



Superdivers ondernemerschap in Antwerpen.

**Een vervolgstudie van zelfstandigen met een
niet-EU-herkomst.**

Dries Lens

Dr. Joris Michielsen

Prof. dr. Christiane Timmerman (Promotor)

Prof. dr. Patrizia Zanoni (Promotor)

Rapport II | Oktober 2015

Steunpunt Inburgering en Integratie

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@uantwerpen.be

© 2015 Steunpunt Inburgering en Integratie

D/2015/13.180/14

INHOUD

0. Inleiding.....	3
0.1. Onderzoekscontext.....	3
0.2. Verantwoording.....	4
1. Omgevingsanalyse Antwerpen.....	6
1.0. Inleiding	6
1.1. Definities.....	7
1.2. Analyse in functie van leeftijd en buitenlandse herkomst.....	8
1.3. Analyse in functie van professionele activiteit	14
1.4. Besluit	16
2. Zelfstandigen: de cijfers.....	18
2.0. Inleiding	18
2.1. Definities.....	19
2.2. Zelfstandigen in het Vlaamse Gewest.....	20
2.3. Zelfstandigen in Antwerpen	26
2.4. Besluit	34
3. Methodologie	35
3.0. Inleiding	35
3.1. Definities.....	35
3.2. Het veldwerk	36
3.2.1. Enquête	37
3.2.2. Benadering respondenten.....	38
3.3. Data-analyse	39
4. Onderzoekshypothesen en structuur	40
5. Resultaten.....	45
5.0. Inleiding	45
5.1. De onderzoekspopulatie	46
5.1.1. Socio-demografische kenmerken.....	46
5.1.2. Menselijk kapitaal.....	48
5.2. Bedrijfskenmerken	51
5.3. Motivatie en ondernemingszin.....	57
5.4. Sociale netwerken	60
5.4.1. Financiering.....	60
5.4.2. Zakelijke informatie.....	61
5.4.3. Rekrutering	62
5.5. Eigen perceptie van succes.....	63

6. Conclusie.....	69
6.1. Belangrijkste resultaten	69
6.2. Toekomstig onderzoek	73
6.3. Enkele beleidsaanbevelingen	74
7. Appendix: enquête	77
8. Overzicht van tabellen en figuren	84
9. Bibliografie	86

0. INLEIDING

0.1. Onderzoekscontext

Dit rapport is een vervolg op Lens & Michielsens (2014). Het voorafgaandelijk onderzoek trachtte, aan de hand van een casestudie van 166 ondernemers met een niet-EU-herkomst in Antwerpen, twee onderzoeksvragen te beantwoorden: (1) wat zijn de kenmerken van ondernemers met een niet-EU-herkomst in Antwerpen met betrekking tot profiel, bedrijf, persoonlijke motivaties, sociale netwerken en transnationale activiteiten?; en (2) wat is de impact van de verschillende kenmerken op de eigen perceptie van succes? Daarbij werd steeds gekeken naar de verschillen tussen herkomstgroepen (Maghreb, Midden-Oosten en Andere niet-EU¹) en generaties (cf. de eerste generatie die niet in België geboren is en de tweede generatie die wel in België geboren is).

De resultaten uit het eerste rapport toonden enkele interessante verschillen tussen herkomstgroepen en generaties. *Ten eerste* bleek de groep ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst duidelijk minder succesvol dan de groepen ondernemers met een Maghrebijnse of Midden-Oosterse herkomst. Ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst combineerden vaak een aantal kwetsbare kenmerken die een negatieve significante samenhang vertoonden met succes. Zij waren erg sterk georiënteerd op de handelssector, runden vooral bedrijven zonder personeel en maakten vaak uitsluitend gebruik van informele rekrutering. *Ten tweede* toonden de resultaten uit het eerste rapport enkele duidelijke verschillen tussen de eerste en de tweede generatie.

Ondernemers uit de tweede generatie waren relatief minder sterk vertegenwoordigd in de handel- en horecasector, stonden vaker aan het hoofd van meerdere bedrijven met werknemers, werden minder vaak gemotiveerd door negatieve arbeidsmarktfactoren en steunden in grotere mate op formele netwerken bij het verwerven van cruciale bedrijfscomponenten. Een belangrijke beperking van het eerste rapport is dat de beperkte steekproef weinig ruimte liet om bij de verschillen tussen herkomstgroepen te controleren voor generatie, en vice versa. In de groepen ondernemers met een Maghrebijnse en Midden-Oosterse herkomst is de tweede generatie immers veel sterker vertegenwoordigd dan in de groep ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst. Daarnaast is het plausibel dat de verschillen tussen generaties niet voor elke herkomstgroep op dezelfde manier tot uiting komen.

Aan de hand van een ruimere steekproef zal dit vervolgonderzoek aan deze beperking tegemoet komen. We maken gebruik van een steekproef van 250 ondernemers met een niet-EU-herkomst in Antwerpen om: (1) de hypothesen uit het eerste rapport opnieuw te testen; en (2) te controleren voor interfererende factoren. Om een gescheiden lezing van

¹ Alle niet-EU-landen behalve Maghreb en Midden-Oosten.

beide rapporten mogelijk te maken houden we grotendeels vast aan de structuur uit het eerste rapport. Ten opzichte van het eerste rapport zijn er vier belangrijke wijzigingen. *Ten eerste* voegen we een omgevingsanalyse toe waarin we de demografische observaties en prognoses van Antwerpen kaderen in een ruimere Vlaamse context. *Ten tweede* actualiseren en verruimen we, aan de hand van recent vrijgegeven administratieve data, de cijfers over zelfstandigen in Antwerpen en de ruimere Vlaamse context. *Ten derde* wordt de academische literatuur in dit rapport veeleer in vogelvlucht behandeld. Voor een meer uitgebreide literatuurstudie verwijzen we naar het eerste rapport. Ook een beschrijving van de onderzoeksethiek wordt in dit rapport niet herhaald. *Tot slot* wordt bij de weergave van de resultaten in dit rapport uitsluitend gefocust op de hypothesen. Een ruimere context van het onderzoek vindt u in Lens & Michielsens (2014).

0.2. Verantwoording

Alle grote Vlaamse steden, zo klinkt het in heel wat demografisch onderzoek, leven in tijden van superdiversiteit (zie bv. Geldof, 2013; Noppe & Lodewijckx, 2012). Deze toenemende superdiversiteit wordt weerspiegeld binnen het ondernemerschap in Vlaanderen. Met 60.700 personen en een aandeel van 14% vormt de groep zelfstandigen met een buitenlandse herkomst een steeds belangrijker deel van de totale groep zelfstandigen in Vlaanderen. In vijf jaar tijd steeg de populatie van zelfstandigen met een buitenlandse herkomst met 22% (+11.000), terwijl het aantal zelfstandigen met een Belgische herkomst stagneerde (Djait, 2015). Het maatschappelijk beeld van het ondernemerschap bij personen met een buitenlandse herkomst is er echter een van weinig nuance. Ondernemers met een buitenlandse herkomst zouden vooral actief zijn in verzadigde etnisch-cultureel gesegregeerde markten en sectoren met weinig groeimogelijkheden, met als gevolg dat ze weinig economisch succes boeken en grote kans maken op faillissement. Daarnaast wordt vaak aangenomen dat een groot deel van de ondernemers met een buitenlandse herkomst zelfstandige activiteiten opstarten uit noodzaak. Als werknemers vinden ze nu eenmaal moeilijk aansluiting bij de reguliere arbeidsmarkt (Kloosterman e.a., 1999; Ram & Jones, 2008).

Hoewel de teneur dus negatief lijkt, hoeft dat niet noodzakelijkerwijze zo te zijn. De economische, sociaal-ruimtelijke en culturele context van de stad is immers sterk veranderd (Geldof, 2013). *Ten eerste* starten vele ondernemers met een buitenlandse herkomst uit de eerste generatie bedrijven in andere dan de laagdrempelige sectoren. Ze verschuiven hun activiteiten naar diensten zoals onder meer financiën, verzekeringen, vastgoed, boekhouding, consultancy, marketing, design en media. De sectorale diversiteit in moderne steden neemt sterk toe, nieuwe niches ontwikkelen zich en laagdrempelige sectoren komen steeds meer onder druk te staan (Engelen, 2001; Sahin

e.a., 2011; Smit e.a., 2014). *Ten tweede* kiest een groeiend aantal personen met een buitenlandse herkomst uit de tweede generatie voor het ondernemerschap (Djait, 2015). De tweede generatie heeft doorgaans in Vlaanderen school gelopen, wat de valorisatie van de verworven opleiding aanzienlijk kan verbeteren. Bovendien beschikt de tweede generatie over een betere kennis van het Nederlands en heeft ze vaker relevante werkervaring in Vlaanderen opgebouwd (Djait e.a., 2011; Phalet, 2007; Rusinovic, 2006; Vandezande e.a., 2010;).

Het doel van dit vervolgonderzoek is om, aan de hand van kwantitatieve onderzoeksmethoden, een zicht te bieden op de manier waarop ondernemers met een niet-EU-herkomst bedrijven opzetten. In het bijzonder focussen we op het sociaal-demografisch profiel, de bedrijfskenmerken, de persoonlijke motivaties, de sociale netwerken en het succes van 250 ondernemers met een niet-EU-herkomst in Antwerpen. Daarbij leggen we ons toe op de verschillen tussen herkomstgroepen en generaties. Precies omwille van bovenstaande structurele ontwikkelingen in moderne steden kunnen we verwachten dat er aanzienlijke verschillen zijn in de manier waarop verschillende herkomstgroepen en generaties hun ondernemerschap vormgeven. De onderzoeksvraag is apert omdat ondernemerschap bij personen met een buitenlandse herkomst een belangrijk sociaaleconomisch potentieel bezit. Enerzijds kan het een manier zijn om te ontsnappen aan economische onzekerheid op de reguliere arbeidsmarkt (Eraydin e.a., 2010). Tegelijkertijd kan het de integratie van personen met een buitenlandse herkomst in de samenleving stimuleren (Engelen, 2001). In dit perspectief startte de Vlaamse Overheid met de ondersteuning van maatregelen ter promotie van het ondernemerschap bij personen met een buitenlandse herkomst. De ondersteuning past binnen een ruimere strategie om de sociaaleconomische integratie van personen met een buitenlandse herkomst in de Vlaamse samenleving te bevorderen (Bourgeois, 2009). Een beleid afstemmen op superdiversiteit begint echter met het kennen en begrijpen ervan.

Drieërlei redenen rechtvaardigen de focus op ondernemers met een niet-EU-herkomst. *Ten eerste* gaapt er in Vlaanderen een grote sociaaleconomische kloof tussen personen met een niet-EU-herkomst en personen met een EU-herkomst (Djait, 2015; Eurostat, 2012; OECD, 2012). De werkzaamheidsgraad van personen met niet-EU-herkomst ligt beduidend lager dan die van personen met een EU-herkomst. Daarnaast zijn personen met een niet-EU-herkomst ruim twee keer zo vaak werkloos als personen met een EU-herkomst (Djait, 2015; Eurostat, 2012; OECD, 2012). *Ten tweede* zijn personen met een niet-EU-herkomst de primaire doelgroep van het Vlaamse inburgerings- en integratiebeleid. *De derde* en voornaamste reden is dat het voor de haalbaarheid van dit onderzoek onmogelijk was om de ganse groep ondernemers met een buitenlandse herkomst in Antwerpen te bestuderen. De focus op ondernemers met een niet-EU-

herkomst verkleint de onderzoekspopulatie teneinde het behalen van een representatieve steekproef te vergemakkelijken.

De reden waarom gefocust wordt op Antwerpen heeft te maken met het specifieke demografische karakter van deze Vlaamse grootstad. De demografische prognoses in verband met het Vlaamse Gewest en de stad Antwerpen geven immers aan dat het aandeel personen met een buitenlandse herkomst in de jongere leeftijdscategorieën in Antwerpen opvallend hoger ligt dan in de stad Gent, de centrumsteden en het globale Vlaamse Gewest. Antwerpen zal dus het meest ingrijpend geconfronteerd worden met een arbeidspotentieel dat gradueel meer bestaat uit personen met een buitenlandse herkomst. Dit onderzoek is niet enkel voor het Antwerpse beleid belangrijk maar ook voor het Vlaamse beleid. Immers, wat zich op termijn in gans Vlaanderen zal afspelen, zullen we eerst in Antwerpen te zien krijgen.

Voorliggend rapport bevat *zeven* delen. We starten in het *eerste* deel met een omgevingsanalyse waarbij we aantonen in welke mate Antwerpen in demografische zin 'superdivers' zal zijn. Deze bevolkingsprognoses zijn belangrijk omdat ze aangeven hoe het toekomstige arbeidsmarktpotentieel van Antwerpen er zal uitzien. In een *tweede* deel bieden we een kwantitatieve impressie van de aanwezigheid van zelfstandigen met een buitenlandse herkomst in Antwerpen in vergelijking met de ruimere Vlaamse context. We vervolgen het *derde* deel met het bespreken van de methodologische keuzes en het veldwerk. In een *vierde* deel (her)formuleren we de verschillende onderzoekshypothesen op basis van het eerste rapport. In het *vijfde* deel bespreken we de resultaten van de enquête. Deze enquête werd opgesteld om op kwantitatieve wijze na te gaan wat de belangrijkste kenmerken zijn van ondernemers met een niet-EU-herkomst in Antwerpen. Het *zesde* deel resumeert en formuleert enkele beleidsadviezen.

1. OMGEVINGSANALYSE ANTWERPEN

1.0. Inleiding

In dit hoofdstuk brengen we de groeiende etnisch-culturele diversiteit in Antwerpen concreet in beeld. Hoewel we in dit rapport met name focussen op de bevolkingsobservaties en -prognoses van de Antwerpse context, zetten we de observaties en prognoses van Antwerpen steeds af tegen een ruimere context. Dit betekent dat we in dit hoofdstuk met een viertal niveaus zullen werken: (1) het Vlaamse Gewest, (2) 11 Vlaamse centrumsteden, (3) de grootstad Gent en (4) de grootstad Antwerpen (zie infra voor specificatie). De vergelijking met de demografische observaties en prognoses op Vlaams niveau staat ons immers toe duidelijk aan te tonen hoe specifiek de Antwerpse context is. Alvorens we een concreet beeld schetsen van de etnisch-

culturele diversiteit in de Antwerpse context, bieden we eerst een overzicht van de verschillende gehanteerde definities.

1.1. Definities

De analyses in dit hoofdstuk zijn gebaseerd op (1) de projecties van de Studiedienst van de Vlaamse Regering van de bevolking en de huishoudens voor Vlaamse steden en gemeenten, 2009–2030 (vanaf hier: SVR-projecties); en (2) de Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor, 2015 (vanaf hier: LIIM). Het is daarom belangrijk om de verschillende definities en centrale concepten op te lijsten.

Centrale concepten	
<i>Extern migratiesaldo</i>	Balans tussen externe immigraties (Inwijkingen Externe migratiebeweging + Veranderingen register + Heringeschrevenen na schrappingen) en externe emigraties (Uitwijkingen Externe migratiebewegingen - Ambtshalve geschrapt).
<i>Lage werkintensiteit</i>	Op huishoudniveau wordt gekeken hoeveel volwassenen aan het werk zijn en in welk arbeidsregime. Op basis daarvan wordt een werkintensiteit van het gezin berekend. Deze werkintensiteit varieert tussen 0 (geen enkel volwassen lid van het gezin werkt) tot 1 (alle volwassen leden van het gezin werken voltijds). De gezinnen met een werkintensiteit lager dan 0,2 worden beschouwd als gezinnen met een lage werkintensiteit.
<i>Intern migratiesaldo</i>	Balans van de gemeentegrensoverschrijdende in- en uitwijkingen.
<i>Personen van buitenlandse herkomst</i>	Er worden vier criteria in rekening gebracht teneinde de herkomst van een persoon te bepalen: - de huidige nationaliteit van de persoon; - de eerste nationaliteit van de persoon (vóór een eventuele wijziging van nationaliteit); - de eerste nationaliteit van de vader; - de eerste nationaliteit van de moeder. Wanneer één van deze 4 criteria 'een niet-Belgische nationaliteit' is, dan wordt de persoon beschouwd als zijnde een persoon van buitenlandse herkomst (ook Nederlanders of andere Europeanen zitten hierin vervat).
<i>Werkzaamheidsgraad</i>	Aandeel werkenden bij de bevolking van 18 tot en met 64 jaar (in %).
<i>Werkloosheidsgraad</i>	Aandeel werkzoekenden in de beroepsbevolking (d.i. de som van werkenden en werkzoekenden) van 18 tot en met 64 jaar (in %).
<i>Antwerpen</i>	De stad Antwerpen bestaande uit de negen districten: Antwerpen, Berendrecht-Zandvliet-Lillo, Berchem, Borgerhout, Deurne, Ekeren, Hoboken, Merksem en Wilrijk.
<i>Centrumsteden</i>	Aalst, Brugge, Genk, Hasselt, Kortrijk, Leuven, Mechelen,

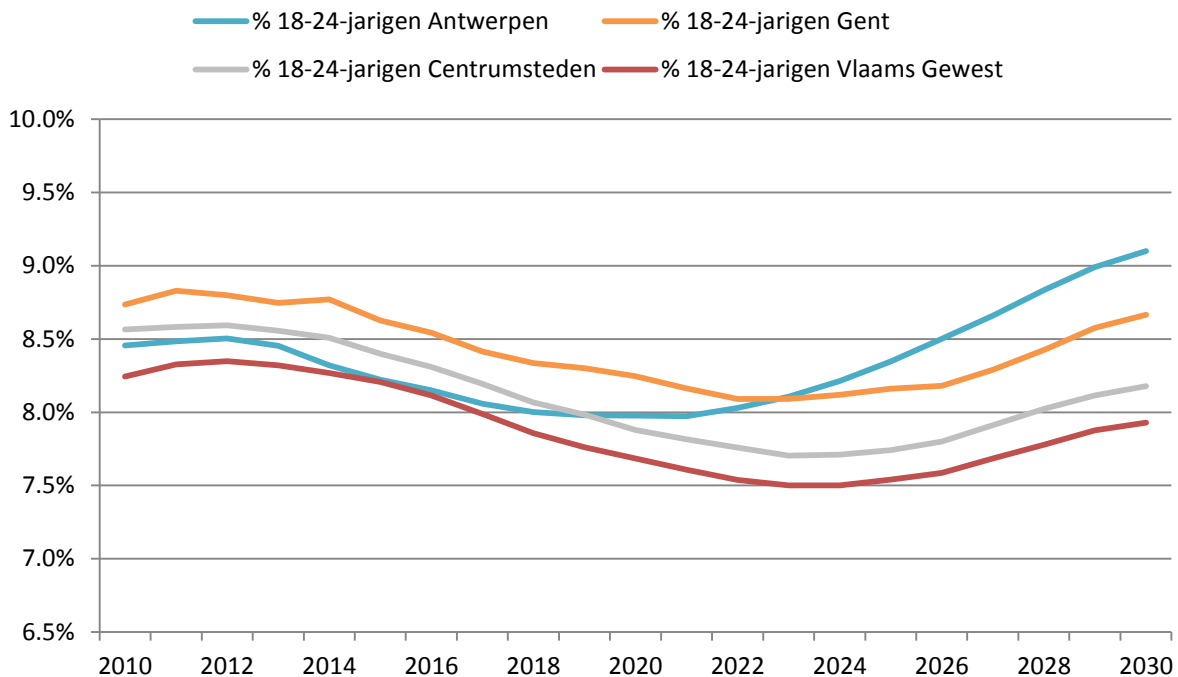
	Oostende, Roeselare, Sint-Niklaas en Turnhout.
Gent	De stad Gent bestaande uit de veertien deelgemeenten: Afsnee, Desteldonk, Drongen, Gent, Gentbrugge, Ledeberg, Mariakerke, Mendonk, Oostakker, Sint-Amandsberg, Sint-Denijs-Westrem, Sint-Kruis-Winkel, Wondelgem en Zwijnaarde.

Herkomstindeling Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor	
<i>Buurlanden</i>	Duitsland, Frankrijk, Luxemburg en Nederland.
<i>West- en Noord-EU14-landen</i>	Ierland, Verenigd Koninkrijk, Oostenrijk, Denemarken, Zweden en Finland.
<i>Zuid-EU14-landen</i>	Italië, Spanje, Portugal en Griekenland.
<i>EU12-landen</i>	Estland, Letland, Litouwen, Polen, Tsjechië, Slovakije, Hongarije, Slovenië, Bulgarije, Roemenië, Malta en Cyprus.
<i>Europa buiten de EU</i>	Zwitserland, Noorwegen, Albanië, Belarus, Kosovo, Moldavië, Rusland, Bosnië, Oekraïne, Liechtenstein, Andorra, Monaco, San Marino, Macedonië, Kroatië, IJsland, Servië en Montenegro.
<i>Maghreblanden</i>	Algerije, Libië, Marokko, Tunesië en Mauritanië.
<i>Turkije</i>	Turkije.
<i>Andere landen</i>	Andere landen dan diegene vermeld in bovenstaande groepen.

1.2. Analyse in functie van leeftijd en buitenlandse herkomst

Figuur 1 maakt duidelijk dat er zich in het Vlaamse Gewest in het komende decennium een daling zal voordoen van het procentueel aandeel van de groep 18-24-jarigen – het deel van de bevolking dat verondersteld wordt in te stromen op de arbeidsmarkt. Pas tegen 2030 wordt een meer opwaartse trend voorspeld en zal het aantal 18-24-jarigen opnieuw toenemen. Voor de 11 Vlaamse centrumsteden en de grootstad Gent gelden grotendeels dezelfde vaststellingen. Het aantal personen tussen 18 en 24 jaar dat kan instromen op de arbeidsmarkt zal dus in eerste instantie verkleinen.

De demografische prognoses in Antwerpen verschillen echter sterk van die van het Vlaamse Gewest, de centrumsteden en Gent. Immers, de evolutie van de 18- tot 24-jarigen maakt op zich dan wel dezelfde golfbeweging, maar het laagste punt wordt reeds gehaald in 2019, dit is vier jaar vóór het gemiddelde van het Vlaamse Gewest. Na 2019 wordt verwacht dat er zich opnieuw een stijging zal voordoen zodanig dat het aandeel 18-24-jarigen zich nagenoeg volledig zal herstellen. Door de sterke stijging zal het herstel in Antwerpen bovendien sneller en sterker verlopen dan in het Vlaamse Gewest.



Figuur 1. Bevolkingsprognoses aandeel 18-24-jarigen in totale bevolking (Bron: Studiedienst van de Vlaamse Regering, SVR-projecties van de bevolking en de huishoudens voor Vlaamse steden en gemeenten, 2009-2030)

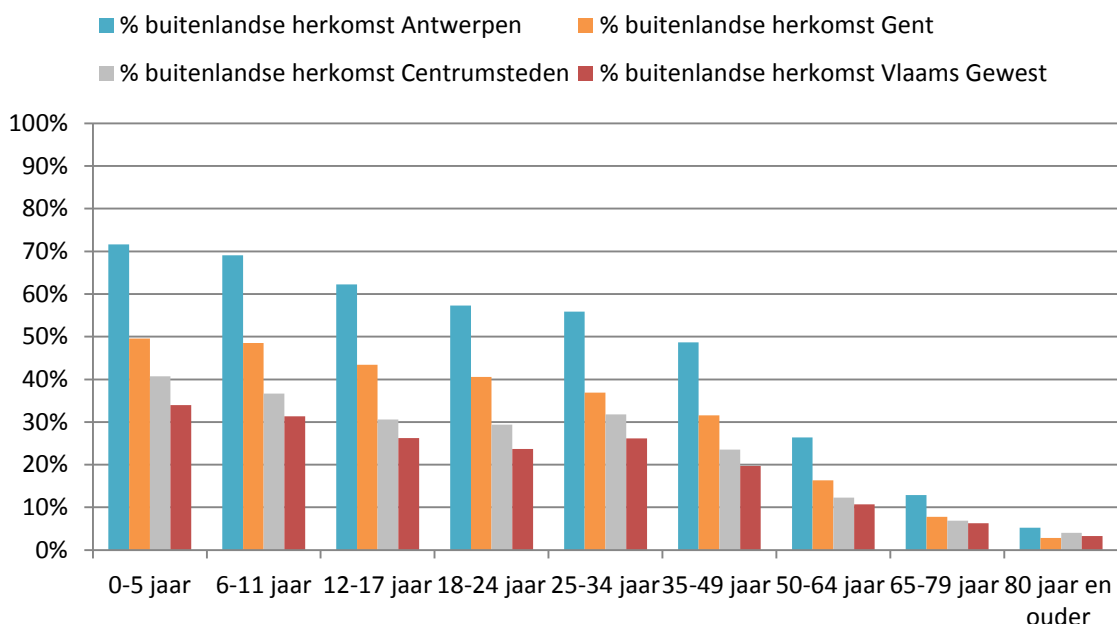
Hieronder lijsten we, op basis van de SVR-projecties, enkele plausibele redenen op die de trend in Antwerpen helpen kaderen. Een afdoend bewijs is hiermee nog niet geleverd, want het zou een vergelijking met het Vlaamse Gewest in zijn geheel vereisen en/of met andere steden. Eerder toont onderstaande exploratie aan dat de projectie voor de leeftijdsgroep 18-24-jarigen geen anomalie is.

- (1) Interne migratie: het aandeel 18-24-jarigen gaat zwaarder doorwegen in de totale bevolking, want hun groep groeit door interne migratie (positief intern migratiesaldo) terwijl dat niet zo is voor de ganse bevolking (negatief intern migratiesaldo).
- (2) Externe migratie: het aandeel 18-24-jarigen gaat zwaarder doorwegen in de bevolking, want hun positief extern migratiesaldo daalt minder drastisch dan die voor de ganse bevolking (van Antwerpen). We verwachten voor Antwerpen per saldo geen versterkte instroom vanuit het buitenland – noch in zijn geheel noch voor de 18-24-jarigen – maar de instroom van 18-24-jarigen vanuit het buitenland wordt belangrijker in het geheel van het externe migratiesaldo. Het aandeel 18-24-jarigen vanuit het buitenland in het totaal groeit (van 22% in 2013 naar 36% in 2030 volgens de projectie).
- (3) Er speelt ook een effect van verhoogde totale vruchtbaarheid (meer geboorten in Antwerpen dan verwacht volgens de Vlaamse standaard), dat al geruime

tijd kan verondersteld worden bestaande te zijn wegens de ruime aanwezigheid van inwoners met een buitenlandse herkomst. Net omdat de bevolking met een buitenlandse herkomst een karakteristieke hogere dan gemiddelde vruchtbaarheid bezit, sorteert dit effecten op de aangroei van jongeren/jongvolwassenen.

Belangrijk is op te merken dat de 'herstellende trend' van het aandeel 18-24-jarigen gekoppeld moet worden aan de veranderende samenstelling van deze leeftijdsgroep over de tijd heen. Zoals Figuur 2 aantoont, zal de samenstelling van de groep 18-24-jarigen immers opvallend wijzigen. Om een zicht te krijgen op de veranderende samenstelling van deze leeftijdsgroep, moeten we kijken naar de leeftijdsstructuur van jongere leeftijdscohorten met een buitenlandse herkomst.

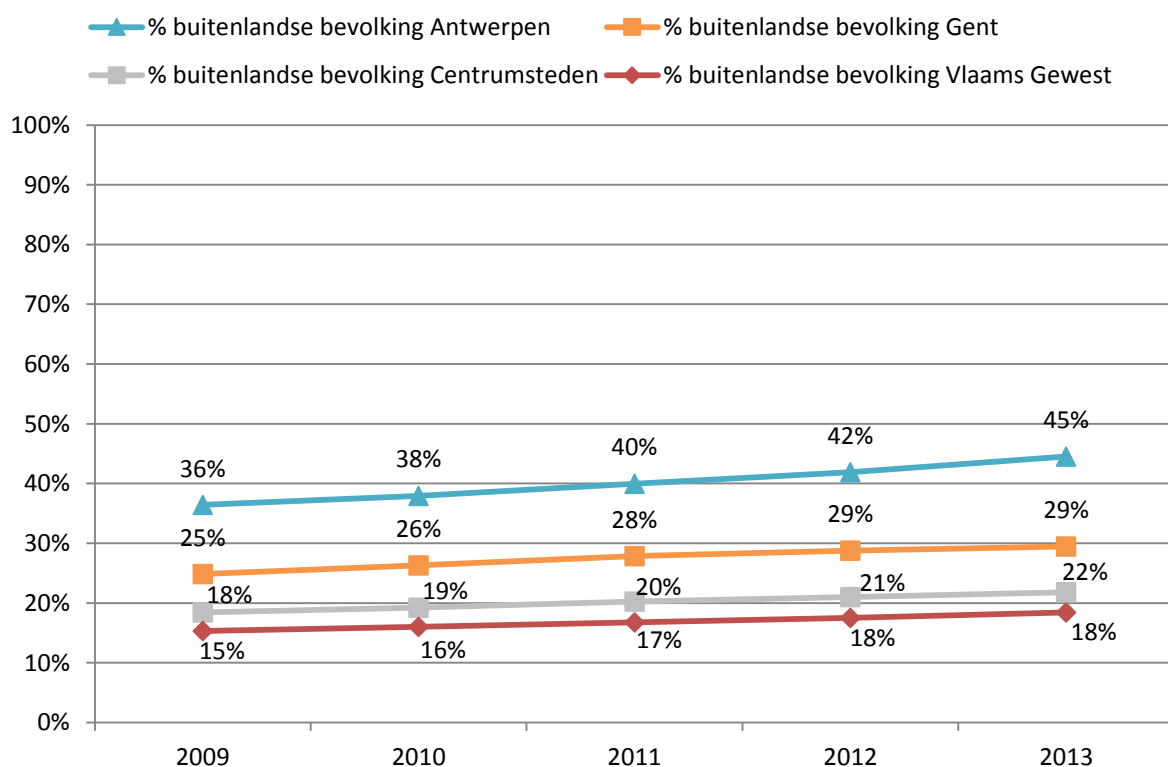
Antwerpen krijgt in het komende decennium te maken met een 'gekleurde' bevolkingsgroei, waarbij de meerderheid van de bewoners een buitenlandse herkomst zal hebben. Van de huidige groep 12-17-jarigen, die na 2020 zal intreden op de arbeidsmarkt, heeft 62,3% een buitenlandse herkomst. Van de huidige groep 0-5-jarigen, die na 2030 zal intreden op de arbeidsmarkt, heeft maar liefst 71,6% een buitenlandse herkomst. Het arbeidsmarktpotentieel in Antwerpen zal dus in toenemende mate bestaan uit personen met een buitenlandse herkomst en als zodanig 'superdivers' zijn.



Figuur 2: Aandeel personen van buitenlandse herkomst in totale bevolking volgens leeftijd, in 2013. (Bron: Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015)

Door te kijken naar de relatie tussen leeftijdsgroepen en herkomst valt op hoe Antwerpen, net als andere grote Vlaamse steden, onderhevig is aan belangrijke demografische veranderingen. Zelfs zonder de instroom van nieuwkomers zal Antwerpen het volgende decennium evolueren naar een 'majority-minority city', waarbij de meerderheid van de bewoners wortels heeft in migratie (Geldof, 2013).

Dit wordt treffend gecapteerd in Figuur 3, alwaar de evolutie wordt getoond van het aandeel personen met een buitenlandse herkomst voor Antwerpen, de centrumsteden en het Vlaamse Gewest. Deze Figuur toont duidelijk aan dat de samenstelling van de bevolking qua diversiteit in Antwerpen uniek is in vergelijking met de drie andere vergelijkingsniveaus: het aandeel personen met een buitenlandse herkomst is in Antwerpen immers substantieel hoger. Op 1 januari 2013 heeft 45% van de inwoners in Antwerpen een buitenlandse herkomst, voor de 11 Vlaamse centrumsteden en Gent daalt dat aandeel naar respectievelijk 22% en 29%. In het Vlaamse Gewest heeft slechts 18% van de inwoners een buitenlandse herkomst. Diversiteit is zonder enige twijfel de nieuwe norm in Antwerpen.



