

## Auteursrechterlijke overeenkomst

Opdat de Universiteit Hasselt uw eindverhandeling wereldwijd kan reproduceren, vertalen en distribueren is uw akkoord voor deze overeenkomst noodzakelijk. Gelieve de tijd te nemen om deze overeenkomst door te nemen, de gevraagde informatie in te vullen (en de overeenkomst te ondertekenen en af te geven).

Ik/wij verlenen het wereldwijde auteursrecht voor de ingediende eindverhandeling met

Titel: Allochtoon ondernemerschap in Limburg

Richting: master in de toegepaste economische wetenschappen - beleidsmanagement

Jaar: 2008

in alle mogelijke mediaformaten, - bestaande en in de toekomst te ontwikkelen - , aan de Universiteit Hasselt.

Niet tegenstaand deze toekenning van het auteursrecht aan de Universiteit Hasselt behoud ik als auteur het recht om de eindverhandeling, - in zijn geheel of gedeeltelijk -, vrij te reproduceren, (her)publiceren of distribueren zonder de toelating te moeten verkrijgen van de Universiteit Hasselt.

Ik bevestig dat de eindverhandeling mijn origineel werk is, en dat ik het recht heb om de rechten te verlenen die in deze overeenkomst worden beschreven. Ik verklaar tevens dat de eindverhandeling, naar mijn weten, het auteursrecht van anderen niet overtreedt.

Ik verklaar tevens dat ik voor het materiaal in de eindverhandeling dat beschermd wordt door het auteursrecht, de nodige toelatingen heb verkregen zodat ik deze ook aan de Universiteit Hasselt kan overdragen en dat dit duidelijk in de tekst en inhoud van de eindverhandeling werd genotificeerd.

Universiteit Hasselt zal mij als auteur(s) van de eindverhandeling identificeren en zal geen wijzigingen aanbrengen aan de eindverhandeling, uitgezonderd deze toegelaten door deze overeenkomst.

Ik ga akkoord,

ARSLAN, Oguzhan

Datum: 5.11.2008

# ***Allochtoon ondernemerschap in Limburg***

**Oguzhan Arslan**

promotor :  
dr. Steven LENAERS

co-promotor :  
Prof. dr. Mieke VAN HAEGENDOREN

## **Voorwoord**

In het kader van mijn opleiding Toegepaste Economische Wetenschappen aan de Universiteit Hasselt, heb ik gedurende mijn laatste jaar deze eindverhandeling tot stand gebracht. Graag zou ik op deze manier enkele mensen willen bedanken.

In de eerste plaats gaat mijn dank uit naar mijn promotor Dr. Steven Lenaers voor zijn goede begeleiding en ondersteuning bij de verwezenlijking van deze eindverhandeling. Ook zou ik graag Prof. dr. Mieke van Haegendoren willen bedanken voor haar opvolging gedurende het academiejaar.

Tevens zou ik de ondernemers die deelgenomen hebben aan deze eindverhandeling willen bedanken. Mede dankzij hun tijd, mening en gedachten is deze eindverhandeling tot stand gekomen.

Ten slotte wil ik mijn ouders bedanken voor de financiële en morele steun tijdens mijn studies.

Oguzhan Arslan

Beringen, mei 2008

## **Samenvatting**

In België en meer specifiek in Limburg wonen er heel wat allochtonen. Steeds meer allochtonen zetten bovendien de stap tot het ondernemerschap. Toch is het een groep van ondernemers waarover weinig bekend is. Nochtans zijn ondernemers van groot belang voor de reguliere tewerkstelling.

Het doel van deze eindverhandeling is meer inzicht verwerven in de groep van allochtone ondernemers. De centrale onderzoeksvraag luidt dan ook als volgt: "wat is de positie van de allochtone ondernemers in Limburg?" Meer specifiek wordt er onderzoek gedaan naar de sociale, economische en historische positie van de allochtone ondernemers. Het onderzoek bestaat uit een literatuurstudie en een praktijkstudie. De praktijkstudie is gericht tot de allochtone ondernemers in Limburg met vier werknemers en meer, aangezien de kenmerken van deze groep tot nu toe onderbelicht is gebleven.

In de literatuurstudie wordt ingegaan op de vier verklaringsmodellen voor het allochtoon ondernemerschap: het culturele model waarbij de gerichtheid tot ondernemen verschilt van cultuur tot cultuur; het economische kansenmodel waarin benadrukt wordt dat het ontstaan te wijten is aan het feit dat men aan de eisen en noden van de eigen etnische groep wil voldoen; het reactiemodel welke de minder gunstige situatie van de allochtonen op de arbeidsmarkt als een verklaring ziet voor het ondernemerschap; het ondernemersmodel waarin de ondernemingsdrang benadrukt wordt als een verklaring.

Vervolgens worden de strategieën die allochtone ondernemers uitwerken om problemen op een zevental domeinen op te lossen, bestudeerd. Deze moeilijkheden of problemen situeren zich op het vlak van: informatie, kapitaal, training en vaardigheden, arbeid, klanten, leveranciers, concurrentie en politiek beleid.

Ten slotte wordt de evolutie van het allochtoon ondernemerschap behandeld aan de hand van het evolutiemodel van Waldinger. Dit model onderscheidt op basis van "etnische bevolkingsconcentratie" en "specialisatie in het aanbod" vier vormen of prototypes van etnisch ondernemerschap. Uit de literatuur blijkt dat men deze prototypes kan opvatten als een ideaaltypisch ontwikkelingsproces.

De praktijkstudie bestaat uit twee delen. Het eerste deel van de praktijkstudie is een financiële analyse van allochtone en autochtone ondernemingen. Hieruit blijkt dat er gemiddeld genomen geen verschillen zijn tussen de allochtone en autochtone ondernemingen.

Het tweede deel van de praktijkstudie bestaat uit een analyse van de semi-gestructureerde interviews. Na het beschrijven van het profiel van de geïnterviewde ondernemers worden de motieven van de allochtone ondernemers voor de stap tot het ondernemerschap weergegeven. Bij 15 van de 20 geïnterviewden wordt het "financiële perspectief" als belangrijkste motief aangehaald.

De praktijkstudie bracht verder drie belemmerende factoren voor allochtone ondernemers aan het licht. Deze worden samen met de strategieën die ze hiervoor ontwikkelen, besproken. Vervolgens wordt er nagegaan welke vormen van etnisch ondernemerschap bij de geïnterviewde ondernemers voorkomen.

De praktijkstudie wordt beëindigd met het onderzoeken van de personeelskeuze, klanten en de netwerken van de allochtone ondernemers in Limburg. Aan de hand van deze elementen wordt nagegaan in welke mate de allochtone ondernemers al dan niet gericht zijn tot de eigen groep.

In het laatste hoofdstuk worden ten slotte de conclusies, adviezen en suggesties voor verder onderzoek weergegeven.

# Inhoudsopgave

<b>Voorwoord</b> .....	<b>2</b>
<b>Samenvatting</b> .....	<b>3</b>
<b>Inhoudsopgave</b> .....	<b>6</b>
<b>Hoofdstuk 1: Inleiding</b> .....	<b>7</b>
1.1 Praktijkprobleem.....	7
1.2 Centrale onderzoeksvraag en deelvragen.....	9
1.3 Onderzoekspopulatie.....	11
1.4 Toelichting van begrippen en definities.....	11
<b>Hoofdstuk 2: literatuurstudie</b> .....	<b>16</b>
2.1 Methodologie van literatuurstudie.....	16
2.2 Verklaringen voor het ontstaan van allochtoon ondernemerschap.....	17
2.2.1 Culturele model of theorie van de oorspronkelijke ondernemersmigratie.....	17
2.2.2 Economische kansenmodel of theorie van de allochtone infrastructuur.....	18
2.2.3 Reactiemodel of theorie van werkloosheid en discriminatie.....	19
2.2.4 Ondernemersmodel of theorie van de ondernemingsdrang.....	20
2.2.5 Onderzoek Lambrecht et al.(2002).....	20
2.3 Strategieën voor allochtoon ondernemerschap.....	23
2.4 Evolutie van allochtoon ondernemerschap.....	29
2.5 Conclusie literatuurstudie.....	32
<b>Hoofdstuk 3: Praktijkstudie</b> .....	<b>34</b>
3.1 Methodologie van praktijkstudie.....	34

3.2	Gegevensverzameling.....	35
3.3	Vergelijkende financiële analyse van allochtone en autochtone ondernemingen.....	41
3.4	Analyse van de semi-gestructureerde interviews.....	43
3.4.1	Profiel van de allochtone ondernemers.....	44
3.4.2	Motieven van de allochtone ondernemers.....	48
3.4.3	Belemmerende factoren voor allochtone ondernemers.....	50
3.4.4	Evolutie van allochtone ondernemingen.....	55
3.4.5	Positie allochtone ondernemers.....	56
3.4.5.1	Personeel.....	56
3.4.5.2	Kapitaal.....	59
3.4.5.3	Klanten.....	60
3.4.5.4	Netwerken.....	61
3.4.6	Conclusie semi-gestructureerde interviews.....	62
	<b>Hoofdstuk 4: Conclusies en adviezen.....</b>	<b>64</b>
4.1	Conclusies.....	64
4.2	Adviezen en suggesties voor verder onderzoek.....	67
	<b>Bibliografie.....</b>	<b>70</b>
	<b>Lijst van tabellen.....</b>	<b>74</b>
	<b>Lijst van figuren.....</b>	<b>75</b>
	<b>BIJLAGEN .....</b>	<b>76</b>

## **Hoofdstuk 1: Inleiding**

In het eerste hoofdstuk wordt een algemene situering van het onderzoeksthema "allochtoon ondernemerschap in Limburg" weergegeven en wordt het praktijkprobleem verduidelijkt. Vervolgens worden de centrale onderzoeksvraag en bijhorende deelvragen geformuleerd. Ten slotte wordt de onderzoekspopulatie beschreven worden.

