuisvest in een sociaal welgestelde buurt van de stad, zijn meestal voltijds werkzaam als ondernemer, en hebben meestal minstens één werknemer in dienst.

Kenmerkend voor de getuigenissen van de economisch succesvolle immigrantenondernemers is de nadruk op de eigen individuele kracht:

“Ik ben gewoon zo. Als iemand komt naar mij en die vertelt: ‘Ik heb een probleem’, dan kan ik niet zeggen: ‘Ja, doe niets’. Ik zal toch bellen en problemen oplossen. Voor mij is het niet moeilijk om op die manier te werken.” (R20, Poolse vrouw, diensten)

“Wat ik wel vind hier in de Belgische economie, dat is dat de belastingen veel te hoog zijn. Maar ik ben wel een optimist. België heeft één jaar zonder regering gezeten of meer... en alles ging toch nog goed. Als het in de toekomst niet werkt, zullen ze er toch voor zorgen dat de economie wel werkt. Daar ben ik zeker van.” (R3, Roemeense man, industrie)

Ook geven deze ondernemers vaak aan dat ondernemen een doelbewuste keuze is en geen noodoplossing. Ze worden namelijk aangetrokken tot ondernemerschap, de

zogenaamde 'pull' factoren in de internationale literatuur (Barrett e.a., 1996), en er niet in gedwongen:

"Ik hou niet echt van werknemer zijn. Want zoals nu [als zelfstandige] voel ik me vrij [...]. Als ik iets wil doen... dan doe ik dat. Niemand gaat mij stoppen. En als werknemer is het dezelfde plaats... hetzelfde ding doen elke dag. Heel, heel saai." (R11, Roemeense man, diensten)

"[Als ik mag kiezen tussen werknemer of zelfstandig zijn dan kies ik] zelfstandig! Ja... [omwille van] de vrijheid vooral. Je organiseert je tijd zelf. Je doet wat je wilt eigenlijk. Je kan alles zelf bepalen. De soepelheid van het werk dat je aanneemt... gewoon alles... wanneer je alles doet. En ook voor mensen met kinderen... vooral vrouwen... dat is ook heel belangrijk dat je je kan organiseren... [...] met die opvanguren enzo[voort]. [...] Ik zie dat niet zitten bijvoorbeeld voor mij... om van 9 tot 5 ergens in Brussel te gaan werken." (R18, Poolse vrouw, vrije beroepen)

In lijn met deze algemene bevindingen, benadrukken deze respondenten meer specifiek dat, terwijl ze wel problemen ervaren om als immigrant in Vlaanderen te ondernemen, deze problemen niet onoverkomelijk zijn en dat ze hun economisch succes niet belemmeren. Ze leggen uitgebreid hun strategieën uit om ze op te lossen. Tabel 5 geeft een overzicht van de ervaren problemen door deze groep en de gehanteerde strategieën.

	Kapitaal	Institutionele context
Ervaren problemen	Gebrek aan cultureel kapitaal (kennis van de taal van de etnische meerderheid)	Complexiteit van de werkgerelateerde regelgeving, competitie met andere ondernemers, hoge belastingsdruk
Strategieën	Alternatief cultureel kapitaal (andere talen), 'bridging' sociaal kapitaal, 'bonding' sociaal kapitaal, transnationale relaties	Specifieke marktniches kiezen, activiteiten in het zwart, combinatie van meerdere beroepsactiviteiten

Tabel 4: Overzicht van de resultaten voor de groep economisch succesvolle immigranten-ondernemers

5.2.1. Gebrekkig cultureel kapitaal wordt gecompenseerd met alternatief cultureel kapitaal, 'bridging' en 'bonding' sociaal kapitaal, en keuze van specifieke marktniches

Een vaak ervaren probleem door succesvolle ondernemers situeert zich op het vlak van cultureel kapitaal (i.e. kennis van de Nederlandse taal van de etnische meerderheid), wat een barrière vormt voor hun communicatie met klanten van de etnische meerderheid enerzijds en voor de administratieve aspecten van hun werk anderzijds:

"Dat [mijn gebrek aan kennis van de Nederlandse taal] vormt niet zozeer een probleem... in contact met mijn... mijn collega's... maar wel naar klanten toe. Ook naar andere mensen toe in het algemeen [...] [of] bij het invullen van facturen." (R2, Roemeense man, industrie)

"Het grootste probleem voor een Roemeense zelfstandige in België is de [Nederlandse] taal. Ik heb momenteel geen tijd om naar school te gaan. Ik ben er zeker van dat ik Nederlands zal leren in de toekomst, maar momenteel kan ik mijn plan trekken in het Engels. Ik denk dat je... wanneer je Nederlands kent... dat de klanten je meer vertrouwen. Het is ook een vorm van respect." (R3, Roemeense man, industrie)

"De taal is een groter probleem, omdat klanten... als je de taal niet spreekt... dat hebben ze niet graag ja. Dat is niet goed. Je moet communiceren. Ik begrijp het, het is een barrière. Je moet spreken." (R11, Roemeense man, diensten)

"Maar... er zijn een aantal problemen. Ik ben nu in een situatie... ik heb een bouwbedrijf... ik kan mij niet altijd uitdrukken in het Nederlands, maar ik heb ook geen tijd om nog verder te studeren. [...] Ik denk dagelijks... zoals vandaag spreek ik heel slecht [Nederlands]. Sommige dagen zijn beter. Dat is afhankelijk van de situatie... van de dag... of heb ik goed of slecht geslapen ook. Maar toch... als ik naar klanten moet bellen, schrijven of dingen doen... ik twijfel elke dag dat mijn taal niet genoeg is." (R20, Poolse vrouw, diensten)

Ondanks hun gebrekkige taalkennis benadrukken deze ondernemers dat ze strategisch op zoek gaan naar oplossingen ervoor. Ze geven ten eerste aan dat ze soms andere Europese talen gebruiken (meestal Engels maar soms ook Frans) om met klanten en/of collega's van de etnische meerderheid te communiceren:

"Het grootste probleem voor mij is toch de [Nederlandse] taal. [...] Maar ondanks dat vormt de taal toch ook niet zo een groot probleem [...] [want] in die vergadering [met Belgische collega's] spreek ik dan meestal Frans met de personen zodat alles duidelijk wordt. Een taal die ik veel beter ken dan het Nederlands." (R2, Roemeense man, industrie)

"Ik spreek Engels. Ik spreek ook wat Frans. Ik ken ook een beetje Italiaans... Een beetje van alles, weet je. Nu kan ik ook wat Vlaams verstaan ook. Ik kan het spreken ook, maar niet zoals jij. Iedereen kent hier Engels, dus dat is oké voor mij. [...] Maar het ding is... zij [Belgische mensen] spreken Engels tegen mij. [...] Zo is het gemakkelijker om me duidelijk te maken wat ik moet doen. En ik weet niet als ik hen [Belgische mensen] vertel van Vlaams te spreken en ze gaan iets zeggen [in het Vlaams] en ik ga iets doen... dat gaat niet goed zijn. Dus dat is waarschijnlijk waarom ze Engels blijven spreken." (R11, Roemeense man, diensten)

"Ik probeer sowieso zo veel mogelijk Vlaams te praten... om te leren... en gewoon met taal bezig te zijn. Maar soms heb ik toch nog een paar van die vaste klanten, of de boekhouder bijvoorbeeld... daar spreek ik altijd Engels mee. Dat is een gewoonte." (R12, Poolse man, industrie)

"De eerste jaren [wanneer ik geen Nederlands sprak] heb ik dan Engels gebruikt en ik kon alles in het Engels regelen dus... Ik vind België toch gemakkelijk. Ik denk niet dat ik in Frankrijk kan overleven zonder Frans te spreken, of in Duitsland zonder Duits. Nee. In België met het Engels kan je overal terecht... in de administratie... en de mensen zijn vriendelijk... en je

spreekt geen Nederlands... en dan helpen ze je in een andere taal.” (R22, Poolse vrouw, handel)

Verder benadrukken ze het belang van hun contacten met mensen uit de etnische meerderheid, wat ze vaak als de belangrijkste strategie beschouwen om hun gebrek aan cultureel kapitaal te compenseren en hun succes te waarborgen:

“Ik werk vaak samen met een Belgische architect en die persoon bezorgt mij de meeste klanten. Via die persoon geraak ik bijna altijd aan werk. Dus die architect die kent veel mensen die stukadoors nodig hebben en die beveelt mij dan aan. [...] Ik zoek bijvoorbeeld nooit zelf klanten via internet. Ook mond aan mond reclame is voor mij niet zo belangrijk. [...] Het is ook zo dat mijn [Belgische] vrouw, die natuurlijk perfect Nederlands spreekt, mij ondersteunt wanneer ik taalproblemen heb, bijvoorbeeld bij het invullen van facturen... en dan heb ik dus ook nog een [Belgische] boekhouder.” (R2, Roemeense man, industrie)

“Ik laat alles [van administratief werk] aan mijn [Belgische] boekhouder. Dat is voor mij ook al een soort vriend. Dus alles wat belangrijk is voor mij, probeer ik op de één of andere manier op te lossen.” (R12, Poolse man, industrie)

Het actief gebruik van ‘bridging’ sociaal kapitaal zorgt er volgens de ondernemers ten eerste voor dat ze onrechtstreeks met klanten kunnen communiceren en ze niet van hun gebrekkige taalkennis afhankelijk zijn om klanten aan te trekken. Daarnaast geven de ondernemers aan dat ze hun ‘bridging’ sociaal kapitaal gebruiken ter administratieve ondersteuning van hun werk. In die zin zijn contacten met de etnische meerderheid – een zekere mate van sociale integratie – een belangrijke strategie om hun economisch succes te waarborgen. Deze bevinding komt overeen met de recente internationale literatuur die het belang benadrukt van ‘bridging’ sociaal kapitaal als een belangrijke strategie voor economisch succes (Vershina e.a., 2011), in het bijzonder klanten en collega’s van de etnische meerderheid. Contacten met formele advies- en ondersteuningskanalen worden in mindere mate benadrukt.