Figuur 3. Evolutie aandeel personen met een buitenlandse herkomst in totale bevolking (Bron: Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015)

Naast de sterke toename van het aantal mensen met een buitenlandse herkomst de voorbije decennia, speelt er een ander belangrijk kenmerk van superdiversiteit: de diversiteit binnen de diversiteit. Het is precies deze toegenomen complexiteit, onder

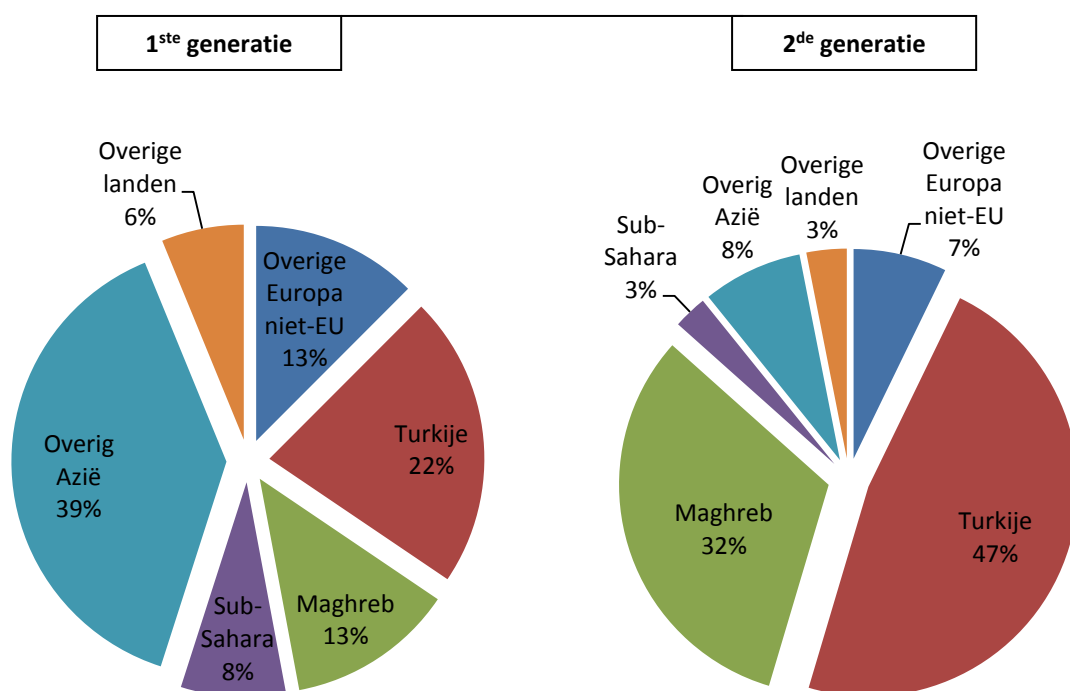
meer op etnisch, taalkundig, cultureel, religieus, juridisch of economisch vlak, dat de wezenlijke kern uitmaakt van het concept superdiversiteit (Geldof, 2013). Antwerpen telt op dit moment net geen 170 verschillende nationaliteiten op haar grondgebied (Buurtmonitor Antwerpen).

In Tabel 1 wordt duidelijk hoe de diversiteit binnen de diversiteit resulteert in een groeiende versnippering qua achtergronden van personen met een buitenlandse herkomst. Zowel voor het Vlaamse Gewest, de centrumsteden, Gent als voor Antwerpen zijn de meeste inwoners met een buitenlandse herkomst afkomstig van een land buiten de EU27. In Antwerpen ligt het aandeel personen met een niet-EU-herkomst echter veel hoger dan in de centrumsteden en het Vlaamse Gewest. Van de 227.599 personen met een buitenlandse herkomst in Antwerpen heeft 71% (161.659 personen) een niet-EU-herkomst. Het aandeel inwoners met een niet-EU-herkomst ten opzichte van de totale bevolking ligt in Antwerpen 17,8 procentpunten hoger dan in de centrumsteden, en 21,6 procentpunten hoger dan in het Vlaamse Gewest. Binnen de herkomstgroep niet-EU zijn vooral personen uit de 'Maghreb' en 'Andere landen' sterk vertegenwoordigd in Antwerpen. Hoewel het aandeel inwoners met een buitenlandse herkomst in Gent aanzienlijk lager ligt dan in Antwerpen, zijn de inwoners met een niet-EU-herkomst in de bevolking met een buitenlandse herkomst wel ongeveer even sterk vertegenwoordigd (respectievelijk 69% en 71%).

Herkomstgroep	<u>Antwerpen</u>		<u>Gent</u>		<u>Centrumsteden</u>		<u>Vlaams Gewest</u>	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Totaal buitenlandse herkomst	227 599	44,5%	73 246	29,4%	184 370	21,8%	1 180 617	18,4%
Totaal EU	65 940	12,9%	22 425	9,0%	67 522	8,0%	538 766	8,4%
<i>Buurlanden</i>	29 908	5,8%	7 492	3,0%	27 935	3,3%	292 471	4,6%
<i>West- en Noord-EU14</i>	5 836	1,1%	1 140	0,5%	3 951	0,5%	32 493	0,5%
<i>Zuid-EU14</i>	12 224	2,4%	2 847	1,1%	22 413	2,7%	119 117	1,9%
<i>EU12</i>	17 972	3,5%	10 946	4,4%	13 223	1,6%	94 685	1,5%
Totaal niet-EU	161 659	31,6%	50 821	20,4%	116 848	13,8%	641 851	10,0%
<i>Europa niet-EU</i>	20 467	4,0%	5 724	2,3%	18 619	2,2%	92 801	1,4%
<i>Turkije</i>	20 415	4,0%	21 809	8,8%	20 685	2,4%	125 097	2,0%
<i>Maghreb</i>	61 826	12,1%	7 828	3,1%	32 478	3,8%	181 575	2,8%
<i>Andere landen</i>	58 951	11,5%	15 460	6,2%	45 066	5,3%	242 378	3,8%
Totaal	511 260		249 136		844 834		6 400 654	

Tabel 1. Aantal en aandeel personen van buitenlandse herkomst, totaal en volgens herkomst, in 2013 (Bron: Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015)

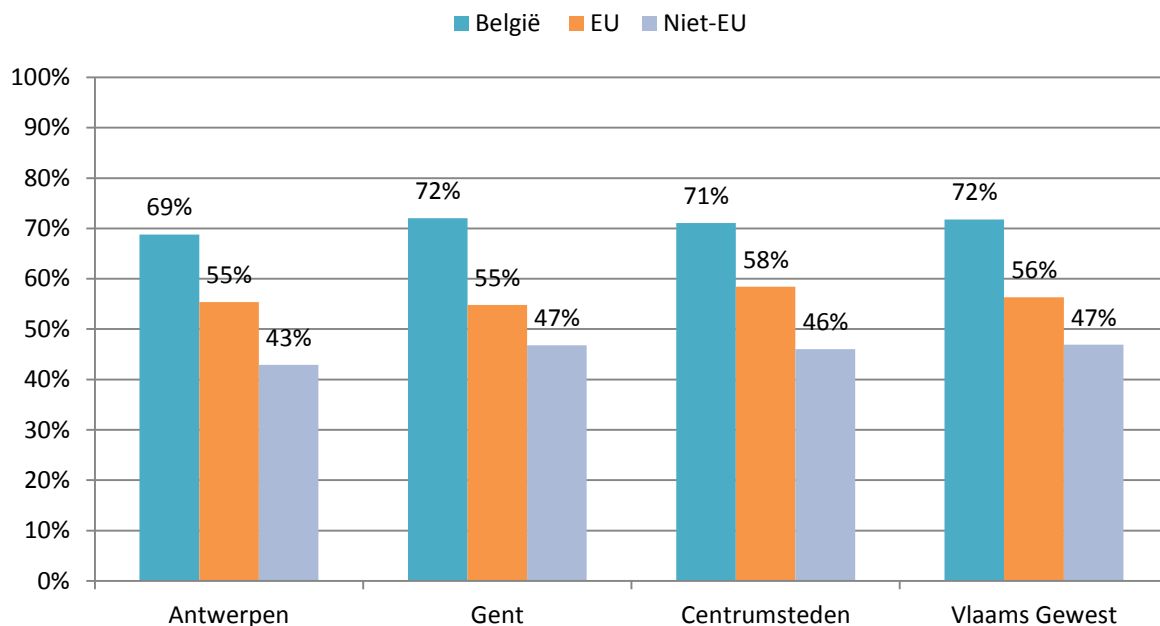
De diversificatie in herkomstlanden, zo stelt de Herkomstmonitor 2015, verschilt echter sterk tussen de verschillende generaties (zie Figuur 4). In het Vlaamse Gewest kent de populatie personen met een niet-EU-herkomst uit de tweede generatie een erg hoog aandeel personen met een Maghrebijnse of een Turkse herkomst (respectievelijk 32% en 47%), terwijl beide herkomstgroepen een relatief kleiner aandeel vormen in de populatie personen met een niet-EU-herkomst uit de eerste generatie. Het hoge aandeel personen met een Maghrebijnse en Turkse herkomst bij de tweede generatie kan verklaard worden door de migratiegeschiedenis van beide herkomstgroepen, die zich laat kenmerken door een langere aanwezigheid in het Vlaamse Gewest en een gemiddeld hoger kindertal (Djait, 2015). Omdat de LIIM niet over gegevens volgens generatie beschikt, kunnen we geen specificatie bieden over de herkomstindeling van personen met een niet-EU-herkomst uit de eerste en de tweede generatie in Antwerpen.



Figuur 4. Aandeel per herkomstgroep volgens generatie, Vlaams Gewest in 2013 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming KSZ, bewerking Departement WSE/Steunpunt WSE).

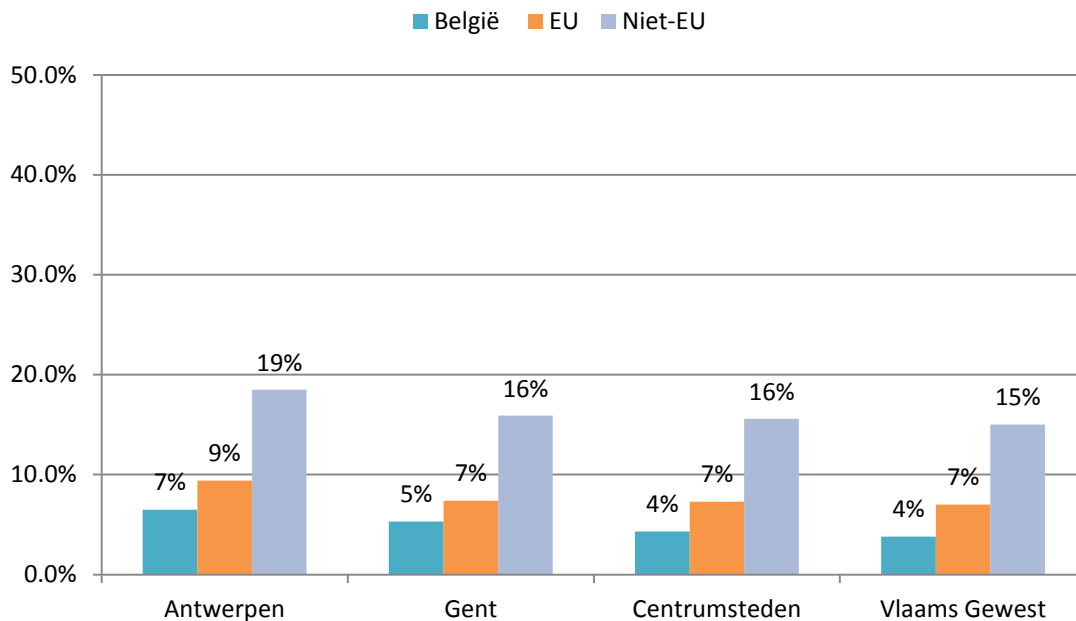
1.3. Analyse in functie van professionele activiteit

Hoewel Antwerpen op zich veel werkgelegenheid kent, heeft een grote groep uit de beroepsactieve bevolking geen werk (zie Figuur 5). De werkzaamheidsgraad ligt in Antwerpen structureel lager dan in het Vlaamse Gewest, de centrumsteden en Gent. Opmerkelijk hierbij zijn de grote verschillen naar herkomst. Van de beroepsactieve bevolking met een Belgische herkomst is in Antwerpen op 1 januari 2013 69% aan het werk (116.533 personen). De arbeidsmarktpositie van de bevolking met een buitenlandse herkomst in Antwerpen is beduidend slechter. Vooral de niet-EU-burgers kampen met een lage werkzaamheidsgraad. In 2013 was 43% van de niet-EU-burgers tussen 18 en 64 jaar aan het werk (42.504 personen). De werkzaamheidsgraad van niet-EU-burgers ligt daarmee bijna 26 procentpunten lager dan bij personen met een Belgische herkomst en 12 procentpunten lager dan bij personen met een EU-herkomst (exclusief Belgen).



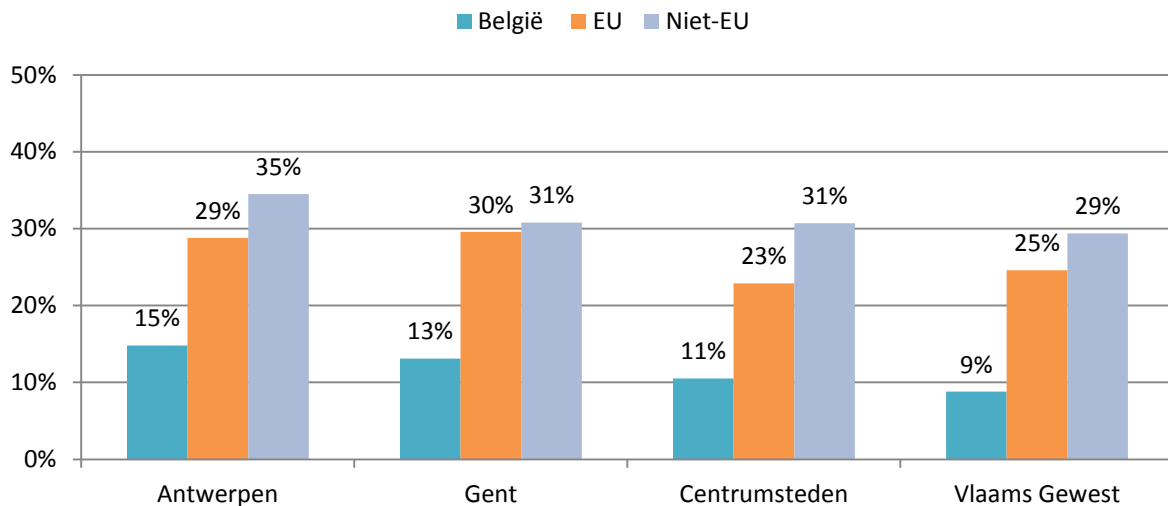
Figuur 5. De werkzaamheidsgraad volgens herkomst, in 2013 (Bron: Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015)

Als we de werkloosheidsgraad analyseren, stellen we vast dat die in Antwerpen structureel hoger ligt dan in de rest van het Vlaamse Gewest. Opnieuw is de werkloosheid het hoogst voor personen met een niet-EU-herkomst. De werkloosheidsgraad bij personen met een niet EU-herkomst ligt bijna drie maal hoger dan bij personen met een Belgische herkomst en is bijna anderhalf maal zo hoog als bij personen met een EU-herkomst (exclusief Belgen) (zie Figuur 6).



Figuur 6. De werkloosheidsgraad volgens herkomst, in 2013 (Bron: Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015)

Figuur 7 toont het aandeel personen dat leeft in een gezin met een lage werkintensiteit. Op huishoudniveau wordt gekeken hoeveel volwassenen aan het werk zijn en in welk arbeidsregime. De gezinnen met een werkintensiteit lager dan 0,2 worden beschouwd als gezinnen met een lage werkintensiteit (zie supra, p. 2). Deze gegevens bieden inzicht in de sociaaleconomische positie van personen met een buitenlandse herkomst op huishoudniveau. Opnieuw valt op dat de situatie in Antwerpen voor personen met een niet-EU-herkomst het meest negatief is, dat wil in casu zeggen dat er hogere aandelen personen zijn die leven in een gezin met een lage werkintensiteit. Voor personen met een Belgische herkomst bedraagt dit aandeel 15% (27.415), voor personen met een EU-herkomst 29% (17.217) en voor personen met een niet-EU-herkomst maar liefst 35% (53.074). Dit betekent dat meer dan één derde van de inwoners met een niet-EU-herkomst in Antwerpen leeft in een gezin met een werkintensiteit lager dan 0,2.



Figuur 7. Aandeel personen dat leeft in een gezin met een lage werkintensiteit volgens herkomst, in 2013 (Bron: Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015)

1.4. Besluit

De demografische prognoses in verband met het Vlaamse Gewest, de centrumsteden, Gent en de stad Antwerpen, geven aan dat het aandeel van de 18-24 jarigen – dus de groep van mensen die instroomt op de arbeidsmarkt – de komende decennia zal dalen. Antwerpen vormt wat dat betreft het speerpunt binnen Vlaanderen. Immers, het laagste punt zal er het snelst worden bereikt (i.c. in 2019) en de opwaartse trend zal zich er ook sneller en sterker voordoen. Wat deze 'herstellende trend' betreft, dient opgemerkt te worden dat de samenstelling van de leeftijdsgroep van 18-24-jarigen in Antwerpen in toenemende mate 'superdivers' zal zijn. Het aandeel personen met een buitenlandse herkomst in de jongere leeftijdscategorieën ligt in Antwerpen opvallend hoger dan in Gent, de centrumsteden en het Vlaamse Gewest. Deze vaststellingen betekenen concreet dat de doelgroep van instromers op de arbeidsmarkt in de eerstkomende jaren proportioneel zal verkleinen in vergelijking met de vorige jaren. Tevens zal het arbeidsmarktpotentieel in Antwerpen gradueel bestaan uit meer personen met een buitenlandse herkomst. Met de huidige kwetsbare arbeidsmarktpositie van personen met een niet-EU-herkomst zorgen de demografische evoluties voor bijzondere uitdagingen voor de Antwerpse arbeidsmarkt.

Door aandacht te besteden aan ondernemerschap kan de sociaaleconomische integratie van personen met een buitenlandse herkomst, die nu dikwijls als problematisch wordt ervaren, bevorderd worden. Ondernemerschap heeft immers een belangrijk economisch en sociaal-cultureel potentieel. Ten eerste creëren ondernemers, in tegenstelling tot werknemers, hun eigen jobs. Dit stelt hen in staat enkele van de hindernissen die personen met een buitenlandse herkomst op de arbeidsmarkt ervaren te ontwijken. Wanneer ondernemers succesvol zijn, kunnen ze daarnaast ook jobs creëren voor anderen. Nieuwe ondernemingen scheppen werkgelegenheid, en richten zich daarbij

veelal op arbeidskrachten die traditioneel moeilijker toegang vinden tot de reguliere arbeidsmarkt. Het ondernemerspotentieel van personen met een buitenlandse herkomst kan zo een belangrijke bron zijn van economische groei en jobcreatie (Carree & Thurik, 2003). Daarnaast dragen ondernemers met een buitenlandse herkomst, onder meer vanwege hun inbedding in verschillende culturen, bij tot economische vernieuwing doordat ze innoverende managementstructuren, nieuwe importgoederen en duurzame handelsrelaties introduceren (Wennekers & Thurik, 1999). Het potentieel van het ondernemerschap is echter niet louter beperkt tot werkgelegenheid en economie. Ondernemerschap kan immers ook substantieel bijdragen aan de revitalisering van straten en buurten, sterker sociaal leiderschap, een groter gevoel van eigenwaarde en meer sociale samenhang (Engelen, 2001).

In die zin bevindt Antwerpen zich in een frontpositie om een bredere en duurzamere deelname van personen met een niet-EU-herkomst aan ondernemerschap te bewerkstelligen. Precies omwille van het feit dat Antwerpen zich in het kernpunt van de evoluties bevindt, is een onderzoek naar de Antwerpse situatie niet alleen van belang voor het arbeidsmarktbeleid van Antwerpen, maar ook voor het ruimere Vlaamse beleid.

2. ZELFSTANDIGEN: DE CIJFERS

2.0. Inleiding

Dit hoofdstuk zoomt in op de omvang van het aantal zelfstandigen in Antwerpen en het Vlaamse Gewest. Hiervoor wordt één belangrijke bron gehanteerd: het datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming Kruispuntbank Sociale Zekerheid (vanaf hier: DWH AM&SB). Recentelijk zijn er vanuit het DWH AM&SB administratieve gegevens beschikbaar gesteld over de herkomst van de bevolking. Dit is het resultaat van een koppeling tussen de gegevens uit het DWH AM&SB van de KSZ en de afstammingsgegevens uit het Rijksregister. Op basis van de KSZ en het Rijksregister beschikken we op een geaggregeerd niveau, over anonieme, kwantitatieve herkomstgegevens voor (nagenoeg) de gehele bevolking, gekoppeld met gegevens van verschillende overheidsinstellingen, waaronder gegevens van RSZ, RVA, VDAB, POD MI, enz. Deze statistieken betreffen een momentopname van de bevolking.

De Figuren en Tabellen in dit hoofdstuk zijn afkomstig van bewerkingen door drie verschillende instanties:

- (1) het Departement WSE² en het Steunpunt WSE schetsten in een Herkomstmonitor een beeld van de sociaaleconomische positie van de bevolking met een buitenlandse herkomst in Vlaanderen, met bijzondere aandacht voor personen met een niet-EU-herkomst. De cijfers tonen de situatie begin 2013 (Djait, 2015).
- (2) de lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015 (LIIM) werd op vraag van de Vlaamse minister van Inburgering ontwikkeld ter ondersteuning van het integratiebeleid van de Vlaamse steden en gemeenten. De monitor bundelt gegevens op gemeentelijk niveau over de omvang en de maatschappelijke positie van de groep vreemdelingen en personen van buitenlandse herkomst om zo de lokale besturen met betrouwbare cijfergegevens te ondersteunen bij de planning en ontwikkeling van hun beleid ter zake. De cijfers tonen de situatie begin 2013.
- (3) de Studiedienst van de stad Antwerpen heeft met de Antwerpse buurtmonitor een instrument om interactief statistieken te raadplegen en te downloaden. Men kan voor de stad Antwerpen, haar districten, wijken en buurten gegevens raadplegen voor verschillende thema's zoals bevolking, economie, arbeidsmarkt, inkomen, armoede, huisvesting, veiligheid, enzovoort. Deze gegevens worden periodiek geactualiseerd. Echter, de meest recente

² Werk en Sociale Economie.

gegevens van de Studiedienst van de stad Antwerpen met betrekking tot zelfstandigen dateren van begin 2011.

Elk van deze instanties heeft vanuit een verschillende visie de data uit het DWH AM&SB bewerkt, met als gevolg dat de instanties over verschillende gegevens beschikken die voor dit onderzoek relevant zijn. Afhankelijk van welke gegevens, afkomstig uit het DWH AM&SB, gebruikt worden in dit hoofdstuk zijn we in staat cijfers voor zelfstandigen te presenteren voor één of meerdere van de verschillende vergelijkingsniveau's uit hoofdstuk 1. Gebruiken we bewerkingen van het Departement WSE en het Steunpunt WSE, dan beschikken we enkel over cijfers van het Vlaamse Gewest, daar het Departement WSE momenteel niet over subregionale gegevens beschikt. De LIIM beschikt over gegevens van zelfstandigen in alle Vlaamse gemeenten. Dit stelt ons derhalve in staat de cijfers voor Antwerpen te vergelijken met die van Gent, de centrumsteden en het Vlaamse Gewest. De Studiedienst van de stad Antwerpen tenslotte beschikt naast gegevens van zelfstandigen in Antwerpen ook over gegevens van zelfstandigen in het Vlaamse Gewest. Omdat het, omwille van de specificiteit van de Antwerpse demografische en economische context, uiterst relevant is om cijfers over zelfstandigen met een buitenlandse herkomst in Antwerpen te kaderen in een ruimere context, wisselen we in de loop van dit hoofdstuk tussen de verschillende vergelijkingsniveau's (Vlaams Gewest, centrumsteden, Gent en Antwerpen). Dit heeft tot gevolg dat de rest van dit hoofdstuk bestaat uit twee delen. In het eerste deel worden de cijfers gepresenteerd voor zelfstandigen in het Vlaamse Gewest. Het tweede deel zoomt in op de cijfers voor zelfstandigen in Antwerpen, om waar mogelijk vergelijkingen te maken met Gent, de centrumsteden en het globale Vlaamse Gewest.

Alvorens we een concreet overzicht geven van de cijfers met betrekking tot de zelfstandigen in Antwerpen en het Vlaamse Gewest, bieden we eerst een overzicht van de gehanteerde definities. Voor centrale concepten uit hoofdstuk 1 hanteren we in dit hoofdstuk dezelfde definities (zie supra, p. 2-3). Merk op dat de herkomstindelingen van de verschillende instanties (Departement WSE/Steunpunt WSE, LIIM³ en Studiedienst van de stad Antwerpen) niet geheel met elkaar stroken.

2.1. Definities

Centrale concepten	
<i>Ondernemersratio</i>	Aandeel zelfstandigen in de potentiële beroepsbevolking.
<i>Potentiële beroepsbevolking</i>	Alle inwoners met een leeftijd tussen de 18 en 64 jaar.

³ Voor de herkomstindeling van de LIIM, zie hoofdstuk 1.

Herkomstindeling Departement WSE/Steunpunt WSE	
<i>BE</i>	België.
<i>EU</i>	Bulgarije, Cyprus, Denemarken, Duitsland, Estland, Finland, Frankrijk, Griekenland, Hongarije, Ierland, Italië, Letland, Litouwen, Luxemburg, Malta, Nederland, Oostenrijk, Polen, Portugal, Roemenië Spanje, Slovenië, Slowakije, Tsjechië, Verenigd Koninkrijk en Zweden.
<i>Niet-EU</i>	Overige landen.
<i>Overig Europa</i>	Albanië, Andorra, Belarus, Bosnië-Herzegovina, Kosovo, IJsland, Liechtenstein, Kroatië, Macedonië, Moldavië, Monaco, Montenegro, Noorwegen, Oekraïne, Rusland, San Marino, Servië, Vaticaanstad, Wit-Rusland en Zwitserland.
<i>Maghreb</i>	Algerije, Libië, Marokko, Tunesië en Mauritanië.
<i>Sub-Saharaanse landen</i>	Alle Afrikaanse landen exclusief de Maghreblanden.
<i>Turkije</i>	Turkije.
<i>Overig Azië</i>	Midden-Oosten en overige Aziatische landen (excl. Turkije).
<i>Overige landen</i>	Noord-, Centraal- en Zuid-Amerika en Oceanië.

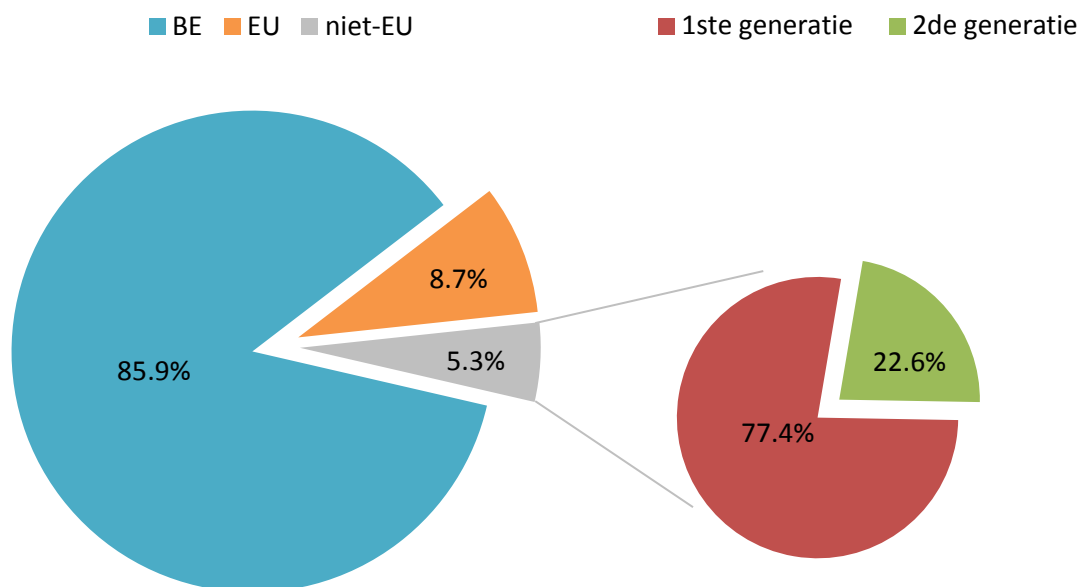
Herkomstindeling Studiedienst, stad Antwerpen	
<i>EU15 (excl. België)</i>	Duitsland, Denemarken, Finland, Frankrijk, Griekenland, Ierland, Italië, Luxemburg, Nederland, Oostenrijk, Portugal, Spanje, Verenigd Koninkrijk en Zweden.
<i>EU12</i>	Bulgarije, Cyprus, Estland, Hongarije, Letland, Litouwen, Malta, Polen, Roemenië, Slowakije, Slovenië en Tsjechië.
<i>Maghreb</i>	Algerije, Libië, Marokko, Tunesië en Mauritanië.
<i>Midden-Oosten</i>	Bahrein, Egypte, Irak, Iran, Israel, Jemen, Jordanië, Koeweit, Libanon, Oman, Palestina, Qatar, Saoedie Arabië, Syrië, Turkije en de Verenigde Arabische Emiraten.
<i>Andere</i>	De groepen waar 'andere' in vermeld wordt (Andere Afrika, Andere Azië,...) bevatten alle andere landen binnen een continent die in een voorgaande klasse nog niet opgenomen werden.

2.2. Zelfstandigen in het Vlaamse Gewest

In 2013 telde het Vlaamse Gewest in totaal 434.500 zelfstandigen⁴ (Djait, 2015). 5,3% van de zelfstandigen heeft een niet-EU-herkomst (23.000). Van de 23.000 zelfstandigen met een niet-EU-herkomst behoren 17.700 zelfstandigen (77,4%) tot de eerste generatie (buiten België geboren) en behoren 5.300 zelfstandigen (22,6%) tot de tweede generatie

⁴ Alle personen die ofwel uitsluitend een zelfstandige activiteit uitoefenen, dan wel een zelfstandige activiteit combineren met een minder belangrijke, loontrekkende job. De zelfstandigen in bijberoep zijn niet mee opgenomen in de cijfers.

(in België geboren). 8,7% van de zelfstandigen heeft een EU-herkomst (36.700). Dit maakt dat 60.700 zelfstandigen over een buitenlandse herkomst (EU-herkomst + niet-EU-herkomst) beschikken, oftewel 14% van de totale populatie zelfstandigen in Vlaanderen (zie Figuur 8).



Figuur 8. Verdeling van de totale populatie van zelfstandigen volgens herkomst en generatie, Vlaams Gewest 2013 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming KSZ, bewerking Departement WSE/Steunpunt WSE).

Tabel 2 toont de evolutie van het aandeel zelfstandigen per herkomstgroep voor het Vlaamse Gewest van 2009 tot 2013. Met 60.700 personen en een aandeel van 14% vormen de zelfstandigen met een buitenlandse herkomst een steeds belangrijker deel van de totale groep zelfstandigen in Vlaanderen. In vijf jaar tijd steeg de populatie van zelfstandigen met een buitenlandse herkomst met 22% (+11.000), terwijl het aantal zelfstandigen met een Belgische herkomst nagenoeg stagneerde (+281). De populatie zelfstandigen met een EU-herkomst nam toe met 16,5% (+5345). Deze toename is vooral te wijten aan de opvallende stijging van het aantal zelfstandigen met een EU12-herkomst (van 5174 zelfstandigen in 2009 naar 8757 zelfstandigen in 2013, oftewel een stijging van 69,3%).

De populatie zelfstandigen met een niet-EU-herkomst steeg in vijf jaar tijd met maar liefst 33% (+5708). De grootste stijgers in de groep zelfstandigen met een niet-EU-herkomst waren de zelfstandigen met een Aziatische herkomst, met een absolute groei van 1638 zelfstandigen, en de groep zelfstandigen met een Turkse herkomst, met een absolute groei van 1491 zelfstandigen. De relatief kleinere groep zelfstandigen met een overige Europese herkomst groeide verhoudingsgewijs het sterkst met 54,8% (+917).

Herkomstgroep	<u>Aantal zelfstandigen</u>					Toename sinds 2009 (in %)
	2009	2010	2011	2012	2013	
Totaal België	372 983	372 550	373 056	373 159	373 264	0,1%
Totaal EU	32 311	33 373	34 783	36 176	37 656	16,5%
<i>EU-14</i>	27 137	27 623	28 063	28 483	28 899	6,5%
<i>EU-12</i>	5 174	5 750	6 720	7 693	8 757	69,3%
Totaal niet-EU	17 294	18 467	19 917	21 586	23 002	33,0%
<i>Overig Europa</i>	1 672	1 842	2 047	2 336	2 589	54,8%
<i>Turkije</i>	4 915	5 269	5 696	6 105	6 406	30,3%
<i>Maghreb</i>	2 883	3 071	3 345	3 646	3 916	35,8%
<i>Sub-sahara</i>	1 145	1 239	1 327	1 427	1 535	34,1%
<i>Overig Azië</i>	5 657	5 985	6 362	6 854	7 295	29,0%
<i>Overige landen</i>	1 022	1 061	1 140	1 218	1 261	23,4%
Onbekend	470	497	485	552	549	16,8%
Totaal	423 058	424 887	428 241	431 473	434 471	2,7%

Tabel 2. Evolutie aantal zelfstandigen volgens herkomst, Vlaams Gewest 2009-2013 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking Departement WSE/Steunpunt WSE)

Tabel 3 maakt duidelijk dat de groei van zelfstandigen met een niet-EU-herkomst geboren in België (42%, +1.600) van 2009 tot 2013 verhoudingsgewijs sterker was dan voor de zelfstandigen met een niet-EU-herkomst geboren in het buitenland (30,5%, +4.100). Voor zelfstandigen met een EU-herkomst wordt die trend niet bevestigd. Zelfstandigen met een EU-herkomst uit de eerste generatie groeien zowel absoluut als relatief sterker dan zelfstandigen met een EU-herkomst uit de tweede generatie. Omdat we verwachten dat de groep ondernemers met een niet-EU-herkomst uit de tweede generatie in de toekomst nog zal toenemen is de focus van dit onderzoek op de verschillen tussen generaties binnen de populatie ondernemers met een niet-EU-herkomst betekenisvol.