### **1.1 Praktijkprobleem**

Aan de keuze voor dit onderwerp liggen twee redenen ten grondslag. Zo was er in Vlaanderen tot voor kort weinig interesse vanuit de onderzoekswereld, de media en het publiek voor het allochtoon ondernemerschap. Cijfers en statistieken over allochtone ondernemers zijn moeilijk te vinden en er bestaan ook weinig wetenschappelijk gerichte studies (Genderzakboekje Vrouwelijk ondernemen, 2004). Met dit *verkennend onderzoek* proberen we daarom te achterhalen welke de positie is van de allochtone ondernemers in Limburg, waarom ze de stap tot het ondernemerschap gezet hebben en in welke sectoren ze actief zijn. Ook zullen we nagaan of deze groep van ondernemers belemmerende factoren voor hun onderneming ervaren.

Bovendien verantwoordt de demografische situatie en de werkloosheid bij de allochtonen onze keuze voor dit onderwerp. Uit recent onderzoek van Jan Hertogen (2006) blijkt dat ongeveer 115.000 mensen met een vreemde herkomst in Limburg leven.



**Tabel 1 : Geschat aantal personen met een bepaalde herkomst in Limburg (mei 2006)**

	aantal personen met nationaliteit	geschat aantal personen met herkomst	vermenig vuldigings factor	% Belg geworden
Nederland	34.229	41.075	1,2	16,7%
Italië	12.343	20.983	1,7	41,2%
Turkije	5.457	26.194	4,8	79,2%
Marokko	2.118	8.684	4,1	75,6%
Duitsland	1.879	2.311	1,2	18,7%
Spanje	1.761	2.465	1,4	28,6%
Griekenland	1.235	1.976	1,6	37,5%
Polen	610	976	1,6	37,5%
Verenigd Koninkrijk	537	698	1,3	23,1%
Indië	456	1.003	2,2	54,5%
Niet-Belgen	65.527	115.533	1,8	43,3%

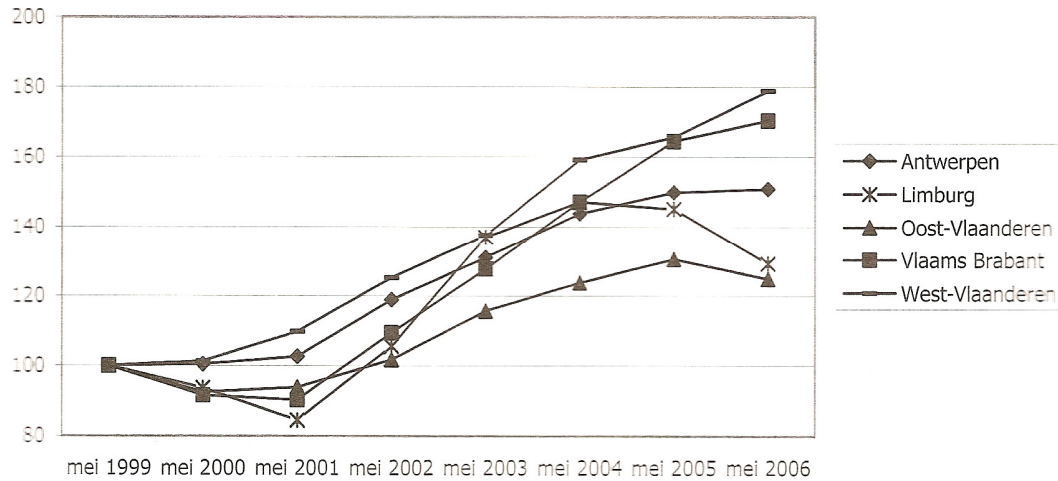
Bron: jaarboek provinciaal integratiecentrum 2006, p.20

De bovenstaande tabel geeft weer dat het aantal personen met een vreemde herkomst groter is dan men zou verwachten op basis van nationaliteit. Er wordt geschat dat er in Limburg ongeveer 115.000 personen met een vreemde herkomst leven. Dit is 1,8 keer meer dan het aantal personen op basis van de nationaliteit en vertegenwoordigt bijna 15% van de totale bevolking in Limburg. Deze schatting brengt de etnische verscheidenheid en de culturele diversiteit in de provincie Limburg beter tot uiting.

Een van de problemen is echter dat het groot allochtoon ondernemerspotentieel uit deze doelgroep onvoldoende benut wordt. Dit blijkt ondermeer uit de beleidsnota Inburgering (2004-2009) van Vlaams minister Marino Keulen. Het Genderzakboekje Vrouwelijk Ondernemen (2004) spreekt bovendien van een grote doelgroep met een onaangeroerd ondernemerspotentieel die extra stimulansen kunnen gebruiken om het aantal ondernemers onder hen op een hoger niveau te tillen.

Dit ondernemerspotentieel kan bovendien volgens ons een positieve bijdrage leveren tot de problematiek van werkloosheid bij de allochtonen.

**Figuur 1: evolutie aantal niet-werkende werkzoekenden van Maghrebijnse en Turkse herkomst per provincie (index mei 1999=100)**



Bron: jaarboek provinciaal integratiecentrum 2006, p.67

Indien we kijken naar de evolutie van de werkloosheid bij allochtonen zien we in bovenstaand figuur een positieve evolutie: we stellen sinds 2003 een daling van het aantal niet-werkende werkzoekenden van Turkse en Maghrebijnse herkomst in Limburg. Toch blijft het aandeel werkzoekenden van Turkse of Maghrebijnse herkomst in sommige gemeenten bijna 40% (jaarboek provinciaal integratiecentrum 2007, p.35).

## 1.2 Centrale onderzoeksvraag en deelvragen

De bovenstaande probleemstelling leidt ons tot de volgende centrale onderzoeksvraag:

Wat is de positie van de allochtone ondernemers in Limburg ?

De centrale onderzoeksvraag zal beantwoord worden door middel van een aantal deelvragen. Deze deelvragen zijn:

- Sociale positie
  - In welke mate maken familieleden en mensen van dezelfde etnische herkomst deel uit van het personeelsbestand?
  - Sluiten de allochtone ondernemers zich aan bij formele netwerken en werkgeversorganisaties?
- Financiële positie
  - Zijn er verschillen in de financiële prestaties van de allochtone ondernemingen met gelijkaardige autochtone ondernemingen?
  - Hoe financieren allochtone ondernemers hun onderneming?
  - In hoeverre zijn allochtone ondernemers afhankelijk van allochtone klanten?
- Historische positie
  - Welke factoren bieden een verklaring voor het opstarten van een onderneming?
  - Spelen minder gunstige perspectieven op de arbeidsmarkt een rol bij de stap tot het ondernemerschap?

### **1.3 Onderzoekspopulatie**

Als onderzoekspopulatie wordt gekozen voor *allochtone ondernemers in Limburg met vier werknemers en meer*. Uit de literatuur blijkt dat de term "allochtoon" steeds anders wordt gedefinieerd. Daarom hebben wij uit praktische overwegingen gekozen om alle personen met een vreemde voor- en achternaam als "allochtoon" te selecteren. Verder verstaan wij onder de term "ondernemer" alle personen die zaakvoerder of bestuurder zijn. In ondernemingen met meerdere zaakvoerders of bestuurders hebben we telkens één persoon geselecteerd.

Door een gebrek aan tijd en middelen hebben we ons enkel gericht tot de allochtone ondernemers in Limburg. Bovendien verantwoordt de specifieke situatie van Limburg met haar mijngemeenten en allochtone bevolking de geografische beperking. Verder hebben we ons gericht tot de allochtone ondernemers met vier werknemers en meer. In tegenstelling tot de allochtone eenmanszaken zijn de kenmerken van deze groep onderbelicht gebleven en is er nauwelijks wat bekend over deze ondernemers. Uit onze gegevensverzameling, beschreven in 3.2, stellen we vast dat de onderzoekspopulatie uit 41 ondernemers bestaat.

### **1.4 Toelichting van begrippen en definities**

#### **Allochtonen**

In de literatuur vinden we heel wat definities terug van de term "allochtonen". Deze concepten die verwijzen naar de "vreemde" zijn niet steeds duidelijk afgelijnd en is het zoeken naar consensus over de inhoud. Dit heeft dan ook zijn gevolgen op de mogelijkheden en kwaliteit van onderzoek, beleid en registratie (jaarboek 2 Steunpunt Gelijkekansenbeleid, 2003, p. 163).

Wij hebben echter uit praktische overwegingen gekozen om alle personen met een vreemde voor- en achternaam als "allochtoon" te selecteren.