Ook wordt van de contacten met mensen uit de eigen etnische groep – zij die over voldoende cultureel kapitaal beschikken – aangegeven dat ze deze soms strategisch gebruiken om hun eigen gebreken te compenseren:

“Ik heb wel een boekhouder die dezelfde nationaliteit als mij heeft en dus dezelfde taal spreekt. Het is wel belangrijk om zo een boekhouder te hebben, want als je je boekhouder niet begrijpt, dan kan dat wel een groot probleem worden.” (R3, Roemeense man, industrie)

“Als ik informatie nodig heb, heb ik verschillende mensen die mij informatie kunnen doorgeven. [...] Mijn zus is advocate, dus zij heeft ook veel ervaring en zij kent ook veel. [...] Maar bij ons, vaak heb ik [Poolse] dames [in dienst] en ze komen naar ons [...] en ze komen met eigen klanten. Dat

is de bedoeling ook met dienstencheques. Dus op die manier kunnen we wel goed functioneren en combineren.” (R20, Poolse vrouw, diensten)

In deze gevallen biedt 'bonding' sociaal kapitaal ondersteuning aan de onderneming in de vorm van administratief werk, om voldoende personeel te vinden en klanten aan te trekken.

Naast het actief compenseren van gebrekkig cultureel kapitaal met andere vormen van cultureel en sociaal kapitaal, geven sommige succesvolle ondernemers aan dat ze hun markt op zo een manier hebben gekozen dat ze hun problemen met cultureel kapitaal kunnen oplossen:

“Het grootste probleem voor mij is toch de [Nederlandse] taal. [...] Maar ondanks dat vormt de taal toch ook niet zo een groot probleem omdat ik vaak in een groot gebouw werk waar ik eigenlijk geen rechtstreeks contact hoeft te hebben met de klanten. Wanneer ik in een heel groot gebouw moet werken dan heb ik meestal ook de planning en de planning maakt duidelijk wat ik allemaal moet doen. Dus dan vormt de taal op zich niet zo een groot probleem. Dan moet ik niet zoveel communiceren.” (R2, Roemeen, industrie)

In dit citaat geeft de ondernemer aan dat de context van zijn specifiek beroep ertoe leidt dat zijn probleem met cultureel kapitaal geen negatieve invloed uitoefent op zijn beroepsactiviteit. In tegenstelling tot de courante strategie om problemen met cultureel kapitaal op te lossen in de internationale literatuur (i.e. werken in een etnisch gesegregeerde markt, zie Light, 1972; Aldrich e.a., 1985), benadrukt deze ondernemer dat hij een specifieke niche kiest in een etnisch gemengde markt.

5.2.2. Problemen met de institutionele context worden gecompenseerd met 'bridging' sociaal kapitaal, transnationale relaties, en het vorm geven aan de markt

Succesvolle ondernemers spreken verder uitgebreid over de problemen die ze ervaren vanwege de institutionele context waarin ze actief zijn. Ten eerste geven ze aan dat de complexiteit van de werkgerelateerde regelgeving tot administratieve problemen kan leiden:

“Het is wel zo dat dat ook een moeilijkheid is... mijn helpers... die Roemenen [zijn]... om aan de papieren... de juiste papieren te komen... om hen hier legaal te laten werken. Daar hebben wij al serieus mee geworsteld. Ik heb dat in het verleden ook zelf ondervonden, hoe moeilijk het was om hier een wettelijk, legaal statuut te krijgen.” (R2, Roemeense man, industrie)

“Die [administratieve kennis] is heel belangrijk. Ik denk niet alleen voor de Polen of voor de Marokkanen. [...] Je moet om een bedrijf te runnen... moet je de kennis hebben [...] maar dat is niet altijd zo evident.” (R19, Poolse vrouw, diensten)

Daarnaast vonden we dat de ondernemers aangeven dat ze veel competitie ervaren met andere ondernemers in de sector waarin ze werken:

"Ook een probleem is dat sommige bouwbedrijven vanuit Polen werken en dus hun bedrijf inschrijven in Polen. Dat zorgt voor oneerlijke concurrentie... omdat ja... ik moet elke maand heel wat taksen betalen en wanneer je je bedrijf in Polen vestigt dan betaal je helemaal niets... waardoor dat je natuurlijk... veel goedkoper diensten kunt aanbieden. Dat vind ik oneerlijk. Er zou meer controlemechanismen moeten komen om te voorkomen dat zulke praktijken mogelijk zijn." (R2, Roemeen, industrie)

"Dat [klanten aantrekken] is heel moeilijk in onze sector. Er zijn wel veel klanten, maar het is heel moeilijk om die klanten te vinden. [...] Bij ons kan je [als klant] heel snel iemand hebben [die diensten voor u doet], maar hoe kan je die klanten vinden? Dat is heel moeilijk. [...] De [Belgische] klanten vertrouwen u niet [als Pools bedrijf]." (R20, Poolse vrouw, diensten)

Tot slot leidden we af dat de ondernemers ook problemen ervaren met de hoge belastingsdruk in België, met een negatieve invloed op hun (netto) salaris:

"Mijn familie die hier in België woont, denkt dat ik rijk ben. Maar dat is gewoon stom. Ze zien dat ik drie of vier keer meer verdien dan hun, maar ze vergeten dat ik mijn eigen taksen moet betalen, mijn sociale zekerheid... [...] Wat ik wel vind hier in de Belgische economie, dat is dat de belastingen veel te hoog zijn." (R3, Roemeen, industrie)

"Ja... een groot probleem... Belgische belastingen... het is echt veel." (R11, Roemeense man, diensten)

"Ja... je moet toch fel... belastingen en zulke dingen [als ondernemer betalen]... dat is toch... ik heb heel vaak de indruk dat ik heel fel werk. Dat is niet acht uren per dag. Dat is echt veel als zelfstandige... en eigenlijk... op het einde van het jaar... of van de maand... blijft er niet veel over." (R18, Poolse vrouw, vrije beroepen)

"Ik vind die sociale lasten die wij moeten betalen als zelfstandigen te hoog. Dat is een probleem. Ik verdien niet zo veel, maar ik moet zo veel belastingen betalen... de sociale lasten." (R20, Poolse vrouw, diensten)

Ook in dit geval benadrukken de succesvolle ondernemers dat ze in staat zijn om deze problemen op te lossen. Hierbij vermelden ze een aantal strategieën. Ten eerste gebruiken ze hun contacten met individuen uit de etnische meerderheid:

"Maar dankzij mijn contacten met Belgische mensen, zoals die architect, kan ik toch klanten vinden... ondanks mijn hogere prijs... en [kan ik] concurreren tegen die grote bedrijven die met constructies werken via Polen [en daardoor hun prijzen lager kunnen zetten]." (R2, Roemeense man, industrie)

"Ik voel dat niet echt concurrentie [want] ik heb bijna altijd mijn vaste [Belgische] klanten. Of er belt iemand naar mij... [...] vrienden van mijn klanten, of familie van mijn klanten, burens van mijn klanten. Ik werk al

zestien jaar bijna met mijn zelfde klanten. [...] Het enige geheim van het succes... zijn contacten. Als je genoeg mensen [kent], dat is alles. Je moet jezelf natuurlijk laten zien. Je wilt iets doen. Je kan iets doen, maar je moet genoeg mensen leren kennen om bepaalde [...] situaties te kunnen oplossen.” (R12, Poolse man, industrie)

“[Belgische] mensen die je toevallig op het internet vinden bijvoorbeeld... die blijven jouw klanten... die geven dat ook door aan de volgende mensen... dat vind ik de beste manier. Dus na bijna tien jaar ben ik nogal... misschien niet bekend, maar ik heb vaste klanten opgebouwd, en ik ben er een beetje trots op.” (R18, Poolse vrouw, vrije beroepen)

Ook in dit geval geven de respondenten aan dat ze hun ‘bridging’ sociaal kapitaal gebruiken om voldoende klanten te vinden en zo hun economisch succes te waarborgen, ondanks de sterke competitie in hun sector van activiteit. Het actief streven naar contacten met de etnische meerderheid biedt ook in dit geval een oplossing die voordelig werkt van hun economisch succes (cf. Vershinina e.a., 2011).