Herkomstgroep	Aantal zelfstandigen					Toename sinds 2009 (in %)
	2009	2010	2011	2012	2013	
Totaal België	372 983	372 550	373 056	373 159	373 264	0,1%
Totaal EU	32 311	33 373	34 783	36 176	37 656	16,5%
<i>geboren in België</i>	11 356	11 708	12 036	12 433	12 830	13,0%
<i>geboren in buitenland</i>	20 955	21 665	22 747	23 743	24 826	18,5%
Totaal niet-EU	17 294	18 467	19 917	21 586	23 002	33,0%
<i>geboren in België</i>	3 726	4 003	4 455	4 885	5 291	42,0%
<i>geboren in buitenland</i>	13 568	14 464	15 462	16 701	17 711	30,5%
Onbekend	470	497	485	552	549	16,8%
Totaal	423 058	424 887	428 241	431 473	434 471	2,7%

Tabel 3. Evolutie aantal zelfstandigen volgens herkomst en generatie, Vlaams Gewest 2009-2013
(Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking Departement WSE/Steunpunt WSE)

Zoals bovenstaande cijfers aantonen zal het aandeel zelfstandigen met een buitenlandse herkomst steeds belangrijker worden in de totale groep zelfstandigen in het Vlaamse Gewest. Terwijl het aantal zelfstandigen met een Belgische herkomst stagneerde, steeg de populatie van zelfstandigen met een buitenlandse herkomst overheen alle verschillende herkomstgroepen. Echter, bij deze vaststelling hoort een belangrijke nuance. Uit Tabel 4 wordt immers duidelijk hoe het aandeel zelfstandigen in de potentiële beroepsbevolking (zie supra, p. 19) - in casu de relatieve omvang van het ondernemerschap binnen de verschillende herkomstgroepen – nauwelijks toeneemt in de periode 2009-2013. Voor alle herkomstgroepen stellen we vast dat het aandeel zelfstandigen in de potentiële beroepsbevolking overheen 5 jaar stabiel blijft. De sterke groei van de populatie van zelfstandigen met een buitenlandse herkomst wordt dus hoofdzakelijk verklaard door de sterke groei van de potentiële beroepsbevolking met een buitenlandse herkomst.

Herkomstgroep	Aandeel zelfstandigen in potentiële beroepsbevolking				
	2009	2010	2011	2012	2013
Totaal België	11,4%	11,4%	11,4%	11,5%	11,6%
Totaal EU	10,8%	10,8%	10,8%	10,7%	10,8%
EU-14	10,5%	10,5%	10,4%	10,4%	10,3%
EU-12	12,9%	12,5%	12,5%	12,5%	12,6%
Totaal niet-EU	5,8%	5,8%	5,8%	5,9%	6,0%
Overig Europa	3,7%	3,8%	3,8%	4,1%	4,5%
Turkije	7,5%	7,7%	8,0%	8,2%	8,4%
Maghreb	3,5%	3,5%	3,6%	3,7%	3,8%
Sub-sahara	3,1%	3,1%	3,1%	3,1%	3,1%
Overig Azië	10,8%	10,6%	10,4%	10,2%	10,1%
Overige landen	6,0%	5,8%	5,8%	5,9%	5,8%
Onbekend	7,1%	6,7%	6,5%	6,6%	6,5%
Totaal	10,9%	10,9%	10,9%	10,9%	11,0%

Tabel 4. Evolutie aandeel zelfstandigen in de potentiële beroepsbevolking, Vlaams Gewest 2009-2013 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking Departement WSE/Steunpunt WSE)

De relatie tussen het aantal zelfstandigen en de totale beroepsbevolking is indicatief om de populariteit van het ondernemerschap onder de verschillende herkomstgroepen te meten. Op 1 januari 2013 was van alle inwoners met een Belgische herkomst tussen 18 en 64 jaar 11,6% actief als zelfstandige (zie Tabel 4). De groep inwoners met een EU-herkomst kent een vergelijkbaar aandeel zelfstandigen (10,8%). De groep inwoners met een EU12-herkomst kent echter een groter aandeel zelfstandigen (12,6%) dan de groep inwoners met een Belgische herkomst. Ondernemerschap lijkt voor de groep inwoners met een niet-EU-herkomst (6%) veel minder populair dan voor de groep inwoners met een Belgische herkomst of EU-herkomst. Hoewel, tussen de diverse herkomstgroepen vallen er beduidende verschillen op qua ondernemerschap. De groep inwoners met een Aziatische herkomst valt duidelijk op met een hoge ondernemersratio (10,1%). Daarna volgt de groep inwoners met een Turkse herkomst (8,4%). Voor de inwoners met een Maghrebijnse herkomst of Sub-Saharaanse herkomst liggen de ondernemersratio's opvallend lager (respectievelijk 3,8% en 3,1%).

Tenslotte nemen we in Tabel 5 de sectorale verdeling van zelfstandigen met een buitenlandse herkomst onder de loep. Wat meteen opvalt is dat de sectorale verdeling van zelfstandigen met een buitenlandse herkomst sterk verschilt van de sectorale verdeling van zelfstandigen met een Belgische herkomst. Zelfstandigen met een buitenlandse herkomst zijn opvallend minder vaak actief in de land- en tuinbouw (primaire sector). In 2013 werkte 8,8% van de zelfstandigen met een Belgische herkomst in de land- en tuinbouw, in vergelijking met 0,8% van de zelfstandigen met

een EU-herkomst en 3,4% van de zelfstandigen met een niet-EU-herkomst. Ook in de diensten aan personen zijn zelfstandigen met een buitenlandse herkomst ondervertegenwoordigd (respectievelijk 5,1% van de zelfstandigen met een EU-herkomst en 4,7% van de zelfstandigen met een niet-EU-herkomst) ten opzichte van zelfstandigen met een Belgische herkomst (7,5%). Zelfstandigen met een EU-herkomst zijn oververtegenwoordigd in de bouw. Bijna één op de zeven zelfstandigen met een EU-herkomst is actief in de bouw. Voor zelfstandigen met een Belgische herkomst en een niet-EU-herkomst daalt dit aandeel naar respectievelijk één op de tien en één op de veertien zelfstandigen.

Bij de groep zelfstandigen met een niet-EU-herkomst valt op dat de sectorale spreiding zeer ongelijk verloopt. 22,3% van de zelfstandigen met een niet-EU-herkomst is actief in de horecasector, tegenover 9,6% van de zelfstandigen met een Belgische herkomst en 16,1% van de zelfstandigen met een EU-herkomst. Meer dan één op vijf zelfstandigen met een niet-EU-herkomst beheert een kleinhandelszaak. Bij zelfstandigen met een Belgische herkomst (16,8%) en zelfstandigen met een EU-herkomst (14,8%) liggen die aandelen veel lager. Tenslotte zijn zelfstandigen met een niet-EU-herkomst vaker actief in de transport, logistiek en post. Binnen de groep zelfstandigen met een niet-EU-herkomst zijn er echter belangrijke verschillen tussen de eerste en de tweede generatie. Zelfstandigen uit de tweede generatie zijn minder sterk vertegenwoordigd in de kleinhandel en de horeca en zijn, vaker dan de eerste generatie, actief in de bouw en de zakelijke – en persoonlijke dienstverlening.

Sector	BE	EU	niet-EU	1 ^{ste} generatie niet-EU	2 ^{de} generatie niet-EU
Primaire sector	8,8%	3,4%	0,8%	0,8%	0,7%
Secundaire sector	14,1%	18,6%	10,7%	9,9%	13,2%
Industrie	4,1%	3,5%	3,1%	3,2%	2,6%
Bouw	10,0%	15,1%	7,6%	6,7%	10,5%
Tertiaire sector	66,3%	66,9%	76,8%	77,3%	74,8%
Groothandel	10,1%	10,4%	11,3%	11,1%	12,0%
Kleinhandel	16,8%	14,8%	21,2%	22,5%	16,9%
Transport, logistiek en post	2,6%	2,9%	4,7%	4,5%	5,2%
Horeca en toerisme	9,6%	16,1%	22,3%	23,1%	19,5%
Informatica, media en telecom	0,5%	0,6%	0,6%	0,6%	0,5%
Financiële diensten	1,5%	0,6%	0,3%	0,3%	0,5%
Zakelijke dienstverlening	17,8%	16,5%	11,7%	10,9%	14,3%
Diensten aan personen	7,5%	5,1%	4,7%	4,3%	6,0%
Quartaire sector	10,8%	11,1%	11,8%	11,9%	11,4%
Recreatie, cultuur en sport	1,9%	2,2%	2,3%	2,4%	2,2%
Openbare besturen en onderwijs	0,8%	1,3%	0,8%	0,8%	1,0%
Gezondheidszorg	5,9%	2,8%	2,6%	2,7%	2,2%
Maatschappelijke dienstverlening en belangenvertegenwoordiging	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Onbekend	2,2%	4,7%	6,1%	6,1%	6,0%
Totaal	373 300	37 700	23 000	17 700	5 300

Tabel 5. Aandeel zelfstandigen volgens sector, herkomst en generatie, Vlaams Gewest 2013 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking Departement WSE/Steunpunt WSE)

2.3. Zelfstandigen in Antwerpen

In dit deel beschrijven we het ondernemerschap bij de diverse herkomstgroepen in Antwerpen op basis van cijfers uit het DWH AM & SB. Waar mogelijk vergelijken we de gegevens voor Antwerpen met de gegevens voor Gent, de 11 Vlaamse centrumsteden en het Vlaamse Gewest.

Tabel 6 toont het aantal en aandeel zelfstandigen per herkomstgroep voor de vier vergelijkingsgebieden: Antwerpen, Gent, de centrumsteden en het Vlaamse Gewest. In het Vlaamse Gewest bestaat de groep zelfstandigen met een EU-herkomst (39.866) voor meer dan de helft uit zelfstandigen met een herkomst uit de buurlanden (21.683). Binnen de populatie zelfstandigen met een niet-EU-herkomst worden de meeste zelfstandigen geteld onder de groepen met Andere niet-EU (Andere landen) of Turkse

herkomst (respectievelijk 10.810 en 6.427 zelfstandigen). De 11 Vlaamse centrumsteden kennen een erg vergelijkbare verdeling van zelfstandigen per herkomstgroep. Net als in het Vlaamse Gewest maakt de groep zelfstandigen zonder buitenlandse herkomst ongeveer 87% uit. Ongeveer 8% van de zelfstandigen heeft een EU-herkomst, nog eens 6% van de zelfstandigen heeft een niet-EU-herkomst. Net als in het Vlaamse Gewest zijn de zelfstandigen met een Andere niet-EU en Turkse herkomst oververtegenwoordigd binnen de populatie zelfstandigen met een niet-EU-herkomst. Gent kent in vergelijking met de centrumsteden en het Vlaamse Gewest een hoger aandeel zelfstandigen met een buitenlandse herkomst (respectievelijk 23% in Gent tegenover 13% in de centrumsteden en het Vlaamse Gewest). In Gent zijn zelfstandigen met EU12-herkomst en zelfstandigen met een Turkse herkomst relatief sterker vertegenwoordigd. Deze herkomstgroepen zijn in de Gent dan ook meer aanwezig dan in de centrumsteden en het Vlaamse Gewest (zie supra, p. 13).

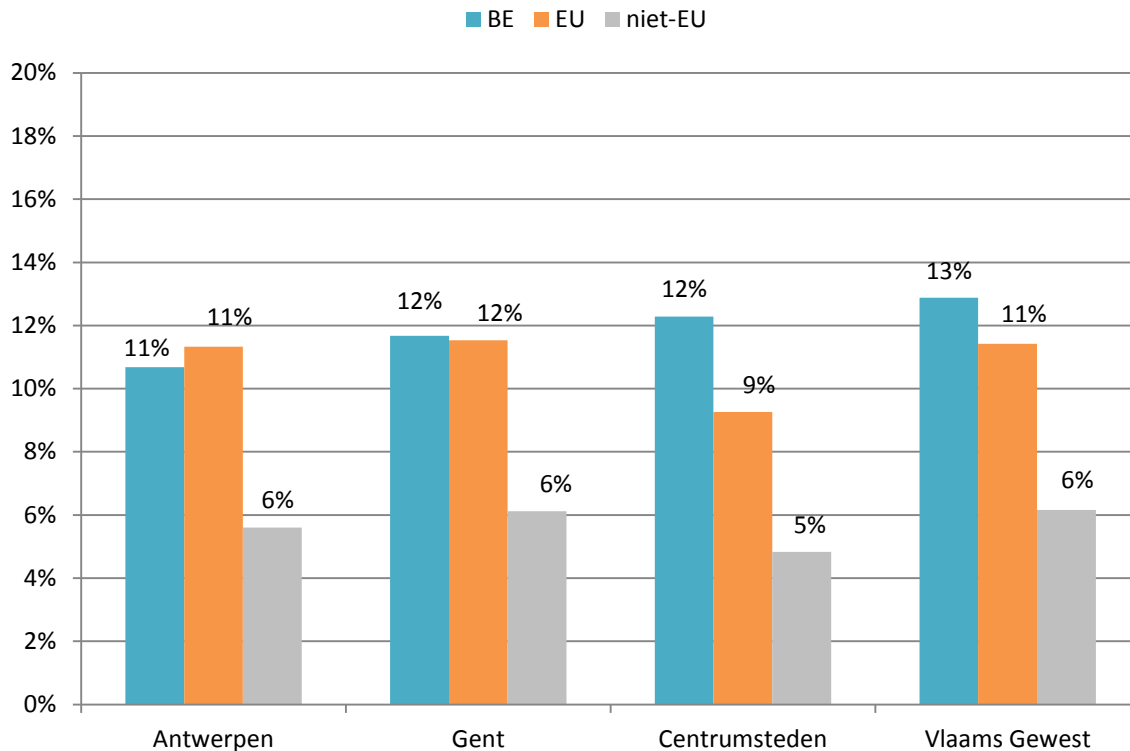
Herkomstgroep	Antwerpen		Gent		Centrumsteden		Vlaams Gewest	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Totaal België	18 105	63,1%	12 906	77,3%	48 010	86,6%	413 817	86,7%
Totaal EU	5 032	17,5%	1 833	11,0%	4 135	7,5%	39 866	8,3%
<i>Buurlanden</i>	2 161	7,5%	531	3,2%	1 961	3,5%	21 683	4,5%
<i>West- en Noord-EU14</i>	432	1,5%	92	0,6%	263	0,5%	2 426	0,5%
<i>Zuid-EU14</i>	513	1,8%	185	1,1%	1 073	1,9%	6 914	1,4%
<i>EU12</i>	1 926	6,7%	1 025	6,1%	838	1,5%	8 843	1,9%
Totaal niet-EU	5 544	19,3%	1 962	11,7%	3 271	5,9%	23 823	5,0%
<i>Europa niet-EU</i>	527	1,8%	133	0,8%	373	0,7%	2 630	0,6%
<i>Turkije</i>	1 075	3,7%	1 104	6,6%	819	1,5%	6 427	1,3%
<i>Maghreb</i>	1 104	3,8%	151	0,9%	557	1,0%	3 956	0,8%
<i>Andere landen</i>	2 838	9,9%	574	3,4%	1 522	2,7%	10 810	2,3%
Totaal	28 681	100,0%	16 701	100,0%	55 416	100,0%	477 506	100,0%

Tabel 6. Aantal en aandeel zelfstandigen volgens herkomst in Antwerpen, in 2013 (Bron: lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015).

In Antwerpen ligt het aandeel zelfstandigen met een buitenlandse herkomst echter veel hoger dan in Gent, de centrumsteden en het Vlaamse Gewest. Tabel 6 toont dat in Antwerpen meer dan één derde van de zelfstandigen een buitenlandse herkomst heeft. 18% van de zelfstandigen in Antwerpen heeft een EU-herkomst, in vergelijking met 11% in Gent en ongeveer 8% in de centrumsteden en het Vlaamse Gewest. Naast een grote groep zelfstandigen met een herkomst uit de buurlanden (7,5% of 2.161) is er in Antwerpen een bijna even grote groep zelfstandigen met een EU12-herkomst (6,7% of 1.926) actief. Erg opvallend is het grote aandeel zelfstandigen met een niet-EU-herkomst in Antwerpen. Dit aandeel ligt in Antwerpen 7 procentpunten hoger dan in Gent en ongeveer 14 procentpunten hoger dan in de centrumsteden en het Vlaamse Gewest.

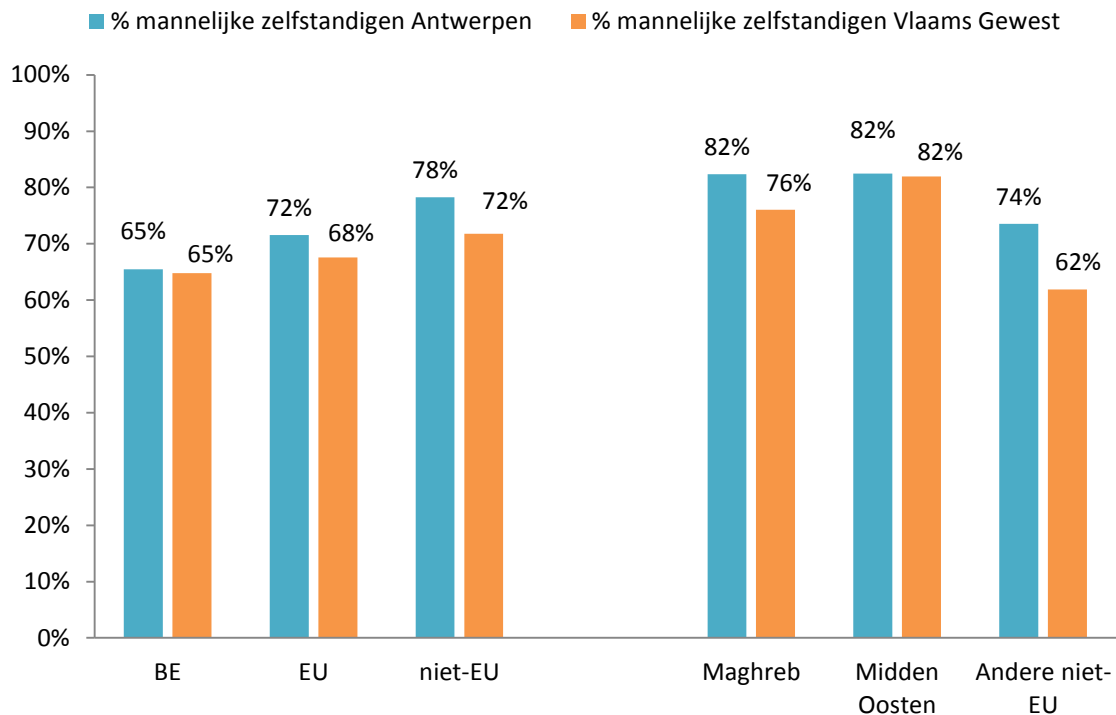
Opnieuw worden binnen de populatie zelfstandigen met een niet-EU-herkomst de meeste zelfstandigen geteld onder de groepen met een Andere niet-EU of een Turkse herkomst (respectievelijk 10% en 4%). Echter, Antwerpen kent, in vergelijking met Gent, de centrumsteden en het Vlaamse Gewest, een grotere aanwezigheid van zelfstandigen met een Maghrebijnse herkomst (4%). De bevolking met een Maghrebijnse herkomst is in Antwerpen dan ook sterker vertegenwoordigd dan in de vergelijkingsgebieden (zie supra, p. 13).

In Figuur 9 meten we de populariteit van het ondernemerschap onder de diverse herkomstgroepen voor Antwerpen, Gent, de centrumsteden en het Vlaamse Gewest door het aantal zelfstandigen te relateren aan de totale potentiële beroepsbevolking tussen 18 en 64 jaar, cf. de totale bevolking tussen de 18 en 64 jaar. Omdat de LIIM enkel over gemeentelijke gegevens per grote herkomstgroep (Belgische herkomst, EU-herkomst en niet-EU-herkomst) beschikt, kunnen we in Figuur 9 niet inzoomen op de populariteit van het ondernemerschap bij de kleine herkomstgroepen (Maghreb, Turkije, Andere landen, enz.). Van alle inwoners met een Belgische herkomst in Antwerpen is één op de tien aan het werk als zelfstandige (zie Figuur 9). De groep met een EU-herkomst in Antwerpen heeft een vergelijkbaar aandeel, terwijl het aandeel van de groep met een niet-EU-herkomst ver achterblijft (6%). Over het algemeen zijn er geen beduidende verschillen tussen de ondernemersratio's van de herkomstgroepen overheen de verschillende vergelijkingsniveau's, afgezien van de trend in Antwerpen waarbij de ondernemersratio van personen met een Belgische herkomst lager ligt dan in de andere vergelijkingsniveau's.



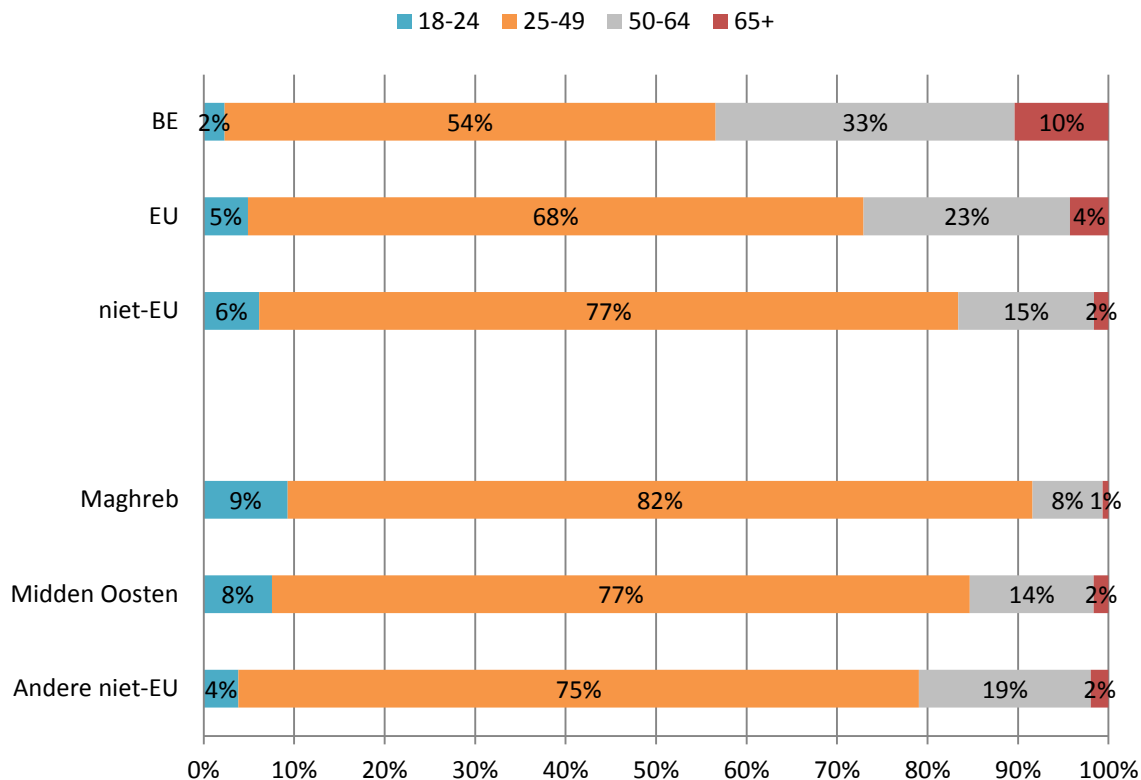
Figuur 9. Aandeel zelfstandigen in de potentiële beroepsbevolking (18-64 jaar) volgens herkomst, in 2013 (Bron: Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015)

Wanneer we kijken naar Figuur 10 zien we dat de populatie voor dit onderzoek, in casu de populatie zelfstandigen met niet-EU-herkomst in Antwerpen, voornamelijk uit mannen bestaat. In 2011 is 78% van de zelfstandigen met een niet-EU-herkomst in Antwerpen mannelijk, dat aandeel ligt veel hoger dan bij de zelfstandigen met een Belgische herkomst en de zelfstandigen met een EU-herkomst (respectievelijk 65% en 72%). Acht op de tien zelfstandigen met een Maghrebijnse herkomst of een Midden-Oosterse herkomst is mannelijk. Voor de groep zelfstandigen met een Andere niet-EU-herkomst daalt dat aandeel naar 74%. Wat bovendien opvalt is dat het aandeel mannelijke zelfstandigen voor de diverse herkomstgroepen steeds hoger ligt in Antwerpen dan in het Vlaamse Gewest.



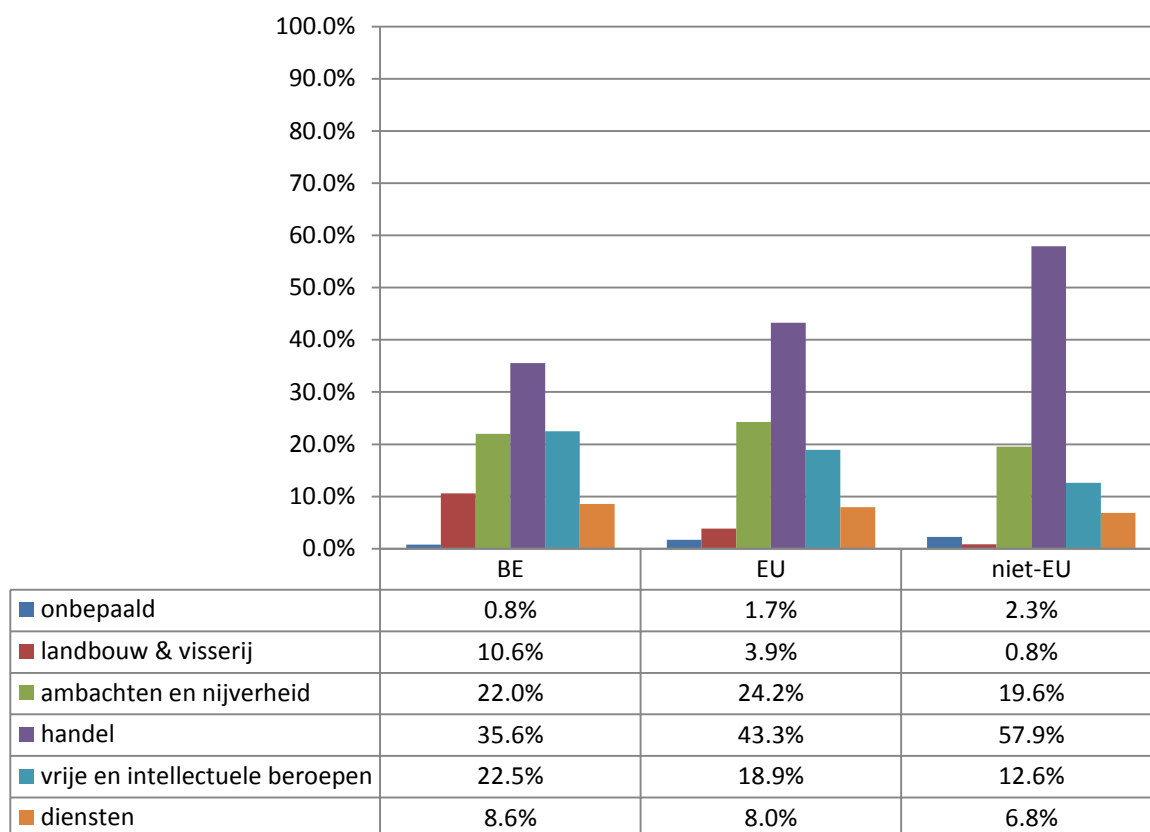
Figuur 10. Aandeel mannelijke zelfstandigen volgens herkomst, Antwerpen en Vlaams Gewest 2011 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking: stad Antwerpen, Studiedienst Stadsobservatie)

Tevens leert Figuur 11 dat de demografische leeftijdsstructuur van de groep zelfstandigen met een niet-EU-herkomst in vergelijking met de groep zelfstandigen met een Belgische herkomst en een EU-herkomst gekenmerkt wordt door een opmerkelijk lager aandeel 'oudere' zelfstandigen (50-plussers). Voor de populatie zelfstandigen met een Belgische herkomst bedraagt het aandeel 50-plussers 43%, terwijl van de groep zelfstandigen met een niet-EU-herkomst slechts 17% ouder is dan 50 jaar. De groep zelfstandigen met een niet-EU-herkomst wordt in vergelijking met de groep zelfstandigen met een Belgische herkomst gekenmerkt door een betere vertegenwoordiging van jongeren. Van de groep zelfstandigen met een niet-EU-herkomst is 6,1% jonger dan 24 jaar, terwijl van de groep zelfstandigen met een Belgische herkomst slechts 2,3% jonger is dan 24 jaar. Binnen de groep zelfstandigen met een niet-EU-herkomst kennen de zelfstandigen met een Maghrebijnse herkomst duidelijk de 'jongste' leeftijdsverdeling in vergelijking met de andere herkomstgroepen. De cijfers voor de leeftijdsverdeling van zelfstandigen in het Vlaamse Gewest zijn erg vergelijkbaar met de cijfers van Antwerpen.



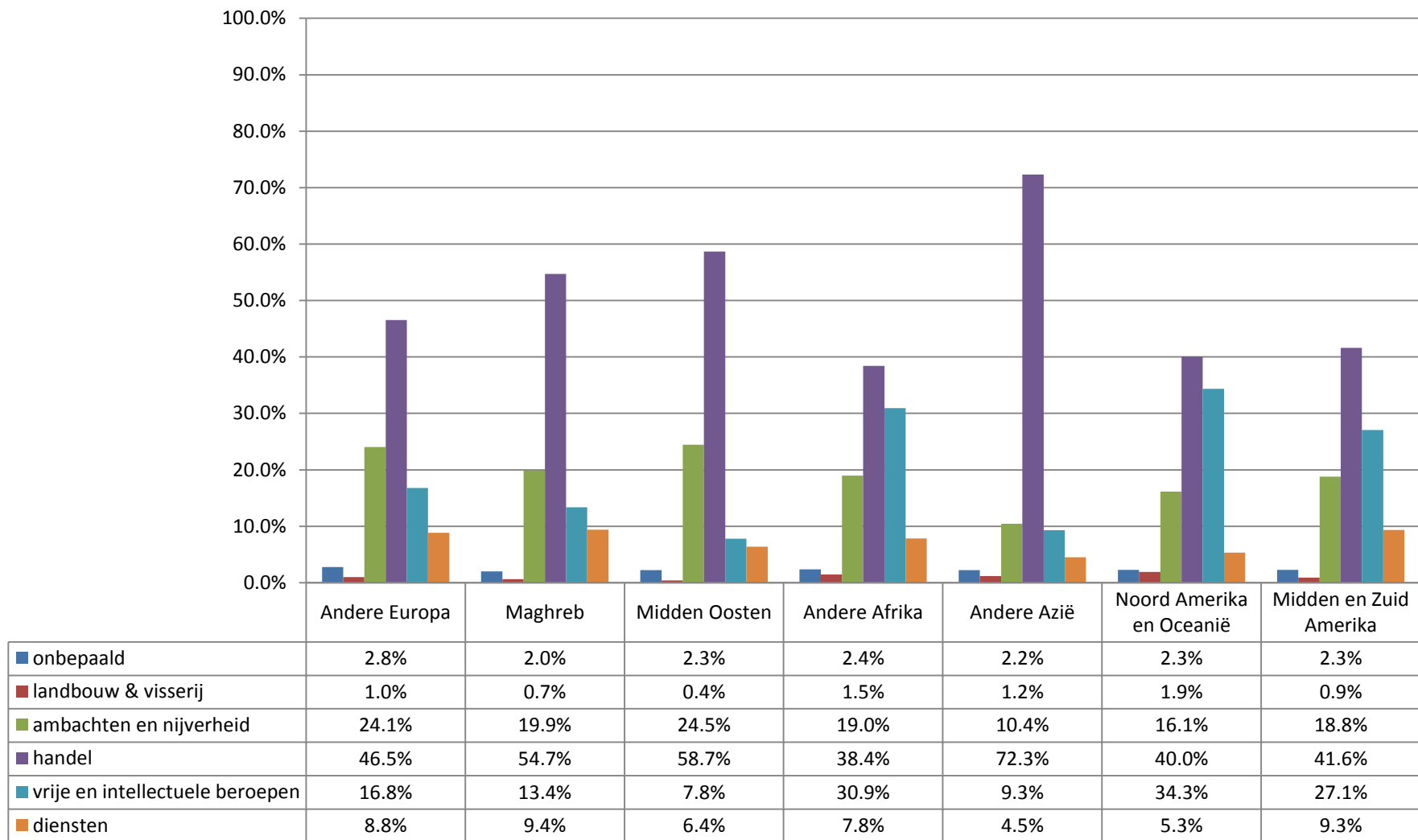
Figuur 11. Leeftijdverdeling zelfstandigen volgens herkomst, Antwerpen 2011 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking: stad Antwerpen, Studiedienst Stadsobservatie)

Tenslotte tonen we, net als hierboven voor het Vlaamse Gewest, de sectorale verdeling van zelfstandigen per herkomstgroep in Antwerpen (zie Figuur 12). Merk op dat de bedrijfstakken die in onderstaande figuren opgenomen zijn, niet gelijklopen met de bedrijfstakken uit Tabel 4. Dat komt omdat de Studiedienst voor Stadsobservatie van Antwerpen niet over dezelfde gegevens beschikt als het departement WSE/Steunpunt WSE. Toch worden de algemene trends, zoals we die hierboven voor het Vlaamse Gewest al vaststelden, in de Antwerpse context onderschreven. Zo zien we dat zelfstandigen met een niet-EU-herkomst bovengemiddeld vertegenwoordigd zijn in de handel. Bijna zes op tien zelfstandigen met een niet-EU-herkomst runt een handelszaak (58%), tegenover ongeveer drie op tien zelfstandigen met een Belgische herkomst (36%). Zelfstandigen met een EU-herkomst zijn tevens vaker actief in de handel (43%) dan zelfstandigen met een Belgische herkomst. Omgekeerd zijn zelfstandigen met een buitenlandse herkomst minder vaak actief in de landbouwsector en de dienstensector.