❖ Definities van organisaties

Het Vlaams Minderhedendecreet van 2001 definieert 'allochtonen' als "personen die geboren zijn in een andere land dan België of waarvan de ouders geboren zijn in een ander land. Het zijn personen die legaal in België verblijven. Dikwijls ondervinden zij uitsluiting en achterstelling omwille van hun afkomst."

Het Actieplan 2001 van het Vlaams Economisch en Sociaal Overlegcomité omschrijft 'allochtonen' als legaal in België verblijvende burgers met een socio-culturele herkomst, teruggaand op een andere land, die al dan niet Belg geworden zijn en ofwel in het kader van gastarbeid en volgmigratie naar ons land zijn gekomen, ofwel het stauut van ontvankelijk verklaarde asielzoeker of van vluchteling hebben verkregen, ofwel een regularisatieaanvraag hebben ingediend in het kader van de wet van 22 december 1999 (Verhoeven & Martens, 2002).

En ten slotte vermelden we de opdeling van de VDAB (De Vlaamse Dienst voor Arbeidsbemiddeling):

- Allochtonen: personen die geen EU-nationaliteit bezitten en genaturaliseerde Afrikanen en Aziaten;
- Genaturaliseerden: Belgen en andere EU-onderdanen van Afrikaanse of Aziatische origine (vooral Maghrebijnen en Turken), onafhankelijk van de wijze van nationaliteitsverwerving;
- EU'ers: de niet-allochtonen, hiermee bedoelt men alle personen met een EU-nationaliteit, maar exclusief genaturaliseerde Afrikanen en Aziaten;

- Maghrebijnen en Turken: allochtonen afkomstig uit de Maghreb (Algerije, Marokko, Tunesië) en Turkije, inclusief de genaturaliseerden.

❖ Definities volgens wetenschappelijk onderzoek

In een onderzoek van Bruynooghe (2003) naar slachtoffers van geweld in Vlaanderen worden 'allochtonen' gedefinieerd als "personen met een nationaliteit die niet tot de Europese Unie behoort". Het criterium nationaliteit staat hier centraal.

Een meer onderzoekstechnische omschrijving is gegeven door Poulain e.a. (2000). Zij beschrijven 'allochtonen' als mensen die bij de geboorte de Belgische nationaliteit niet hadden. Er dient echter een onderscheid gemaakt te worden tussen:

- allochtonen van de eerste generatie of migranten: allochtonen die in het buitenland geboren zijn;
- allochtonen van de volgende generaties (tweede en volgende generaties): in België geboren allochtonen (mensen met een buitenlandse nationaliteit die in België geboren zijn). Iedereen die 'geboren is met een vreemde nationaliteit' wordt als allochtoon beschouwd.

En ten slotte vermelden we een omschrijving uit een Nederlands onderzoek. 'Allochtonen' worden hier omschreven als "personen van wie minstens één ouder in het buitenland geboren is. Allochtonen die zelf in het buitenland geboren zijn, worden aangeduid als eerste generatie allochtonen. Allochtonen die in Nederland zijn geboren behoren tot de tweede generatie allochtonen" (Jaarboek 2 Steunpunt Gelijkekansenbeleid, 2003).

## **De eerste en tweede generatie allochtonen**

De *eerste generatie allochtonen* zijn de personen die als arbeidsmigranten of als partner van een arbeidsmigrant naar België gekomen zijn. Deze mensen zijn niet in België geboren, maar kunnen onder bepaalde voorwaarden de Belgische nationaliteit verwerven.

Onder de *tweede generatie* verstaan wij de in België geboren kinderen van de eerste generatie. Het onderscheid tussen de eerste en tweede generatie is dus het geboorteland. Sommige auteurs zijn echter van mening dat het land waarin een persoon zijn formatieve jaren heeft doorgebracht meer doorslaggevend is om het als criterium te gebruiken voor het definiëren van de eerste en tweede generatie. Daarom rekenen wij een allochtoon die voor zijn zesde levensjaar naar België is gekomen ook tot de tweede generatie allochtonen.

Ten slotte zijn de derde en vierde generatie allochtonen de nakomelingen van de vorige generaties.

## **Ondernemerschap**

Onder de term "ondernemer" verstaan wij de personen die zaakvoerder of bestuurder zijn. Zoals eerder vermeld, hebben we in ondernemingen met meerdere zaakvoerders of bestuurders telkens één persoon geselecteerd.

Wat betreft ondernemerschap kunnen we terugvallen op een zeer uitgebreide literatuur. Het resultaat hiervan is dat er verschillende definities bestaan van ondernemerschap met steeds andere nuancerings.

Dollinger (2003) heeft een aantal definities vergeleken en hieruit blijkt dat er meestal drie gemeenschappelijke elementen aanwezig zijn. Een *eerste element* is

creativiteit en innovatie. Een *tweede element* is het verzamelen van middelen en de stichting van een economische organisatie. En een *derde element* is de kans op winst onder risico en onzekerheid. Dollinger (2003) komt tot de volgende definitie: "Ondernemerschap is de creatie van een innovatieve economische organisatie (of netwerk van organisaties) met als doel winst of groei te realiseren onder omstandigheden van risico en onzekerheid."

Ondernemerschap is volgens Ivanchevic (1991) de poging om waarde te creëren door het zoeken naar verandering, door het herkennen van opportuniteiten en door het samenbrengen van de verschillende productiefactoren om het project te doen slagen.

Hart, Stevenson en Dial (1995) beschrijven ondernemerschap voor als het nastreven van opportuniteiten zonder rekening te houden met hun middelen die het management momenteel beheert. Men is wel beperkt door de voorgaande keuzes van de oprichters en hun ervaring gerelateerd aan de industrie.

Timmons (1985) stelt ondernemerschap voor als het scheppen en opbouwen van iets vanuit vrijwel niets. Hij is van mening dat ondernemerschap een proces is van het creëren of nastreven van een opportuniteit zonder rekening te houden met de bronnen die het management momenteel controleert.



## **Hoofdstuk 2: literatuurstudie**

We beginnen dit hoofdstuk in 2.1 met het weergeven van de bronnen die we geconsulteerd hebben om de positie van de allochtone ondernemers te schetsen. De centrale onderzoeksvraag in ons onderzoek luidde dan ook als volgt: **“Wat is de positie van allochtone ondernemers in Limburg?”** Hiervoor zullen we ons richten tot specifieke verklaringen en strategieën voor het allochtoon ondernemerschap. Ook het evolutiemodel van Waldinger voor allochtone ondernemingen zullen we bespreken.

Ten slotte willen we vermelden dat de literatuurstudie gebaseerd is op oude theorieën over allochtoon ondernemerschap. Ook recente onderzoeken naar allochtoon ondernemerschap zijn volgens Ching Lin Pang (2003, p.208) gebaseerd op oude theorieën vanwege de kleinschaligheid van de onderzoeken en de relatief korte onderzoeksperiode. Hierdoor is de academische output met betrekking tot dit onderwerp beperkt gebleven.

### **2.1 Methodologie van literatuurstudie**

Voor de literatuurstudie ben ik eerst op zoek gegaan naar boeken en onderzoeken over allochtoon ondernemerschap. Verder zijn eindverhandelingen rond het thema allochtoon en etnisch ondernemerschap een grote hulp om een beter beeld te verkrijgen over bestaande literatuur. Op deze manier heb ik tevens een eerste inzicht verworven in het ondernemerschap bij allochtonen.

Omdat deze eindverhandeling een wetenschappelijk werk is, wordt er voornamelijk gebruik gemaakt van andere wetenschappelijke werken, handboeken en statistieken. Hiervoor heb ik gebruik gemaakt van catalogi zoals Zebra, Bronco en Ebsco binnen de Universiteit Hasselt. Om meerdere boeken te vinden, ben ik ook

naar de bibliotheek van de faculteit Toegepaste Economische Wetenschappen, Sociologie en Psychologie aan de Katholieke Universiteit Leuven geweest en naar de campusbibliotheek Arenberg. Tenslotte heb ik het internet geraadpleegd om via bekende zoekmachines (Google en Altavista) informatie over allochtoon ondernemerschap te bemachtigen.

Ik heb in eerste instantie enkel naar bronnen gezocht die verschenen zijn na het jaar 2000. De academische output na het jaar 2000 was echter te beperkt. Daarom ben ik ook op zoek gegaan naar bronnen die voor het jaar 2000 zijn verschenen.

De zoekstrategie gebeurt systematisch aan de hand van trefwoorden als onder meer "allochtoon ondernemerschap", "etnisch ondernemerschap", "ethnic entrepreneurship" en "immigrant entrepreneurship". Hiernaast heb ik verder gewerkt aan de hand van een sneeuwbalmethode. Dit houdt met andere woorden in dat het literatuuronderzoek zich verder zet in de bronvermeldingen van de reeds doorgenomen boeken.

## **2.2 Verklaringen voor ontstaan van allochtoon ondernemerschap**

Er zijn vier modellen die uitleggen waarom allochtonen zich toeleggen op het ondernemerschap. De Britse auteurs Jenkins en Ward (1984) beschrijven drie modellen en er is volgens Lambrecht et al. (2002) nog een vierde model dat een verklaring kan bieden waarom allochtonen de stap tot het ondernemerschap zetten.