Een tweede strategie om de competitie het hoofd te bieden, is gebruik te maken van een specifieke vorm van sociaal kapitaal, namelijk de kennis van en de contacten met het land van oorsprong:

“Ik importeer ramen vanuit Polen en ik plaats die hier in België. [...] Dat is 20% [van mijn bedrijf] zoiets. [...] Die [ramen] zijn daar goedkoper. [...] Ik vind dat een opportuniteit om dat te gebruiken in een totaalpakket.” (R12, Poolse man, industrie)

“Die handel vanuit Polen naar hier en die goedkope producten dan hier brengen en die dan hier verkopen... dat is eigenlijk mijn zaak.” (R22, Poolse vrouw, handel)

Hier benadrukken de ondernemers dat ze hun transnationale relaties strategisch gebruiken om de kosten van hun beroepsactiviteit te verlagen en zo hun economisch succes te verhogen. Deze bevinding komt overeen met de recente internationale literatuur, die benadrukt dat de transnationale relaties door individuele immigrantenondernemers strategisch gebruikt worden om de negatieve dynamiek van de aanwezige resources en institutionele barrières te counteren en reproductie van etnische ongelijkheid tegen te gaan (Drori e.a., 2009; Zhou, 2004).

Daarnaast geven sommige ondernemers ook aan dat ze hun problemen met de institutionele context strategisch oplossen door zelf hun markt vorm te geven. In een aantal gevallen investeren ze in illegale activiteiten:

“Mijn familie die hier in België woont, denken dat ik rijk ben. Maar dat is gewoon stom. Ze zien dat ik drie of vier keer meer verdien dan hun, maar ze vergeten dat ik mijn eigen taksen moet betalen en mijn sociale zekerheid. Maar het is niet noodzakelijk zo dat ik daarom minder verdien

dan hun. Het hangt er allemaal vanaf van hoe je je geld spendeert. Dat moet je goed weten. Soms doe ik dan wel een aantal illegale zaken. Ik kan bijvoorbeeld veel goedkoper diesel tanken... en wat ik dan doe is... ik laat anderen van mijn vrienden of kennissen met mijn kaart tanken... en ik probeer er dan een deel winst op te maken. Dus ik vraag hen meer dan dat ik er zelf voor moet betalen, maar minder dan zij er moeten voor betalen. Maar dit is de limiet waarover ik sprak daarstraks. Het gaat om spelen met de grenzen van het wettelijke. Het is wandelen op een hele smalle lijn, maar iedereen die ik ken doet dit.” (R3, Roemeense man, industrie)

“Voor een bvba te starten moest ik 18.600 Euro hebben, maar toen was ik al een paar jaar bezig met een activiteit in het zwart. Dus ik had al genoeg geld... gewoon een paar maanden en ik kon dat geld ineens betalen om die bvba op te richten. Dat was dan geen probleem.” (R12, Poolse man, industrie)

In deze citaten stellen de ondernemers dat ze (soms) winst of economisch kapitaal uit de zwarte economie halen om de hoge belastingsdruk en/of kosten te verlagen en zo hun economisch succes te verhogen. In de internationale literatuur wordt de zwarte economie eveneens erkend, maar wordt deze eerder beschouwd als een negatieve bijwerking van de sterke regulering van de markt en dus niet als een strategie (Friman, 2001; Ram & Jones, 2008).

Ten tweede vonden we dat sommige succesvolle ondernemers meerdere beroepsactiviteiten uitvoeren:

“Ik doe verschillende dingen. Niet alleen decors bouwen. [...] Ik doe bijna alles. [...] Ja... omdat... weet je... je vindt niet zo gemakkelijk jobs. [...] Ik doe veel dingen, zo heb je meer werk. Voor mij maakt het niet uit of het dat is of dat.” (R11, Roemeense man, diensten)

Hier stelt de ondernemer dat hij de competitie in zijn specifieke sector vermijdt door meerdere beroepen in verschillende sectoren te combineren en dus zijn werkcontext uitbreidt, waardoor hij zijn economisch succes kan waarborgen.

5.2.3. Samenvatting

Typerend voor de groep succesvolle immigrantenondernemers is hun nadruk op de eigen kracht en doelbewuste keuze voor ondernemerschap. Hierbij moet opgemerkt worden dat, door ons onderzoeksdesign, noch kan worden uitgesloten dat het succes van deze respondenten het gevolg is van hun hoge motivatie om te ondernemen (eerder dan de oorzaak), noch dat de causaliteitsrelatie in beide richtingen gaat.

Zoals de twee andere groepen ervaren ook de succesvolle ondernemers enerzijds problemen op het vlak van cultureel kapitaal (i.e. gebrek aan kennis van de taal van de etnische meerderheid) en anderzijds op het vlak van de institutionele context (i.e. complexiteit van de werkgerelateerde regelgeving, competitie met andere ondernemers,

hoge belastingsdruk). Maar anders dan de ondernemers uit de twee andere groepen benadrukken ze een combinatie van strategieën om deze problemen op te lossen. Deze strategieën kunnen ingedeeld worden in twee clusters: investeren in resources (i.e. alternatief cultureel kapitaal, 'bridging' sociaal kapitaal, 'bonding' sociaal kapitaal, transnationale relaties) versus veranderen van de institutionele context (keuze van een specifieke niche met weinig communicatie met de etnische meerderheid, investeren in een zwarte economie, beroepsactiviteiten combineren). We vinden dus een combinatie van individuele strategieën die aantoont dat immigrantenondernemers 'agents' zijn die een verschil kunnen maken in hun eigen economisch succes (Vershina e.a., 2011; Zhou, 2004). Terwijl de internationale literatuur vooral de nadruk legt op het investeren in resources en dan vooral transnationale relaties, gaan de ondernemers in onze studie verder. Ze investeren ook in andere resources en trachten bovendien strategisch hun institutionele context te veranderen.

5.3. De economisch onsuccesvolle immigrantenondernemers

De economisch onsuccesvolle immigrantenondernemers worden gekenmerkt door een netto maandsalaris van minder dan 1200 Euro, percepties van een gebrek aan economisch succes, zijn meestal gehuisvest in een sociaal achtergestelde buurt van de stad, en hebben geen werknemers in dienst.

In de interviews met de economisch onsuccesvolle immigrantenondernemers komen noch de eigen kracht, noch de eigen keuze voor ondernemerschap aan bod. Integendeel, ze geven aan dat ze zich gedwongen voelen om te ondernemen:

"Ik zou liever als werknemer werken [in plaats van als zelfstandige]. [...] Dan heb ik vakantie. [...] En je hebt meer [werk]zekerheid. [...] Als zelfstandige heb je meer stress." (R17, Poolse man, industrie)*

"Voor Bulgaarse en Roemeense mensen is de [Belgische] arbeidsmarkt nog niet open en het is heel moeilijk voor ons. Wij worden verplicht om als zelfstandige te werken." (R31, Bulgaarse man, handel)*

Deze drijfveren komen overeen met de zogenaamde 'push' factoren in de internationale literatuur (Barrett e.a., 1996).

De problemen op het vlak van resources uit de eigen etnische gemeenschap en de institutionele context zijn gelijkaardig aan degene die succesvolle immigrantenondernemers ervaren, maar de strategieën om deze problemen op te lossen zijn bij deze groep in het algemeen afwezig.

	Kapitaal	Institutionele context
Ervaren problemen	Gebrek aan economisch kapitaal, gebrek aan cultureel kapitaal (kennis van de taal van de etnische meerderheid), gebrek aan 'bonding' sociaal kapitaal of uitbuiting via 'bonding' sociaal kapitaal, gebrek aan 'bridging' sociaal kapitaal of uitbuiting via 'bridging' sociaal kapitaal	Complexiteit van de werkgerelateerde regelgeving, hoge belastingsdruk, gebrek aan hulp van de overheid

Tabel 4: Overzicht van de resultaten voor de groep economisch onsuccesvolle immigranten-ondernemers

De problemen worden vaak als onoverkomelijk voorgesteld:

"Wij [mijn vrouw en ik] zijn in augustus 2010 aangekomen in België. Sinds dan ben ik een zelfstandige, maar ja... het is een beetje moeilijk. [...] In het begin zijn wij als hoofdberoep zelfstandige begonnen. [...] In het begin... je verliest meer dan je verdient. Dus na een paar maanden... na een half jaar kwamen we tot een conclusie dat het stom werk is." (R5, Roemeense man, vrije beroepen)

"Ik ben nog niet tevreden [met mijn situatie in België] want ik heb nog geen vast werk. Alles is zo overhoop. De ene dag [kan ik] werken, de andere [dag] dan niet werken. Ik word dan niet betaald en van die toestanden." (R23, Bulgaarse man, industrie)*

5.3.1. Gebrekkige resources op het vlak van economisch, cultureel en sociaal kapitaal

De respondenten die economisch onsuccesvol zijn, vermelden vaak problemen op het vlak van economisch kapitaal, wat een barrière vormt voor de uitbouw van het bedrijf:

"In de eerste paar maanden kan je niet zo veel doen. Je kan niet zo veel verdienen want je moet eerst investeren in advertenties of marketing. [...] We [mijn vrouw en ik] hebben niet zoveel geld om iets te kunnen starten. We moeten veel investeren en we krijgen geen ondersteuning van de organisatie van UNIZO, geen toestemming van de banken." (R5, Roemeense man, vrije beroepen)

"Ik denk dat je hier [in België] de klanten naar jou toe moet laten komen en je moet gezien worden, maar dat kost weer te veel geld. [...] Ik heb even een droom [gehad] vorig jaar. Ik dacht... ja... dat gaat zeker lukken [om voldoende klanten te vinden]. En het is eigenlijk niet gelukt." (R6, Roemeense vrouw, vrije beroepen)

Dit komt overeen met de bestaande literatuur die benadrukt dat een gebrek aan economisch kapitaal een fundamentele barrière kan vormen voor economisch succes (Ram & Jones, 2008; Zhou, 2004).