Figuur 12. Sector zelfstandigen volgens herkomst, Antwerpen 2011 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking: stad Antwerpen, Studiedienst Stadsobservatie)

In Figuur 13 zoomen we in op de sectorale verdeling van de diverse herkomstsgroepen binnen de populatie zelfstandigen met een niet-EU-herkomst. De meerderheid van de zelfstandigen met een Maghrebijnse herkomst en zelfstandigen met een Midden-Oosterse herkomst zijn actief in de handelssector (ongeveer 63%). De dienstensector is populairder bij zelfstandigen met een Maghrebijnse herkomst (9,5%), terwijl in de ambachten- en nijverheidssector vooral zelfstandigen met een Midden-Oosterse herkomst actief zijn (22,4%). Beide herkomstsgroepen voelen zich echter grotendeels tot dezelfde bedrijfstakken aangetrokken. De groep zelfstandigen met een Andere Aziatische herkomst is relatief sterker vertegenwoordigd in de handelssector. Zelfstandigen met een Andere Afrikaanse en Amerikaanse herkomst zijn relatief minder sterk vertegenwoordigd in de handel- en dienstensector en kiezen vaker voor vrije en intellectuele beroepen. We kunnen hieruit concluderen dat de groep zelfstandigen met een Andere niet-EU-herkomst (cf. zelfstandigen met een niet-EU-herkomst die geen Maghrebijnse of Midden-Oosterse herkomst hebben) een erg heterogene en diverse groep vormt. Dit gegeven moeten we in ogenschouw nemen wanneer we verder in dit rapport de resultaten van de groep zelfstandigen met een Andere niet-EU-herkomst bespreken.



Figuur 13. Sector zelfstandigen volgens herkomst (specifiek), Antwerpen 2011 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking: stad Antwerpen, Studiedienst Stadsobservatie)

2.4. Besluit

De cijfers uit de herkomstmonitor geven aan dat de populatie van zelfstandigen met een niet-EU-herkomst in het Vlaamse Gewest snel toeneemt. In vijf jaar tijd steeg de populatie van zelfstandigen met een niet-EU-herkomst met 33%. Toch blijft het aandeel zelfstandigen in de potentiële beroepsbevolking voor de inwoners met een niet-EU-herkomst laag in vergelijking met het aandeel voor de inwoners met een Belgische herkomst en de inwoners met een EU-herkomst. De sterke groei van de populatie zelfstandigen met een niet-EU-herkomst wordt dus voornamelijk verklaard door de toename van het aantal inwoners met een niet-EU-herkomst in het Vlaamse Gewest (Djait, 2015). Binnen de groep met een niet-EU-herkomst kiezen inwoners met een Aziatische en een Turkse herkomst echter vaker voor het ondernemerschap, terwijl ondernemerschap onder de groepen met een Maghrebijnse of Sub-Saharaanse herkomst minder vaak voorkomt.

Wanneer we het aandeel zelfstandigen volgens herkomst in Antwerpen vergelijken met de aandelen in Gent, de centrumsteden en het Vlaamse Gewest valt opnieuw het specifieke karakter van de stad Antwerpen op. 37% van de zelfstandigen in Antwerpen heeft een buitenlandse herkomst, tegenover 23% in Gent en 13% in de centrumsteden en het Vlaamse Gewest. Opmerkelijk is het grote aandeel zelfstandigen met een niet-EU-herkomst in Antwerpen. Dit aandeel ligt in Antwerpen 7 procentpunten hoger dan in Gent en 14 procentpunten hoger dan in de centrumsteden en het Vlaamse Gewest. Omdat de Studiedienst van de stad Antwerpen niet over gegevens van zelfstandigen volgens generatie beschikt, kunnen we geen specificatie bieden over de sectorale verdeling van zelfstandigen met een niet-EU-herkomst uit de eerste en de tweede generatie in Antwerpen.

Temeer omdat kan verwacht worden dat de groep ondernemers met een niet-EU-herkomst in de toekomst nog zal toenemen, is het belangrijk om na te gaan op welke manier zij hun ondernemerschap vormgeven. Immers, de herkomstmonitor toont hoe, slechts zes op de honderd inwoners met een niet-EU-herkomst kiest voor het ondernemerschap, tegenover tien op de honderd inwoners met een Belgische herkomst en een EU-herkomst. Bovendien blijkt dat zowel bij de eerste generatie niet-EU als bij de tweede generatie niet-EU slechts 6% actief is als zelfstandige (Djait, 2015).

Ondernemerschap wordt dus niet populairder bij de tweede generatie. Deze cijfers illustreren dat de bevolking met een niet-EU-herkomst zich relatief minder aangetrokken voelt tot ondernemerschap. Vanwege het belangrijke sociaaleconomische potentieel van het ondernemerschap is het vanuit het Vlaamse beleidsoogpunt dan ook uiterst relevant om het ondernemerschap bij personen met een niet-EU-herkomst nader onder de loep te nemen.

3. METHODOLOGIE

3.0. Inleiding

In dit hoofdstuk worden de specifieke methodologische keuzes verantwoord die aan het veldwerk voorafgingen. We lichten het veldwerk toe, alsook de diverse strategieën die werden gehanteerd om potentiële respondenten te lokaliseren. Op het einde van dit hoofdstuk bespreken we de data-analyse. Alvorens we ingaan op de methodologie, bieden we eerst een overzicht van de verschillende centrale concepten en hun definities.

3.1. Definities

Personen met een niet-EU-herkomst

De gekozen operationalisering is conform het SERV-advies 'Monitoring van personen van allochtone afkomst op basis van administratieve databestanden'. De herkomst van een persoon wordt bepaald op basis van vier criteria, met name de huidige nationaliteit van de persoon, de eerst gekende nationaliteit van de persoon, de eerst gekende nationaliteit van de vader en de eerst gekende nationaliteit van de moeder. Als één van deze vier criteria een niet-Belgische nationaliteit is, dan wordt de persoon beschouwd als zijnde een persoon met een buitenlandse herkomst. De nationaliteitshistoriek van de grootouders wordt niet in rekening gebracht. We vergelijken de resultaten tussen drie verschillende herkomstgroepen: Maghreb, Midden-Oosten en Andere niet-EU. Derhalve volgen we de herkomstindeling van de Studiedienst van de stad Antwerpen.

Personen uit de eerste of tweede generatie

Behalve het onderscheid tussen herkomstgroepen maken we tevens een onderscheid naar geboorteland bij de groep met een niet-EU-herkomst. Personen met een niet-EU-herkomst geboren in het buitenland behoren tot de eerste generatie, personen met een niet-EU-herkomst geboren in België behoren tot de tweede generatie. De kinderen van personen met een niet-EU-herkomst geboren in België, in casu de derde generatie, werden niet tot de doelgroep van dit onderzoek gerekend. Op 28 november 2014 heeft de commissie Integratiebeleid van de Vlaamse regering beslist om de termen 'eerste generatie' en 'tweede generatie' niet meer te gebruiken om vanaf dan te spreken over 'personen met een buitenlandse herkomst geboren in het buitenland' en 'personen met een buitenlandse herkomst geboren in België'. Vanwege de leesbaarheid zullen in de rest van het rapport evenwel de termen 'eerste generatie' en 'tweede generatie' gehanteerd worden.

Ondernemers

Ondernemers zijn personen die ingeschreven zijn bij het Rijksinstituut voor de Sociale Verzekeringen der Zelfstandigen (RSVZ). In onze onderzoekspopulatie zitten

voornamelijk ondernemers die 'micro- of kleine bedrijven' runnen, met minder dan 50 werknemers.

Sector van tewerkstelling

Met betrekking tot de sector van tewerkstelling van ondernemers met een niet-EU-herkomst maken we een onderverdeling in 6 verschillende sectoren (industrie en bouw, diensten aan personen, diensten aan bedrijven, horeca en catering, handel en vrije beroepen). De activiteiten binnen deze sectoren zijn erg divers. Daarnaast zijn er ook ondernemers die verschillende bedrijfsactiviteiten opzetten en in diverse sectoren actief zijn. Bij deze respondenten werd steeds gevraagd naar de activiteit die de meeste inkomsten voortbrengt.

3.2. Het veldwerk

Een exploratie van de cijfers uit de Buurtmonitor Antwerpen⁵ geeft aan dat de populatie zelfstandigen met niet-EU-herkomst in Antwerpen (districten Antwerpen, Berchem, Berendrecht-Zandvliet-Lillo, Borgerhout, Deurne, Ekeren, Hoboken, Merksem en Wilrijk) begin 2011 een grootte heeft van 4.639 zelfstandigen. Om het veldwerk te faciliteren werden de 4 postzones met het kleinst aantal zelfstandigen met een niet-EU-herkomst binnen de grenzen - in casu Antwerpen Linkeroever, Berendrecht Zandvliet Lillo, Ekeren en Haven Antwerpen - uit het veldwerk geweerd. Vervolgens werden representatieve postzones voor datacollectie gerankt (zie Tabel 7). Het gaat om zowel mannelijke als vrouwelijke ondernemers met niet-EU-herkomst tussen 18 en 65 jaar die ingeschreven zijn bij het Rijksinstituut voor Sociale Verzekeringen der Zelfstandigen. De selectie van ondernemers met een niet-EU-herkomst in 9 postzones (de postzones Antwerpen-Kiel en Wilrijk werden vanwege een te laag aantal respondenten in de laatste tot één postzone herleid) bracht de populatie terug op 4.383 ondernemers.

Om de juiste steekproefgrootte te bepalen moesten een aantal keuzes gemaakt worden in verband met representativiteit en de methoden voor data-analyse. Omdat in dit rapport gebruik wordt gemaakt van bivariate en multivariate analysetechnieken, is de keuze van de steekproefgrootte voor een groot deel afhankelijk van de vereisten voor multivariate analyse. Een van de centrale eisen voor dit onderzoek was om een steekproefgrootte te hebben groter dan 200 (Hair e.a., 1998). De uiteindelijke steekproefgrootte van dit rapport is 250 respondenten, zoveel mogelijk gelijk verdeeld over de verschillende postzones. Een belangrijke bemerking bij dit onderzoek is dat het aantal zelfstandigen met een niet-EU-herkomst uit de eerste generatie sterker vertegenwoordigd is in de onderzoekspopulatie dan de tweede generatie (respectievelijk 176 en 74 respondenten). Wat betreft de verschillende herkomstlanden is het aantal

⁵<http://www.antwerpen.buurtmonitor.be/>

respondenten wel ongeveer gelijk verdeeld (75 respondenten met een Maghrebijnse herkomst, 101 respondenten met een Midden-Oosterse herkomst en 73 respondenten met een Andere niet-EU-herkomst). Respondenten met een Midden-Oosterse herkomst zijn licht oververtegenwoordigd.

Postzone	Maghreb en Midden-Oosten	Andere niet-EU	Totaal niet-EU	Totaal
Antwerpen Zuid (2018)	518	697	1 215	44
Antwerpen-Kiel (2020) & Wilrijk (2610)	334	262	596	41
Antwerpen Noord (2060)	296	257	553	47
Deurne (2100)	270	210	480	23
Borgerhout (2140)	243	162	405	35
Berchem (2600)	242	135	377	12
Antwerpen Centrum (2000)	115	189	304	7
Hoboken (2660)	194	39	233	8
Merksem (2170)	108	112	220	15
Varia	-	-	-	18
Totaal	2 320	2 063	4 383	250

Tabel 7. Aantal zelfstandigen volgens herkomst en postzone, Antwerpen 2011 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking: stad Antwerpen, Studiedienst Stadsobservatie)

3.2.1. Enquête

De strategie voor het ontwerpen van de enquête was om het kort en scherp te houden, om zo de drempel tot medewerking te verlagen. De invultijd werd beperkt tot 5 à 10 minuten zodoende het afbreukrisico (afhaken bij het invullen van de enquête) te minimaliseren. De enquête werd inhoudelijk afgetoetst tijdens een begeleidingscommissie, vertegenwoordigd door personen uit het beleid, het onderzoek en het middenveld. Deze feedback heeft in belangrijke mate bijgedragen aan de inhoud van de enquête. Vervolgens werd de enquête intern getest onder collega's met expertise en werd een proefenquête van de vragenlijst uitgevoerd op een steekproef van 5 ondernemers uit diverse herkomstgroepen. Deze pilootstudie bood de mogelijkheid te verifiëren of alle vragen correct door de respondenten werden geïnterpreteerd. Bovendien konden we op die manier de betrouwbaarheid en validiteit van elke vraag testen voor het bekomen van de gewenste informatie. Daarnaast was de proefenquête ook cruciaal in het bepalen van de tijd die nodig was om de vragenlijst in te vullen. Nadat alle verbeteringen waren aangebracht, werd de vragenlijst vertaald uit het Nederlands naar het Engels en het Frans. Tenslotte was er ook aandacht voor een professionele lay-out en vormgeving van de vragenlijst als stimulans tot medewerking aan het onderzoek. Een model van de vragenlijst is opgenomen in de appendix.

3.2.2. Benadering respondenten

Zoals Tabel 8 toont, hanteerden we vier verschillende strategieën om ondernemers met een buitenlandse herkomst te benaderen: (1) via sleutelfiguren; (2) via een sneeuwbalmethode; (3) het enquêteren binnen afgebakende postzones en (4) via een online enquête. De *eerste* strategie bestond erin sleutelpersonen, in casu personen die dankzij een groot persoonlijk netwerk een unieke toegang hebben tot ondernemers met een buitenlandse herkomst, te contacteren. De meerderheid van de sleutelfiguren die meewerkten aan dit onderzoek hadden via hun functie toegang tot groepen ondernemers met een niet-EU-herkomst. Enkelen werkten voor organisaties die ondersteuning verleenden aan startende ondernemers, anderen werkten voor organisaties die zich exclusief richten op ondernemers met een buitenlandse herkomst. Via deze strategie werden 41 ondernemers bereikt. Voor de *tweede* strategie hanteerden we de sneeuwbalmethode, waarbij aan quasi elke respondent werd gevraagd of ze nog personen kenden die voldeden aan de criteria van onze onderzoekspopulatie. Deze strategie was vooral handig om minder zichtbare ondernemingen (bv. bouwbedrijven, boekhouders, vrije beroepen) te bereiken. Met de nieuwe contacten werd telefonisch een afspraak gemaakt om face-to-face de enquête af te nemen. Via de sneeuwbalmethode werden 53 ondernemers bereikt. De *derde* strategie, waarbij we specifiek op zoek gingen naar ondernemers in de verschillende postzones van Antwerpen met behulp van een getrapte selecte steekproeftrekking, bleek de meest succesvolle. Op basis van de beschikbare gegevens van de Buurtmonitor Antwerpen (aantal ondernemers per herkomstgroep op niveau van de postzones) werd (1) een ranking gemaakt van de representatieve postzones voor datacollectie en (2) een selecte steekproef getrokken waarbij postzones met een hoge concentratie van ondernemers met een niet-EU-herkomst werden geselecteerd. Straat per straat en van deur tot deur gingen de enquêteurs vervolgens langs bij alle zichtbare ondernemingen in de geselecteerde postzones. Bij potentiële respondenten werd eerst gevraagd naar de herkomst van de respondent alvorens er werd overgegaan tot de bevraging. Doorheen de datacollectie werd de herkomstvariabele in de sample gecontroleerd aan de hand van quota's. Het enquêteren binnen afgebakende postzones leverde 152 respondenten op. De *vierde* en laatste strategie was het aanbieden van een online-enquête via sociale netwerkorganisaties, overheidsinstanties, opleidingscentra en andere middenveldorganisaties. Bovendien werd aan respondenten, die vanwege persoonlijke factoren niet in staat bleken om face-to-face een enquête in te vullen, de link naar de online enquête aangeboden. De laatste strategie bleek echter duidelijk de minst succesvolle strategie (4 respondenten). Een persoonlijke benadering lijkt fundamenteel te zijn voor een onderzoek naar ondernemers met een niet-EU-herkomst in Antwerpen.

Strategie	Aantal verzamelde enquêtes
Via sleutelfiguren	41
Sneeuwbalmethode	53
In de postzones, getrapte selecte steekproeftrekking	152
Online	4
Totaal	250

Tabel 8. Overzicht van de verschillende strategieën (N = 250)

Het veldwerk werd verricht door onderzoeker Dries Lens samen met 4 studenten. De persoonlijke benadering die eigen was aan dit veldwerk resulteerde in een hoge responsratio. De enquêtes werden voornamelijk afgenomen op de werkplek van de respondenten, enkelen ontvingen de enquêteurs liever thuis of op café. Hoewel in deze studie geen gebruik werd gemaakt van een random steekproeftrekking en men dus niet kan spreken van een representatieve steekproef, hebben we wel getracht representativiteit in de steekproef na te streven door onze respondenten op basis van theoretisch en empirisch relevante parameters te selecteren. Daarbij werd vooral gekeken naar locatie, sector, herkomst en generatie. Bovendien probeerden we, door diverse communicatiestrategieën te gebruiken bij het veldwerk, selectieproblemen in onze onderzoekspopulatie te vermijden. Door middel van deze intensieve onderzoeksmethoden werd getracht de betrouwbaarheid van de data te verhogen.

3.3. Data-analyse

In dit rapport wordt gebruik gemaakt van bivariate en multivariate analysetechnieken. De Pearson Chi-Square dient om na te gaan of er statistisch significante verschillen bestaan voor de geselecteerde variabelen. We hanteren een foutenmarge⁶ van 5% en een betrouwbaarheidsniveau⁷ van 95 %, wat betekent dat er een significant verschil is als de p-waarde kleiner is dan 0,05. Een belangrijke opmerking bij de resultaten is dat we in dit beschrijvende rapport enkel correlaties kunnen aanduiden. Over de richting van de causaliteit, bij variabelen die een significante samenhang vertonen, kunnen we in dit rapport geen uitspraken doen.

Enige voorzichtigheid met betrekking tot de relatief kleine steekproefgrootte is aangewezen. Het is immers zo dat onze steekproef niet geheel statistisch representatief

⁶ Als u een foutenmarge van 5% gebruikt en 47% van uw steekproef een bepaald antwoord geeft, dan kan u er 'zeker' van zijn dat als u diezelfde vraag aan de volledige populatie had gesteld, tussen 42% (47-5) en 52% (47+5) datzelfde antwoord zouden gekozen hebben (een lagere foutenmarge vereist een grotere steekproef).

⁷ Het betrouwbaarheidsniveau vertelt u hoe zeker u kan zijn van de foutenmarge. Het wordt uitgedrukt in een percentage en geeft weer hoe vaak het werkelijke percentage van de populatie dat een antwoord zou kiezen, binnen die foutenmarge ligt, m.a.w. in welke mate vertrouwt u erop dat de antwoorden die de respondenten hebben ingegeven, correct zijn (een hoger betrouwbaarheidsniveau vereist een grotere steekproef).

is. Een populatie van 4.383 ondernemers met een niet-EU-herkomst in de geselecteerde postzones, met een foutenmarge van 5% en een betrouwbaarheidsinterval van 95%, vereist een steekproefgrootte van 354 respondenten om statistisch relevante resultaten te bekomen. Voor dit onderzoek werden 250 respondenten verzameld, wat wil zeggen dat de foutenmarge 6,02% bedraagt. Echter, hoewel dit rapport een eerder beperkte steekproefgrootte hanteert om ondernemers met een niet-EU-herkomst in Antwerpen te beschrijven, vertonen de resultaten uit dit rapport wel duidelijke parallellen met de administratieve gegevens (zie infra).

4. ONDERZOEKSHYPOTHESEN EN STRUCTUUR

De rode draad in dit rapport is dat de manier waarop ondernemers met een niet-EU-herkomst hun bedrijven organiseren cruciaal is om de groei en de dynamiek van hun ondernemerschap te begrijpen. Hieronder overlopen we stapsgewijs de verschillende hypothesen. Merk op dat de hypothesen bijna uitsluitend focussen op verschillen tussen generaties. Er bestaat immers al heel wat academische literatuur (met o.a. publicaties van Engelen, 2001; Rusinovic, 2006; Sahin, 2011) die de verschillende hypothesen kan onderbouwen. Voor de verschillen tussen de diverse herkomstgroepen hebben we vanwege een gebrek aan literatuur slechts één hypothese opgesteld. Evenwel zullen we bij het bespreken van de hypothesen ook aandacht schenken aan de verschillen tussen de diverse herkomstgroepen. Wanneer we afwijken van de originele hypothesen uit het eerste rapport wordt dit steeds in de tekst vermeld.

Deel 5.1. start met een beschrijving van de onderzoekspopulatie aan de hand van hun socio-demografische kenmerken en menselijk kapitaal. De socio-demografische kenmerken die we behandelen zijn geslacht, leeftijd, herkomst en generatie. Voor geslacht en leeftijd verwachten we geen grote verschillen tussen de herkomstgroepen. Met betrekking tot het menselijk kapitaal van ondernemers, dat we analyseren aan de hand van hun opleidingsniveau en thuistaal, verwachten we wel significante verschillen. *Hypothese 1A* stelt dat ondernemers uit de tweede generatie *beter opgeleid* zijn dan ondernemers uit de eerste generatie. Deze hypothese bouwt de facto voort op de assimilatiethese, die zegt dat de tweede generatie veronderstelt wordt beter geïntegreerd te zijn in de samenleving dan de eerste generatie (Crul e.a., 2012; Djait e.a., 2011). In *hypothese 1B* verwachten we dat ondernemers met een Maghrebijnse of een Midden-Oosterse herkomst uit de eerste generatie vaker *Nederlands als thuistaal* hanteren, in vergelijking met de groep ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst uit de eerste generatie. In het eerste rapport werden drie verschillende taalvariabelen geanalyseerd: (1) de taal waarin de respondent de enquête beantwoordde; (2) de thuistaal; (3) de

kennis van het Nederlands (mondeling)⁸. In dit rapport focussen we op het tweede meetinstrument en gaan we na of ondernemers al dan niet Nederlands spreken thuis. In het eerste rapport formuleerden we bovendien een hypothese met betrekking tot de verblijfsduur van onze onderzoekspopulatie.⁹ Omdat de nieuwe resultaten echter weinig verschillen van de resultaten uit het eerste rapport wordt deze hypothese niet opnieuw opgenomen.

In *deel 5.2.* laten we ons licht schijnen op de verschillende bedrijfskenmerken van ondernemers met een niet-EU-herkomst in Antwerpen. We verwachten dat ondernemers uit de tweede generatie *minder sterk vertegenwoordigd* zijn in *laagdrempelige sectoren* (handel en horeca) dan ondernemers uit de eerste generatie (*hypothese 2A*). Deze hypothese onderzoekt of de sectorale verschuiving bij de tweede generatie, zoals eerder beschreven voor het Vlaamse Gewest, ook het geval is voor Antwerpen (zie *supra*, p. 26). Met betrekking tot de levensduur van het bedrijf verwachten we dat ondernemers uit de tweede generatie een *hoger aandeel startende ondernemers* (met een bedrijf dat tussen 0 en drie jaar actief is) kennen dan ondernemers uit de eerste generatie (*hypothese 2B*). Deze hypothese volgt de *facto* uit de verschillen in leeftijdsverdeling tussen de eerste en de tweede generatie. Vanwege hun relatief jongere leeftijdsstructuur verwachten we dat het aandeel startende ondernemers voor ondernemers uit de tweede generatie groter is dan voor ondernemers uit de eerste generatie. Deze hypothese werd in het tweede rapport toegevoegd. *Hypothese 2C en 2D* stellen dat ondernemers uit de tweede generatie *vaker meerdere bedrijven* bezitten en *meer werknemers* tewerkstellen dan ondernemers uit de eerste generatie. Beide hypothesen zijn indirecte parameters van succes en bouwen voort op de assimilatiethese: de toenemende integratie bij de tweede generatie zorgt ervoor dat ze 'betere' bedrijfskenmerken genieten.

Deel 5.3. handelt over de verschillende motivaties van ondernemers uit onze onderzoekspopulatie. Ondernemingszin wordt in de academische literatuur vaak onderverdeeld in twee clusters: push- en pull-factoren (Masurel & Nijkamp, 2004; Rusinovic, 2006). Uit de resultaten in het eerste rapport bleek dat de ondernemers in onze onderzoekspopulatie vaker gemotiveerd werden door pull-factoren dan door push-factoren. Bovendien toonden we aan dat de push-pull-dichotomie omwille van twee belangrijke redenen aan vernieuwing toe is. *Ten eerste* gaven verschillende ondernemers aan dat zowel push- als pull-factoren belangrijk waren in hun keuze om zelfstandig te worden. *Ten tweede* konden een aantal motivaties van ondernemers niet zonder meer onder de push- of pull-cluster gecategoriseerd worden. Eerder refereerden deze

⁸ Zie appendix voor de vraagstelling.

⁹ De hypothese stelde dat ondernemers met een Maghrebijanse of Midden-Oosterse herkomst langer aanwezig zijn in België dan ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst. Voor resultaten zie Lens & Michielsen (2014).

motivaties naar een combinatie van push- en pull-factoren. Echter, de analyses uit het eerste rapport wezen uit dat push-factoren de meest interessante resultaten opleverden, focussen we in het tweede rapport enkel op het belang van push-factoren. Voor een meer genuanceerde kijk op de persoonlijke motivaties van ondernemers met een niet-EU-herkomst verwijzen we naar Lens & Michielsens (2014).

Omdat er geen theoretisch of empirisch kader voorhanden is dat alle push-factoren duidelijk identificeert, gebruiken we voornamelijk motivaties die door andere auteurs als push-factoren werden benoemd. Struikelblokken in de reguliere arbeidsmarkt worden algemeen gezien als een belangrijke motivatie voor personen met een buitenlandse herkomst om eigen bedrijven op te starten (Kloosterman e.a., 1999). De struikelblokken die in dit rapport werden opgenomen zijn drieledig. In navolging van Baert (2014), die aantoonde aan dat arbeidsmarktdiscriminatie nog steeds de toegang voor Vlaamse schoolverlaters met een niet-EU-herkomst bemoeilijkt wanneer zij kandideren voor een job waarvoor er geen arbeidskrapte is, nemen we *discriminatie op de arbeidsmarkt* op als eerste belangrijke push-factor. De tweede push-factor is *ontevredenheid met de job als werknemer*. Hoewel personen met een niet-EU-herkomst tewerkgesteld zijn in een brede waaier aan sectoren en beroepen, zijn zij oververtegenwoordigd in sectoren en beroepen met minder gunstige arbeidsvoorwaarden op vlak van statuut, loon en arbeidstijdregelingen (Djait, 2015; VDAB, 2012). Zo blijkt uit een rapport van het Steunpunt WSE dat het aandeel loontrekkenden met een tijdelijk contract bij de personen met een niet-EU-herkomst aanzienlijk hoger is dan het aandeel bij personen met een Belgische herkomst en personen met een EU-herkomst (Djait e.a., 2011). Daarnaast toonde het rapport van Eurostat (2011) duidelijk aan dat België in vergelijking met de andere EU-landen zeer slecht scoort op alle indicatoren van inkomensverschillen tussen personen met een Belgische herkomst en personen met een buitenlandse herkomst. Zowel in absolute als relatieve termen is de inkomenskloof bij de bevolking tussen 25 en 54 jaar één van de grootste in de EU. Daarbij gaat het niet noodzakelijk om 'objectieve loondiscriminatie' maar vooral om de aard van de sectoren en beroepen waarin personen met een buitenlandse herkomst tewerkgesteld zijn. *Tenslotte* nemen we een *mismatch tussen opleiding en arbeidsmarkt* op als push-factor. Niet enkel de laagopgeleide personen met een buitenlandse herkomst ondervinden moeilijkheden om werk te vinden, ook hoogopgeleide personen met een buitenlandse herkomst zijn veel minder aan de slag dan hoogopgeleide personen met een Belgische herkomst. Mogelijke verklaringen voor de lagere werkzaamheid bij hogeschoolden zijn (1) discriminatie van de werkgever bij aanwerving; (2) de lange, dure en complexe procedure voor de gelijkwaardigheids-erkenning van een buitenlands diploma; (3) gebrek aan werkervaring en (4) gebrek aan informatie over de kenmerken van de Belgische arbeidsmarkt (Corluy & Verbist, 2014; Michielsens e.a., 2014; SERV, 2014). Daarnaast blijkt uit onderzoek dat

de 'overkwalificatiegraad' bij personen met een buitenlandse herkomst groter is dan bij personen met een Belgische herkomst (Geets, 2010; Geets e.a., 2010). Reden hiervoor is dat kwalificaties en vaardigheden, verworven via opleiding en eventuele werkervaring, niet altijd gemakkelijk overdraagbaar zijn vanuit het land van herkomst naar het gastland. Ondernemerschap is voor personen die door bovenstaande push-factoren gemotiveerd worden vaak een laatste redmiddel. Zij worden, vanwege het gebrek aan alternatieven op de reguliere arbeidsmarkt, in het zelfstandige statuut geduwd (Blume e.a., 2013). *Hypothese 3* stelt dat ondernemers uit de eerste generatie vaker door negatieve *push-factoren gemotiveerd* worden dan ondernemers uit de tweede generatie. Deze hypothese is, in het licht van de focus op push-factoren, geherformuleerd.¹⁰

In *deel 5.4.* gaan we na in welke mate ondernemers met een niet-EU-herkomst formele netwerken aanspreken bij het verwerven van drie cruciale bedrijfscomponenten: (1) financieel kapitaal; (2) zakelijke informatie; en (3) personeel. Bij ondernemers die geen personeel tewerkstelden werd enkel gepeild naar de eerste twee componenten. Behoorlijk wat onderzoek (met o.a. publicaties van Granovetter, 1985; Waldinger, 1986 en Light & Gold, 2000) toont aan dat ondernemers met een buitenlandse herkomst erg afhankelijk zijn van sociale netwerken bij het runnen van hun bedrijven. Over voldoende *financieel kapitaal* beschikken is een cruciale bouwsteen in het ondernemingsproces. Ondernemers kunnen daarbij steunen op een dicht sociaal netwerk en geld lenen bij familie, vrienden, kennissen en/of de eigen etnische groep. Daarnaast kunnen ondernemers financiering zoeken via een financiële instelling of steunen op investeerders. Rusinovic (2006) toont aan dat informele financiering de meest populaire financieringsvorm is voor ondernemers met een buitenlandse herkomst in Nederlandse steden. Enerzijds worden ondernemers ertoe gedwongen omdat ze geen lening krijgen bij de bank, anderzijds maken ze gebruik van informele financiering omdat ze er bepaalde voordelen inzien, zoals geen of lage interestvoeten en een flexibelere terugbetaling. Een tweede belangrijke bedrijfscomponent voor ondernemers is de *toegang tot relevante zakelijke informatie en advies*. Informatie over markt, locatie, prijzen, producten, leveranciers, vergunningen en regelgeving kan cruciaal zijn voor startende en gevestigde ondernemers (Waldinger e.a., 1990). Ondernemers met een buitenlandse herkomst steunen voor zulke informatie – in hogere mate dan ondernemers met een Belgische herkomst – op een dicht netwerk van familie, vrienden en de eigen etnische groep (Bonne e.a., 2014; Kloosterman e.a., 1999, Mampaey & Zanoni, 2013; Rusinovic, 2006; Volery; 2007). De ondernemer kan voor het verwerven van informatie echter ook steunen op formele netwerken. Het Bedrijvenloket is het stedelijke aanspreekpunt voor startende en gevestigde zelfstandigen in Antwerpen. Daarnaast

¹⁰ De oorspronkelijke hypothese stelde dat ondernemers uit de eerste generatie vooral gemotiveerd worden door pushfactoren terwijl pull-factoren belangrijker zijn voor de tweede generatie (Lens & Michielsen, 2014).

kunnen ondernemers ook ingebed zijn in interprofessionele organisaties (bv. UNIZO, BETIAD, Voka, Koepel Organisatie Bedrijven Regio Antwerpen), coöperatieve vennootschappen (bv. Microstart Antwerpen) en lokale handelaarsverenigingen (bv. Antwerpen Chinatown vzw, Handelstraat & Korte Zavelstraat vzw, BOHO 2014). Enkele van deze organisaties zijn specifiek gericht op ondernemers met een buitenlandse herkomst, anderen zijn een aanspreekpunt voor alle ondernemers. Tot slot hebben ondernemers vaak nood aan *personeel*. Volgens onderzoek van Chaganti & Greene (2000) steunen veel ondernemers met een buitenlandse herkomst sterk op familiebanden en etnisch-culturele netwerken om goedkope en loyale arbeidskrachten voor hun bedrijven te vinden. Ondernemers kunnen zich echter ook bedienen van formele netwerken om personeel te rekruteren. De zoektocht naar personeel verloopt dan via kanalen zoals de Vlaamse Dienst voor Arbeidsbemiddeling (VDAB), het internet, advertenties, scholen en andere autoriteiten. We verwachten dat ondernemers uit de tweede generatie, bij de zoektocht naar kapitaal, zakelijke informatie en personeel, meer gebruik maken van *formele netwerken* dan ondernemers uit de eerste generatie (*hypothese 4*). In het eerste rapport maakten we steeds een onderscheid tussen het exclusieve gebruik van formele en informele netwerken en de combinatie van formele en informele netwerken. Bij het presenteren van de resultaten in dit rapport houden we echter vast aan de hypothese en focussen we op het al dan niet gebruik maken van formele netwerken (exclusief of in combinatie met informele netwerken) bij het verwerven van de verschillende bedrijfskenmerken.