### **2.2.1 Culturele model of theorie van de oorspronkelijke ondernemersmigratie**

In hun *eerste model* stellen Jenkins en Ward (1984) dat sommige culturen zich meer focussen op het bereiken van succesvol ondernemerschap. Deze gerichtheid

kan van cultuur tot cultuur verschillen en komt dus bij de ene cultuur sterker voor dan bij de andere. Bij Lambrecht et al. (2002, p.5) is het allochtoon ondernemerschap niet het gevolg van, maar wel de oorzaak voor de migratie. Dit veronderstelt dat mensen migreren met het doel een eigen zaak te starten in het gastland. De mensen die onder dit model vallen, maakten in hun land van herkomst deel uit van een samenleving waar het zelfstandige beroep de belangrijkste vorm van inkomensbron was. De traditie en kennis die ze verworven in hun land van herkomst gebruiken ze in het gastland om er gespecialiseerde zaken op te richten. Kennis en ervaring worden dan gezien als kansen om de toegang tot de markt te vergemakkelijken.

### **2.2.2 Economische kansenmodel of theorie van de allochtone infrastructuur**

Het *tweede model* uit de studie van Jenkins en Ward (1984) wordt gedefinieerd als het economische kansenmodel. Het succes van de allochtonen hangt af van de kansen in de markt, zoals dat ook bij de autochtonen het geval is. Dit model zegt dus dat hetgeen allochtonen en autochtonen doen niet echt verschillend is. Lambrecht et al. (2002, p.5 ) gebruikt dit model eerder als een verklaring voor het ontstaan van allochtone ondernemingen in concentratiebuurten. De zelfstandigen proberen te voldoen aan de noden en wensen van de eigen etnische groep door gespecialiseerde producten (b.v. ritueel geslacht vlees) en diensten aan te bieden. Bovendien fungeert het familie- en etnische netwerk als een voorzieningssysteem: het is vaak een bron van intern investeringskapitaal en het verzorgt ook de nodige communicatie en informatie. Zo ontstaat er een allochtone infrastructuur. Toch is er ook een negatieve keerzijde: in bepaalde sectoren is het aantal zelfstandigen t.o.v. de marktmogelijkheden te groot geworden, is de concurrentie toegenomen en het gevolg hiervan is dat het gemiddelde inkomen daalt. Penninx (1988) merkt op dat

een grote dichtheid het ganse netwerk van zelfstandigen kan ondergraven, wat negatieve gevolgen kan hebben voor het economische leven in de concentratiebuurten.

### **2.2.3 Reactiemodel of theorie van werkloosheid en discriminatie**

In het *derde model* spreken Jenkins en Ward (1984) van een reactie van de allochtonen op de werkloosheid en discriminatie op de arbeidsmarkt. Het ondernemerschap dat er dan ontstaat, kan men dus zien als een overlevingsstrategie. Men kiest voor het ondernemerschap omdat men de werkloosheid en de discriminatie op de arbeidsmarkt wil vermijden. Volgens Lambrecht et al. (2002, p.5 ) is dit model eerder van toepassing op de tweede en derde generatie, dan voor de eerste: zij willen het immers beter en anders doen dan hun ouders en grootouders. Het ondernemerschap kan dan ook gezien worden als een belangrijke factor van sociale mobiliteit.

Ook Cassarino (1997) spreekt over dit model. Hij legt dit uit aan de hand van de duale arbeidsmarkttheorie. De arbeidsmarkt is ingedeeld in twee verschillende sectoren, namelijk de primaire en de secundaire sector. Bij de jobs in de primaire sector is er sprake van hoge lonen, grote kans op promotie en stabiliteit in de tewerkstelling. In tegenstelling tot de primaire sector vertoont de secundaire sector kenmerken zoals lage lonen, weinig kans op promotie en hoog personeelsverloop. Vervolgens stelt Cassarino dat de duale arbeidsmarkttheorie aanleiding kan geven tot discriminatie en dat de allochtonen geen toegang hebben tot de banen in de primaire sector. Dit zorgt volgens Cassarino ervoor dat allochtonen overgaan tot het ondernemerschap. Cassarino vermeldt bovendien dat de drie modellen elkaar in de praktijk kunnen overlappen.

#### **2.2.4 Ondernemersmodel of theorie van de ondernemingsdrang**

Ten slotte is er een *vierde model*, met name het ondernemersmodel dat het allochtoon ondernemerschap kan verklaren. Lambrecht et al. (2002) concluderen dat de vorige modellen het allochtone aspect van de allochtone ondernemers benadrukken. Ze zijn van mening dat bij de nieuwe generatie allochtonen het zou kunnen dat dit aspect steeds minder een motivatie is tot ondernemen. Dit model benadrukt de ondernemersdrang die men ook bij de autochtonen vaststelt. Ondernemers die onder dit model ressorteren, vinden het belangrijk om hun eigen baas te zijn en om iets op te starten. Verder benadrukken Lambrecht et al. (2002) dat ook dit model in combinatie met de andere modellen kan voorkomen.

#### **2.2.5 Onderzoek Lambrecht et al. (2002)**

Het onderzoek van Lambrecht et al. heeft betrekking tot allochtone zelfstandigen in Vlaanderen. Uit de databanken van de Rijksdienst voor Sociale Verzekeringen van Zelfstandigen (RSVZ) heeft men bijna 28.000 allochtone zelfstandigen kunnen identificeren. De grootste groep (bijna 18.000) komt uit het Brussel Hoofdstedelijk Gewest. De overige zitten verspreid over de Vlaamse arrondissementen. Op basis van interviews in de arrondissementen Hasselt, Antwerpen, Gent en Brussel heeft men proberen te achterhalen welke verklaringsmodellen van toepassing zijn op de allochtone ondernemers. Lambrecht et al. merken op dat voor sommige ondernemers meerdere modellen tegelijk een rol spelen aangezien het geen exclusieve situaties zijn. De onderstaande tabel geeft de resultaten van de analyse weer.

EI= etnische infrastructuur

R= reactiemodel

M= migratiemodel

O= model van de ondernemingsdrang

**Tabel 2: Verdeling van de ondernemers naar de verschillende verklaringsmodellen voor (allochtoon) ondernemerschap**

	N	% populatie	Model	N	% model
ETNISCHE INFRASTRUCTUUR	87	37.82%	Enkel EI	16	18.39 %
			EI + M	4	4.6 %
			EI + R	1	1.15 %
			EI + O	41	47.13 %
			EI + M + O	19	21.84 %
			EI + R + O	2	2.3 %
			EI + M + R + O	4	4.6 %
REACTIE MODEL	50	21.73%	Enkel R	8	16 %
			EI + R	4	8 %
			R + O	13	26 %
			EI + R + O	19	38 %
			R + M + O	2	4 %
			EI + M + R + O	4	8 %
MIGRATIE MODEL	32	13.91%	Enkel M	6	18.75 %
			EI + M	1	3.12 %
			M + O	17	53.12 %
			EI + M + O	2	6.25 %
			M + R + O	2	6.25 %
			EI + M + R + O	4	12.5 %
ONDERNEMINGS- DRANG	163	70.86%	Enkel o	65	39.88 %
			EI + O	41	25.15 %
			M + O	13	7.97 %
			R + O	17	10.43 %
			EI + M + O	19	11.66 %
			EI + R + O	2	1.23 %
			M + R + O	2	1.23 %
			EI + M + R + O	4	2.45 %
ONBEKEND	35	15.21%			

N=230

Bron : Lambrecht e.a. 2002, p. 124

Een eerste vaststelling is dat het aantal ondernemers dat tot het ondernemersmodel wordt gerekend dominant is. Dit model komt op de eerste plaats met 70 %.

De tweede belangrijkste drijfveer is de uitbouw van een etnische infrastructuur met bijna 40 % van de populatie.

Bij 22 % van de populatie is er sprake van een duidelijke reactie tegen discriminatie en werkloosheid.

En ten slotte vinden we 14 % van de ondernemers onder het culturele model. Zoals eerder vermeld, vormde het ondernemen voor hen een drijfveer om te migreren.

Volgens Lambrecht et al. (2002) is het belangrijk niet alleen te kijken naar het aantal ondernemers die op basis van hun score gerekend worden tot een bepaald model. In de rechterkolom zien we dat de meerderheid van ondernemers die gerekend worden tot een bepaald model dit steeds in combinatie doen met een ander. Dit wil zeggen dat verschillende verklaringsmodellen tegelijkertijd een rol spelen.

## **Conclusie**

Lambrecht et al. (2002) concluderen dat de meeste allochtonen gaan ondernemen om vergelijkbare redenen als autochtonen. Toch kan men de andere mogelijke drijfveren qua aandeel niet marginaal noemen, al komen ze vaak niet alleen voor. Bovendien heeft men vastgesteld dat de specifieke allochtone verklaringsmodellen in vele gevallen opgaan, maar dat in de meeste van die gevallen er ook ondernemingszin aanwezig moet zijn. Allochtone ondernemers blijken uit het onderzoek in de eerste plaats dus ondernemers te zijn.