Verder benadrukken de ondernemers ook hun gebrek aan cultureel kapitaal (i.e. kennis van de taal van de etnische meerderheid), wat enerzijds de communicatie met klanten en collega's van de etnische meerderheid belemmert en anderzijds de administratieve aspecten van hun werk bemoeilijkt:

"Ik ben zelf geen Belg en ik kan dat horen [aan mijn taal]. Ik ben zelf geen moedertaalspreker. [...] Mijn Nederlands is natuurlijk ook niet perfect. Ik denk dat het voor mij drie keer moeilijker zou zijn om klanten aan te trekken... om voor bedrijven te gaan tolken naar het Nederlands... ja... dan voor mijn collega's. [...] Er zijn sommige mensen [klanten] die heel perfectionistisch zijn en ik val af en toe door de mand met grove fouten in het Nederlands. [...] Dus daarom is het voor mij ook moeilijker denk ik om klanten te vinden." (R6, Roemeense vrouw, vrije beroepen)

"Het grootse probleem om in België als Poolse zelfstandige te werken is de taal. [...] Als je de taal kent, kan je alles doen." (R17*, Poolse man, industrie)

"Moest ik de taal kennen, dan zou ik ook tegen de baas zeggen: 'Ik werk wel, maar ik moet ook mijn geld hebben.' [...] Maar momenteel kan ik mij niet uitdrukken." (R23*, Bulgaarse man, industrie)

De ondernemers geven ook aan dat ze problemen ervaren met hun 'bonding' sociaal kapitaal:

"Ik haat Roemenen omdat zij heel discriminerend zijn. Ik heb mensen die helemaal nooit wisten dat ik zigeuner was en die waardeerden mij als persoon. Ja, ik was een goed mens [voor hen]. Ik was een goede leerling. [...] Maar vanaf het moment dat zij wisten dat ik bijvoorbeeld een zigeuner was, dan was ik een vuile zigeuner." (R6, Roemeense vrouw, vrije beroepen)

"Mijn Poolse baas... als ik 20 uur werk, betaalt hij mij 10 uur. [...] Hij misbruikt mij. [...] Soms betaalt hij." (R16*, Poolse man, industrie)

"Het is moeilijk om klanten te vinden want ik heb niet veel [Poolse] vrienden." (R17*, Poolse man, industrie)

Uit deze citaten blijkt dat ze zich gediscrimineerd voelen, weinig contacten hebben met de eigen etnische groep, of in een ondergeschikt verband werken waarbij ze door hun contacten worden uitgebuit door mensen uit hetzelfde land van oorsprong. Dit komt gedeeltelijk overeen met de literatuur die benadrukt dat een gebrek aan sociale contacten binnen de eigen etnische gemeenschap een barrière kan vormen voor economisch succes (Basu & Altinay, 2002; Portes & Sensenbrenner, 1993), maar tegelijk nuanceert het de idee dat relaties binnen de eigen gemeenschap per definitie een positief effect hebben op het succes van immigrantenondernemers.

Tot slot ervaren deze respondenten problemen met hun 'bridging' sociaal kapitaal:

"Die mensen [Roemeense immigranten die in een ondergeschikt verband werken] die weten niet [...] dat zij sociale lasten moeten betalen. Zij denken: 'Ok, ik verdien 7 Euro [...] of ik verdien 5... 6 Euro in handen [netto]. Voor mij is dat goed in vergelijking met Roemenië. Maar daarbij zijn ze er helemaal niet bij bewust dat zij nog schuldig zijn aan de staat. [...] De mensen profiteren daarvan.'" (R6, Roemeense vrouw, vrije beroepen)

"Ik werk één maand en hij [de Belgische baas] pakt het [geld] af van jou. Ik heb 250 Euro gekregen voor één maand. Ik heb normaal gezien 1000 Euro. Zo staat het op papier. Maar dan geeft hij zagezegd eerst voorschot, maar hij houdt er direct geld van af. Voor de sociale zekerheid. Dus blijft er 250 Euro over. Ik word onderbetaald. [...] Volgens mij is hij gewoon een profiteur van de mensen." (R23, Bulgaarse man, industrie)*

De ondernemers benadrukken dat ze ofwel weinig contacten hebben met de etnische meerderheid, ofwel in een ondergeschikt verband werken waarbij ze door hun contacten worden uitgebuit. Dit komt overeen met de internationale literatuur die benadrukt dat een gebrek aan sociale contacten met de etnische meerderheid een barrière kan vormen voor economisch succes (Vershina e.a., 2011). Meer algemeen bevestigen deze resultaten het idee dat een precair immigratiestatuu – bv. schijnzelfstandigheid – de afhankelijkheid van immigranten van hun werkgever verhoogt en uitbuiting in de hand werkt (Anderson & Ruhs, 2010).

5.3.2. Problemen met de institutionele context

Onsuccesvolle immigrantenondernemers geven verder aan dat de complexiteit van de werkgerelateerde regelgeving tot administratieve problemen kan leiden:

"Het feit dat ik mijn eigen boekhouding moet doen... dat is verschrikkelijk voor mij. [...] Facturen maken... ik heb facturen die ik nooit meer zou betaald krijgen omdat ik dat gewoonweg niet op tijd heb gestuurd. [...] Ik was vorig jaar... ik had momenten dat ik dacht [...] dat ik een infarct ging krijgen. [...] Ik moet dat doen... ik moet dat doen... maar ik deed het nooit omdat ik niet wist dat het nodig was voor mij. [...] Ik ben vooral een tolk. Ik ben vooral goed in wat ik doe. Maar ze verwachten van een zelfstandige dat zij veel meer doet dan alleen maar tolken." (R6, Roemeense vrouw, vrije beroepen)

"We wilden een kinderopvang openen en we begonnen voor alle papieren en informatie te gaan om te weten wat te doen wanneer we een kinderopvang openen. [...] Het duurde vier maanden. We begonnen in juli, omdat we voor identiteitskaarten en alle procedures moesten gaan. Het duurt twee à drie maanden enkel om je identiteitskaart te krijgen. [...] We hebben de plannen [voor onze onderneming] constant veranderd... het project op papier... het businessplan van de architect... hoe het moet zijn binnenin. [...] Elke keer wilden ze [beleidsmedewerkers] iets nieuws. [...] We gingen naar de autoriteiten voor informatie. Iedereen [elke beleidsmedewerker naar wie we gingen] geeft incomplete informatie. Voor die informatie sturen ze je naar een andere persoon, voor die informatie naar een andere persoon." (R9, Roemeense man, diensten)

Ook de hoge belastingsdruk in Vlaanderen werd vaak als probleem vermeld, met een negatieve invloed op hun (netto) salaris:

"Ook die belastingen die ik allemaal moet betalen elke drie maand... vorig jaar was het verschrikkelijk. Ik weet helemaal niet hoe dat ik... hoeveel dat ik dit jaar moet bijbetalen." (R6, Roemeense vrouw, vrije beroepen)

"Op het einde van het jaar... je gaat zien dat jij [als zelfstandige] meer dan de helft aan de overheid moet geven. En BTW controleur enzovoort, en het is niet zoveel voordeel op het einde van het jaar. [...] Je krijgt 40 Euro... 30 Euro per uur... maar je geeft meer dan de helft aan de overheid. Ja... het is niet hetzelfde als werknemer. [...] Er zijn heel veel situaties van Roemenen of Bulgaarse mensen... die komen hier in België en na drie maanden of zes maanden gaan zij naar het OCMW voor een faillissement." (R7, Roemeense man, vrije beroepen)

"Ja... en er is veel geld te betalen om als zelfstandige te kunnen werken. En als je je eigen zaak opent... je betaalt elke drie maanden 700 Euro. [...] In juli gaven ze ons [mijn vrouw en ik] papieren om zelfstandige te worden en reeds in juli/augustus moesten we 700 Euro betalen. Hoe kan je betalen als je geen klanten hebt? [...] Het is heel moeilijk. Het is veel stress." (R9, Roemeense man, diensten)

"Het moeilijkste om als zelfstandige in België te werken zijn de belastingen. [...] Ook als je geen werk hebt moet je nog betalen." (R16*, Poolse man, industrie)

Tot slot ervaren ze weinig hulp van de overheid:

"Ik denk dat ik te weinig geld en te weinig tijd heb [om succesvol te zijn als ondernemer]. Dat is zo. Ik ken alle procedures niet, dus ik ging maar naar een paar infosessies [van de overheid]. Maar dat is niet genoeg. Als je meer informatie wilt krijgen, dan moet je zelf zoeken ofwel een organisatie [UNIZO] zelf betalen. Het is altijd een kwestie van geld en tijd." (R5, Roemeense man, vrije beroepen)

"Niemand heeft mij iets geleerd. Ik ben boos... ik ben boos. Je gaat naar die mensen [beleidsmedewerkers] die zo in Antwerpen zitten [...] en die informatie hebben over opstartmogelijkheden. [...] Die vrouw [beleidsmedewerker] heeft met niets geholpen. [...] Ik heb niets geleerd wat ik nog niet wist." (R6, Roemeense vrouw, vrije beroepen)

"De [Roemeense] mensen kennen de regels niet... de wet. Dat is de reden waarom de overheid een integratieopleiding geeft voor één maand en een half. En ze vertellen je vele dingen om een idee te hebben hoe de dingen hier zijn. Maar je weet nog altijd niet alles [na de integratieopleiding]." (R9, Roemeense man, diensten)

Al deze bevindingen op het vlak van de institutionele context komen overeen met de bestaande literatuur die benadrukt dat de institutionele context voor immigrantenondernemers een barrière kan vormen voor hun economisch succes (Kloosterman & Rath, 1999).