Tevens werd in het eerste rapport een deel gewijd aan de transnationale economische activiteiten van ondernemers met een niet-EU-herkomst in Antwerpen. Omdat de resultaten op basis van de ruimere steekproef echter weinig nieuwe informatie aan het licht brengen verwijzen we voor gegevens over transnationaal ondernemerschap naar Lens & Michielsens (2014).

Succes

Het *laatste deel* (5.5.) focust op het succes van ondernemers. Het definiëren van 'succes', zo stellen Flap en collega's (2000), is problematisch omdat de definitie van succes allerm minst eenduidig is. Het feit dat bedrijven niet meer bestaan bijvoorbeeld, is in de literatuur vaak gelijkgesteld met niet-succes (Rusinovic, 2006). Ondernemers kunnen echter omwille van uiteenlopende motieven de beslissing maken hun bedrijf stop te zetten: een nieuwe samenwerking met een andere partner bijvoorbeeld of verhuizen naar een betere locatie. Succes definiëren aan de hand van de winsten van een bedrijf is evenmin een waterdichte definitie (Flap e.a., 2000). Bij het beantwoorden van een enquête kunnen ondernemers hun winsten overdrijven of sociaal wenselijke antwoorden geven. Bovendien kunnen ondernemers eigenaar zijn van verschillende bedrijven en

vanwege fiscale redenen de winst gemaakt uit het ene bedrijf in het andere bedrijf investeren. Dit maakt het ingewikkeld om het succes van één van deze activiteiten afzonderlijk te evalueren.

Om bovenstaande biases te vermijden werd succes in dit rapport erg breed gedefinieerd. Op basis van drie vragen uit de enquête werd een succesvariabele geconstrueerd. De drie vragen in kwestie zijn: (1) Kan u leven van de inkomsten uit uw bedrijf? (ja, neen); (2) Hoe tevreden bent u met de economische ontwikkeling van uw bedrijf? (5-punt Likertschaal); en (3) Hoe tevreden bent u met het persoonlijke inkomen uit uw bedrijf? (5-punt Likertschaal). Is het antwoord op alle vragen positief, dan wordt de respondent gecategoriseerd als een ondernemer die zijn/haar bedrijf als succesvol percipieert. Succesvolle ondernemers zijn in deze studie dus ondernemers die kunnen leven van de inkomsten uit hun bedrijf, die bovendien tevreden zijn met de economische ontwikkeling van hun bedrijf en het persoonlijke inkomen dat ze uit hun bedrijf verwerven. In deel 5 kijken we naar het effect van de verschillende kenmerken op succes. We verwachten dat ondernemers met *meer menselijk kapitaal* vaker succesvol zijn (*hypothese 5A*). In het eerste rapport focusten we enkel op het verband tussen opleiding en succes, terwijl we hier bovendien een significant verband tussen thuistaal en succes verwachten. *Hypothese 5B* stelt dat ondernemers met *betere bedrijfskenmerken* vaker succesvol zijn. De hypothese uit het eerste rapport handelde enkel over de relatie tussen sector en succes. Hier verwachten we bovendien een significante relatie van succes met de overige bedrijfskenmerken. Daarnaast verwachten we dat ondernemers die niet door *push-factoren* gemotiveerd worden vaker succesvol zijn (*hypothese 5C*) en dat ondernemers die gebruik maken van *formele netwerken* vaker succesvol zijn (*hypothese 5D*).

5. RESULTATEN

5.0. Inleiding

Vanwege het belang van het ondernemerschap voor de integratie van personen met een niet-EU-herkomst in de samenleving, is het belangrijk na te gaan op welke manier zij hun ondernemerschap vormgeven. Voorliggende resultatensectie bevat 5 delen. In het *eerste* deel schetsen we de onderzoekspopulatie met betrekking tot de socio-demografische kenmerken en de bagage menselijk kapitaal. Het *tweede* deel behandelt de bedrijfskenmerken, het *derde* deel zoomt in op de persoonlijke motivaties en het *vierde* deel focust op de sociale netwerken. Het *vijfde en finale* deel analyseert de relatie tussen de verschillende kenmerken en de eigen perceptie van succes. Daarbij maken we steeds een onderscheid tussen enerzijds de verschillende herkomstgroepen (cf. Maghreb, Midden-Oosten en Andere niet-EU) en anderzijds de verschillende generaties (cf. de eerste generatie in het buitenland geboren, en de tweede generatie in België geboren).

De groep ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst uit de tweede generatie wordt, vanwege te lage aantallen, uit de analyses geweerd. Dit maakt dat we voor ondernemers uit de tweede generatie enkel vergelijkingen kunnen maken tussen de groep met een Maghrebijnse herkomst enerzijds en de groep met een Midden-Oosterse herkomst anderzijds. Voor resultaten van ondernemers uit de eerste generatie zijn we wel in staat om alle herkomstgroepen tegen elkaar af te zetten. Het succes van ondernemers brengen we in kaart aan de hand van een operationalisering van de eigen perceptie van succes (zie supra, p. 45-46). Waar mogelijk worden bovendien cijfers uit hoofdstuk 2.3. opgenomen om na te gaan in welke mate onze onderzoekspopulatie correspondeert aan administratieve gegevens (op basis van het DWH AM & SB).

5.1. De onderzoekspopulatie

5.1.1. Socio-demografische kenmerken

Tabel 9 biedt een overzicht van de herkomst van de onderzoekspopulatie. De totale onderzoekspopulatie bestaat uit 250 ondernemers met een niet-EU-herkomst, waarvan 176 uit de eerste generatie en 74 uit de tweede generatie. Enkel bij de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst loopt het aantal ondernemers uit de tweede generatie ongeveer gelijk met het aantal ondernemers uit de eerste generatie (respectievelijk 40 en 35). Bij de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst is de eerste generatie sterker vertegenwoordigd dan de tweede generatie (respectievelijk 70 tegenover 32). Tot slot is de tweede generatie zo goed als niet vertegenwoordigd bij de groep ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst. Deze trend is ook zichtbaar in de cijfers van de Herkomstmonitor (zie supra, p. 14). Een belangrijke verklaring biedt de migratiegeschiedenis van Antwerpen. De immigratie uit Turkije en Marokko kende reeds in de jaren vijftig en zestig een stevige opstoot, terwijl de migratie uit Andere niet-EU-landen later op gang kwam (Van Puymbroeck, 2014). Waar veel personen met een Marokkaanse en Turkse herkomst uit de tweede generatie een arbeidsgeschikte leeftijd hebben bereikt en derhalve kunnen kiezen voor het ondernemerschap, kennen personen met een Andere niet-EU-herkomst uit de tweede generatie een jongere leeftijdsverdeling met als gevolg dat ze minder sterk vertegenwoordigd zijn in ondernemerschap.

Herkomstgroep	1 ^{ste} generatie	2 ^{de} generatie	Totaal	
	N	N	N	%
Totaal Midden-Oosten	72	30	102	40,8%
<i>Turkije</i>	61	29	90	36,0%
<i>Irak</i>	3	0	3	1,2%
<i>Egypte</i>	3	0	3	1,2%
<i>Iran</i>	1	1	2	0,8%
<i>Syrië</i>	2	0	2	0,8%
<i>Israël</i>	1	0	1	0,4%
<i>Palestina</i>	1	0	1	0,4%
Totaal Maghreb	35	40	75	30,0%
<i>Marokko</i>	33	39	72	28,8%
<i>Tunesië</i>	1	1	2	0,8%
<i>Algerije</i>	1	0	1	0,4%
Totaal Andere niet-EU	69	4	73	29,2%
<i>Andere Azië</i>	57	3	60	24,0%
<i>Andere Europa</i>	5	1	6	2,4%
<i>Andere Afrika</i>	5	0	5	2,0%
<i>Overige landen</i>	2	0	2	0,8%
Totaal niet-EU	176	74	250	100,0%

Tabel 9. Aantal en aandeel ondernemers volgens herkomst en generatie (N = 250)

Binnen de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst zijn ondernemers met een Turkse herkomst duidelijk oververtegenwoordigd. Daarnaast wordt de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst sterk gevormd door ondernemers met een Marokkaanse herkomst. De groep ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst bestaat voornamelijk uit ondernemers met een andere Aziatische herkomst. Bovenstaande bemerkingen dient men best mee te nemen bij de interpretatie van de verdere resultaten.

Volgens de cijfers van de Studiedienst van de stad Antwerpen zijn ongeveer twee op de tien zelfstandigen met een niet-EU-herkomst in Antwerpen vrouwelijk (zie supra, p. 30). In onze onderzoekspopulatie ligt het aandeel vrouwelijke ondernemers nog lager. De groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst kent het hoogste aandeel vrouwelijke ondernemers (19%). Voor de groepen ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst en een Midden-Oosterse herkomst zijn de vrouwen minder sterk vertegenwoordigd (respectievelijk 15% en 13%). Naast het feit dat onze onderzoekspopulatie voornamelijk uit mannen bestaat kent ze ook een relatief jonge leeftijdsstructuur. Gemiddeld is 75% van onze onderzoekspopulatie tussen de 25 en de 45 jaar oud. De groep ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst wordt gekenmerkt

door een oudere leeftijdsverdeling dan de groepen ondernemers met een Maghrebijnse herkomst en een Midden-Oosterse herkomst. Meer dan de helft van de ondernemers met een Maghrebijnse herkomst is jonger dan 36 jaar. De verschillen in leeftijdsverdeling volgens herkomst zijn echter grotendeels te wijten aan het feit dat ondernemers uit de tweede generatie sterker vertegenwoordigd zijn binnen de groepen ondernemers met een Maghrebijnse en een Midden-Oosterse herkomst. Dat ondernemers uit tweede generatie een jonger leeftijdsprofiel hebben dan ondernemers uit de eerste generatie is immers een empirische evidentie.

5.1.2. Menselijk kapitaal

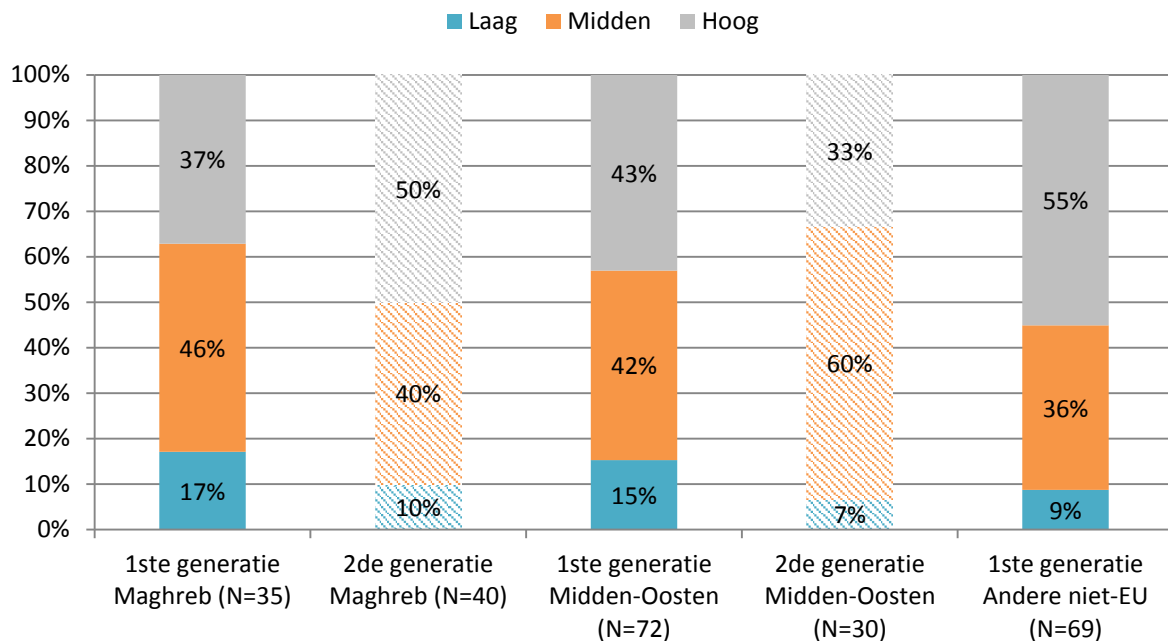
Dit hoofdstuk behandelt het menselijk kapitaal van ondernemers met een niet-EU-herkomst in Antwerpen aan de hand van twee hypothesen:

(1A) Ondernemers uit de tweede generatie zijn gemiddeld hoger opgeleid dan ondernemers uit de eerste generatie;

(1B) Ondernemers met een Maghrebijnse of Midden-Oosterse herkomst uit de eerste generatie hanteren vaker Nederlands als thuistaal dan ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst uit de eerste generatie.

Opleiding

Figuur 14 toont het opleidingsniveau van ondernemers volgens herkomst en generatie. Op basis van de resultaten kunnen we de *hypothese*, die stelt dat ondernemers uit de tweede generatie gemiddeld hoger opgeleid zijn dan ondernemers uit de eerste generatie, niet bevestigen. In de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst zien we wel een trend die de hypothese onderschrijft: bijna twee op de tien ondernemers uit de eerste generatie zijn laaggeschoold, tegenover één op de tien ondernemers uit de tweede generatie. Bovendien ligt het aandeel hooggeschoolden bij de tweede generatie hoger dan bij de eerste generatie. De verschillen zijn echter niet significant. Voor de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst kunnen we deze tendens niet bevestigen. De tweede generatie is dan wel minder vaak laaggeschoold in vergelijking de eerste generatie (7% tegenover 15%), ze is ook minder vaak hooggeschoold (33% tegenover 43%). Opvallend is het hoge aandeel hoogopgeleiden bij de groep met een Andere niet-EU-herkomst. Als we focussen op de eerste generatie, beschikt meer dan de helft van de ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst over een diploma hoger onderwijs, in vergelijking met 37% van de ondernemers met een Maghrebijnse herkomst en 43% van de ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst. De groep ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst kent bovendien een kleiner aandeel laagopgeleiden. De verschillen zijn echter klein en niet significant.



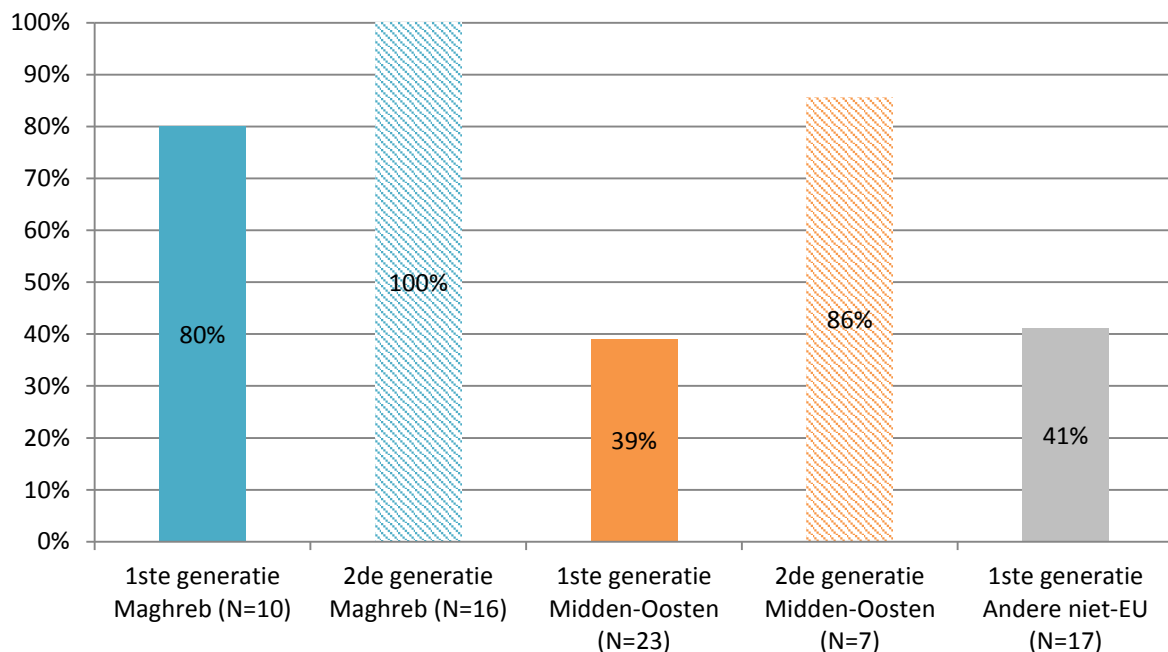
Figuur 14. Opleidingsniveau ondernemers volgens herkomst en generatie (N=246)

Een belangrijke kanttekening bij de weergave van het opleidingsniveau is het land waar de respondent zijn/haar hoogste diploma behaald heeft. Het is immers plausibel dat ondernemers met een Belgisch diploma op persoonlijk, sociaal, economisch vlak meer kansen, perspectieven en erkenning voor hun kennen en kunnen ontvangen dan ondernemers die hun diploma in het land van herkomst hebben behaald. Ondernemers die kwalificaties en competenties in het buitenland verworven hebben moeten, willen ze hun diploma erkend zien, eerst een proces van diplomagelijkschakeling doorlopen. Een studie van de VDAB (2011) maakt echter duidelijk dat een groot deel van de personen met een niet-EU-herkomst niet eens de procedure voor het bekomen van diplomagelijkwaardigheid opstart. In 2008 deed slechts 17% van de personen met een niet-EU-herkomst een aanvraag tot gelijkwaardigheid, waarbij 68% van de aanvragers hun aanvraag met succes afrondde.

Omdat we in Figuur 14 niet controleren voor het land waarin het diploma behaald is, kunnen de resultaten enigszins vertekenen. Zo blijkt uit Figuur 15¹¹ dat de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst uit de eerste generatie tweemaal zo vaak over een Belgisch diploma beschikt in vergelijking met de overige twee herkomstgroepen. Opmerkelijk is dat 14% van de ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst uit de tweede generatie over een buitenlands diploma beschikt. Hoewel de resultaten uit Figuur 14 toonden dat ondernemers met een Maghrebijnse herkomst minder hoogopgeleid zijn dan ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst

¹¹ Het land waarin het diploma behaald is pas in een tweede fase aan de vragenlijst toegevoegd, met als gevolg dat het aantal respondenten laag is. Bij de interpretatie van de gegevens legt men dus best de nodige voorzichtigheid aan de dag.

dienen we rekening te houden met het feit dat ondernemers met een Maghrebijnse herkomst vaker over een Belgisch diploma beschikken, wat de erkenning van hun diploma's sterk kan beïnvloeden. Verder merken we op dat ondernemers met een buitenlands diploma in vergelijking met ondernemers die over een Belgisch diploma beschikken relatief beter vertegenwoordigd zijn bij de groepen hoog- en laaggeschoolden en zwakker vertegenwoordigd zijn bij de groep middengeschoolden. Het lage aantal respondenten laat ons echter niet toe hierover verder in detail te treden.

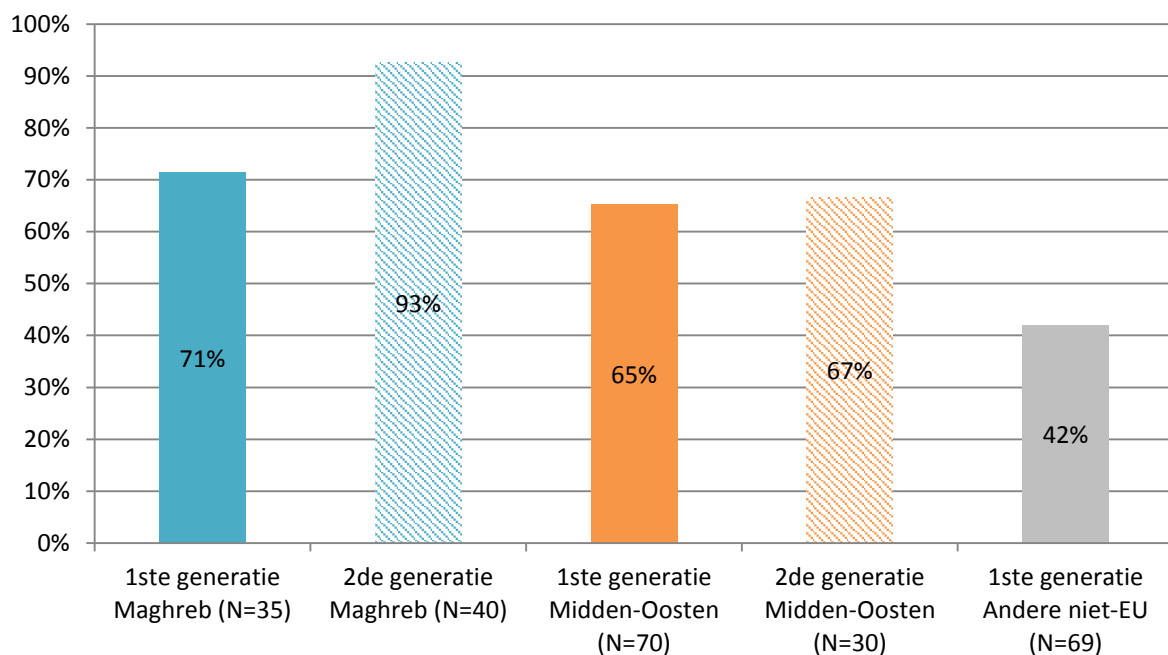


Figuur 15. Aandeel ondernemers met Belgisch diploma volgens herkomst en generatie (N=73)

Taal

Naast de opleiding is ook de kennis van het Nederlands een belangrijke tool voor ondernemers met een niet-EU-herkomst in Antwerpen. *Hypothese 1B* stelt dat ondernemers met een Maghrebijnse herkomst en ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst uit de eerste generatie vaker Nederlands als thuistaal hanteren dan ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst uit de eerste generatie. Uit Figuur 16 blijkt dat ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst opvallend minder vaak Nederlands als thuistaal hanteren dan ondernemers met een Maghrebijnse of Midden-Oosterse herkomst, na controle voor generatie. Slechts 42% van de ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst gebruikt het Nederlands als thuistaal, tegenover 60 à 70% van de ondernemers met een Maghrebijnse of Midden-Oosterse herkomst ($\chi^2(2) = 11,31$; $p < 0,01$). Opvallend is dat binnen de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst, de tweede generatie niet vaker Nederlands spreekt thuis als de eerste generatie. Voor de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst vinden we wel significante verschillen tussen de eerste en tweede generatie ($\chi^2(1) = 5,78$; $p <$

0,05). Verder merken we op dat ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst minder vaak thuis Nederlands spreken dan ondernemers met een Maghrebijnse herkomst, en dat dit verschil geldt voor zowel de eerste als de tweede generatie. Maar liefst 33% van de ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst uit de tweede generatie spreekt geen Nederlands thuis, tegenover 7% van de ondernemers met een Maghrebijnse herkomst uit de tweede generatie.



Figuur 16. Aandeel ondernemers met thuistaal Nederlands volgens herkomst en generatie (N = 176)

Op basis van de resultaten kunnen we enkel *hypothese 1B eenduidig bevestigen*. Met betrekking tot het opleidingsniveau (*hypothese 1A*) vinden we tussen de generaties *geen significante verschillen*. Al heeft de kanttekening dat ondernemers met een Maghrebijnse herkomst in vergelijking met de andere herkomstgroepen vaker over een Belgisch diploma beschikken mogelijk wel een belangrijke impact. Vervolgonderzoek kan hier dan ook best rekening mee houden.

5.2. Bedrijfskenmerken

In dit hoofdstuk willen we de bedrijfskenmerken van ondernemers uit onze onderzoekspopulatie concreet in kaart brengen. Meer in detail focussen we op de vier onderstaande hypothesen:

(2A) Ondernemers uit de tweede generatie zijn minder sterk vertegenwoordigd in de handel- en horecasector dan ondernemers uit de eerste generatie;

(2B) Ondernemers uit de tweede generatie kennen een hoger aandeel startende ondernemers (met een bedrijf dat tussen 0 en drie jaar actief is) dan ondernemers uit de eerste generatie;

(2C) Ondernemers uit de tweede generatie bezitten vaker meerdere bedrijven dan ondernemers uit de eerste generatie;

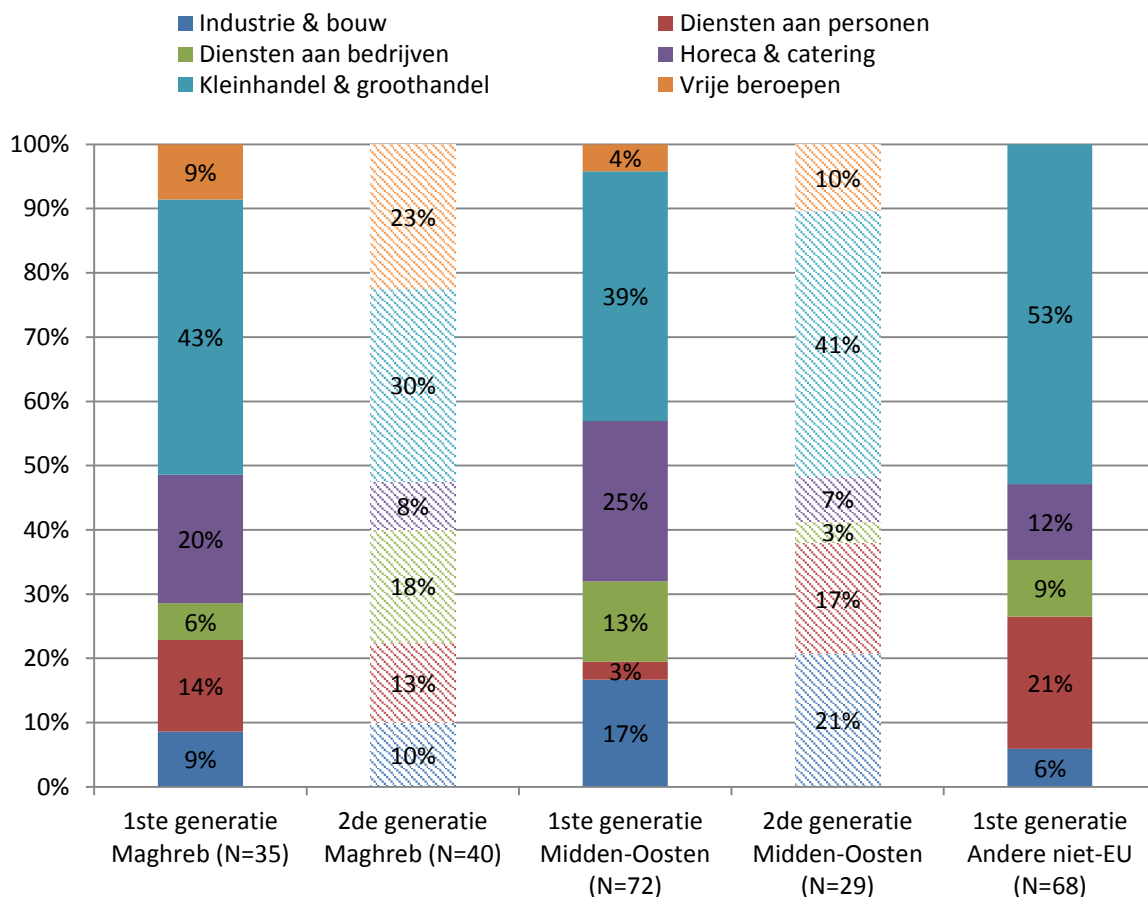
(2D) Ondernemers uit de tweede generatie stellen meer werknemers tewerk dan ondernemers uit de eerste generatie.

Sector

Figuur 17 geeft een overzicht van de sectorale verdeling van ondernemers in Antwerpen volgens herkomst. In lijn met de cijfers uit hoofdstuk 2.3. is de handelssector oververtegenwoordigd bij alle herkomstgroepen. Ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst uit de eerste generatie zijn in vergelijking met ondernemers met een Maghrebijnse of Midden-Oosterse herkomst uit de eerste generatie nog sterker vertegenwoordigd in de handelssector. Respectievelijk 53% van de ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst is actief in de handel, tegenover 43% van de ondernemers met een Maghrebijnse herkomst en 39% van de ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst. Deze tendens, cf. zelfstandigen met een andere Azië herkomst (deze groep is oververtegenwoordigd in onze steekproef ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst) zijn erg actief in de handelssector, werd eerder al bevestigd door de cijfers van de Studiedienst van de stad Antwerpen (zie supra, p. 33). Ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst uit de eerste generatie zijn bovengemiddeld vertegenwoordigd in de industrie en bouw (17%) en de horeca (25%). Ondernemers met een Maghrebijnse herkomst uit de eerste generatie, daarentegen, zijn voornamelijk sterk vertegenwoordigd in diensten aan personen (14%) en vrije beroepen (9%). De sectorale verschillen tussen de diverse herkomstgroepen uit de eerste generatie zijn erg significant ($\chi^2(10) = 24,60$; $p < 0,01$).

Vervolgens kijken we naar de bedrijfstakken waarin de tweede generatie actief is. Bij de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst zijn de handelssector en de horecasector relatief minder en de zakelijke dienstverlening en de vrije beroepen relatief meer in trek bij de tweede generatie (zie Figuur 17). Bij de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst is de tweede generatie relatief sterker vertegenwoordigd in diensten aan personen, vrije beroepen en industrie en bouw. De horecasector en de diensten aan bedrijven zijn relatief minder populair. Voor de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst zijn de verschillen tussen beide generaties significant ($\chi^2(5) = 12,92$; $p < 0,05$), voor ondernemers met een Maghrebijnse herkomst niet. We zien voor de groep met een Maghrebijnse herkomst echter wel een trend die *hypothese 2A*

onderschrijft, terwijl we voor de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst enkel in de horecasector duidelijke verschillen tussen beide generaties opmerken. Zoals eerder vermeld, beschikken we voor de groep ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst niet over voldoende respondenten uit de tweede generatie om verschillen tussen generaties in de analyse op te nemen.

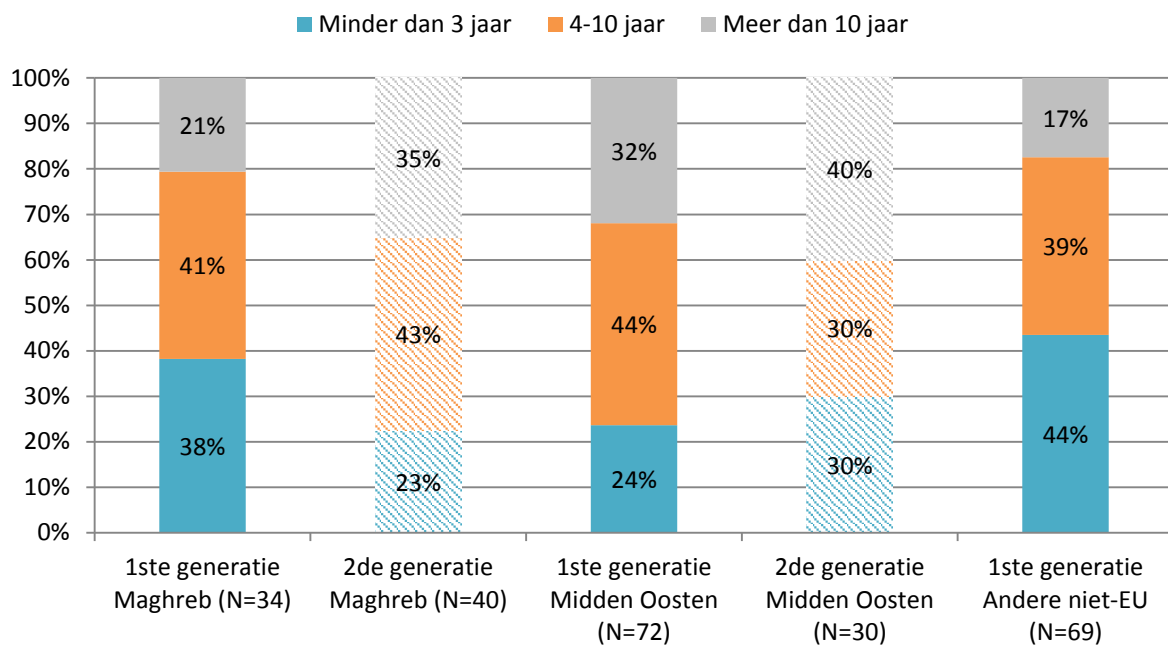


Figuur 17. Sector ondernemers volgens herkomst en generatie (N=244)

Levensduur bedrijf

Figuur 18 toont hoeveel jaren de bedrijven van ondernemers uit onze onderzoekspopulatie actief zijn. Wanneer we focussen op de resultaten van de eerste generatie blijken de bedrijven van ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst gemiddeld al het langst actief. 32% van de ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst heeft een bedrijf dat langer dan tien jaar actief is. Bij ondernemers met een Maghrebijnse of Andere niet-EU-herkomst ligt het aandeel eigenaars van bedrijven ouder dan tien jaar meer dan 10 procentpunten lager. Bijna de helft van de groep ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst bestaat uit startende ondernemers, in casu ondernemers met een bedrijf dat minder dan drie jaar actief is. Er zijn echter ook opvallende verschillen tussen de eerste en de tweede generatie. Bij de groep met een Maghrebijnse herkomst is het opvallend dat het aandeel startende ondernemers kleiner is voor de tweede generatie dan voor de eerste generatie (respectievelijk 23% tegenover

38%). Daarnaast is het aandeel ondernemers met een bedrijf ouder dan tien jaar kleiner voor de eerste generatie dan voor de tweede generatie. In de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst is het aandeel starters wel groter voor de tweede generatie dan voor de eerste generatie. Toch is het opnieuw opmerkelijk dat het aandeel ondernemers met een bedrijf ouder dan tien jaar hoger is voor de tweede generatie dan voor de eerste generatie. *Hypothese 2C* kunnen we op basis van deze resultaten dus *niet bevestigen*.