De conclusie van Lambrecht et al. wordt ook bevestigd door Clark en Drinkwater (2000). Ze stellen dat de startmotieven voor ondernemerschap niet beperkt kunnen

worden tot enkel 'pushfactoren' versus 'pullfactoren'. Met 'pushfactoren' verwijzen ze naar factoren op de arbeidsmarkt die een aanleiding vormen om de arbeidsmarkt te verlaten, zoals discriminatie en het niet vinden van een baan. Terwijl met 'pullfactoren' ze uitgaan van positief georiënteerde beweegredenen naar ondernemerschap, zoals de wens om zelfstandig te zijn. De beslissing om te ondernemen is dus volgens Clark en Drinkwater gebaseerd op een combinatie van motieven.

### **2.3 Strategieën voor allochtoon ondernemerschap**

Waldinger en Manna beschrijven in hun boek 'Ethnic entrepreneurs: immigrant business in industrial societies' uit 1990 een aantal strategieën voor allochtone ondernemers. Volgens hen zijn deze strategieën op alle allochtonen van toepassing, waar ook ter wereld. Deze strategieën beschrijven het efficiënt gebruik van de sociale, economische en culturele bronnen van een allochtone groep. Hieronder worden er een zevental domeinen besproken waar allochtone ondernemers moeilijkheden kunnen ondervinden en waarvoor ze strategieën moeten uitwerken om deze weg te werken. Deze moeilijkheden of problemen zijn: informatie, kapitaal, training en vaardigheden, arbeid, klanten en leveranciers, concurrentie en tenslotte politiek beleid.

#### **1. Informatie**

Betrouwbare informatie is van belang voor een goede voorbereiding van de start. Zonder inzicht in de reglementering en in de financiële en commerciële haalbaarheid van de zaak mist men een goede start van de onderneming en zullen vele zaken het niet lang uithouden. Om zich te informeren doen allochtone ondernemers een beroep op hun persoonlijke relaties en het eigen allochtone netwerk. We spreken



hier van officieuze kanalen. Het voordeel van officieuze kanalen is dat men snel over informatie beschikt, maar deze informatie blijkt achteraf niet altijd waardevol te zijn. Toch kan een goed uitgebouwd netwerk de kans op slagen voor de allochtone ondernemer vergroten. Verder doen allochtonen een beroep op hun netwerk voor financiële steun en het rekruteren van arbeidskrachten.

Naast de officieuze kanalen kan de allochtone ondernemer ook terugvallen op de officiële kanalen. Het voordeel van officiële kanalen is dat de informatie waardevoller is, maar toch vindt de allochtone ondernemer niet altijd zijn weg tot de adviesinstellingen en de verschillende overheidsinstanties, zoals een middenstandsdienst in de gemeente. Deze officiële instanties zijn de allochtone ondernemer minder bekend omdat er een zekere drempelvrees heerst bij de allochtone ondernemer om in contact te komen met deze instanties. Een andere reden is dat ze de informatieoverdracht van de officiële kanalen niet echt communicatief ervaren: brochures en vaktijdschriften spreken de allochtone ondernemer niet aan en ook het feit dat ze de taal niet beheersen maakt het moeilijker.

## 2. Kapitaal en financiering

Om als ondernemer te beginnen, heb je kapitaal nodig. Katja Rusinovic (2006, p.85) stelt dat ondernemers zich tot vier financiële bronnen kunnen aanwenden.

Een *eerste bron* is het eigen spaargeld. Voor de ondernemers met hun zaak zijn gestart, hebben ze vaak meerdere jobs gehad om aan het startkapitaal te komen.

Een *tweede bron* waarop men terug kan vallen is de familie, vrienden en kennissen. Deze bron is informeel omdat er geen financiële instellingen betrokken zijn en de lening niet geregistreerd is. Meestal maakt men gebruik van de tweede bron als de

eerste bron niet volstaat. Voor de allochtone ondernemer blijkt deze bron de tweede belangrijkste te zijn.

Een *derde bron* zijn de banken en de financiële instellingen. Het probleem dat allochtone ondernemers hierbij ervaren is het feit dat banken niet snel leningen toestaan aan starters die over onvoldoende startkapitaal beschikken. Bovendien worden de allochtone ondernemers gezien als een risicogroep omdat ze meestal een zaak starten in sectoren zonder goede vooruitzichten, zoals de kleinhandel en horeca. Wat ook meespeelt is dat de allochtone ondernemer eerder kleinere leningen wil aangaan, hetgeen minder interessant is voor de financiële instellingen.

Een *vierde bron* is de overheid. Deze financiering kan beschouwd worden onder de vorm van subsidies.

### 3. Opleiding en vaardigheden

Dit is het derde probleem waarmee allochtone ondernemers geconfronteerd worden. Meestal hebben ze een gebrekkige opleiding achter de rug en beheersen ze elementen als vakmanschap, management en ondernemerschap niet helemaal. De vaardigheden die ze wel bezitten, hebben ze meestal geleerd in de zaak van iemand van hun netwerk. Het nadeel is dat de vakbekwaamheid van allochtonen niet altijd erkend wordt door de overheid. Voor de bescherming van de consument worden bovendien eisen van vakbekwaamheid en handelskennis gesteld via diploma en werkervaring, bewijzen waar de allochtoon vaak niet over beschikt. Daarom zijn allochtone ondernemers meestal werkzaam in laagdrempelige branches, zoals horeca en de kleinhandel (VANHOREN, 1992, p.21).

#### 4. Arbeid

Allochtone ondernemers beginnen met kleinschalige zaken, vaak gaat het om eenmanszaken of een familiezaak. Wanneer het goed gaat met de zaak hebben ze nood aan bijkomend personeel. Het personeel recruteert men meestal onder leden van de allochtone gemeenschap. Het voordeel hiervan is dat de allochtone ondernemer kan rekenen op de loyaliteit van de allochtone werknemer. Bovendien zijn ze ook bereid om tegen een lager loon te werken en stellen ze zich meer flexibel op. Zo komt het vaak voor dat ze zich ook buiten de normale werkuren beschikbaar stellen.

#### 5. Klanten

Allochtone ondernemingen die pas begonnen zijn, hebben meestal uitsluitend allochtone klanten. Dit maakt dat ze rekening kunnen houden met de tradities en gewoonten van de allochtone groep. Toch ondervinden allochtone ondernemers heel wat problemen met hun allochtone klanten. Deze verwachten speciale service, voorkeursbehandelingen en kortingen. Deze speciale relatie zorgt weliswaar voor een vertrouwensrelatie met de klant, maar is vanuit commercieel oogpunt ondermijnend voor de winstcijfers en dus ook voor het succes van de onderneming.

#### 6. Concurrentie

Het probleem van de concurrentie doet zich vooral voor in de concentratiebuurten. De branches waarin de allochtone ondernemers zich bevinden, zijn branches met lage toetredingsdrempels en marktperspectieven op korte termijn. De grote aanwezigheid van gelijkaardige zaken in de concentratiebuurten heeft tot gevolg dat de ondernemers hevige concurrentie ondervinden. Dit heeft een verlaging van omzet en winstmarges tot gevolg. Om toch te kunnen overleven is het volgens

Robert Kloosterman en Jan Rath (2003) zeer belangrijk dat allochtone ondernemers kunnen terugvallen op hun sociaal kapitaal en etnische bronnen. Uit de studie van Howard Aldrich (1977) stellen we vier manieren vast die allochtone ondernemers ontwikkeld hebben om de concurrentie aan te gaan:

- ❖ *Zelfexploitatie*: de allochtone ondernemer gaat zich meer inzetten voor de zaak. De ondernemer werkt langer en harder. Er wordt ook de hulp ingeroepen van familieleden om de zaak draaiende te houden.
- ❖ *Horizontale expansie*: de ondernemer gaat in dezelfde buurt andere zaken openen met hetzelfde aanbod.
- ❖ *Verticale expansie*: de ondernemer gaat zich verplaatsen in de productieketen. Zo zal men naast een kleinhandelszaak ook een groothandelszaak openen.
- ❖ *Handelsassociatie*: de ondernemers gaan onderling informatie uitwisselen over prijzen, kosten en klanten en andere relevante zaken. Men probeert de prijzen hoog te houden en ze zijn ook bereid het klantenbestand te delen.

## 7. Politiek beleid en administratie

Vaak krijgen allochtone ondernemers (en autochtone) te maken met trage procedures voor het verkrijgen van een beroepskaart en een vestigingsnummer. Deze trage procedures passen niet in de korte termijn planning van de allochtone ondernemer. De allochtone ondernemer staat dan voor een keuze: men neemt de vertraging erbij en ze beginnen legaal of ze starten in de illegaliteit. De meeste allochtone ondernemers starten in een situatie van illegaliteit en zorgen ervoor dat ze zo vlug mogelijk aan de reglementeringen en voorschriften voldoen.