5.3.3. Samenvatting

Typend voor de groep onsuccesvolle immigrantenondernemers is hun nadruk op ondernemerschap als een gedwongen keuze en op de problemen die met ondernemerschap gepaard gaan. Ze ervaren enerzijds problemen op het vlak van resources (i.e. gebrek aan economisch kapitaal, gebrek aan cultureel kapitaal, gebrek aan of uitgebuit worden via 'bonding' sociaal kapitaal, gebrek aan of uitgebuit worden via 'bridging' sociaal kapitaal) en anderzijds op het vlak van de institutionele context (i.e. complexiteit van de werkgerelateerde regelgeving, hoge belastingsdruk, gebrek aan hulp van de overheid). Als groep ervaren ze duidelijk meer problemen dan de succesvolle ondernemers, vooral op het vlak van kapitaal. Bovendien benadrukken ze dat deze problemen onoverkomelijk zijn en investeren ze in tegenstelling tot de succesvolle ondernemers niet in strategieën om deze problemen op te lossen. In die zin beantwoordt deze groep ondernemers meer aan het negatieve beeld van immigrantenondernemerschap vanuit een 'mixed embeddedness' perspectief (Kloosterman & Rath, 1999; Ram & Jones, 2008) en minder aan het positieve beeld in de recente studies waarin de 'agency' van individuele immigrantenondernemers wordt benadrukt (Zhou, 2004; Vershinina e.a., 2011).

Ook voor deze groep moet opgemerkt worden dat, aan de hand van ons onderzoeksdesign, de richting van de causaliteitsrelatie tussen motivatie en gebrek aan economisch succes niet kan worden vastgesteld. Hoewel de bestaande theoretische modellen motivatie als een oorzaak beschouwen van succes, kunnen we deze causaliteitsrelatie empirisch niet testen. Daarvoor zou een longitudinale methodologie moeten worden gehanteerd.

5.4. De economisch ambigu succesvolle groep

De economisch ambigu succesvolle immigrantenondernemers worden gekenmerkt door ambigue scores op de indicatoren van economisch succes. Hun netto maandsalaris is variabel. Sommige zijn tevreden met hun economisch succes, andere niet. Sommige wonen in een sociaal achtergestelde buurt, andere niet. Slechts één van deze ondernemers heeft werknemers in dienst.

Deze groep ervaart een combinatie van problemen op het vlak van resources uit de eigen etnische gemeenschap en de institutionele context die vergelijkbaar zijn met de succesvolle groep ondernemers. In tegenstelling tot de succesvolle ondernemers benadrukken ze echter vooral één type strategie om hun problemen op te lossen en wijzen ze niet op hun eigen kracht om hun problemen op te lossen.

Eveneens in tegenstelling tot de succesvolle ondernemers die vooral naar de 'pull' factoren verwijzen voor hun motivatie om te ondernemen, benadrukt de ambigu succesvolle groep een combinatie van 'pull' en 'push' factoren (Barrett e.a., 1996):

Het voordeel van een zelfstandig statuut is dat je je eigen baas bent, maar langs de andere kant is het moeilijk om werk te vinden. [...] In het begin was mijn keuze voor zelfstandige geen echte keuze maar eerder een dwang... de enige mogelijkheid om hier te kunnen verblijven in België. Om als zelfstandige te werken is het essentieel dat je constant werk hebt, en niet zozeer hoeveel je verdient, omdat je elke maand kosten moet betalen. En dat was oorspronkelijk het probleem als ik hier begon als zelfstandige. (R1, Roemeense man, industrie)

Ik weet het niet [of zelfstandige zijn beter is dan werknemer]. Ik denk... werknemer is beter. Meer geld. Werk start om 7 en is tot 15u. Je werkt 8 uren. Als je werkt als baas... je werkt soms meer, soms 10u. (R13, Poolse man, industrie)*

Tabel 6 geeft een overzicht van de ervaren problemen door deze groep en de gehanteerde strategieën.

	Kapitaal	Institutionele context
Ervaren problemen	Gebrek aan cultureel kapitaal (kennis van de taal van de etnische meerderheid)	Complexiteit van de werkgerelateerde regelgeving, competitie met andere ondernemers, hoge belastingsdruk
Strategieën	Verwerven van cultureel kapitaal (kennis van de taal van de etnische meerderheid, kennis van de werkgerelateerde regelgeving)	

Tabel 6: Overzicht van de resultaten voor de groep economisch ambigu succesvolle immigranten-ondernemers

5.4.1. Gebrekkig cultureel kapitaal wordt gecompenseerd met het verwerven van het cultureel kapitaal van de etnische meerderheid

Zoals bij de succesvolle ondernemers, ervaren de ondernemers in deze groep vaak dat hun cultureel kapitaal gebrekkig is (i.e. kennis van de Nederlandse taal van de etnische meerderheid):

Het moeilijkste in België... om als zelfstandige te werken is de Nederlandse taal. Taal is in elke situatie de belangrijkste factor voor immigranten. [...] Dat is heel belangrijk voor communicatie. [...] Mijn gebrek aan Nederlands was vooral een probleem in 2006 toen ik begon als zelfstandige. Toen sprak ik totaal geen Nederlands... enkel een klein beetje Frans... waardoor het echt moeilijk was om te communiceren met mensen en klanten te vinden. (R1, Roemeense man, industrie)

Het probleem is de hele tijd taal ja. Ik spreek Engels ja. Mijn vriend spreekt een klein beetje Engels en een klein beetje Nederlands. (R13, Poolse man, industrie)*

Ik ben altijd bang omdat ik kleine nuances met taal niet ken. Bijvoorbeeld... ik schrijf zelf graag contracten ... maar ik begrijp een paar woordjes niet... dat mag... dat mag niet... dat mag niet. (R15, Poolse man, industrie)

Ook deze ondernemers geven aan dat ze strategisch op zoek gaan naar oplossingen ervoor maar in tegenstelling tot de succesvolle ondernemers benadrukken ze één type strategie, namelijk het verwerven van het cultureel kapitaal van de etnische meerderheid:

Zonder de taal te leren kan je niets doen. [...] Ik ga dan ook één keer per week naar school om [de Nederlandse] taal bij te leren. Ik heb ook een woordenboek waar ik regelmatig in lees. (R1, Roemeense man, industrie)

Als ik de [Nederlandse] taal leer dan kan ik misschien een eigen bedrijf openen. Ik denk er de hele tijd aan. Ik denk... mijn [Poolse] vriend... hij heeft 70 werknemers. Als het mogelijk is wil ik ook zoiets opstarten [...] Ja... alleen... ik denk... als je Nederlands spreekt dan heb je ook geen problemen met klanten. (R13, Poolse man, industrie)*

In mijn land... je krijgt niets [steun van de overheid]. Zij helpen niemand. Ze maken je leven gek. Hier... ik ga naar de overheid... ze helpen me altijd. Nu start ik een taalcursus. Om te helpen... ze [de overheid] maken het gratis. (R29, Bulgaarse man, diensten)

De strategie van deze ondernemers is gericht op het op langere termijn oplossen van hun communicatieprobleem, door de Nederlandse taal te leren. Anders dan de succesvolle ondernemers lijken ze niet te investeren in strategieën die hun taalprobleem op korte termijn oplossen.

5.4.2. Problemen met de institutionele context worden gecompenseerd met het verwerven van het cultureel kapitaal van de etnische meerderheid

De ambigue succesvolle ondernemers spreken zoals de succesvolle ondernemers eveneens over de problemen die ze ervaren vanwege de institutionele context waarin ze actief zijn. Ten eerste benadrukken ze de complexiteit van de werkgerelateerde regelgeving:

Een probleem is dat ik toen ik begon in 2006 de regels niet kende om te schilderen in België. (R1, Roemeense man, industrie)

Daarnaast geven ze aan dat ze veel competitie ervaren met andere ondernemers in de sector waarin ze werken:

Ja, klanten vinden is niet gemakkelijk. Er zijn veel grote [bouw]bedrijven in België. Er is veel concurrentie. (R13, Poolse man, industrie)*

Tot slot ervaren ze de hoge belastingsdruk in België:

Maar soms moet ik dus heel lang wachten op nieuwe klanten en heb ik geen geld en dat is een hele moeilijke situatie. Elke drie maanden moet je immers sociale lasten betalen... moet je uw boekhouder betalen. Je moet ook elke maand huur betalen, elektriciteit en gas. Dus over een periode van drie maanden moet ik ongeveer 1.100 à 1.200 Euro betalen. Dus die kosten zijn voor mij veel te hoog, omdat ik niet voltijds kan werken. [...] Ik vind dat de belastingen in België wel hoog zijn. De helft van wat ik verdien gaat naar de belastingen en naar taksen. (R1, Roemeense man, industrie)