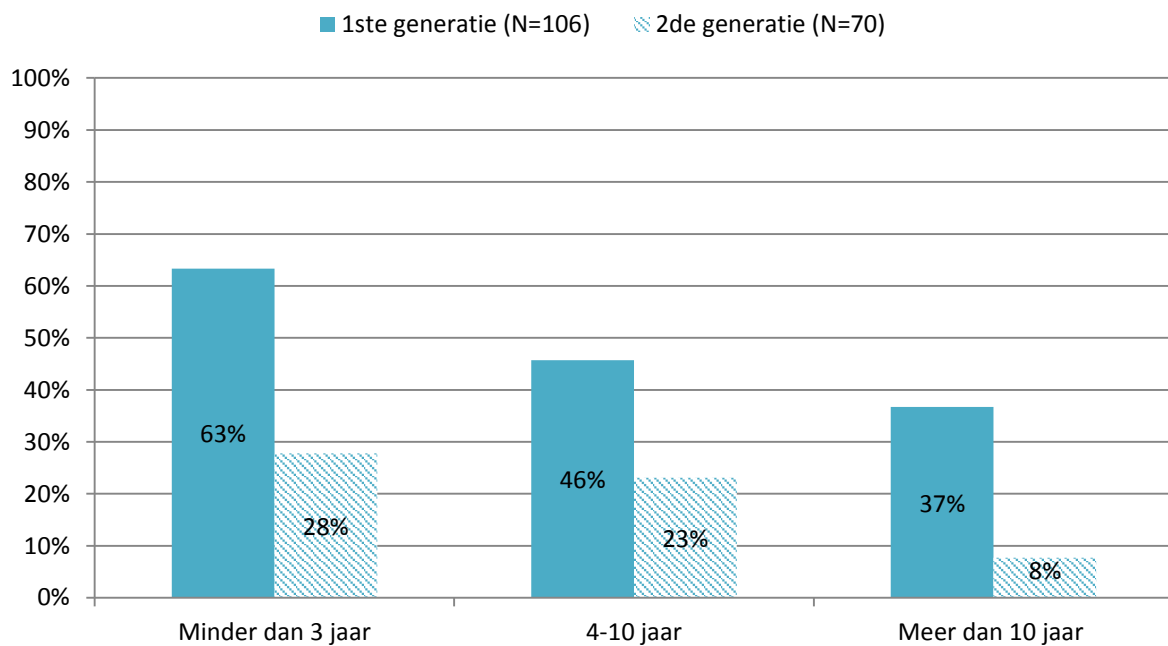


Figuur 18. Levensduur bedrijf ondernemers volgens herkomst en generatie (N=245)

Bovenstaande resultaten doen vermoeden dat bedrijven van ondernemers uit de tweede generatie rendabeler zijn dan bedrijven van ondernemers uit de eerste generatie. Immers, het aandeel ondernemers met een bedrijf dat langer dan 10 jaar bestaat is groter in de groep ondernemers uit de tweede generatie dan in de groep ondernemers uit de eerste generatie. Omdat ondernemers uit de tweede generatie jonger zijn dan ondernemers uit de eerste generatie zouden we net het omgekeerde verwachten.

Om deze piste verder te onderzoeken kijken we naar de verschillen tussen generaties met betrekking tot eerdere ervaring met ondernemerschap (enkel voor ondernemers met een Maghrebijnse of een Midden-Oosterse herkomst). Zo blijkt dat acht op de tien ondernemers uit de eerste generatie eerdere ervaring hebben met ondernemerschap, tegenover twee op de tien ondernemers uit de eerste generatie ($\chi^2(1) = 8,96$; $p < 0,01$). In Figuur 19 zoomen we in op de eerdere ervaring van ondernemers uit de eerste en tweede generatie, met controle voor de levensduur van het bedrijf. Zes op de tien startende ondernemers uit de eerste generatie heeft eerdere ervaring met

ondernemerschap, tegenover drie op de tien startende ondernemers uit de tweede generatie. Ook in de groep gevestigde ondernemers (met bedrijven ouder dan 3 jaar) hebben ondernemers uit de eerste generatie vaker eerdere ervaring met ondernemerschap dan ondernemers uit de tweede generatie. De resultaten uit Figuur 19 ondersteunen de hypothese dat bedrijven van ondernemers uit de eerste generatie een minder lange levensduur kennen dan bedrijven van ondernemers uit de tweede generatie omdat hun bedrijven minder rendabel zijn.

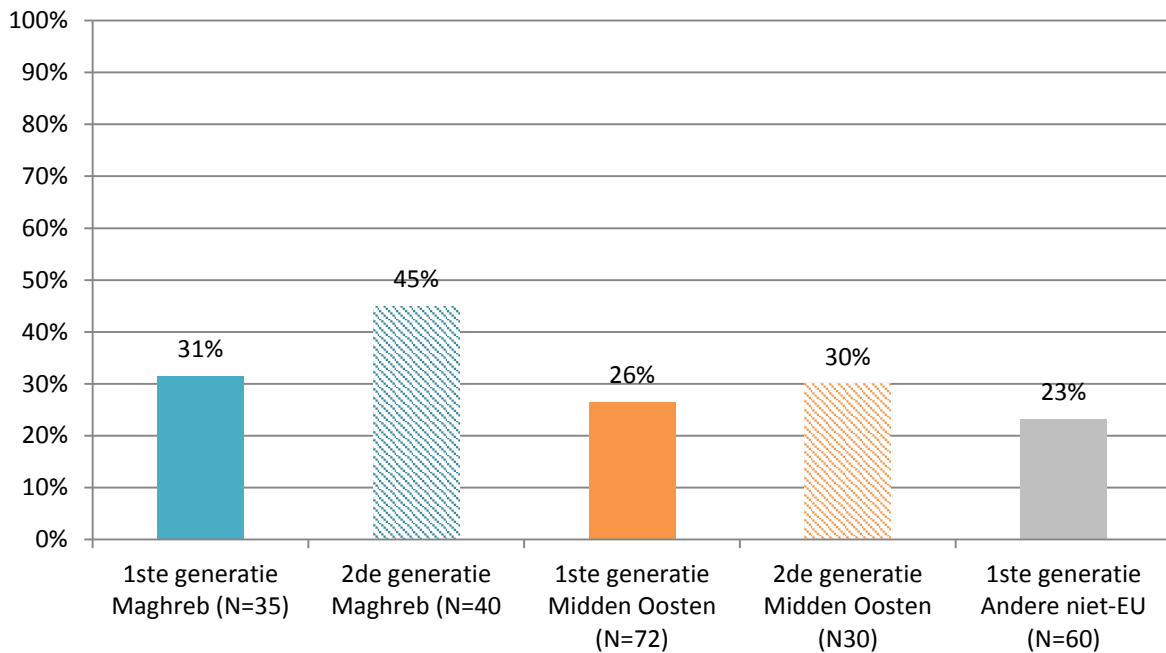


Figuur 19. Aandeel ondernemers met eerdere ervaring volgens levensduur bedrijf en generatie (N=176)

Meerdere bedrijven

Een belangrijk bedrijfskenmerk is het feit of ondernemers (mede)eigenaar zijn van meerdere bedrijven. Wanneer ondernemers meerdere bedrijven bezitten, kan dat immers een eerste indicatie bieden van succesvol ondernemerschap. Figuur 20 maakt duidelijk dat de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst het vaakst meerdere bedrijven bezit (39% voor de totale groep, eerste en tweede generatie), daarna volgen de groepen met een Midden-Oosterse herkomst (28%) en een Andere niet-EU-herkomst (22%). Voor de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst zien we echter opvallende verschillen tussen de eerste en tweede generatie: 45% van de ondernemers uit de tweede generatie bezit meerdere bedrijven, tegenover 31% voor de eerste generatie. Bij de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst zijn de verschillen minder groot (respectievelijk 26% voor de eerste generatie en 30% voor de tweede generatie). Hoewel we, vooral bij de groep ondernemers met een Maghrebijnse

herkomst, een trend opmerken die *hypothese 2B* ondersteund zijn de verschillen *niet significant*.

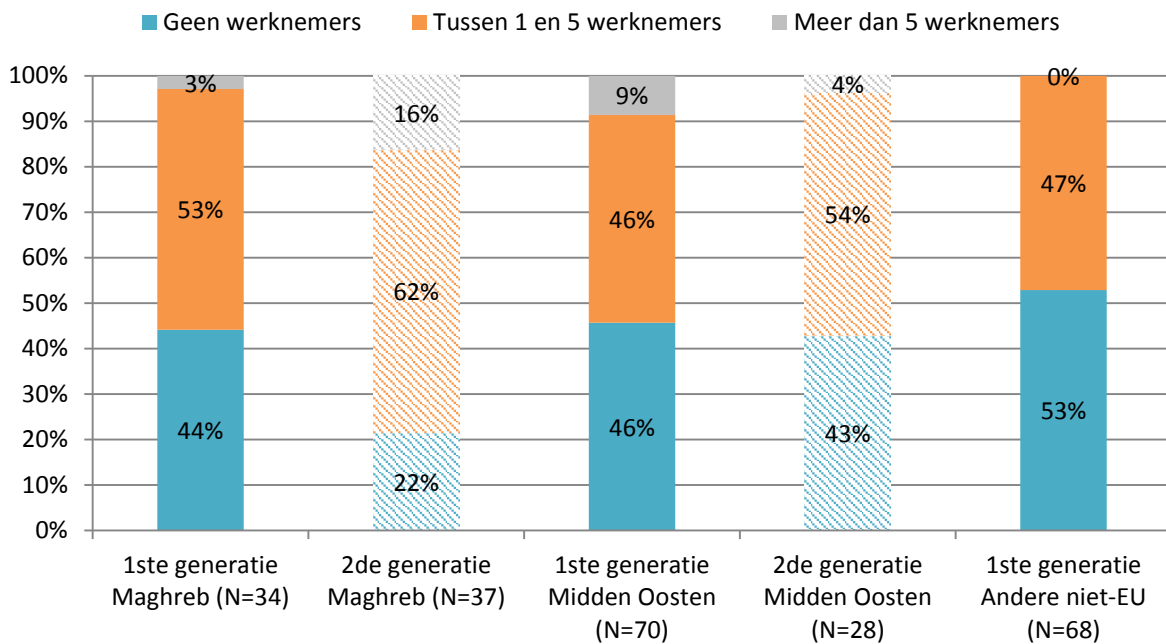


Figuur 20. Aandeel ondernemers met meerdere bedrijven volgens herkomst en generatie (N=237)

Aantal werknemers

Tot slot tonen we in Figuur 21 hoeveel werknemers de ondernemers uit onze onderzoekspopulatie tewerkstellen. Voor de groep ondernemers uit de eerste generatie zien we tussen de verschillende herkomstgroepen opnieuw dat ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst het slechtst scoren. Meer dan de helft van de ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst heeft geen werknemers in dienst, tegenover 46% van de ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst en 44% van de ondernemers met een Maghrebijnse herkomst. De verschillen zijn echter niet significant. Binnen de groep met een Maghrebijnse herkomst zien we wel significante verschillen tussen de eerste en de tweede generatie ($\chi^2(2) = 6,20$; $p < 0,05$). Ondernemers uit de eerste generatie hebben dubbel zo vaak geen werknemers in dienst in vergelijking met ondernemers uit de tweede generatie. Bovendien stelt bijna één op de vijf ondernemers met een Maghrebijnse herkomst uit de tweede generatie meer dan vijf werknemers tewerk. Voor de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst zijn de verschillen tussen generaties aanzienlijk kleiner en niet significant. Het aandeel ondernemers dat geen werknemers tewerkstelt is voor de tweede generatie wel kleiner, maar zo ook het aandeel dat meer dan vijf werknemers tewerkstelt. Voor de groep ondernemers uit de tweede generatie hebben ondernemers met een Maghrebijnse herkomst duidelijk vaker werknemers in dienst dan ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst. *Hypothese*

2D kunnen we dan ook enkel voor ondernemers met een *Maghrebijnse herkomst bevestigen*.



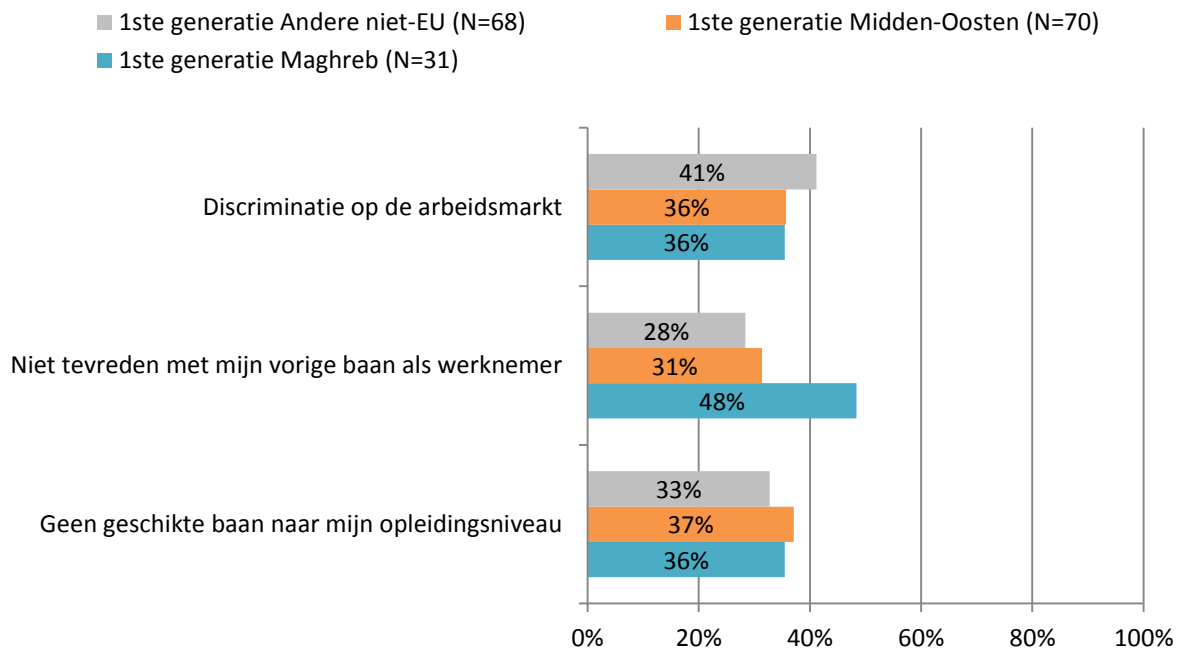
Figuur 21. Aantal werknemers ondernemers volgens herkomst en generatie (N=237)

5.3. Motivatie en ondernemingszin

In dit hoofdstuk beschrijven we de persoonlijke motivaties van ondernemers om zelfstandige activiteiten uit te oefenen. Op basis van de literatuur zijn de beweegredenen om als ondernemer aan de slag te gaan grofweg in twee categorieën te verdelen: (1) personen worden uit noodzaak in ondernemerschap geduwd (push-factoren); en (2) personen starten een eigen bedrijf omdat ze worden aangetrokken door de troeven van het ondernemerschap (pull-factoren) (Masurel & Nijkamp, 2004; Rusinovic 2006). Zoals we eerder in het deel van de onderzoekshypothesen verantwoordden focussen we in dit rapport enkel op het belang van push-factoren bij ondernemers uit de onderzoekspopulatie. *Hypothese 3* stelt dat ondernemers uit de eerste generatie *vaker gemotiveerd worden door negatieve push-factoren* dan ondernemers uit de tweede generatie.

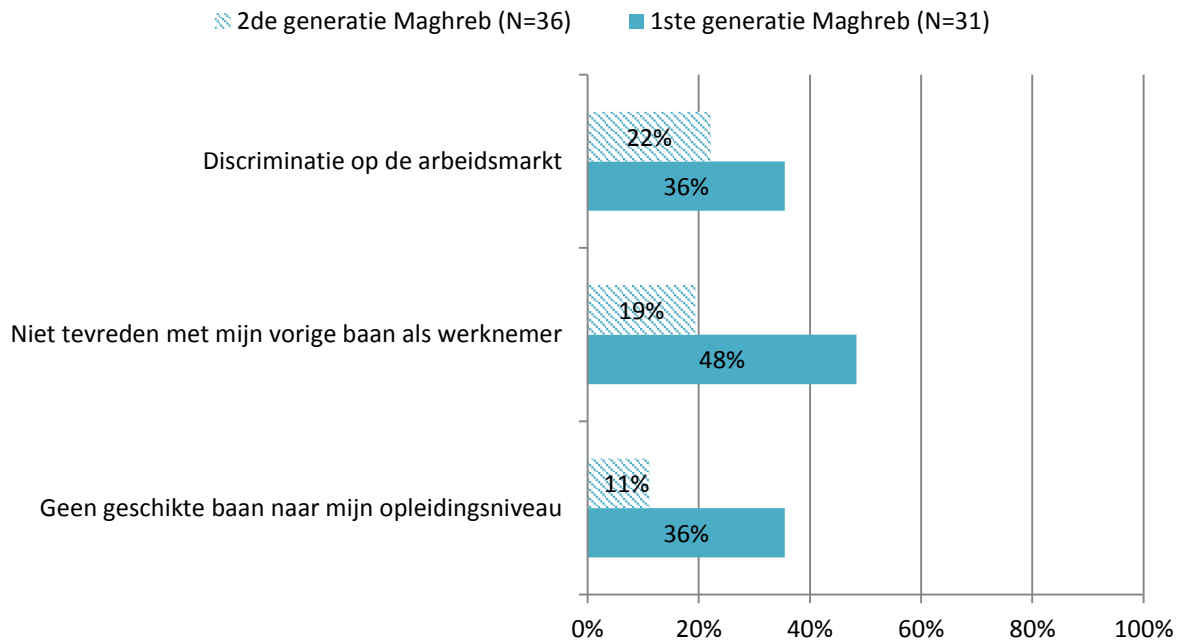
Figuur 22 toont het belang van push-motivaties voor ondernemers uit de eerste generatie volgens herkomst. Belangrijk om op te merken is dat de overgrote meerderheid van de ondernemers die aangaven gemotiveerd te worden door push-factoren ook aangetrokken werden door verschillende pull-factoren. Onderstaande resultaten tonen dus geen een-op-een-relatie tussen het belang van een push-factor en de keuze voor het ondernemerschap. Eerder geven onderstaande resultaten een beeld van het aandeel ondernemers uit de onderzoekspopulatie dat in de keuze voor het ondernemerschap gesterkt werd door één van de push-factoren. Uit Figuur 22 blijkt dat

vier op de tien ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst uit de eerste generatie aangeven dat *discriminatie op de arbeidsmarkt* hen heeft aangezet tot ondernemerschap. De motivatie *ontevredenheid als werknemer* is van groter belang voor de groep met een Maghrebijnse herkomst. De verschillen tussen de herkomstgroepen uit de eerste generatie zijn echter eerder beperkt.

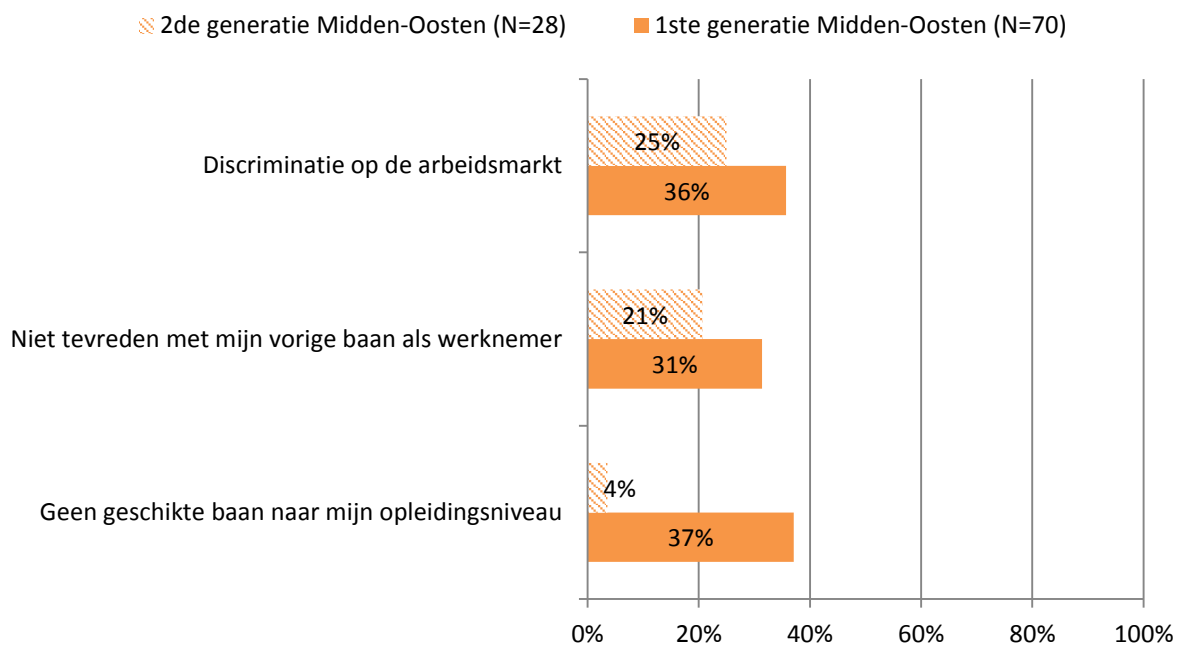


Figuur 22. Belang push-motivaties ondernemers uit de eerste generatie volgens herkomst (N=169)

Vervolgens zoomen we in Figuur 23 in op het belang van push-factoren bij ondernemers met een Maghrebijnse herkomst, met aandacht voor de verschillen tussen de eerste en tweede generatie. Terwijl van de ondernemers uit de eerste generatie meer dan zes op de tien ondernemers aangeeft gemotiveerd te zijn geweest door één van de negatieve factoren op de arbeidsmarkt, daalt dat aandeel voor de tweede generatie naar ongeveer vier op de tien ondernemers ($\chi^2(1) = 4,38$; $p < 0,05$). De push-factor *geen geschikte baan naar mijn opleidingsniveau* vond slechts één op de tien ondernemers uit de tweede generatie een belangrijke motivatie. Figuur 24 toont de resultaten voor ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst. De opmerkingen zijn grotendeels dezelfde als voor de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst. De eerste generatie wordt duidelijk vaker gemotiveerd door push-factoren dan de tweede generatie. *Hypothese 3*, die stelt dat ondernemers uit de eerste generatie vaker door push-factoren gemotiveerd worden dan ondernemers uit de tweede generatie, kunnen we voor zowel de groep met een Maghrebijnse herkomst als de groep met een Midden-Oosterse herkomst *bevestigen*.



Figuur 23. Belang push-motivaties ondernemers met een Maghrebijnse herkomst volgens generatie (N=67)



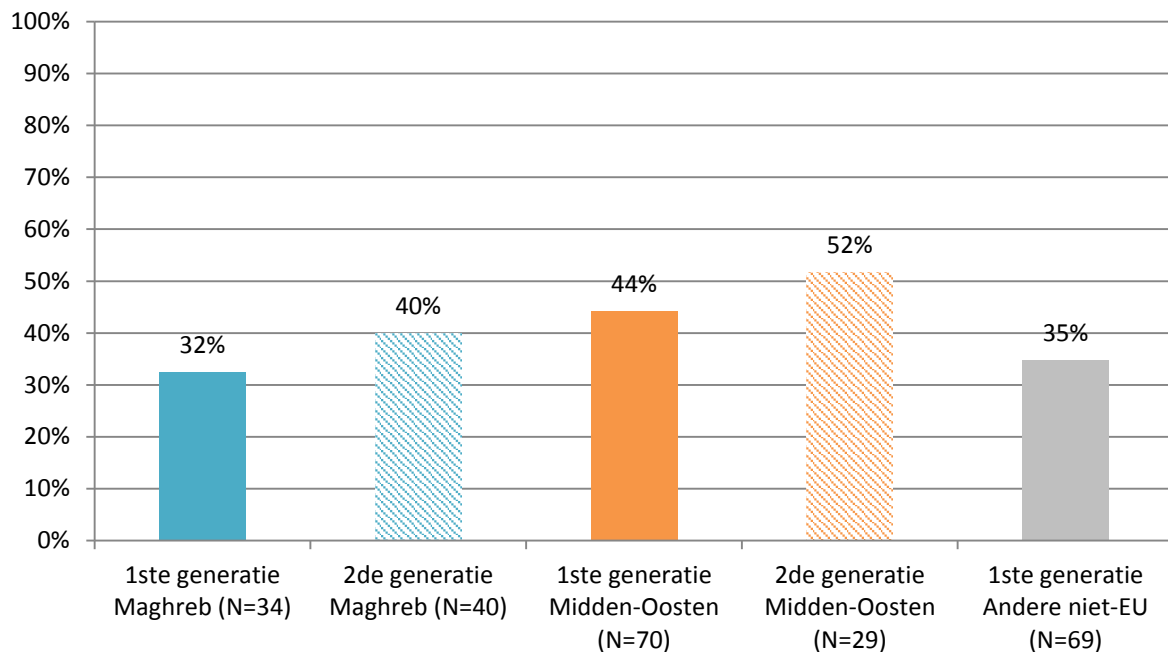
Figuur 24. Belang push-motivaties ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst volgens generatie (N=97)

5.4. Sociale netwerken

Heel wat onderzoek heeft aangetoond dat ondernemers met een buitenlandse herkomst meer gebruik maken van informele netwerken dan ondernemers zonder buitenlandse herkomst (Flape.a., 2000; Light & Gold, 2000; Portes & Sensenbrenner, 1993). In dit hoofdstuk onderzoeken we in welke mate ondernemers formele netwerken aanspreken bij het vergaren van drie cruciale bedrijfscomponenten: (1) financieel kapitaal; (2) zakelijke informatie; en (3) personeel. In navolging van Rusinovic (2006) verwachten we dat ondernemers uit de tweede generatie, voor zowel financiering, informatie als rekrutering, meer gebruik maken van *formele netwerken* dan ondernemers uit de eerste generatie (*hypothese 4*).

5.4.1. Financiering

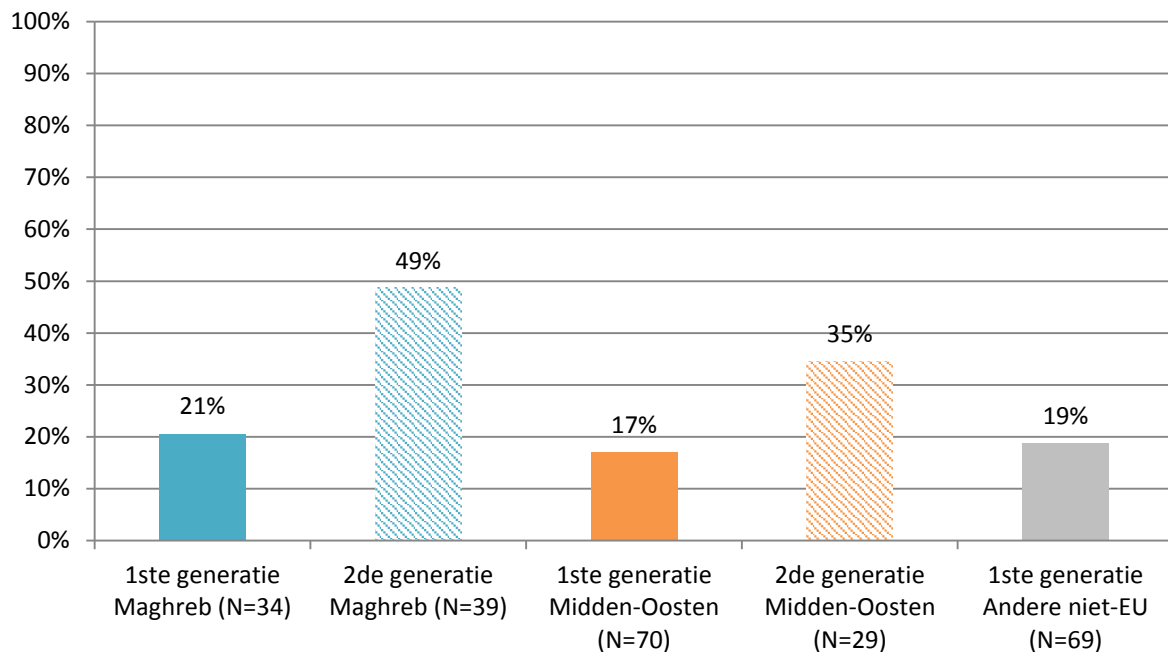
Vooreerst geven de resultaten met betrekking tot het gebruik van formele financiering aan dat er grote verschillen zijn tussen de herkomstgroepen. Zo maakt ongeveer de helft van de ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst (1^{ste} + 2^{de} generatie) gebruik van formele financiering, tegenover 37% van de ondernemers met een Maghrebijnse (1^{ste} + 2^{de} generatie) en Andere niet-EU herkomst. Echter, wanneer we controleren voor generatie zijn de verschillen tussen de herkomstgroepen veel kleiner (zie Figuur 25). Bij de ondernemers met een Maghrebijnse en Andere niet-EU-herkomst uit de eerste generatie maakt ongeveer drie op de tien ondernemers gebruik van formele netwerken bij de zoektocht naar financiële middelen. Voor de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst uit de eerste generatie stijgt dat aandeel naar vier op de tien ondernemers. Uit Figuur 25 blijkt bovendien dat ondernemers uit de tweede generatie vaker gebruik maken van formele financiering dan ondernemers uit de eerste generatie. De helft van de ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst uit de tweede generatie maakt gebruik van formele financiering, tegenover 44% van de ondernemers uit de eerste generatie (6 procentpunten verschil). Voor ondernemers met een Maghrebijnse herkomst is de kloof met betrekking tot het gebruik van formele financiering tussen de eerste en de tweede generatie even groot. Ondernemers met een Maghrebijnse herkomst maken minder gebruik van formele financiering dan ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst (voor zowel de eerste als de tweede generatie). De verschillen zijn echter niet significant.



Figuur 25. Aandeel ondernemers dat gebruik maakt van formele financiering volgens herkomst en generatie (N=242)

5.4.2. Zakelijke informatie

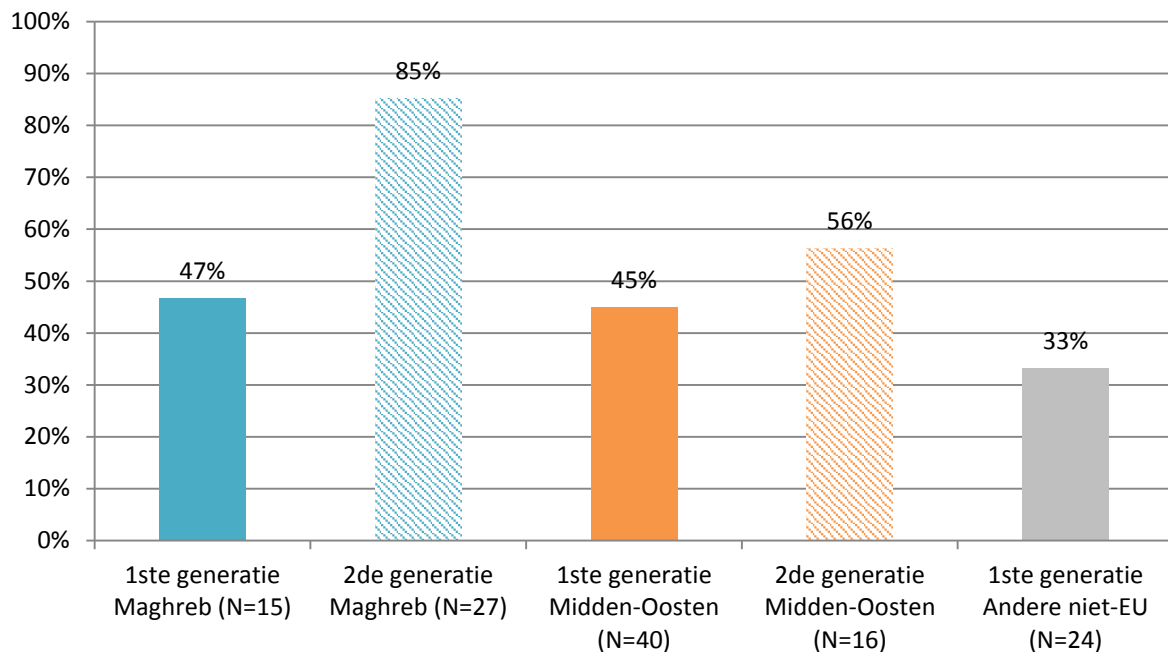
Ook wanneer ondernemers op zoek zijn naar zakelijk informatie kunnen formele netwerken worden aangesproken. In Figuur 26 gaan we na in welke mate ondernemers met een niet-EU-herkomst gebruik maken van formele informatienetwerken. De groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst (1^{ste} + 2^{de} generatie) maakt duidelijk meer gebruik van formele informatie dan de groepen ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst (1^{ste} + 2^{de} generatie) en Andere niet-EU-herkomst (respectievelijk 36%, 26% en 19%). Echter, wanneer we inzoomen op de verschillen tussen generaties zien we dat de kloof tussen de eerste en de tweede generatie qua gebruik van formele informatie erg significant is ($\chi^2(1) = 12,15$; $p < 0,001$). Bij de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst maakt de tweede generatie dubbel zo vaak gebruik van formele netwerken voor het verwerven van zakelijke informatie. De verschillen zijn nog groter voor de groep met een Maghrebijnse herkomst. Daar gebruikt ongeveer de helft van de ondernemers uit de tweede generatie formele informatienetwerken, tegenover twee op de tien ondernemers uit de eerste generatie.