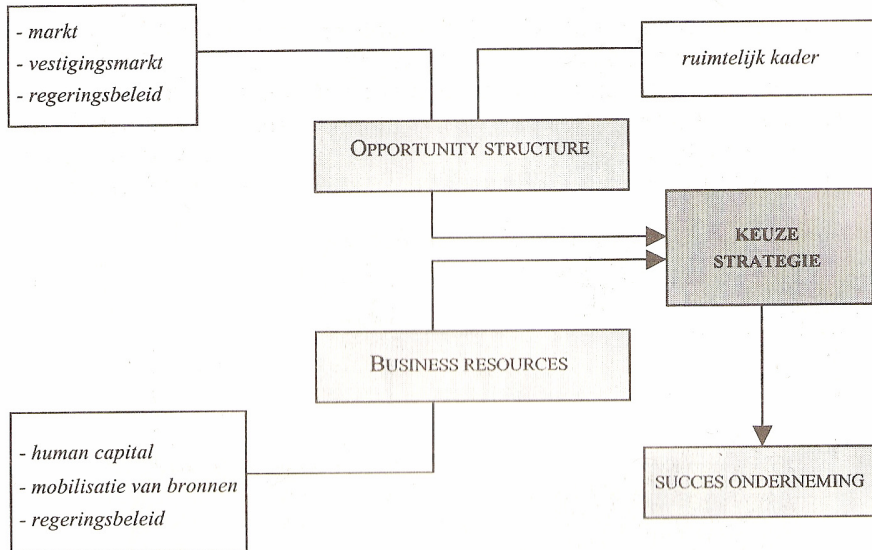
Bij het beschrijven van strategieën voor allochtone ondernemers spreekt Waldinger ook over de *opportunity structure*. Dit omschrijft hij als de structuur van mogelijkheden en kansen om een zaak op te starten. Hieronder verstaat hij de objectieve kenmerken van de economie die we hierboven hebben besproken, zoals de houding van de leveranciers, concurrenten, overheid... Men kan deze elementen terugvinden op drie niveaus: de markt, de mogelijkheid tot vestiging en het beleid van de regering terzake.

Verder heeft Waldinger het ook over de *business resources*. Dit zijn de bronnen waaruit allochtone ondernemers kunnen putten. Hieronder vallen ondermeer culturele bronnen, maar ook meer structurele omstandigheden. De *human capital* wordt door Waldinger als belangrijkste factor gezien voor het welslagen van een onderneming. Drie elementen spelen hierin een rol:

- ❖ De kwalificatiestructuur van de ondernemer op drie niveaus: vakmanschap, management en ondernemerschap.
- ❖ De culturele eigenschappen: de commerciële traditie, taalvaardigheid...
- ❖ De structurele factoren: de context waarin de allochtone zelfstandige zijn zaak uitbaat.

Een tweede factor van de business resources is *de mobilisatie van de juiste bronnen*. Een derde en laatste factor van de business resources is het door de regering gevoerde beleid. Figuur 2 op de volgende pagina geeft een overzicht van dit interactief model van allochtoon ondernemerschap.

**Figuur 2 : Interactief model van strategisch allochtoon ondernemerschap**



Bron: LAMBRECHT e.a. 2002, p. 8

## 2.4 Evolutie van allochtoon ondernemerschap

Het allochtoon ondernemerschap kan beschreven worden aan de hand van het evolutiemodel van Waldinger (Waldinger et al., 1990). Waldinger bestudeerde in zijn werk vooral de westerse industriële samenleving, meer bepaald in Frankrijk, Duitsland, Nederland en het Verenigd Koninkrijk. Het evolutiemodel dat Waldinger ontwikkelde bestaat uit twee dimensies. Een eerste dimensie is de concentratie van de allochtone bevolking waarmee men kan nagaan of men zich richt tot de allochtone markt of op de open markt. De tweede dimensie is de mate waarin men gespecialiseerd is in het aanbod. Op basis van deze twee dimensies ontstaan er vier prototypes. Deze prototypes kan men opvatten als een ideaaltypisch ontwikkelingsproces. Dit model toont ons dus dat allochtone ondernemers verschillende stadia doorlopen.

**Tabel 3 : Vormen van etnisch ondernemerschap op basis van de variabelen 'etnische bevolkingsconcentratie' en 'specialisatie in het aanbod'**

		Etnische bevolkingsconcentratie	
		Hoog	Laag
Specialisatie in het aanbod	Hoog	Ethnic Niche	Middleman minority
	Laag	Replacement Minority	Economic Assimilation

Bron: WALDINGER e.a. 1990, p. 125

❖ Replacement minority

Het eerste type van de allochtone ondernemer is de 'replacement minority'. Deze ondernemers worden gekenmerkt door hoge etnische bevolkingsconcentratie en lage specialisatie in het aanbod. De allochtone ondernemer verkiest om zich te vestigen in concentratiebuurten omwille van de etnische solidariteit. De meeste ondernemers hebben een zwakke motivatie omdat ze zichzelf zien als tijdelijke migranten en hierdoor hebben ze ook niet de bedoeling om te investeren in de lange termijn. Deze groep vinden we in economisch slechtere sectoren terug, zoals b.v. de textielsector.

❖ Ethnic niche

De volgende stap in de evolutie is de 'ethnic niche'. Deze groep van ondernemers bevinden zich ook in buurten met een hoge etnische bevolkingsconcentratie, maar met een hoge specialisatie in aanbod. Men heeft hier te maken met een groter netwerk dan bij de 'replacement minority' omdat ondertussen ook de vrouwen van de migranten zijn aangekomen. Men ziet zichzelf niet meer als een tijdelijke migrant. Deze ondernemingen zullen echter snel hun plafond bereiken omwille van de beperkte omvang van de etnische markt.

Verder kunnen we twee typen onderscheiden binnen de 'ethnic niche': een eerste type is de ondernemer die enkel gespecialiseerde etnische goederen en diensten heeft. Een tweede type is de ondernemer die autochtone goederen aanbiedt. Dit zijn ondernemers die de plaats hebben ingenomen van autochtone ondernemers die de buurt verlaten bij faillissement of pensionering.

❖ Middleman minority

In een volgend stadium ontstaat de 'middleman minority'. De 'middleman minority' kan men het best opvatten als tussenpersonen: typische allochtone producten worden in deze fase ook aangeboden aan de rest van de markt en niet enkel tot de eigen etnische markt.

De allochtone ondernemer zoekt in deze fase naar expansiemogelijkheden, onder meer omwille van de concurrentie op de allochtone markt. De allochtone ondernemer gaat zich meer en meer richten tot de open markt. Hiervoor gaat hij zich vestigen in buurten met een lage etnische bevolkingsconcentratie en zal een gespecialiseerd aanbod hebben. De allochtone ondernemer ondervindt echter een moeilijke toegang tot de open markt door de hardere concurrentie en moet zich tevreden stellen met het bedienen van de markten die autochtonen mijden omdat de opbrengsten in ruil voor de investeringen nog te laag zijn. De mogelijkheden voor de allochtone ondernemer in de open markt zijn:

- onderbezette of verlaten markten (bepaalde stedelijke wijken met weinig autochtone winkels en waarbij de etnische ondernemers m.a.w. een gat in de markt vullen);
- onstabiele en onzekere markten zoals de bouwsector;
- een markt waar er specifiek wordt gevraagd naar een etnisch product.

(Vanhoren, 1992, p. 14-15).



De toegang tot de open markt is echter niet zo evident. Het is voor velen slechts mogelijk als men bepaalde bronnen kan aanspreken. Voorbeelden van deze bronnenmobilisatie zijn lage arbeidskosten, lange werkdagen, financiering binnen de etnische gemeenschap (Vanhoren, 1992).

Ook Barrett et al. (2003) merkt op dat er sprake is van overconcentratie van allochtone ondernemers in arbeidsintensieve sectoren. Barret et al. stelt verder dat elke ondernemer, ongeacht zijn afkomst, het moeilijk zou hebben in zulke sectoren omdat ook de opbrengsten in ruil voor de investeringen laag zijn.

❖ Economic assimilation

In het laatste stadium spreken we over 'economic assimilation'. Deze fase wordt gekenmerkt door lage etnische bevolkingsconcentratie en een lage specialisatie. Dit betekent dat de allochtone ondernemer steeds meer verspreid is en ook een gelijkaardig aanbod heeft als dat van de autochtone ondernemer.

## **2.5 Conclusies literatuurstudie**

De vier verklaringsmodellen voor het allochtoon ondernemerschap laten ons toe om de historische positie van de allochtone ondernemers te achterhalen. Meer bepaald geven deze modellen weer welke factoren van belang zijn geweest bij de keuze voor het ondernemerschap. Drie verklaringsmodellen benadrukken het allochtone aspect van de ondernemers terwijl het ondernemersmodel vooral de ondernemingsdrang van de ondernemers benadrukt. Verder blijkt dat de verklaringsmodellen tegelijkertijd een rol kunnen spelen.

Uit de literatuur blijkt vervolgens dat allochtone ondernemers moeilijkheden ondervinden op een zevental domeinen waarvoor ze strategieën ontwikkelen. Mede

door hun sociale positie kunnen ze terugvallen op de sociale, economische en culturele bronnen van de allochtone gemeenschap. De strategieën die ze ontwikkelen houden m.a.w. het efficiënt gebruik van deze bronnen in.

Ook stellen we vast dat de allochtone ondernemers op basis van het evolutiemodel van Waldinger ingedeeld kunnen worden in vier prototypes. Meer bepaald stelt dit model dat allochtone ondernemers een ideaaltypisch ontwikkelingsproces doormaken.

## **Hoofdstuk 3: Praktijkstudie**

Met deze praktijkstudie willen we de positie van de allochtone ondernemers (met vier werknemers en meer) in Limburg onderzoeken. Meer bepaald zal de sociale, financiële en historische positie van de allochtone ondernemers beschreven worden. Bovendien gaan we onze bevindingen in de literatuurstudie vergelijken met onze bevindingen uit de interviews met de allochtone ondernemers. Hieronder volgt eerst de methodologie van de praktijkstudie.