Het grootste probleem voor een Poolse firma [in België] dat is personeel. Natuurlijk... de belastingen zijn ook hoog, zeer hoog. (R15, Poolse man, industrie)

Het is ook zo... wanneer ik werk voor een sociaal bedrijf...ik betaal 100 Euro per maand... maar zelfstandig... elke drie maanden betaal ik 700 Euro. (R29, Bulgaarse man, diensten)

Ook in dit geval benadrukken de ambigu succesvolle ondernemers het verwerven van het cultureel kapitaal van de etnische meerderheid, in dit geval kennis over het institutioneel systeem:

Ik heb de indruk dat ik die [werkgerelateerde regels] nu veel beter ken dan in 2006, toen ik begon hier als zelfstandige in België. Ik heb dus veel meer kennis en ervaring opgebouwd, en dat maakt dat het voor mij nu gewoon makkelijker is om nieuwe klanten te vinden. (R1, Roemeense man, industrie)

We [mijn vrouw en ik] krijgen immigratiecursus en ik ben blij met die cursus, omdat ik veel te weten kom op die manier. Drie jaar geleden... ik wilde iets weten... maar niemand vertelde me over het probleem of wat ik moest doen of waar ik moest gaan. Maar nu weet ik alles. (R29, Bulgaarse man, diensten)

Ook deze strategie is gericht op het op langere termijn oplossen van hun problemen met de institutionele context, in het bijzonder door de werkgerelateerde regelgeving te leren. In tegenstelling tot de succesvolle ondernemers investeren ze opnieuw niet in strategieën om hun problemen met de institutionele context op korte termijn op te lossen.

5.4.3. Samenvatting

Typerend voor de groep ambigu succesvolle immigrantenondernemers is hun ambigue motivatie om te ondernemen. Opnieuw kan niet worden uitgesloten dat het beperkte succes van deze respondenten het gevolg is van hun ambigue motivatie om te ondernemen (eerder dan de oorzaak), noch dat de causaliteitsrelatie in beide richtingen gaat.

Zoals de twee andere groepen ervaren ook de ambigu succesvolle ondernemers enerzijds problemen op het vlak van cultureel kapitaal (i.e. gebrek aan kennis van de taal van de etnische meerderheid) en anderzijds op het vlak van de institutionele context (i.e.

complexiteit van de werkgerelateerde regelgeving, competitie met andere ondernemers, hoge belastingsdruk). Maar anders dan de succesvolle ondernemers benadrukken ze telkens het verwerven van het cultureel kapitaal van de etnische meerderheid (i.e. kennis van de Nederlandse taal en de werkgerelateerde regelgeving). Ze investeren dus slechts in één specifiek type resource om hun ervaren problemen op te lossen.

6. DISCUSSIE

6.1. Discussie van de empirische resultaten

Met dit onderzoeksproject was het onze bedoeling om het immigrantenondernemerschap van Bulgaren, Polen en Roemenen in Vlaanderen in kaart te brengen, met bijzondere aandacht voor de factoren die bepalend zijn voor hun economisch succes. Hierbij hanteerden we een dubbel perspectief. Enerzijds focusten we vanuit een 'mixed embeddedness' perspectief op de rol van resources uit de eigen etnische gemeenschap (i.e. economisch, cultureel en sociaal kapitaal) en de institutionele context (i.e. de markt, het beleid van de overheid). Anderzijds, in lijn met de meest recente theoretische ontwikkelingen, trachtten we ook hun 'agency' meer aan bod te laten komen (i.e. motivatie, individuele strategieën).

De bevroegde immigrantenondernemers vertonen een aantal algemene kenmerken. Ze geven aan dat hun emigratie gedreven werd door 'push' factoren (cf. Barrett e.a., 1996), 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. Verder vonden we dat de ondernemers meestal niet in een etnisch gesegregeerde markt actief zijn. Mogelijk speelt het feit dat deze ondernemers individueel immigreren (in tegenstelling tot migratiegolven in het verleden) hierbij een rol. Daarnaast onderhouden de meeste ondernemers familiale transnationale relaties maar geven ze aan dat deze geen invloed hebben op hun beroepsactiviteit. Ook al laat onze sample ons niet toe om deze bevindingen te veralgemenen, lijken transnationale activiteiten eerder een uitzondering te zijn dan de regel, in tegenstelling tot wat de wetenschappelijke literatuur suggereert. De meeste ondernemers geven verder aan dat de eerste periode na hun immigratie gekenmerkt werd door weinig economisch succes. Tot slot benadrukken de meeste dat ze geen intenties hebben om terug te keren naar hun land van oorsprong, tenminste zolang de economische situatie daar onveranderd blijft.

Afhankelijk van de mate van hun economisch succes, werden de immigrantenondernemers in drie groepen verdeeld: economisch succesvolle, onsuccesvolle en ambigu succesvolle ondernemers. Het belangrijkste verschil tussen de drie groepen ligt in de mate waarin de ondernemers controle voelen over hun activiteit

en doeltreffende strategieën kunnen hanteren om de problemen die ze ervaren in het ondernemen op te lossen. Deze problemen situeren zich op het vlak van gebrek aan verschillende vormen van kapitaal alsook aan kennis van de lokale institutionele context. Terwijl economisch succesvolle ondernemers een combinatie van individuele strategieën benadrukken om deze belemmeringen te overkomen, worden de getuigenissen van economisch onsuccesvolle ondernemers gekenmerkt door een algemene afwezigheid van zulke individuele strategieën. De getuigenissen van ambigu succesvolle ondernemers situeren zich ergens tussen deze twee extremen. Deze respondenten vermelden zowel problemen als individuele strategieën. Hun ervaren problemen zijn vergelijkbaar met die van de succesvolle ondernemers, maar hun strategieën zijn fundamenteel verschillend.

In het algemeen komen de problemen die door de immigrantenondernemers worden ervaren overeen met de barrières beschreven in de 'mixed embeddedness' literatuur (cf. Kloosterman & Rath, 1999). Op het vlak van resources uit de eigen etnische gemeenschap identificeerden we een gebrek aan economisch kapitaal, cultureel kapitaal (kennis van de taal van de etnische meerderheid), 'bonding' sociaal kapitaal, en 'bridging' sociaal kapitaal. Daarnaast vonden we op het vlak van de institutionele context barrières zoals de complexiteit van de regelgeving, competitie met andere ondernemers, de hoge belastingsdruk, en een gebrek aan gepaste ondersteuning door de overheid. Hierbij moet opgemerkt worden dat de meeste institutionele barrières waarschijnlijk ook gelden voor ondernemers in het algemeen, hoewel ze mogelijk een nog sterker negatief effect kunnen hebben op de onderzochte groep, vanwege haar hogere kwetsbaarheid.

De strategieën van succesvolle ondernemers om hun problemen op te lossen zijn uitgebreider dan degene die vermeld worden in de internationale literatuur en kunnen onderverdeeld worden in twee clusters. Aan de ene kant investeren ze in resources zoals alternatief cultureel kapitaal of andere talen dan die van de etnische meerderheid, 'bridging' sociaal kapitaal, 'bonding' sociaal kapitaal en, in mindere mate, transnationale relaties. 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.

Ambigu succesvolle ondernemers vermelden ook oplossingsgerichte strategieën, maar in tegenstelling tot de succesvolle ondernemers benadrukken ze vooral het verwerven van het cultureel kapitaal van de etnische meerderheid, in het bijzonder kennis van de Nederlandse taal van de etnische meerderheid en de werkgerelateerde regelgeving.

Mogelijk is het beperkt succes van deze groep te wijten aan het feit dat deze strategie pas op langere termijn effect heeft.

Een opvallende vaststelling is dat sociale integratie, in onze studie gelijkgesteld met 'bridging' sociaal kapitaal of contacten met de etnische meerderheid, gerelateerd is aan het economisch succes van immigrantenondernemers. We vonden dat vooral de succesvolle ondernemers aangeven dat ze actief streven naar sociale integratie – vooral contacten met klanten en collega's – wat ze vaak als de belangrijkste strategie beschouwen om het succes van hun activiteit te bevorderen.

Tot slot willen we op een aantal beperkingen wijzen van onze empirische studie. Omdat we een kwalitatieve studie hebben uitgevoerd, wilden we onze sample zo homogeen mogelijk houden om onze resultaten betrouwbaarder te maken. Dit heeft er echter toe geleid dat we geen gedetacheerde immigrantenondernemers hebben onderzocht, mogelijk een relatief groot deel van de totale populatie. Bovendien hebben we enkel immigrantenondernemers bevroegd uit een beperkt aantal subsectoren. Mogelijk zijn onze resultaten dus enkel van toepassing op immigrantenondernemerschap in deze specifieke subsectoren. Tot slot hebben we bij de succesvolle immigrantenondernemers strategieën geïdentificeerd die gerelateerd zijn met economisch succes op korte termijn. Wat we niet hebben onderzocht is of deze strategieën ook geassocieerd zijn met lange termijn economisch succes. Toekomstig (eventueel grootschalig kwantitatief en longitudinaal) onderzoek zou verder kunnen ingaan op deze beperkingen.