Figuur 26. Aandeel ondernemers dat gebruik maakt van formele informatie volgens herkomst en generatie (N=241)

5.4.3. Rekrutering

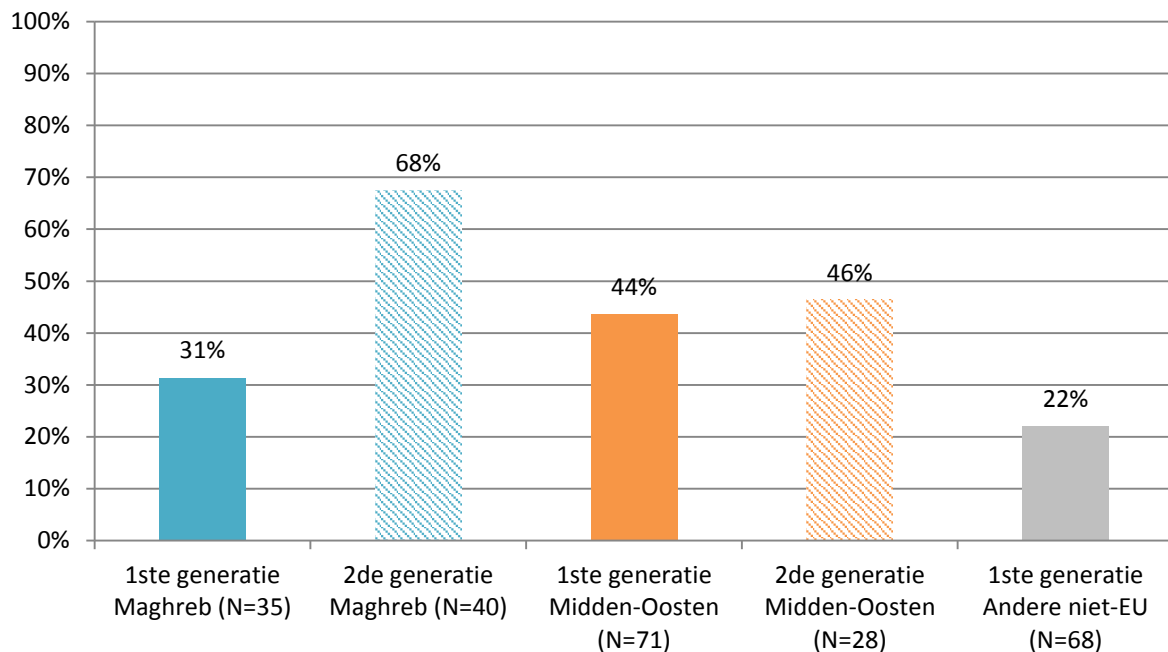
Tenslotte kijken we in Figuur 27 naar de manier waarop de ondernemers uit onze onderzoekspopulatie rekruteren. Merk op dat de N-waarden in Figuur 27 lager zijn dan de N-waarden in Figuren 25 en 26. Dit verschil wordt veroorzaakt door het feit dat we voor rekrutering enkel konden kijken naar de groep ondernemers die personeel tewerkstelt. Figuur 27 toont grote verschillen in de manier waarop de verschillende herkomstgroepen personeel rekruteren. Focussen we echter op de eerste generatie, dan zijn de verschillen niet meer significant. De groep ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst maakt nog steeds het minst vaak gebruik van formele rekrutering (33%), daarna volgen de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst (45%) en de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst (47%). Opmerkelijk zijn de verschillen tussen generaties ($\chi^2(1) = 8,32$; $p < 0,01$). Van de groep ondernemers met Maghrebijnse herkomst uit de tweede generatie maakt maar liefst 85% gebruik van formele rekruteringskanalen. Dat aandeel ligt aanzienlijk lager bij de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst uit de tweede generatie (56%). *Hypothese 4*, die stelt dat ondernemers uit de tweede generatie vaker gebruik maken van formele netwerken dan ondernemers uit de eerste generatie, kunnen we voor zakelijke informatie en rekrutering *bevestigen*. Hoewel de resultaten voor financiering niet significant zijn, merken we wel een tendens op die de hypothese onderschrijft.



Figuur 27. Aandeel ondernemers dat gebruik maakt van formele rekrutering volgens herkomst en generatie (N=122)

5.5. Eigen perceptie van succes

Dit deel werpt een blik op het succes van ondernemers uit onze onderzoekspopulatie. Dit wordt geoperationaliseerd aan de hand van drie vragen uit de enquête: (1) Kan u leven van de inkomsten uit uw bedrijf?; (2) Hoe tevreden bent u met het inkomen dat u uit uw bedrijf kan verwerven? (5-punt Likertschaal); en (3) Hoe tevreden bent u met de economische ontwikkeling van uw bedrijf (5-punt Likertschaal). Figuur 28 toont de verschillen tussen herkomstgroepen en generaties met betrekking tot de eigen perceptie van succes. Wanneer we focussen op de eerste generatie blijkt de groep met een Andere niet-EU-herkomst duidelijk het minst succesvol, slechts 22% van de ondernemers percipieert zichzelf als succesvol. Tegenover 31% van de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst en 45% van de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst. Opnieuw zien we voor de groep met een Maghrebijnse herkomst significante verschillen tussen de eerste en de tweede generatie ($\chi^2(1) = 9,72$; $p < 0,01$). Drie op de tien ondernemers met een Maghrebijnse herkomst uit de eerste generatie vinden zichzelf succesvol, tegenover zeven op de tien ondernemers uit de tweede generatie. Voor de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst zijn de verschillen niet significant. Ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst uit de eerste generatie zijn wel succesvoller dan ondernemers met een Maghrebijnse herkomst uit de eerste generatie (respectievelijk 44% en 31%). Ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst uit de tweede generatie kennen daarentegen minder vaak succes dan ondernemers met een Maghrebijnse herkomst uit de tweede generatie.



Figuur 28. Aandeel ondernemers met goede eigen perceptie van succes volgens herkomst en generatie (N=242)

Om na te gaan wat de effecten zijn van de verschillende kenmerken op succes voeren we een logistische regressie uit met *eigen perceptie van succes* als afhankelijk variabele. De onafhankelijke variabelen worden toegevoegd in vier verschillende Modellen. *Model 1* toont de effecten van de socio-demografische kenmerken en het menselijk kapitaal (geslacht, opleidingsniveau, herkomst en generatie). In *Model 2* voegen we de bedrijfskenmerken toe (sector, starters en aantal werknemers). Vervolgens kijken we in *Model 3* naar het effect van push-motivaties. *Model 4* sluit af met de onafhankelijke variabelen formele financiering en formele informatie. Tabel 10 toont de odds-ratio's¹² van de geselecteerde variabelen op de kans om succesvol te zijn. De onafhankelijke variabelen land van opleiding en formele rekrutering worden niet opgenomen omdat we dan een te hoog aantal respondenten zouden verliezen (zie supra, p. 50 en p. 63). Bivariate analyses tonen echter aan dat formele rekrutering een positieve significante samenhang heeft met succes. Van de groep ondernemers die gebruik maakt van formele rekrutering zijn zes op de tien ondernemers succesvol, tegenover 4 op de tien ondernemers die geen gebruik maken van formele rekrutering. Het land van opleiding heeft geen significante relatie met succes, al kan het lage aantal respondenten hier verantwoordelijk voor zijn.

Model 1 toont dat geslacht, opleiding en thuistaal geen significant effect hebben op de kans om succesvol te zijn. Herkomst daarentegen vertoont wel significante effecten.

¹² De odds-ratio is de verhouding tussen de waarschijnlijkheid (odds) dat een gebeurtenis voorvalt en de waarschijnlijkheid dat ze niet voorvalt. Een odds-ratio hoger dan 1 geeft aan dat de odds op succes stijgt wanneer de onafhankelijke variabele stijgt. Een odds-ratio lager dan 1 zegt dat, wanneer de onafhankelijke variabele stijgt, de odds op succes daalt.

Ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst hebben minder kans om succesvol te zijn dan ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst. De odds op succes van ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst is, na controle voor geslacht, opleidingsniveau en generatie, 2,6 (1/0,39) maal groter dan de odds op succes van ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst. Daarnaast hebben ondernemers uit de tweede generatie meer kans om succesvol te zijn dan ondernemers uit de eerste generatie. Of nog, met geslacht, opleidingsniveau en herkomst constant gehouden, is de odds van een ondernemer uit de tweede generatie om succesvol te zijn 2,1 maal groter dan de odds van een ondernemer uit de eerste generatie. Model 1 heeft een Nagelkerke R^{213} van 0,139 en is significant beter dan het Model zonder onafhankelijke variabelen (χ^2 Block¹⁴ (7) = 24,65; $p < 0,01$). Met de variabelen geslacht, opleiding, thuistaal, herkomst en generatie verklaren we dus 14% van de variantie in eigen perceptie van succes.

Vervolgens voegen we in *Model 2* de bedrijfskenmerken toe. Merk op dat het significante effect van generatie op succes verdwijnt als we controleren voor bedrijfskenmerken. Uit bivariate analyses blijkt dat de verschillen tussen de eerste en de tweede generatie enkel significant zijn in de handelssector. Voor de overige sectoren kennen de eerste en de tweede generatie een eerder vergelijkbare eigen perceptie van succes. Ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst hebben, na controle voor alle onafhankelijke variabelen uit Model 2, minder kans om succesvol te zijn dan ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst. Verder hebben ondernemers die actief zijn in industrie en bouw significant minder kans om succesvol te zijn dan ondernemers in de handelssector. Ondernemers uit vrije beroepen daarentegen kennen een significant betere eigen perceptie van succes dan ondernemers uit de handelssector. De odds op succes van ondernemers die vrije beroepen uitoefenen is, opnieuw na controle voor de overige onafhankelijke variabelen uit Model 2, bijna zeven maal groter dan de odds van ondernemers die actief zijn in de handel. Voor de overige sectoren vinden we geen significante effecten terug. Ook de onafhankelijke variabele starters (cf. (mede)eigenaar van een bedrijf dat minder dan drie jaar bestaat) sorteert geen significante effect op de eigen perceptie van succes. Ondernemers die geen werknemers tewerkstellen hebben, na controle, significant minder kans om succesvol te zijn dan ondernemers die tussen 1 en 5 werknemers tewerkstellen. Ondernemers die meer dan 5 werknemers tewerkstellen doen het niet significant beter dan ondernemers die tussen 1 en 5 werknemers tewerkstellen. De onafhankelijke variabelen uit Model 2 verklaren 30,4% van de variantie in succes (Nagelkerke R^2 = 0,304) en is significant beter dan Model 1 (χ^2 Block (8) = 32,969; $p < 0,001$). Met het

¹³ De Nagelkerke R^2 is net als de likelihood value een voorspeller voor de 'fit' van het model. De uitkomst van de Nagelkerke R^2 heeft een maximum van 1 (= perfecte fit) en minimum van 0 (=slechte fit).

¹⁴ De χ^2 -verandering ten opzichte van het vorige model.

toevoegen van de bedrijfskenmerken verklaren we dus tweemaal zoveel variantie in eigen perceptie van succes (Nagelkerke R^2 stijgt van 14% in Model 1 naar 30% in Model 2).

Model 3 voegt de effecten van push-motivaties toe. Merk op dat ondernemers in de industrie- en bouwsector het niet langer significant minder goed doen dan ondernemers die handelszaken uitbaten wanneer we controleren voor push-motivaties. Een belangrijk resultaat is dat ondernemers die gemotiveerd worden door één of meerdere van de push-factoren significant minder kans hebben om succesvol te zijn dan ondernemers die push-factoren niet belangrijk vinden. De odds op succes van ondernemers die niet door push-factoren gemotiveerd worden is, na controle, 2,2 (1/0,449) maal groter dan de odds op succes van ondernemers die wel door push-factoren gemotiveerd worden. Model 3 heeft een Nagelkerke R^2 van 0,331 en is significant beter dan Model 2 (χ^2 Block (1) = 5,957; $p < 0,05$). Het toevoegen van push-factoren doet de proportie verklaarde variantie toenemen van 30% naar 33%.

In het *vierde en laatste Model* voegen we formele financiering en formele informatie toe aan de regressie. Merk op dat het toevoegen van formele netwerken weinig tot geen veranderingen teweegbrengt in de effecten van de andere onafhankelijke variabelen. Ondernemers die gebruik maken van formele financiering hebben een grotere kans om succesvol te zijn dan ondernemers die er geen gebruik van maken (odds op succes is na controle 1,9 maal groter). Al dan niet gebruik maken van formele informatie sorteert geen significante effecten op de kans om succesvol te zijn. Model 4 is significant beter dan Model 3 (χ^2 Block (2) = 6,284; $p < 0,05$) en verklaart 36% van de variantie in eigen perceptie van succes. Het toevoegen van formele netwerken doet de proportie verklaarde variantie met 3% toenemen.

Een opmerkelijk vaststelling is dat zowel opleidingsniveau als thuistaal geen significant verband kennen met succes. *Hypothese 5A* kunnen we dus *niet bevestigen*. Enkele bedrijfskenmerken kennen wel een significante samenhang met succes (*hypothese 5B*). In vergelijking met ondernemers in de handelssector hebben ondernemers in de industrie en bouw respectievelijk minder, en ondernemers die vrije beroepen uitoefenen respectievelijk meer kans op succes. Ook werknemers tewerkstellen heeft een significant positief verband met succes. Let op dat deze relatie een endogeen karakter heeft. Het is immers erg plausibel dat juist succesvolle ondernemers meer werknemers tewerkstellen dan niet-succesvolle ondernemers. Over de richting van de causaliteit kunnen we derhalve geen sluitende uitspraken doen. De levensduur van het bedrijf (starters versus niet-starters) kent geen significant verband met succes. Verder hebben ondernemers die gemotiveerd worden door push-factoren significant minder kans op succes dan ondernemers die enkel door pull-factoren gemotiveerd worden. *Hypothese 5C* kunnen we

dus *bevestigen*. Tot slot heeft formele financiering een significant positief verband met succes, al is bovenstaande bemerking met betrekking tot het endogene karakter van verbanden hier opnieuw relevant. Het al dan niet gebruik maken van formele informatie sorteert geen significante effecten op succes. *Hypothese 5D*, die zegt dat ondernemers die gebruik maken van formele netwerken vaker succesvol zijn, kunnen we dus enkel voor financiering *bevestigen*.

Eigen perceptie van succes	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Geslacht (Man)				
<i>Vrouw</i>	0,924	0,732	0,799	0,793
Opleiding (Hooggeschoold)				
<i>Laaggeschoold</i>	0,460	0,600	0,668	0,590
<i>Middengespoold</i>	0,606	0,752	0,728	0,647
Thuis taal (Geen Nederlands)				
<i>Nederlands</i>	1,156	1,086	1,062	1,135
Herkomst (Midden-Oosten)				
<i>Maghreb</i>	1,117	0,777	0,781	0,908
<i>Andere niet-EU</i>	0,390*	0,349*	0,324**	0,330*
Generatie (1^{ste} generatie)				
<i>2^{de} generatie</i>	2,100*	1,633	1,363	1,523
Sector (Handel)				
<i>Industrie & bouw</i>		0,285*	0,295	0,287
<i>Diensten aan personen</i>		1,724	1,654	1,416
<i>Diensten aan bedrijven</i>		1,658	1,905	1,900
<i>Horeca & catering</i>		0,906	0,943	0,860
<i>Vrije beroepen</i>		6,860*	6,928*	7,403*
Starters (Neen)				
<i>Ja</i>		0,690	0,725	0,821
Aantal werknemers (Tussen 1 en 5)				
<i>Geen werknemers</i>		0,281***	0,287***	0,290**
<i>Meer dan 5 werknemers</i>		0,626	0,586	0,749
Push-motivaties belangrijk (Neen)				
<i>Ja</i>			0,450*	0,427*
Formele financiering (Neen)				
<i>Ja</i>				1,936*
Formele informatie (Neen)				
<i>Ja</i>				0,507
Nagelkerke R²	0,139	0,304	0,331	0,359
N	227	227	227	227
Chi² Block¹⁵	24,653**	32,969***	5,957*	6,284*

Tabel 10. Eigen perceptie van succes, ongestandaardiseerde effecten (Odds-ratio's) van geselecteerde variabelen op succes kans (N = 227) – *p<0.05; **p<0.01; ***p<0.001

¹⁵ De chi²-verandering ten opzichte van het vorige model.

6. CONCLUSIE

Om het ondernemerschap bij personen met een niet-EU-herkomst in Antwerpen te onderzoeken werd een enquête opgesteld en afgenomen bij 250 verschillende ondernemers. Dit rapport trachtte, op basis van de antwoorden op de enquête, twee onderzoeksvragen te beantwoorden:

(1) wat zijn de kenmerken van ondernemers met een niet-EU-herkomst in Antwerpen met betrekking tot profiel, bedrijf, persoonlijke motivaties en sociale netwerken?

(2) wat is de impact van de verschillende kenmerken op de eigen perceptie van succes?

Daarbij werd steeds gekeken naar de verschillen tussen herkomstgroepen (cf. Maghreb, het Midden-Oosten en Andere niet-EU¹⁶) en generaties (cf. de eerste generatie die niet in België geboren is en de tweede generatie die wel in België geboren is).

6.1. Belangrijkste resultaten

In het eerste deel van de resultatensectie (5.1.) formuleerden we twee hypothesen die handelden over de bagage menselijk kapitaal van onze onderzoekspopulatie. Met betrekking tot het opleidingsniveau kunnen we *hypothese 1A*, die stelt dat de tweede generatie gemiddeld hoger opgeleid is dan de eerste generatie, *niet bevestigen*. Enkel in de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst zien we een trend die de hypothese onderschrijft, de verschillen zijn echter niet significant. We merken wel op dat de groep ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst uit de eerste generatie gemiddeld hoger opgeleid is dan de groepen ondernemers met een Maghrebijnse of Midden-Oosterse herkomst uit de eerste generatie. Verder vinden we erg opvallende verschillen terug voor de thuistaal van de verschillende herkomstgroepen uit de eerste generatie. Op basis van de resultaten kunnen we derhalve enkel *hypothese 1B bevestigen*: ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst spreken duidelijk minder vaak Nederlands als thuistaal dan ondernemers met een Maghrebijnse of een Midden-Oosterse herkomst.

In deel 5.2. toonden we de verschillende bedrijfskenmerken van ondernemers met een niet-EU-herkomst in Antwerpen. *Hypothese 2A* onderzoekt of de sectorale verschuiving bij de tweede generatie, zoals beschreven in de herkomstmonitor voor het Vlaamse Gewest, ook het geval is voor Antwerpen. Binnen de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst zien we dat, conform de hypothese, ondernemers uit de tweede generatie minder sterk vertegenwoordigd zijn in de handel- en horecasector. De verschillen zijn echter minder duidelijk bij de groep ondernemers met een Midden-

¹⁶ Alle niet-EU-landen behalve Maghreb en Midden-Oosten.

Oosterse herkomst. Eenzelfde tendens aanschouwen we voor het bezitten van meerdere bedrijven (*hypothese 2C*). Opvallende verschillen kenmerken de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst: de helft van de ondernemers uit de tweede generatie bezit meerdere bedrijven, tegenover drie op de tien ondernemers uit de eerste generatie. De verschillen tussen generaties zijn in de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst opnieuw minder groot en niet significant. In tegenstelling tot wat we verwachten is het aandeel starters in de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst uit de eerste generatie groter dan het aandeel starters in de groep ondernemers uit de tweede generatie (*hypothese 2B*). Voor ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst is het aandeel starters tussen de eerste en de tweede generatie eerder vergelijkbaar. Eén mogelijke verklaring is dat de bedrijven van ondernemers uit de tweede generatie meer overlevingskansen hebben dan bedrijven van ondernemers uit de eerste generatie. Zo blijkt dat zes op de tien startende ondernemers uit de eerste generatie over eerdere ervaring met ondernemerschap beschikt, tegenover drie op de tien startende ondernemers uit de tweede generatie. Tot slot verwachten we dat ondernemers uit de tweede generatie meer werknemers tewerkstellen dan ondernemers uit de eerste generatie (*hypothese 2D*). Binnen de groep met een Maghrebijnse herkomst stellen we opvallende en significante verschillen vast: het aandeel ondernemers dat geen werknemers in dienst heeft is bij de eerste generatie dubbel zo groot als bij de tweede generatie. Voor de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst zijn de verschillen tussen generaties aanzienlijk kleiner en niet significant. *Hypothese 2D* kunnen we dan ook enkel voor ondernemers met een Maghrebijnse herkomst bevestigen.

Deel 5.3. zoomde in op de persoonlijke motivaties en ondernemingszin van de ondernemers uit onze onderzoekspopulatie. In lijn met het onderzoek van Masurel & Nijkamp (2004) en Rusinovic (2006) stelt *hypothese 3* dat ondernemers uit de eerste generatie vaker gemotiveerd worden door negatieve push-factoren dan ondernemers uit de tweede generatie. Deze hypothese kunnen we zowel voor de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst als voor de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst bevestigen. Het aandeel ondernemers uit de tweede generatie dat aangeeft gemotiveerd te zijn geweest door één van de push-factoren is, na controle voor herkomst, kleiner dan het aandeel bij de eerste generatie. Tussen de verschillende herkomstgroepen zijn er, na controle voor generatie, erg weinig verschillen qua persoonlijke motivaties.

In deel 5.4. onderzochten we de sociale inbedding van ondernemers met een niet-EU-herkomst in formele netwerken. Daarvoor keken we naar het gebruik van formele netwerken voor (1) financiering, (2) informatieverwerving en (3) rekrutering. We

verwachten (*hypothese 4*) dat ondernemers uit de tweede generatie vaker gebruik maken van formele netwerken dan ondernemers uit de eerste generatie. *Ten eerste* onderzoeken we in welke mate ondernemers uit onze onderzoekspopulatie gebruik maken van formele financiering. Zowel voor de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst als voor de ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst zien we dat ondernemers uit de tweede generatie vaker gebruik maken van formele financiering dan ondernemers uit de eerste generatie. *Ten tweede* kijken we naar het gebruik van formele netwerken bij de zoektocht naar relevante zakelijke informatie en advies. De helft van de ondernemers met een Maghrebijnse herkomst uit de tweede generatie maakt gebruik van formele informatiekkanalen, tegenover twee op de tien ondernemers uit de eerste generatie. Ook ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst uit de tweede generatie steunen vaker op formele informatiekkanalen dan ondernemers uit de eerste generatie. *Ten derde* kijken we naar de rol van formele netwerken wanneer ondernemers uit onze onderzoekspopulatie personeel rekruteren. Van de groep ondernemers met Maghrebijnse herkomst uit de tweede generatie maakt maar liefst acht op de tien ondernemers gebruik van formele rekruteringskanalen, tegenover vijf op de tien ondernemers uit de eerste generatie. De kloof is minder groot bij de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst. Met betrekking tot formele informatieverwerving en formele rekrutering zijn de verschillen tussen de eerste en de tweede generatie erg significant. Voor formele financiering vinden we geen significante verschillen tussen de generaties terug, al zien we wel een tendens die *hypothese 4* onderschrijft.

De tweede grote onderzoeksvraag van dit rapport – wat betekenen al deze verschillen voor de eigen perceptie van succes? – werd behandeld in Deel 5.5. Geslacht, opleiding en thuistaal vertonen geen significante samenhang met de kans om succesvol te zijn. Een mogelijke verklaring voor het ontbreken van een significante samenhang tussen thuistaal en succes kan zijn dat ondernemers hun slechtere kennis van het Nederlands compenseren door zich in netwerken te bewegen waar een goede kennis van de Nederlandse taal minder vitaal is. Zulke ondernemers zoeken mogelijk een afzetmarkt bij personen met een buitenlandse herkomst en maken voornamelijk gebruik van formele en informele netwerken waarbinnen het Nederlands niet als voertaal wordt gehanteerd (Mampaey & Zanoni, 2013). De herkomst van ondernemers heeft wel een significante samenhang met de kans op succes. Ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst hebben minder kans om succesvol te zijn dan ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst, na controle voor geslacht, menselijk kapitaal, bedrijfskenmerken, push-motivaties, formele financiering en formele informatie. Daarnaast hebben ondernemers uit de tweede generatie, met geslacht, opleidingsniveau en herkomst constant gehouden, meer kans om succesvol te zijn dan ondernemers uit de eerste generatie. Wanneer we

echter controleren voor sector verdwijnt het significante effect van generatie op succes. Ondernemers die actief zijn in industrie en bouw hebben relatief minder en ondernemers die vrije beroepen uitoefenen hebben relatief meer kans om succesvol te zijn dan ondernemers in de handelssector. Tussen starters en niet-starters vinden we geen significante verschillen terug met betrekking tot de kans op succes. Verder hebben ondernemers die geen werknemers tewerkstellen significant minder kans om succesvol te zijn dan ondernemers die tussen de een en vijf werknemers tewerkstellen. Een belangrijk resultaat is dat ondernemers die gemotiveerd worden door één of meerdere van de push-factoren significant minder kans hebben om succesvol te zijn dan ondernemers die push-factoren niet belangrijk vinden. Tot slot hebben ondernemers die gebruik maken van formele financiering een grotere kans om succesvol te zijn dan ondernemers die er geen gebruik van maken. Formele informatie vertoont geen significante effecten op de kans om succesvol te zijn.

Samengevat brachten de resultaten uit dit vervolgonderzoek enkele belangrijke nuances aan ten opzichte van de conclusies uit het eerste rapport. *Ten eerste* blijkt de groep ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst, zelfs wanneer we enkel kijken naar de eerste generatie, vaker dan de andere herkomstgroepen aan te tikken op een aantal kenmerken die een negatief verband vertonen met succes. De groep ondernemers met een Andere niet-EU-herkomst is immers sterker vertegenwoordigd in de handelssector, stelt vaker geen werknemers tewerk en maakt voornamelijk gebruik van informele rekrutering. Daarnaast spreekt de helft van de ondernemers geen Nederlands thuis, kennen ze een groter aandeel startende ondernemers en staan ze minder vaak aan het hoofd van meerdere bedrijven. Deze kenmerken vertoonden echter geen significante samenhang met succes. *Ten tweede* demonstrieren de resultaten dat ondernemers uit de tweede generatie minder sterk georiënteerd zijn op laagdrempelige sectoren (handel en horeca), meer werknemers tewerkstellen, minder vaak gemotiveerd worden door push-factoren en vaker gebruik maken van formele financiering en formele rekrutering, in vergelijking met de eerste generatie. Deze kenmerken kennen allen een positief significant verband met succes. Daarnaast bezit de tweede generatie een aantal kenmerken die niet significant samenhangen met succes. Ze maken, in vergelijking met de eerste generatie, vaker gebruik van het Nederlands als thuistaal, bezitten vaker meerdere bedrijven en steunen vaker op formele informatie. Deze uitkomsten bevestigen de resultaten van het eerste rapport grotendeels. Echter, de resultaten uit dit vervolgonderzoek tonen duidelijk dat de verschillen tussen de eerste en de tweede generatie qua menselijk kapitaal, bedrijfskenmerken, het gebruik van formele netwerken en succes voor de groep ondernemers met een Maghrebijnse herkomst veel meer uitgesproken zijn dan voor de groep ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst.

Enkel met betrekking tot het belang van push-factoren zijn de verschillen tussen generaties voor beide herkomstgroepen vergelijkbaar.

6.2. Toekomstig onderzoek

Tot op heden werd de sociaaleconomische positie van personen met een buitenlandse herkomst in Vlaanderen hoofdzakelijk benaderd vanuit een focus op reguliere loonarbeid. Aandacht voor het ondernemerspotentieel van de bevolking met een buitenlandse herkomst is pas van recentere datum. Temeer omdat we mogen verwachten dat het belang van zelfstandig ondernemerschap en de integratie van personen met een buitenlandse herkomst in Vlaanderen in de toekomst nog zal toenemen, heeft nieuw wetenschappelijk onderzoek naar ondernemerschap een belangrijke meerwaarde. Aan de hand van de resultaten uit dit onderzoek formuleren we enkele nieuwe pistes voor verder onderzoek naar ondernemerschap bij personen met een niet-EU-herkomst.

Hoewel informele netwerken bij zowel de eerste als de tweede generatie belangrijk blijven, tonen de resultaten uit dit rapport dat formele netwerken aan belang winnen bij de tweede generatie. Wanneer onderzoek naar de sociale netwerken van ondernemers met een niet-EU-herkomst een te exclusieve focus op informele netwerken hanteert, riskeert het voorbij te gaan aan een belangrijk deel van de realiteit. Een belangrijke beperking van dit rapport is dat enkel het contact met formele netwerken werd gemeten. Over de intensiteit en inhoud van de formele contacten hebben we geen informatie. Ook daar kan nieuw wetenschappelijk onderzoek waardevol zijn.

Vanwege het cruciale belang van formele financiering en de relatie met succes is het essentieel om na te gaan of ondernemers met een niet-EU-herkomst evenveel toegang hebben tot kredietverstrekking door banken als ondernemers met een Belgische herkomst en ondernemers met een EU-herkomst. Indien hier een kloof bestaat kan onderzocht worden wat de oorzaken zijn van de moeilijkere toegang tot financiering. Bovendien kan bekeken worden of alternatieve vormen van financiering ondernemers extra kansen kunnen bieden. Sociale ondernemingen als Microstart, die ondernemers ondersteunen wanneer ze buiten het klassieke banksysteem vallen, kunnen een belangrijke aanvulling vormen op het klassieke bankensysteem. Een onderzoek naar de meerwaarde van zulke sociale coöperatieven voor ondernemers kan erg nuttig zijn.

Tot slot werd in dit rapport informatie ingewonnen aan de hand van een enquête. Idealiter combineert toekomstig onderzoek naar het succes van ondernemers met een niet-EU-herkomst de resultaten van een enquête met informatie uit administratieve databanken. Databanken kunnen onder meer gebruikt worden om het inkomen van ondernemers in kaart te brengen. Er zijn aan het gebruik van inkomensgegevens wel een aantal beperkingen gebonden. Zo wordt vaak aangenomen dat het werkelijke inkomen

van een zelfstandige hoger ligt dan wat wordt aangegeven aan de fiscus. Bovendien kunnen zelfstandigen met een te laag inkomen hun persoonlijk vermogen aanspreken om te kunnen overleven. Omdat in administratieve bronnen weinig informatie beschikbaar is over de ervaringen, netwerken en motieven van ondernemers is het voor onderzoekers interessant om gebruik te maken van 'linked survey register data'. Men ontwikkelt derhalve een enquête om informatie te bevragen die niet in de administratieve data voorhanden is. Denk aan arbeidsmarkt- en opleidingstrajecten (indien deze niet voldoende in administratieve databanken beschreven worden), ondersteuning voor ondernemers, motivatie om te ondernemen, het gebruik van sociale netwerken, transnationalisme, de markten waarin de ondernemers opereren, het ondernemersklimaat, fiscale en administratieve lasten, en onvoorziene omstandigheden (aanslepende werken, persoonlijke redenen, tegenslagen...).

6.3. Enkele beleidsaanbevelingen

De bevindingen van deze kwantitatieve verkenning hebben verdere validering nodig door meer uitgebreide en representatieve steekproeven. Niettemin kunnen we, op basis van de resultaten in dit rapport, enkele aanbevelingen formuleren die het Vlaams ondersteuningsbeleid voor ondernemers met een niet-EU-herkomst een nieuw elan kunnen bieden. Om de beleidssuggesties van extra inhoud te voorzien werd een focusgroep georganiseerd met personen uit het beleid en het middenveld: Anton Van Assche (adviseur UNIZO-studiedienst Brussel), Bert Serneels (Segmentverantwoordelijke Run Your Business, UNIZO Provincie Antwerpen), Francine Carron (Branch Manager MicroStart Antwerpen) en Marie Schoeters (projectmanager student entrepreneurship, stad Antwerpen).