### **3.1 Methodologie van praktijkstudie**

Voor het praktijkgedeelte zal er gebruik gemaakt worden van primaire gegevens (Broeckmans, 2003). Deze stap in de gegevensverzameling gebeurde door bevraging van 20 bevoorrechte getuigen (bereidwillige personen die deskundig zijn voor het bestudeerde onderwerp of die met het onderwerp relevante persoonlijke ervaringen hebben). De 20 bevoorrechte getuigen in ons onderzoek zijn de allochtone ondernemers in Limburg die vier of meer werknemers in dienst hebben. Zij maken m.a.w. deel uit van de onderzoekspopulatie die bestaat uit 41 allochtone ondernemers.

Aangezien er relatief weinig bekend is over de positie van allochtone ondernemers in Limburg, hebben we voor de bevraging van de bevoorrechte getuigen gekozen voor een individueel, open en semi-gestructureerd interview (Broeckmans, 2001). Het voordeel hiervan is dat bevindingen uit de literatuurstudie verder aangevuld kunnen worden met praktijkervaringen van de bevoorrechte getuigen. We hebben gebruik gemaakt van een vooraf bepaalde lijst van topics in de vorm van een reeks open vragen om een leidraad te hebben in onze interviews. Naargelang het verloop van het gesprek kunnen de vragen tijdens het interview verder aangevuld worden. Bovendien heeft de gekozen strategie het voordeel om aan de hand van de vooraf

bepaalde lijst van topics te peilen naar achterliggende motieven van de ondernemers, die moeilijk tot uiting zouden komen bij een gestandaardiseerd interview. Dit stelt ons in staat om een ruimer inzicht te verkrijgen in deze groep van ondernemers.

De gegevens uit de bevraging van de bevoorrechte getuigen zullen kwalitatief verwerkt worden. Het doel van de bevraging van bevoorrechte getuigen is de vertegenwoordiging van diverse mogelijke standpunten of perspectieven.

Een kwalitatief onderzoek heeft niet het doel statistisch representatief te zijn, maar toch willen we opmerken dat we in ons onderzoek 20 van de 41 allochtone ondernemers uit onze onderzoekspopulatie hebben geïnterviewd. Dit is bijna de helft van onze onderzoekspopulatie, beschreven in 1.3.

### **3.2 Gegevensverzameling**

Teneinde allochtone ondernemers in Limburg op te zoeken, hebben we ons in eerste instantie gericht tot het bestuur van de provincie Limburg. De Dienst Economische zaken/sectie lokale economie beschikt echter niet uit een lijst van ondernemers waaruit we de allochtone ondernemers kunnen selecteren.

Vervolgens hebben we contact opgenomen met Voka - Kamer van Koophandel Limburg. Voka - KvK Limburg beschikt wel over een lijst van allochtone ondernemers, maar deze lijst is echter niet volledig aangezien het louter gaat over een aanwezigheidslijst i.v.m. het All in-project. Het All in-project is een opstapproject voor allochtone ondernemers om zich te integreren binnen het bestaande Voka netwerk.

De volgende mogelijkheid tot het bekomen van een dergelijke lijst is het Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO). De KBO biedt de mogelijkheid om met de toepassing 'public search' gegevens op te zoeken over ondernemingen die hun activiteiten uitoefenen als natuurlijk persoon. Dit type van onderneming omvat de ambachtslieden, de handelaars, de personen onderworpen aan de BTW en de werkgevers ingeschreven bij de RSZ.

Verder biedt het KBO de mogelijkheid om ondernemingen op te zoeken die hun activiteiten uitoefenen als rechtspersoon. Dit type van onderneming omvat ondernemingen die de vorm van een vennootschap of vereniging aannemen. Voorbeelden hiervan zijn ondermeer de BVBA, NV...

Het nadeel is echter dat we opzoeken moeten verrichten via het ondernemingsnummer, maar aangezien we de ondernemingsnummers niet kennen, behoort dit voor ons niet tot de mogelijkheden. Bijgevolg hebben we om deze reden niet gebruik gemaakt van de Kruispuntbank van Ondernemingen.

Uiteindelijk hebben we beslist om zelf een lijst met allochtone ondernemers op te stellen. Deze lijst zal dus moeten voldoen aan de criteria van onze onderzoekspopulatie in 1.3. Het gaat m.a.w. over allochtone ondernemers in Limburg met vier werknemers en meer.

De lijst met ondernemers die we opgesteld hebben, is afkomstig uit de *databank Belfirst dvd van Bureau Van Dijk*. De dvd bevat een exhaustief bestand met alle neergelegde jaarrekeningen van Belgische bedrijven. Om een zo volledig mogelijk lijst op te stellen, hebben we de lijst vervolgens via de *sneeuwbalmethode* verder aangevuld.

In het volgende punt beschrijven we in detail onze gegevensverzameling en resultaten uit de databank Belfirst dvd van Bureau Van Dijk.

#### **a) Gegevensverzameling uit Belfirst dvd**

Belfirst staat voor 'Financial Reports and Statistics on Belgian and Luxembourg Companies'. De dvd bevat een exhaustief bestand met alle neergelegde jaarrekeningen van Belgische bedrijven (verkort schema en uitgebreid schema). Alle posten van de balans, resultatenrekening, toelichting en in voorkomend geval van de sociale balans zijn opgenomen. Verder is volgende informatie aanwezig voor alle ondernemingen:

BTW-nummer

Adres

Oprichtingsdatum

Activiteitscode NACE-BEL

Rechtsvorm

Juridische situatie

Beursnotering

Naam van de mandatarissen (bestuurders, zaakvoerders, commissaris-revisoren)

#### **Zoekcriteria**

De Belfirst dvd van Bureau van Dijk biedt bovendien de mogelijkheid om ondernemingen op te zoeken op basis van eigen zoekcriteria. Onze gegevens uit de databank zijn het resultaat van 3 zoekcriteria. Deze zijn:

- Naam van de mandatarissen
- Provincie Limburg
- Aantal werknemers

Aangezien we allochtone ondernemingen meestal op naam van de onderneming niet kunnen herkennen, hebben we ze gezocht op basis van de naam van de mandatarissen. Meer specifiek hebben we hiervoor gekeken naar de namen van de zaakvoerders en bestuurders. Dit is met andere woorden onze eerste zoekcriteria.

De tweede zoekcriteria houdt een geografische beperking in. Voor de gegevensverzameling zijn we op zoek gegaan naar allochtone ondernemers in de provincie Limburg. Voor de reden van deze geografische beperking verwijzen we naar 1.3.

De derde criteria is gekoppeld aan het aantal tewerkgestelde werknemers: de ondernemers in ons onderzoek hebben minstens vier werknemers in dienst.

### **Resultaten gegevensverzameling uit de databank Belfirst dvd**

Het ingeven van de tweede en derde criteria resulteerde in een lijst met 4.734 ondernemingen. Op basis van de naam van de mandatarissen hebben we hieruit 34 allochtone ondernemers kunnen selecteren. Dit komt neer op een aandeel van 0,71%.

Indien we de derde criteria wijzigen en ons richten tot ondernemingen met minder dan vier werknemers in Limburg, verkregen we een lijst met 17.726 ondernemingen. Op basis van de naam van de mandatarissen blijkt dat hiervan 280 een allochtone afkomst hebben. Dit is ongeveer 1,58 % van het totaal.

Tabel 4 toont ons dat allochtone ondernemers in beide groepen ondervertegenwoordigd zijn. In Limburg leven er immers 115.000 mensen met een vreemde herkomst, hetgeen overeenkomt met ongeveer 14 % van de totale inwonersaantal in Limburg.

Bovendien leert onderstaand tabel ons dat allochtone ondernemers ook verhoudingsgewijs ondervetegenwoordigd zijn in ondernemingen met 4 werknemers en meer. Zo vertegenwoordigen allochtone ondernemers met 4 werknemers en meer 12,5 % van het totale aantal allochtone ondernemingen terwijl het aandeel van autochtone ondernemingen met 4 werknemers en meer bijna 27 % van het totaal aantal autochtone ondernemingen is.

**Tabel 4 : resultaten gegevensverzameling uit Belfirst dvd**

	<b>Aantal allochtone ondernemingen</b>	<b>Aantal autochtone ondernemingen</b>	<b>% aandeel allochtone ondernemingen t.o.v. totaal</b>
<b>Vier werknemers en meer (1)</b>	34	4.699	0,71 (34/4.733)
<b>Minder dan vier werknemers (2)</b>	280	17.486	1,58 (280/17.726)
<b>(1)/(2) (in %)</b>	12,5	26,87	

Bron: Belfirst DVD 2006, eigen verwerking

Zoals eerder vermeld, hebben we ons in de verdere loop van het onderzoek uitsluitend gericht tot de allochtone ondernemers met vier werknemers en meer.

#### **b) Gegevensverzameling via de sneeuwbal methode**

Vervolgens hebben we geprobeerd om via de sneeuwbal methode deze lijst verder te vervolledigen. Aan elke geïnterviewde hebben we gevraagd of ze andere allochtone



ondernemers in Limburg kenden die tevens beantwoorden aan onze criteria, beschreven in 1.3. Zo hebben we de contactgegevens van ontbrekende allochtone ondernemers verkregen. We hebben getracht om een zo volledig mogelijke lijst van allochtone ondernemers in Limburg op te stellen.