6.2. Beleidsaanbevelingen

Uit ons onderzoeksproject kunnen we een aantal implicaties afleiden voor het beleid rond immigrantenondernemerschap. We maken een onderscheid tussen 5 clusters van beleidsaanbevelingen: 1) minder 'kennisgerichte' en meer 'strategische' ondersteuning, 2) de focus van 'kennisgerichte' ondersteuning veranderen, 3) meting van motivatie en strategische vaardigheden, 4) herziening van overgangsmaatregelen voor nieuwe EU-landen, 5) controle op schijnzelfstandigheid en sociale uitbuiting.

6.2.1. Minder 'kennisgerichte' en meer 'strategische' ondersteuning

Op basis van de vergelijking tussen de drie groepen ondernemers uit onze studie, besluiten we dat ondersteuning van individuele strategieën om hun ervaren problemen op te lossen noodzakelijk is om hun economisch succes te bevorderen. De ondersteuning zou volgens ons minder 'kennisgericht' moeten zijn en meer gericht op de ondersteuning van strategieën.

Met 'kennisgerichte' ondersteuning bedoelen we het ondersteunen van het verwerven van cultureel kapitaal, in het bijzonder kennis van de Nederlandse taal en de werkgerelateerde regelgeving. Uit onze studie blijkt dat de meeste immigrantenondernemers problemen ervaren met hun cultureel kapitaal. Ondernemers die investeren in het verwerven van cultureel kapitaal om deze problemen op te lossen, boeken relatief weinig economisch succes. 'Kennisgerichte' ondersteuning lijkt ons daarom niet de meest effectieve beleidsmaatregel. De reden die we hiervoor zien is dat 'kennisgerichte' ondersteuning vooral op langere termijn effect heeft, omdat het voor de immigrantenondernemers tijd vraagt om cultureel kapitaal te verwerven.

Het oplossen van ervaren problemen lukt vooral bij de immigrantenondernemers die investeren in kwalitatief andere strategieën dan het verwerven van cultureel kapitaal, zoals het aanspreken van hun alternatieve vormen van cultureel kapitaal (kennis van het Engels en het Frans), investeren in verschillende vormen van sociaal kapitaal ('bonding', 'bridging' en transnationale sociale netwerken) en flexibel omgaan met hun markt (specifieke marktniches kiezen met weinig communicatie met de etnische meerderheid, activiteiten in het zwart, combinatie van meerdere beroepsactiviteiten). Het ondersteunen van dit soort strategieën lijkt ons daarom veel effectiever dan 'kennisgerichte' ondersteuning, omdat dit op korte termijn een positief effect kan uitoefenen op het economisch succes van de immigrantenondernemers. We stellen daarom een combinatie van maatregelen voor die de randvoorwaarden creëren om immigrantenondernemers strategisch te laten omgaan met hun ervaren problemen, namelijk de toegankelijkheid verhogen van 1) formele en informele sociale netwerken en 2) gereguleerde beroepen.

Zoals blijkt uit onze empirische studie spelen sociale netwerken een belangrijke (en misschien wel de belangrijkste) rol om ervaren problemen op het vlak van kennis van de Nederlandse taal en de werkgerelateerde regelgeving op korte termijn op te lossen. De ondernemers benadrukken vooral de steun die ze krijgen via hun informele sociale netwerken en in mindere mate de steun via formele ondersteuningskanalen zoals UNIZO, Stebo, enzovoort. De belangrijkste ervaren barrières om steun te zoeken bij de formele kanalen zijn een gebrek aan kennis van het ondersteuningsaanbod, de kosten die formele steun met zich meebrengt en het gebrek aan tijd om formele steun op te zoeken. Om de drempel tot de formele ondersteuningskanalen te verlagen, zou de overheid een begeleidingscheque van 1000 Euro kunnen voorzien, die beginnende ondernemers kunnen inruilen bij erkende begeleidingsinstanties. Om tegemoet te komen aan het ervaren gebrek aan tijd, stellen we ook voor om het formele ondersteuningsaanbod op zo een manier in te richten dat een combinatie van werk en ondersteuning mogelijk blijft,

bijvoorbeeld door de ondersteuning deeltijds of 's avonds aan te bieden. Omdat de meeste ondernemers een gebrek ervaren aan kennis van de Nederlandse taal, stellen we tot slot voor om de ondersteuning in alternatieve talen (bij voorkeur in de moedertaal, eventueel in het Engels of het Frans) te voorzien die ze wel voldoende beheersen.

Naast het verhogen van de toegankelijkheid van het formeel ondersteuningsaanbod, zou de overheid ook kunnen investeren in het verder toegankelijk maken van informele sociale netwerken. We denken bijvoorbeeld concreet aan sociale netwerksites op het internet, als mogelijke kanalen om netwerken te stimuleren. Daarnaast bieden professionele verenigingen mogelijkheden om sociale netwerken uit te bouwen. Tot slot gaven de meeste ondernemers aan dat ze wekelijks naar de kerk gingen, wat eveneens een locatie zou kunnen zijn om sociale netwerken te stimuleren. Deze netwerken zouden een ontmoetingsplaats kunnen zijn tussen verschillende actoren, die noodzakelijk zijn voor het economisch succes van immigrantenondernemers. Enerzijds kunnen ze dienen om contacten en communicatie tussen immigrantenondernemers en klanten/collega's van de etnische meerderheid en collega's van de eigen etnische groep te faciliteren. Anderzijds kunnen ze een kanaal zijn waarin immigrantenondernemers contacten kunnen maken ter ondersteuning van hun administratief werk, in het bijzonder met boekhouders.

Naast het toegankelijker maken van sociale netwerken, stellen we ook maatregelen voor die de toegankelijkheid van gereguleerde beroepen verhogen, bijvoorbeeld 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.

6.2.2. De focus van 'kennisgerichte' ondersteuning veranderen

Minder 'kennisgerichte' ondersteuning betekent niet dat we deze compleet zinloos achten. 'Kennisgerichte' ondersteuning blijft nuttig, maar zou volgens ons minder gefocust moeten zijn op het aanleren van het Nederlands. Zoals blijkt uit onze studie heeft het aanleren van het Nederlands waarschijnlijk vooral effect op langere termijn. Bovendien benadrukken de ondernemers dat ze Nederlands vooral op een informele manier willen leren, niet via opleiding. De meest fundamentele kennis die op een zo kort mogelijke termijn zou moeten worden aangeleerd via opleiding, lijkt ons eerder kennis van de implicaties van het statuut van ondernemer in termen van belastingen en sociale bijdragen. De meeste economisch onsuccesvolle ondernemers in onze studie ervaren hieromtrent een gebrek en geven aan dat ze niet accuraat kunnen inschatten welke kosten hun onderneming met zich meebrengt. Dit heeft vaak uiterst negatieve gevolgen voor de financiële situatie van hun onderneming. Zelfs sommige succesvolle

ondernemers benadrukken dat hun gebrek aan kennis van het statuut van ondernemer hen aanvankelijk onsuccesvol maakte en in sommige gevallen tot een faillissement heeft geleid.

6.2.3. Meting van motivatie en strategische vaardigheden

We stellen ook voor om een meting te doen van motivatie en strategische vaardigheden van immigranten die willen ondernemen. De overheid zou een entrepreneurscan toegankelijker kunnen maken. Op basis van onze studie lijken minimale voorwaarden om te beginnen: 1) motivatie gedreven door 'pull' factoren en 2) strategische vaardigheden om op korte termijn met diverse problemen om te gaan. Deze voorwaarden zouden dan ook gemeten kunnen worden. Zoals blijkt uit onze studie, is de grootste barrière voor het economisch succes van immigrantenondernemers niet hun gebrek aan kennis, maar wel hun gebrek aan strategische vaardigheden om hun diverse problemen (waaronder hun gebrek aan kennis) op korte termijn op te lossen. Immigranten laten beginnen met ondernemen zonder motivatie en strategische vaardigheden lijkt op basis van onze studie geen optie, omdat het tot minder economisch succes leidt.

Een dergelijke entrepreneurscan zou aan de beschikbaarheid van opstartkapitaal gekoppeld kunnen worden. De meeste immigrantenondernemers uit onze studie gaven aan dat ze als beginnende ondernemer geen lening kregen, omdat banken hen niet vertrouwden. Voor banken zou de score op de entrepreneurscan een betrouwbaardere en objectievere inschatting kunnen opleveren van de motivatie en strategische vaardigheden van immigranten om te ondernemen, die ze kunnen gebruiken om (al dan niet) een lening toe te staan. Aanwezigheid van informatie over de motivatie en strategische vaardigheden van immigranten om te ondernemen, zou banken kunnen ondersteunen in hun beslissing om leningen toe te staan. Voor immigranten met intrinsieke capaciteiten om te ondernemen zou de kans dat ze een lening krijgen kunnen verhogen.

6.2.4. Herziening van overgangsmaatregelen voor nieuwe EU-landen

Onze bevindingen wijzen in de richting van de perverse effecten van de overgangsmaatregelen voor nieuwe EU-landen, die ook door andere Vlaamse onderzoekers worden aangekaart (CGKR, 2010; Wets & Pauwels, 2011). Een groot deel van de immigranten uit nieuwe EU-landen (toegetreten in 2007) kiest niet voor een zelfstandig statuut, maar wordt daartoe gedwongen door de overgangsmaatregelen. Ze missen dan ook vaak de nodige motivatie om succesvol te ondernemen. Uit onze studie

leiden we af dat de overgangsmaatregelen tot een hoger aantal economisch onsuccesvolle immigrantenondernemers leiden.