Begeleiding op maat

De laatste jaren werden talrijke initiatieven, overheidsdiensten en sociale ondernemingen in het leven geroepen om startende ondernemers te begeleiden (met o.a. Agentschap Ondernemen, Bedrijvenloketten, Café Herman, Microstart, Ondernemerspas en Starterslabo). Een evaluatie van de verschillende ondersteuningsinitiatieven is dan ook erg zinvol. Zijn zulke initiatieven succesvol en dragen ze bij tot duurzame en rendabele ondernemingen? Welke contextuele en inhoudelijke factoren dragen bij tot het succes van deze initiatieven en voor wie? Zijn de interventies in staat geweest om ondernemers met een niet-EU-herkomst te bereiken? Welke profiel van ondernemers wordt bereikt en waarom? Werden ook niet-succesvolle ondernemers of ondernemers die door push-factoren gemotiveerd worden bereikt? Sluit de begeleiding aan bij de verwachtingen van ondernemers met een niet-EU-herkomst? Wordt er voldoende aandacht besteed aan de opportuniteiten en capaciteiten van de ondernemer in kwestie?

De deelnemers aan de focusgroep wijzen er bovendien op dat het begeleidingsaanbod voor ondernemers vandaag voornamelijk focust op starters en ondernemers in moeilijkheden. Gevestigde zelfstandigen hebben het moeilijker om begeleiding op maat te vinden. Hoewel loopbaanbegeleiding voor ondernemers erg nuttig kan zijn, maken weinig ondernemers er gebruik van. Mogelijk kunnen ondernemers moeilijk tijd vrijmaken om ondersteuning te krijgen en lossen ze daarom liever zelf hun problemen op. Inzetten op een flexibele begeleiding kan hieraan mogelijk tegemoet komen.

Focus op kwetsbare ondernemers

Nog te vaak geven ondernemers met een niet-EU-herkomst, vooral uit de eerste generatie, aan dat negatieve arbeidsmarktfactoren voor hen belangrijke motivaties zijn om zelfstandig te worden. Personen met een niet-EU-herkomst die vanwege push-factoren in ondernemerschap geduwd worden, kunnen voor het beleid een specifieke doelgroep vormen. Ondernemerschap is voor deze groep mogelijk niet de beste loopbaanpiste. In het onderzoek naar Bulgaarse, Poolse en Roemeense ondernemers dat Mampaey & Zanoni (2013) uitvoerden in het kader van het Steunpunt voor Inburgering en Integratie raadden de auteurs het toegankelijker maken van een entrepreneurscan aan. Deze entrepreneurscan meet de motivatie en strategische vaardigheden van personen om te ondernemen en gaat na hoe ondernemers op korte termijn met diverse problemen omgaan. De overheid zou aan de hand van een entrepreneurscan kunnen nagaan of ondernemers die door push-factoren gemotiveerd worden op het juiste spoor zitten. Wanneer blijkt dat de ondernemer sterk door negatieve arbeidsmarktfactoren gemotiveerd wordt moet er intensief gezocht worden naar de opportuniteiten en capaciteiten van de ondernemer in kwestie.

Focus op empowerment

De verschillende strategieën die we in functie van dit onderzoek hanteerden om ondernemers te bevragen maken duidelijk dat een persoonlijke benadering cruciaal is wanneer men toegang wil verwerven tot de groep ondernemers met een niet-EU-herkomst. Zij zijn immers vaak actief binnen hun eigen informele netwerken. Deze informele netwerken kunnen een belangrijke brugfunctie vervullen naar ondernemersorganisaties en overheidsinstanties die essentieel zijn voor de start- en overlevingskansen van ondernemers. Netwerken van personen met een niet-EU-herkomst kunnen bovendien een significante rol spelen in de uitbouw van dienstverlening. Ze hebben een groot bereik omdat ze vertrouwen genieten en de taal en de omgangscodes van de handelsbuurten machtig zijn. Door het bestaan van intermediaire netwerken en organisaties meer onder de aandacht te brengen en hun capaciteit te versterken, zullen deze beter in staat zijn ondernemers met een niet-EU-

herkomst te ondersteunen. Het organiseren van samenwerkingsverbanden en actieve partnerschappen kan hun werking en initiatief versterken. Deze organisaties kunnen zo een belangrijke toegangspoort vormen tot waardevolle netwerken van ondernemers met een niet-EU-herkomst. Tot slot is het belangrijk om een kader uit te werken waarin succesvolle praktijken en programma's voor capaciteitsopbouw van ondernemers met een niet-EU-herkomst meer onder de aandacht worden gebracht en uitgewisseld.

Met de huidige kwetsbare sociaaleconomische positie van personen met een niet-EU-herkomst op de arbeidsmarkt zorgen de demografische evoluties voor een bijzondere uitdaging voor het Vlaamse arbeidsmarktbeleid. Als Vlaanderen de demografische diversiteit zoals die thans en ook in de toekomst in de Vlaamse context aanwezig is, in haar ondernemerschap weerspiegeld wil zien, dan zal zij in haar beleid gericht op personen met een niet-EU-herkomst moeten focussen. Zij zijn immers de werkgevers van de toekomst.

7. APPENDIX: ENQUÊTE

A – Over uzelf

A1 – Wat is de leeftijdsgroep die overeenkomt met uw leeftijd?

- ☐ Jonger dan 25 jaar
- ☐ Tussen 25-35
- ☐ Tussen 36-45
- ☐ Tussen 46-55
- ☐ Tussen 56-65
- ☐ Ouder dan 65 jaar

A2 – Wat is uw geslacht?

- ☐ Mannelijk
- ☐ Vrouwelijk

B – Over uw herkomst

B1 – In welk land bent u geboren? [Indien België, ga rechtstreeks naar B4]

B2 – Welke nationaliteit hebt u? (Huidige – en geboortenationaliteit)

B3 – Hoe lang verblijft u al in België? (Gehele duur, alle perioden samen vanaf de eerste aankomst in België)

- ☐ Minder dan 1 jaar
- ☐ 1-5 jaar
- ☐ 6-10 jaar
- ☐ Meer dan 10 jaar

B4 – Wat is de eerste nationaliteit van uw vader?

B5 – Wat is de eerste nationaliteit van uw moeder?

C – Over uw opleiding en ervaring

C1 – Wat is het hoogste diploma dat u met succes heeft beëindigd?

Geen diploma	☐
Lager (basis) onderwijs	☐
Secundair onderwijs: algemene richting (ASO)	☐
Secundair onderwijs: technisch of beroepsrichting (BSO of TSO)	☐
Hoger onderwijs	☐
Aanvullend onderwijs (vul aan)	☐

C2 – In welk land heeft u uw diploma behaald? (Je mag meerdere antwoorden aanduiden!)

- ☐ België
- ☐ Land van herkomst
- ☐ Andere (vul aan):

C3 – Heeft u een diploma bedrijfsbeheer?

- ☐ Ja
- ☐ Nee, de sector waarin ik actief ben vereist geen diploma bedrijfsbeheer
- ☐ Nee, maar een van mijn mede-eigenaars heeft een diploma bedrijfsbeheer
- ☐ Nee, en niemand van mijn mede-eigenaars heeft een diploma bedrijfsbeheer

C4 – Geef aan hoe relevant uw opleiding en uw ervaring was voor het starten van uw bedrijf.

	Helemaal niet relevant	Niet relevant	Neutraal	Relevant	Heel relevant
Voor het opstarten van mijn huidige onderneming was mijn opleiding...	☐	☐	☐	☐	☐
Voor het opstarten van mijn huidige onderneming was mijn eerdere werkervaring (als zelfstandige, arbeider of bediende)...	☐	☐	☐	☐	☐

D – Over uw taal

D1 – Welke talen gebruikt u in welke omgeving? (meerdere antwoorden mogelijk)

	Nederlands	Turks	Berbers	Arabisch	Engels	Frans	Duits	Spaans	Andere
In uw bedrijf	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Thuis	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

D2 – Hoe is uw kennis van het Nederlands?

	Heel goed	Goed	Voldoende	Slecht	Heel slecht
Schriftelijk	☐	☐	☐	☐	☐
Mondeling	☐	☐	☐	☐	☐

D3 – In welke mate is kennis van het Nederlands belangrijk voor uw bedrijf?

- ☐ Heel belangrijk
- ☐ Belangrijk
- ☐ Neutraal
- ☐ Niet belangrijk
- ☐ Helemaal niet belangrijk

E – Over uw onderneming

E1 – In welke sector is uw huidige bedrijf actief? Hoe zou het opgenomen worden in een telefoonboek met bedrijven, zoals de Gouden Gids? Indien uw bedrijf in meerdere sectoren actief is, kies dan de activiteit die de meeste inkomsten zal voortbrengen.

Landbouw en Ontginning

- ☐ Land- en tuinbouw, jacht, veeteelt, bosbouw
- ☐ Visserij
- ☐ Winning van delfstoffen

Industrie

- ☐ Productie en distributie van energie, watervoorziening
- ☐ Chemische industrie, aardolie en aardgas, rubber- en plasticverwerking
- ☐ Metaalverwerking, vervaardiging producten uit metaal, machinebouw, elektronische industrie, autoassemblage
- ☐ Elektronische industrie, elektrische of elektronische apparaten of instrumenten
- ☐ Voeding, drank en rookwaren
- ☐ Textiel, schoen- en kledingnijverheid
- ☐ Houtindustrie, papierindustrie, grafische industrie
- ☐ Woning- en utiliteitsbouw, weg- en waterbouwkunde
- ☐ Farmaceutische industrie

Diensten

- ☐ Telecommunicatie
- ☐ Informatica
- ☐ Distributie en logistiek, opslag en transport
- ☐ Horeca, catering
- ☐ Transport
- ☐ Diensten aan ondernemingen
- ☐ Diensten aan personen
- ☐ Reclame en media, marketing, PR
- ☐ Bank- en kredietwezen, verzekeringen
- ☐ Kleinhandel
- ☐ Groothandel
- ☐ Onderzoek en ontwikkeling, consultancy, adviesbureau

Quartaire Sector

- ☐ Gezondheidszorg, welzijnszorg
- ☐ Onderwijs, opleiding
- ☐ Socio-culturele sector
- ☐ Federale overheid
- ☐ Overheden van gewesten en gemeenschappen
- ☐ Lokale en provinciale overheid
- ☐ Andere (vul aan):

E2 – Hoeveel personen, uzelf inbegrepen, bezitten dit bedrijf?

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ Meer dan 5 personen

E3 – Is dit uw hoofdberoep of bijberoep?

- ☐ Hoofdberoep
- ☐ Bijberoep

E4 – Bent u (mede-)eigenaar van meerdere bedrijven?

- ☐ Ja
- ☐ Nee

E5 – Kan u leven van de inkomsten uit uw bedrijf?

- ☐ Ja
- ☐ Nee

E6 – Hoe lang is uw huidige bedrijf al actief?

- ☐ Minder dan 1 jaar
- ☐ 1-2 jaar
- ☐ 3-5 jaar
- ☐ 6-10 jaar
- ☐ Meer dan 10 jaar

E7 – Bent u, voor u uw huidige bedrijf startte, nog eigenaar geweest van een ander bedrijf?

- ☐ Ja
- ☐ Nee [Ga rechtstreeks naar **E10**]

E8 – Wat was de belangrijkste reden voor het stopzetten van uw vorige bedrijf?

- ☐ Ik had de mogelijkheid om het bedrijf te verkopen
- ☐ Het bedrijf was niet winstgevend
- ☐ Een nieuwe job- of bedrijfsopportunity
- ☐ Stoppen was op voorhand gepland
- ☐ Vanwege persoonlijke redenen
- ☐ Een onverwacht incident bv. stormschade of inbraak

- ☐ Andere (vul aan)

E9 – Is uw huidige bedrijf in dezelfde sector actief als uw vorige bedrijf?

- ☐ Ja
☐ Nee

E10 – Geef aan in welke mate u tevreden bent met uw bedrijf en uw inkomen.

	Helemaal niet tevreden	Niet tevreden	Neutraal	Tevreden	Heel tevreden
Hoe tevreden bent u met de economische ontwikkeling van uw bedrijf?	☐	☐	☐	☐	☐
Hoe tevreden bent u met uw huidige inkomen uit uw bedrijf?	☐	☐	☐	☐	☐

E11 – Wat is het etnisch-culturele profiel van uw klanten?

100 % 'autochtoon' profiel

50% 'autochtoon', 50% 'allochtoon'

100 % 'allochtoon' profiel

100	90/10	80/20	70/30	60/40	50/50	40/60	30/70	20/80	10/90	100
------------	-------	-------	-------	-------	--------------	-------	-------	-------	-------	------------

E12 – Zonder de eigenaars mee te tellen, hoeveel personen werken er momenteel voor dit bedrijf?

- ☐ 0
☐ 1
☐ 2
☐ 3
☐ 4
☐ 5
☐ 6-15
☐ Meer dan 15

E13 – Hebt u voor de start van uw onderneming een bedrijfsplan opgesteld?

- ☐ Ja
☐ Nee

F – Over uw sociale netwerken

F1 – Op welke netwerken steunt u om financiële middelen voor uw bedrijf te verwerven? (Meerdere antwoorden mogelijk)

- ☐ Eigen kapitaal
☐ Familie
☐ Vrienden
☐ Eigen etnische groep
☐ Financiële instituties
☐ Investeerders
☐ Andere (vul aan)

F2 – Op welke netwerken steunt u om informatie (advies, begeleiding) voor uw bedrijf te verwerven? (Meerdere antwoorden mogelijk)

- ☐ Eigen ervaring
☐ Familie
☐ Vrienden
☐ Eigen etnische groep
☐ Formele instituties (Bedrijvenloket, handelsorganisaties, Unizo, Voka en service clubs)
☐ Formele instituties, specifiek uit eigen migrantengemeenschap (UNACO, UMZO, Betiad,...)

- ☐ Collega-ondernemers
- ☐ Collega-ondernemers, specifiek uit eigen migrantengemeenschap
- ☐ Boekhouder/boekhoudster
- ☐ Boekhouder/boekhoudster, specifiek uit eigen migrantengemeenschap
- ☐ Andere (vul aan)

F3 - Hoe vaak verwerf je informatie over ondernemerschap via onderstaande kanalen?

	Nooit	Eénmalig	Jaarlijks	Maandelijks	Wekelijks	Dagelijks
Eigen ervaring	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Familie	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Vrienden	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Eigen etnische groep	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Formele instituties (handelsorganisaties, Unizo, Voka en service clubs)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Formele instituties, specifiek uit eigen migrantengemeenschap (UNACO, UMZO, Betiad,...)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Collega-ondernemers	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Collega-ondernemers, specifiek uit eigen migrantengemeenschap	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Boekhouder/boekhoudster	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Boekhouder/boekhoudster, specifiek uit eigen migrantengemeenschap	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Andere	☐	☐	☐	☐	☐	☐

F3 – Op welke netwerken steunt u om personeel voor uw bedrijf te vinden? (Meerdere antwoorden mogelijk)

- ☐ Familie
- ☐ Vrienden
- ☐ Eigen etnische groep
- ☐ Formele instituties (handelsorganisaties, Unizo, Kamers van koophandel en service clubs)
- ☐ Formele instituties, specifiek voor eigen migrantengemeenschap (UNACO, UMZO, Betiad,...)
- ☐ Collega-ondernemers
- ☐ Collega-ondernemers, specifiek uit eigen migrantengemeenschap
- ☐ VDAB, Randstad, Jobat...
- ☐ Sollicitaties
- ☐ Andere
- ☐ Niet van toepassing

F4 – Hebt u gebruik gemaakt van een opleidingsagentschap voor ondernemers (Syntra, VDAB,...)?

- ☐ Ja
- ☐ Nee

G – Uw mening over het overheidsbeleid

G1 – Geef aan in welke mate u akkoord bent met onderstaande uitspraken

	Helemaal niet akkoord	Niet akkoord		Akkoord	Helemaal akkoord
In Vlaanderen betalen ondernemers te veel belastingen	0	0	0	0	0
In Vlaanderen is de administratie voor ondernemers te complex	0	0	0	0	0
In Vlaanderen bestaat er voldoende ondersteuning vanuit de overheid voor ondernemers	0	0	0	0	0
In Vlaanderen worden personen met een migratieachtergrond gestimuleerd om een bedrijf te starten	0	0	0	0	0

H – Over uw motivaties om een bedrijf te starten

H1 – Uit de onderstaande lijst met motivaties, wat waren uw belangrijkste motivaties om een bedrijf te starten?

	Heel belangrijk	Belangrijk	Neutraal/Weet ik niet	Niet belangrijk	Helemaal niet belangrijk
Onafhankelijk zijn	0	0	0	0	0
Niet tevreden met mijn vorige baan als werknemer	0	0	0	0	0
Geen geschikte baan naar mijn opleidingsniveau	0	0	0	0	0
Nieuwe zakelijke mogelijkheden	0	0	0	0	0
De lonen van werknemers zijn lager dan de winst van een ondernemer	0	0	0	0	0
Een persoonlijke uitdaging	0	0	0	0	0
Creatief zijn	0	0	0	0	0
Discriminatie op de arbeidsmarkt	0	0	0	0	0
Betere balans werk-privé	0	0	0	0	0

I – Over banden met uw land van oorsprong

I1 – Neemt u deel aan economische activiteiten met uw land van herkomst? (bijv. import-export, zakelijke investeringen, transport van goederen, werkgever van ten minste één werknemer, internationale koerier, organiseren van reizen, frequente zakelijke reizen)

- ☐ Ja
☐ Nee [Ga rechtstreeks naar **J1**]

I2 – Welke economische activiteit met uw land van herkomst is uw hoofdactiviteit? (Je mag meerdere antwoorden aanduiden)

- ☐ Import

- ☐ Export
- ☐ Zakelijke investeringen
- ☐ Transport van goederen
- ☐ Werkgever van ten minste één werknemer
- ☐ Internationale koerier
- ☐ Organiseren van reizen
- ☐ Frequentie zakelijke reizen
- ☐ Andere (vul aan)

J – Over uw bedrijfsstrategieën

J1 – Geef aan in welke mate u onderstaande strategieën belangrijk vindt

	Heel belangrijk	Belangrijk	Neutraal/Weet ik niet	Niet belangrijk	Helemaal niet belangrijk
Het aanbieden van lagere prijzen dan concurrenten	☐	☐	☐	☐	☐
Het aanbieden van moderne producten	☐	☐	☐	☐	☐
Verkopen aan zowel 'autochtone' als 'allochtone' klanten	☐	☐	☐	☐	☐

J2 – Heeft uw bedrijf veel, weinig of geen concurrenten?

- ☐ Veel concurrenten
- ☐ Weinig concurrenten
- ☐ Geen concurrenten
- ☐ Weet ik niet

8. OVERZICHT VAN TABELLEN EN FIGUREN

Hoofdstuk 1

Tabel 1. Aantal en aandeel personen van buitenlandse herkomst, totaal en volgens herkomst, in 2013 (Bron: Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015)

Figuur 1. Bevolkingsprognoses aandeel 18-24-jarigen in totale bevolking (Bron: Studiedienst van de Vlaamse Regering, SVR-projecties van de bevolking en de huishoudens voor Vlaamse steden en gemeenten, 2009–2030)

Figuur 2: Aandeel personen van buitenlandse herkomst in totale bevolking volgens leeftijd, in 2013. (Bron: Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015)

Figuur 3. Evolutie aandeel personen met een buitenlandse herkomst in totale bevolking (Bron: Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015)

Figuur 4. Aandeel per herkomstgroep volgens generatie, Vlaams Gewest in 2013 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming KSZ, bewerking Departement WSE/Steunpunt WSE).

Figuur 5. De werkzaamheidsgraad volgens herkomst, in 2013 (Bron: Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015)

Figuur 6. De werkloosheidsgraad volgens herkomst, in 2013 (Bron: Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015)

Figuur 7. Aandeel personen dat leeft in een gezin met een lage werkintensiteit volgens herkomst, in 2013 (Bron: Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015)

Hoofdstuk 2

Tabel 2. Evolutie aantal zelfstandigen volgens herkomst, Vlaams Gewest 2009-2013 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking Departement WSE/Steunpunt WSE)

Tabel 3. Evolutie aantal zelfstandigen volgens herkomst en generatie, Vlaams Gewest 2009-2013 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking Departement WSE/Steunpunt WSE)

Tabel 4. Evolutie aandeel zelfstandigen in de potentiële beroepsbevolking, Vlaams Gewest 2009-2013 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking Departement WSE/Steunpunt WSE)

Tabel 5. Aandeel zelfstandigen volgens sector, herkomst en generatie, Vlaams Gewest 2013 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking Departement WSE/Steunpunt WSE)

Tabel 6. Aantal en aandeel zelfstandigen volgens herkomst in Antwerpen, in 2013 (Bron: lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015).

Figuur 8. Verdeling van de totale populatie van zelfstandigen volgens herkomst en generatie, Vlaams Gewest 2013 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming KSZ, bewerking Departement WSE/Steunpunt WSE).

Figuur 9. Aandeel zelfstandigen in de potentiële beroepsbevolking (18-64 jaar) volgens herkomst, in 2013 (Bron: Lokale Inburgerings- en Integratiemonitor 2015)

Figuur 10. Aandeel mannelijke zelfstandigen volgens herkomst, Antwerpen en Vlaams Gewest 2011 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking: stad Antwerpen, Studiedienst Stadsobservatie)

Figuur 11. Leeftijdsverdeling zelfstandigen volgens herkomst, Antwerpen 2011 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking: stad Antwerpen, Studiedienst Stadsobservatie)

Figuur 12. Sector zelfstandigen volgens herkomst, Antwerpen 2011 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking: stad Antwerpen, Studiedienst Stadsobservatie)

Figuur 13. Sector zelfstandigen volgens herkomst (specifiek), Antwerpen 2011 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking: stad Antwerpen, Studiedienst Stadsobservatie)

Hoofdstuk 4

Tabel 7. Aantal zelfstandigen volgens herkomst en postzone, Antwerpen 2011 (Bron: Datawarehouse Arbeidsmarkt en Sociale Bescherming, bewerking: stad Antwerpen, Studiedienst Stadsobservatie)

Tabel 8. Overzicht van de verschillende strategieën (N = 250)

Hoofdstuk 5

Tabel 9. Aantal en aandeel ondernemers volgens herkomst en generatie (N = 250)

Tabel 10. Eigen perceptie van succes, ongestandaardiseerde effecten (Odds-ratio's) van geselecteerde variabelen op succeskans (N = 227) – * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$

Figuur 14. Opleidingsniveau ondernemers volgens herkomst en generatie (N=246)

Figuur 15. Aandeel ondernemers met Belgisch diploma volgens generatie (N=73)

Figuur 16. Aandeel ondernemers met thuistaal Nederlands volgens herkomst en generatie (N = 176)

Figuur 17. Sector ondernemers volgens herkomst en generatie (N=244)

Figuur 18. Levensduur bedrijf ondernemers volgens herkomst en generatie (N=245)

Figuur 19. Aandeel ondernemers met eerdere ervaring volgens levensduur bedrijf en generatie (N=176)

Figuur 20. Aandeel ondernemers met meerdere bedrijven volgens herkomst en generatie (N=237)

Figuur 21. Aantal werknemers ondernemers volgens herkomst en generatie (N=237)

Figuur 22. Belang push-motivaties ondernemers uit de eerste generatie volgens herkomst (N=169)

Figuur 23. Belang push-motivaties ondernemers met een Maghrebijnse herkomst volgens generatie (N=67)

Figuur 24. Belang push-motivaties ondernemers met een Midden-Oosterse herkomst volgens generatie (N=97)

Figuur 25. Aandeel ondernemers dat gebruik maakt van formele financiering volgens herkomst en generatie (N=242)

Figuur 26. Aandeel ondernemers dat gebruik maakt van formele informatie volgens herkomst en generatie (N=241)

Figuur 27. Aandeel ondernemers dat gebruik maakt van formele rekrutering volgens herkomst en generatie (N=122)

Figuur 28. Aandeel ondernemers met een goede eigen perceptie van succes volgens herkomst en generatie (N=242)

9. BIBLIOGRAFIE

- Baert, S. (2014), 'Etnische aanwervingsdiscriminatie in Vlaanderen: evidentie, mechanismen en aanpak', In: Benyaich, B. (eds.), *Klokslag twaalf. Tijd voor een ander migratie- en integratiebeleid*, Itinera Instituut, 243-266
- 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
- Blume, K.J., Ejrnaes, M., Nielsena H.S. & Würtz, A. (2003). 'Self-Employment among Immigrants: A Last Resort?', In: *Centre for Applied Microeconometrics*, University of Copenhagen, Working Paper No. 2003-8.
- Bonne, K., Görgöz, R. & Ergürbüz, A. (2014), 'De sociale netwerken van etnisch Turkse ondernemers in Gent', Artevelde Hogeschool
- Bourdieu, P. (1986), 'The forms of capital', In: Richardson, J.G. (ed.), *Handbook for theory and research for the sociology of education*, Greenwood, New York, 241-258.
- 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)
- Carree, M.A. & A.R. Thurik (2003), 'The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth', In: Z.J. Acs & D.B. Audretsch (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*
- Carter, N.M., Gartner, W.B., Shaver, K.G. and E.J. Gatewood (2003). *The career reasons of nascent entrepreneurs*. *Journal of Business Venturing* 18. P. 13-39.
- Chaganti, R. and P.G. Greene. (2000), 'Who are Migrant Entrepreneurs? A Study of Entrepreneurs' Migrant Involvement and Business Characteristics', *Journal of Small Business Management*, 40: 126-143, Kluwer, p. 437-471
- Corluy, V. en Verbist, G. (2014). *Can education bridge the gap? Education and the employment position of immigrants in Belgium*. ImPRovE Discussion paper 14/02.
- Djait, F., Boussé, D. & Herremans, W. (2011). *De arbeidsmarktsituatie van migranten en hun nakomelingen in Vlaams en Europees perspectief*, Steunpunt Werk en Sociale Economie / Brussel: Vlaamse Overheid. Departement Werken Sociale Economie, Katholieke Universiteit Leuven, 48 p.
- Djait, Faiza (2015). *Herkomstmonitor 2015: arbeidsmarktpositie van personen met een buitenlandse herkomst op basis van administratieve gegevens*. Vlaamse overheid-Beleidsdomein werk en sociale economie: Brussel. 57 p.
- Engelen, E. (2001), 'Breaking in and Breaking out: a Weberian approach to entrepreneurial Opportunities', In: *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27 (2), p. 203-224
- Eraydin, A., Tasan-Kok, T. & Vranken, J. (2010). 'Diversity Matters: Immigrant Entrepreneurship and Contribution of Different Forms of Social Integration in Economic Performance of Cities', *European Planning Studies*, 18: 4, p. 521-543
- Eurostat (2012). *Migrants in Europe. A Statistical Portrait of the First and Second Generation*. Luxembourg: Eurostat Statistical Books.

- Flap, H., A. Kumcu & B. Bulder (2000). 'The social capital of ethnic entrepreneurs and their business success', In: J. Rath (ed.) *Immigrant businesses: the economic, political and social environment*, New York: St. Martin's Press Inc.: 142-161
- Geets, J. (2010). *Overkwalificatie als indicator voor arbeidsmarktintegratie van hooggeschoolde immigranten*. In: Over.Werk. 4/2010. p. 71-84
- Geets, J., Timmerman, C. en Mortelmans, D. (2010). *De arbeidsmarktpositie van (hoog)geschoolde immigranten: een vergelijkende kwantitatieve studie van autochtonen en immigranten op basis van de Enquête naar de Arbeidskrachten met bijzondere aandacht voor 'overkwalificatie'*. Antwerpen: Steunpunt Gelijkekansenbeleid.
- Geldof, D. (2013), *Superdiversiteit. Hoe migratie onze samenleving verandert*, Uitgeverij Acco, 216 p.
- Giacomin, O., Guyot, J-L., Janssen, F. & O. Lohest (2007). *Novice creators: personal identity and push pull dynamics*. CRECIS Working Paper 07/2007. Center for Research in Change: Innovation and Strategy. Louvain School of Management
- Granovetter, M.S. (1985). *Economic action and social structures: the problem of embeddedness*. In: American Journal of Sociology, 91 (3): p. 481-510
- Kloosterman R, Van der Leun J & Rath J (1999), 'Mixed embeddedness: immigrant entrepreneurship and informal economic activities', *International Journal of Urban and Regional Research*, 23(2), 253-67.
- Kloosterman, R. & J. Rath (2000), 'Mixed embeddedness: markets and immigrant entrepreneurs: towards a framework for comparative research', *Working on the Fringes. Immigrant Businesses, Economic Integration and Informal Practices*, Jerusalem, June 17-20
- Lens, Dries & Michielsens, Joris (2014), *Migrantenondernemers in Antwerpen: een verkennende kwantitatieve analyse naar kenmerken en succes*. Rapport. Steunpunt Inburgering en Integratie, 129 p.
- Ley, D. (2006), 'Explaining Variations in Business Performance Among Immigrant Entrepreneurs in Canada', *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 32:5, 743-764
- Light, I. & Gold, S. (2000), *Ethnic Economies*, New York: Academic Press
- Mampaey, J & Zanoni, P. (2013), *Ondernemerschap van Bulgaarse, Poolse en Roemeense immigranten in Vlaanderen*, Antwerpen: Steunpunt Inburgering en Integratie, 58 p.
- Masurel, E. & Nijkamp, P., (2004), 'Differences between first-generation and second-generation ethnic start-ups: Implications for a new support policy', *Environment and Planning C: Government and Policy*, 22(5): 721-737.
- Michielsens, J., Wauters, J. & De Cuyper, P. (2014). *Hoogopgeleide anderstaligen met een migratieachtergrond op de arbeidsmarkt: enkele cijfers*, Fact sheet. Steunpunt Inburgering en integratie. 20 p.
- Noppe, J. & Lodewijckx, E. (2012), *De gekleurde samenleving. Personen van buitenlandse herkomst in Vlaanderen*. Studiedienst van de Vlaamse Regering. 13 p.
- OECD (2012), *Settling In. OECD Indicators of Immigrant Integration 2012*, Paris: OECD Publishing.

Phalet, K., (2007), 'Down and out: The children of migrant workers in the Belgian labour market', In: A. Heath & S.Y. Cheung (Eds.), *Unequal chances*, Oxford: Oxford University Press.

Portes, A. & Sensenbrenner, J. (1993), 'Embeddedness and immigration: notes on the social determinants of economic action', *American Journal of Sociology*, 98, p. 1320-1350

Ram, M., Theodorakopoulos, N. & Jones, T. (2008), 'Forms of capital, mixed embeddedness, and Somali business enterprise', *Work, Employment and Society*, 22(3), p. 427-446

Rusinovic, K. (2006), *Dynamic Entrepreneurship: First and second-generation immigrant entrepreneurs in Dutch cities*, IMISCOE Dissertations, Amsterdam University Press, 199 p.

Sahin, M. (2011), 'The Economic Importance of Migrant Entrepreneurship', *Town & Planning*, 16-23

SERV (2014), Advies hooggeschoold nieuw- en oudkomers. Brussel: SERV

Smit, L., Span, T., Bruins, A. & S. Doove (2014), *De economische bijdrage van etnisch ondernemerschap*, FORUM, Instituut voor Multiculturele Vraagstukken, Utrecht, 50 p.

UNIZO (2008), *Niet-Belgische ondernemers in België* (Brussel, UNIZO)

UNIZO (2011), *Niet-Belgische ondernemers in België* (Brussel, UNIZO)

Vandezande, V., Fleischmann, F., Baysu, G., Swyngedouw, M., & Phalet, K. (2010), *De integratie van de Europese tweede generatie: Resultaten van het TIES onderzoek in Antwerpen en Brussel*, Leuven: CeSo-ISPO

Van Duynslager, L., Wets, J. Noppe, J. en Doyen, G. (2013). *De Vlaamse Migratie- en Integratiemonitor*. Brussel: Steunpunt Inburgering en Integratie & Studiedienst van de Vlaamse Regering.

Van Puymbroeck, N. (2014), *Migratie en de Metropool (1964-2013)*, Acco, Leuven

VDAB Studiedienst (2012). *Kansengroepen in Kaart. Allochtonen op de Vlaamse Arbeidsmarkt (2e editie)*. Brussel: VDAB

Verheul, I., Thurik, A.R., Hessels, J. & Zwan, P.W. van der (2010). *Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs*. Research Reports H201011. Zoetermeer. EIM.

Volery, T. (2007). 'Ethnic entrepreneurship: a theoretical framework', In: Léo-Paul Dana (eds), *Handbook on research on ethnic minority entrepreneurship: a co-evolutionary view on resource management*, UK, Edward Elgar Publishing, p. 30-41.

Waldinger, R. (1986). *Through the eye of the needle: immigrants and enterprise in New York's garment trades*. New York: New York University Press

Waldinger, R., H. Aldrich & R. Ward (1990), *Ethnic entrepreneurs: immigrant business in industrial societies*, London: Sage Publications

Wennekers, S. & R. Thurik (1999), 'Linking Entrepreneurship and Economic Growth', In: *Small Business Economic*, 1, 27-55

Zhou, M. (2004). *Revisiting ethnic entrepreneurship: convergencies, controversies, and conceptual advancements*. *International Migration Review* 38, p. 1040-1074

Steunpunt Inburgering en Integratie

Bezoekadres: Lange Nieuwstraat 55

Postadres: Prinsstraat 13

B-2000 Antwerpen

Tel.: +32 3 265 59 63

E-mail: steunpuntieni@uantwerpen.be

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

Contact auteurs:

Dries Lens

Prinsstraat, 13

B-2000 Antwerpen

dries.lens@uantwerpen.be

Dr. Joris Michielsen

Prinsstraat, 13

B-2000 Antwerpen

+ 33 3 265 59 49

joris.michielsen@uantwerpen.be