Bovendien kunnen de overgangsmaatregelen de concurrentiedruk doen stijgen voor alle ondernemers (inclusief de lokale) in de betrokken sectoren, omdat immigranten niet evenredig verdeeld worden tussen de categorieën ondernemers en werknemers. Onze studie wijst erop dat een toename van zwartwerk een mogelijk ongewenst gevolg is van de stijging van de concurrentiedruk. Zwartwerk is immers één van de strategieën die (immigranten)ondernemers kunnen hanteren om concurrentiedruk te counteren. Een andere mogelijke strategie is het inschrijven van immigranten als onderaannemers, terwijl ze feitelijk als werknemer werken. Voor een ondernemer is het inschrijven van immigranten als onderaannemer immers goedkoper dan wanneer hij/zij immigranten als werknemer inschrijft. De overgangsmaatregelen zouden via dit mechanisme dus ook het aantal schijnzelfstandigen kunnen doen toenemen, wat in onze studie geassocieerd is met sociale uitbuiting van immigranten. Tot slot vonden we in sommige interviews ook aanwijzingen voor de associatie tussen de overgangsmaatregelen en detachering, waarmee we bedoelen dat (immigranten)ondernemers hun bedrijf inschrijven in een ander EU-land, om kosten te reduceren. Dit mechanisme kan tot oneerlijke concurrentie leiden in de betrokken sectoren.

Een kritische evaluatie van de (ongewenste) effecten van de overgangsmaatregelen is dus nodig en, indien onze inzichten op basis van deze kwalitatieve studie worden bevestigd voor de ganse populatie, een herziening ervan gewenst. Niet enkel de overgangsmaatregelen, maar alle verschillen in behandeling tussen de statuten van ondernemer en werknemer (als gevolg van discriminatie op de arbeidsmarkt, moeilijke erkenning van diploma's, enzovoort) zouden zo veel mogelijk moeten worden weggewerkt om ongelijke verdeling van immigranten over de verschillende statuten te vermijden en op die manier de concurrentiedruk in te perken.

6.2.5. Controleren op schijnzelfstandigheid en sociale uitbuiting

Een groot deel van de economisch onsuccesvolle ondernemers uit onze studie voelt zich uitgebuit door hun collega's van de etnische meerderheid of hun eigen etnische groep, vaak in het kader van een ondergeschikte werkrelatie. Meer algemeen bevestigt onze studie het idee dat een precair immigratiestatuum – bv. schijnzelfstandigheid – de afhankelijkheid van immigranten van hun opdrachtgever verhoogt en uitbuiting in de hand werkt (Anderson & Ruhs, 2010). We stellen daarom maatregelen voor die beter het statuut van immigrantenondernemers controleren. Hoewel het wettelijk niet eenvoudig is om uit te maken of een immigrant al dan niet als schijnzelfstandige werkt, lijkt het ons

wel essentieel om na te gaan in welke mate hij/zij zich ondergeschikt voelt tegenover collega's in de sector. Indien hij/zij aangeeft in een ondergeschikt verband te werken, zouden kanalen kunnen aangeboden worden waar laagdrempelig eventuele uitbuiting kan worden aangeklaagd. Dit zou bijvoorbeeld via een website kunnen gebeuren, die beschikbaar is in verschillende talen (Bulgaars, Roemeens, Pools). Het onderzoek van Touquet en Wets (2013) geeft een ruim overzicht van andere mogelijke maatregelen.

BRONNEN

- Aldrich, H. E., Cater, J., Jones, T., McEvoy, D. & Veleman, P. (1985) Ethnic residential concentration and the protected market hypothesis, *Social Forces*, 67, 920-944
- Aldrich, H. E. & Waldinger, R. (1990) Ethnicity and entrepreneurship, *Annual Review of Sociology*, 16, 111-135
- Anderson, B. & Ruhs, M., (2010) Migrant workers: who needs them? A framework for the analysis of staff shortages, immigration and public policy, in: Ruhs, M. & Anderson, B. (eds) *Who needs migrant workers? Labour shortages, immigration, and public policy* (Oxford, Oxford University Press)
- Bagwell, S. (2008) Transnational family networks and ethnic minority business development, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 14, 377-394
- Barrett, G. A., Jones, T. P. & McEvoy, D. (2001) Socio-economic and policy dimensions of the mixed embeddedness of ethnic minority business in Britain, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27, 241-258
- Basu, A. & Altinay, E. (2002) The interaction between culture and entrepreneurship in London's immigrant businesses, *International Small Business Journal*, 20, 371-393
- Berry, J. W. (1997) Immigration, acculturation, and adaptation, *Applied Psychology*, 46, 5-34
- Bourgeois, G. (2009) *Beleidsnota Inburgering & Integratie 2009 - 2014* (http://www.inburgering.be/inburgering/sites/www.inburgering.be.inburgering/files/Beleidsnota_Inburgering_Integratie_2009-2014.pdf)
- Boyd, R. L. (1998) The storefront church ministry in African American communities of the urban North during the great migration: the making of an ethnic niche, *The Social Science Journal*, 35, 319-332
- Buelens, J. (2007) *Tewerkstelling van buitenlandse arbeidskrachten in de bouwsector: de constructies van deloyale concurrentie juridisch belicht en doorprikt (?)* (Antwerpen, Universiteit Antwerpen)
- CGKR (2006) *Groenboek over de economische immigratie* (Brussel, CGKR)

- Clark, K. & Drinkwater, S. (2002) Enclaves, neighbourhood effects and employment outcomes: ethnic minorities in England and Wales, *Journal of Population Economics*, 15, 5-29
- De Troy, D. (2004) Allochtoon ondernemerschap vraagt gediversifieerde begeleiding op maat, *Tijdschrift van het Steunpunt WSE*, 4, 50-54
- Drori, I., Honig, B. & Wright, M. (2009) Transnational entrepreneurship: an emergent field of study, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33, 1001-1022
- Friman, H. R. (2001) Informal economies, immigrant entrepreneurship and drug crime in Japan, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27, 313-333
- Georgellis, Y., Sessions, J. G. & Tsitsianis, N. (2005) Self-employment longitudinal dynamics: a review of the literature, *Economic Issues*, 10, 51-84
- Jones, G. R. & Butler, J. E. (1992) Managing internal corporate entrepreneurship. An agency theory perspective, *Journal of Management*, 18, 733-749
- Kloosterman, R., van Leun J. & Rath J. (1999) Mixed embeddedness, immigrant entrepreneurship and informal economic activities, *International Journal of Urban and Regional Research*, 23, 252-266
- Lambrecht, H., Verhoeven, H. & Martens, A. (2002) *Ondernemende allochtonen...of allochtone ondernemers? Ondernemers! Een kwantitatief en kwalitatief verkennend onderzoek naar allochtone ondernemers in Vlaanderen* (Leuven, Departement sociologie)
- Lee, T. W. (1999) *Using qualitative methods in organizational research* (Thousand Oaks, CA, Sage)
- Light, I. (1972) *Ethnic Enterprise in America* (University of California Press)
- Portes, A. & Sensenbrenner, J. (1993) Embeddedness and immigration: notes on the social determinants of economic action, *American Journal of Sociology*, 98, 1320-1350
- Putnam, R. (1995) Blowing alone: America's declining social capital, *Journal of Democracy*, 6, 65-78

- Ram, M. & Jones, T. (2008) Ethnic-minority businesses in the UK: a review of research and policy developments, *Environment and Planning C: Government and Policy*, 26, 352-374
- Rath, J. & Kloosterman, R. (2000) Outsiders' business: a critical review of research on immigrant entrepreneurship, *International Migration Review*, 34, 657-681
- Schumpeter, J. A. (1949) *The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle* (Cambridge, Harvard University Press)
- Touquet, H. & Wets, J. (2013) *Context, drijfveren en opportuniteiten van Midden- en Oost-Europese immigratie: een exploratief onderzoek met focus op ROMA* (Leuven, HIVA)
- UNIZO (2008) *Niet-Belgische ondernemers in België* (Brussel, UNIZO)
- UNIZO (2011) *Niet-Belgische ondernemers in België* (Brussel, UNIZO)
- Vershinina, N., Barrett, R. & Meyer, M. (2011) Forms of capital, intra-ethnic variation and Polish entrepreneurs in Leicester, *Work Employment and Society*, 25, 101-117
- Wets, J. & Pauwels, F. (2011) *Arbeidsmigratie vanuit Oost-Europa: Polen, Roemenen en Bulgaren op de Belgische arbeidsmarkt* (Leuven, HIVA)
- Zhou, M. (2004) Revisiting ethnic entrepreneurship: convergencies, controversies, and conceptual advancements, *International Migration Review*, 38, 1040-1074
- Zhou, M. & Cho, M.C. (2010) Noneconomic effects of ethnic entrepreneurship: a focused look at the Chinese and Korean enclave economies in Los Angeles, *Thunderbird International Business Review*, 52, 83-96



Steunpunt Inburgering en Integratie

Bezoekadres: Lange Nieuwstraat 55

Postadres: Prinsstraat 13

B-2000 Antwerpen

Tel.: +32 3 265 59 63

E-mail: steunpuntieni@ua.ac.be

Website: <http://www.steunpuntieni.be>

Contact auteur: jelle.mampaey@uhasselt.be

Contact promotor: patrizia.zanoni@uhasselt.be