De lijst van ondernemers die we opgesteld hebben op basis van de Belfirst dvd van Bureau Van Dijck hebben we in bijlage 1 opgenomen. Verder vinden we in bijlage 2 de lijst met allochtone ondernemers terug die we via de sneeuwbalmethode hebben opgesteld.

## **Interviews**

Aan de hand van deze 2 lijsten hebben we geprobeerd telefonisch contact te zoeken met de ondernemers. Dit was echter niet vanzelfsprekend. Verschillende ondernemers hebben we pas na enkele pogingen kunnen bereiken wegens hun drukke agenda.

Met de ondernemers hebben we vervolgens telefonisch een afspraak vastgelegd voor een interview. De interviews zijn afgenomen bij de ondernemingen ter plaatse. Een interview duurde gemiddeld 40 minuten.

Een viertal ondernemers met wie we telefonisch contact hadden, waren niet bereid om mee te werken aan het onderzoek wegens een gebrek aan tijd. Ook bleven verschillende ondernemers na herhaaldelijke pogingen onbereikbaar.

Verder hebben we met het oog op het verkrijgen van diverse mogelijke standpunten gekozen om twintig ondernemers van verschillende afkomsten te interviewen. De geïnterviewde ondernemers zijn van Turkse, Italiaanse en Griekse afkomst. De verschillende sectoren waarin de geïnterviewde ondernemers actief zijn, hebben we

opgenomen in 3.4.1. De ondernemingen situeerden zich voornamelijk in Beringen, Maasmechelen, Genk en Opglabeeek.

### **3.3 Vergelijkende financiële analyse van allochtone en autochtone ondernemingen**

In dit deel gaan we na of de financiële positie van allochtone ondernemingen verschillend is dan die van de autochtone ondernemingen. Hoewel we in de literatuur hierover geen aanwijzingen vonden, kan het voor de verdere verloop van ons onderzoek interessant zijn om een zulke vergelijking te maken. Indien de resultaten sterk verschillen, hebben we immers de mogelijkheid om in de interviews hier dieper op in te gaan.

De omschrijving en betekenis van de financiële ratio's, die we opgenomen hebben in bijlage 5, zijn gebaseerd op het handboek financiële analyse van Limère (2004)

#### **Bespreking resultaten**

Bij het analyseren van de financiële jaarrekeningen zijn we geconfronteerd met het feit dat bijna alle ondernemingen uit onze onderzoekspopulatie hun jaarrekening hebben opgemaakt volgens het *verkort schema*. Dit zijn ondernemingen met rechtspersoonlijkheid, die voor het laatste afgelopen jaar niet meer dan 100 personen tewerkstelden (gemiddeld) en niet meer dan één van de volgende drempels overschreden :

- jaargemiddelde personeelsbestand: 50 tewerkgestelden;
- jaarmzet exclusief de belasting over de toegevoegde waarde : 7.300.000 EUR;
- balanstotaal : 3.650.000 EUR.

Deze ondernemingen zijn niet verplicht hun omzetcijfers te vermelden. Hierdoor hebben de jaarrekeningen die wij in beschouwing hebben genomen een beduidend lager informatiegehalte.

## **Werkwijze**

Om de allochtone ondernemingen te vergelijken met de autochtone hebben we in de databank dvd gezocht naar autochtone ondernemingen die gelijkaardig zijn qua sector en tewerkstelling. Omdat de groep van autochtone ondernemingen beduidend groter is, hebben we lukraak een selectie gemaakt van autochtone ondernemingen. De jaarrekeningen van deze ondernemingen hebben we vervolgens vergeleken met die van de allochtone ondernemingen. Dit resulteerde in onderstaand tabel.

**Tabel 5 : uitkomsten financiële ratio's**

In %	<b>Allochtone ondernemingen</b>	<b>Autochtone ondernemingen</b>
<i>Solvabiliteit</i>	22,4	28,04
<i>Liquiditeit</i>	1,34	1,64
<i>Netto rendabiliteit eigen vermogen</i>	17,89	14,82
<i>Netto rendabiliteit totaal der activa</i>	4,92	5,46

Bron: Belfirst DVD 2006, eigen verwerking

Bovenstaand tabel toont dat autochtone ondernemingen gemiddeld een hoger solvabiliteit hebben dan allochtone ondernemingen. Een goede solvabiliteit is belangrijk en kan gezien worden als een veiligheidsbuffer om vertrouwen te creëren

ten aanzien van kapitaalverschaffers. Zowel allochtone als autochtone ondernemingen vertonen echter een lagere ratio dan de minimumnorm van 30%.

Bij de liquiditeit zien we dat autochtone ondernemingen een iets hoger ratio vertonen. Beide zitten echter boven de minimumnorm 1 en we kunnen op basis van deze ratio stellen dat zowel allochtone als autochtone ondernemingen aan hun korte termijn betalingsverplichtingen (<1jaar) tegemoet kunnen komen. Bij de derde ratio merken we op dat allochtone ondernemingen gemiddeld genomen een beter prestatieniveau vertonen dan autochtone ondernemingen.

Ten slotte geeft de laatste ratio de eigenlijke rentabiliteit van alle ingezette middelen van de onderneming. Het geeft m.a.w. een beeld van hoe het management deze middelen heeft beheerd. De autochtone ondernemingen vertonen hier een hoger ratio.

## **Conclusie**

Gezien het klein aantal ondernemingen dat onderworpen is aan onze financiële analyse is het niet aangewezen om hieruit algemene conclusies te trekken. Toch kunnen we op basis van bovenstaand tabel stellen dat gemiddeld genomen de allochtone ondernemingen niet beter of slechter presteren dan autochtone ondernemingen. Bovendien hebben we in de literatuur ook geen aanduiding gevonden over verschillen in financiële ratio's tussen allochtone en autochtone ondernemingen.

### **3.4 Analyse van de semi-gestructureerde interviews**

Dit deel beginnen we met het beschrijven van de profiel van de allochtone ondernemers en ondernemingen. Daarna zullen we de motieven van de

geïnterviewden voor het ondernemerschap bespreken en deze vergelijken met onze bevindingen in de literatuurstudie. Dit laat ons toe om een antwoord te formuleren op één van onze deelvragen, dat betrekking heeft tot de historische positie.

Vervolgens zullen we nagaan welke belemmerende factoren en moeilijkheden de allochtone ondernemers ervaren. Hierop volgend worden ook de strategieën die ze hiervoor ontwikkelen besproken.

Tot slot zullen we onderzoeken in welke mate de allochtone ondernemers zich richten tot de eigen groep. Hierbij is het de bedoeling om de sociale en financiële positie te achterhalen.

### **3.4.1 Profiel van de allochtone ondernemers**

#### **Sector**

De twintig geïnterviewde allochtone ondernemers zijn in verschillende sectoren actief. Het onderstaand tabel geeft het aantal geïnterviewde ondernemers in de verschillende sectoren weer.

**Tabel 6 : sector van de geïnterviewde allochtone ondernemers**

<b>Sector</b>	<b>aantal ondernemingen</b>
algemeen onderhoud	1
bouw	3
groothandel in dranken	1
groothandel sanitair	1

horeca	1
industrieel onderhoud	2
installatie elektriciteit	1
interim	1
Metaal	2
schilders en behang	1
voeding	4
Transport	2
<b>Totaal</b>	<b>20</b>

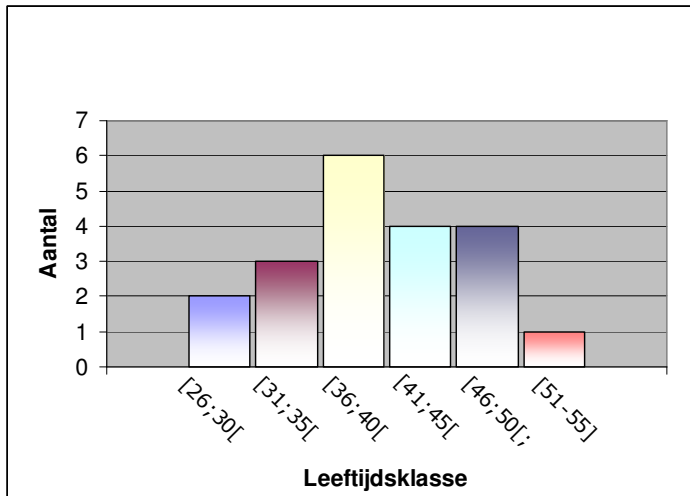
Bron: eigen verwerking

### **Leeftijd**

De ondervraagde ondernemers uit ons onderzoek zijn gemiddeld 40 jaar oud. De jongste ondernemer is 26 jaar en de oudste is 55 jaar.

Uit figuur 3 kunnen we aflezen dat de meeste geïnterviewde ondernemers behoren tot de leeftijdsgroep van 36-40 jaar. Deze worden gevolgd door de groep met de leeftijd tussen 41-45 jaar en 46-50 jaar. Verder zijn er drie ondernemers in de leeftijdsgroep 31-35 jaar. Ten slotte behoren twee ondernemers tot de jongste leeftijdsgroep.

**Figuur 3 : leeftijd van de geïnterviewde allochtone ondernemers**

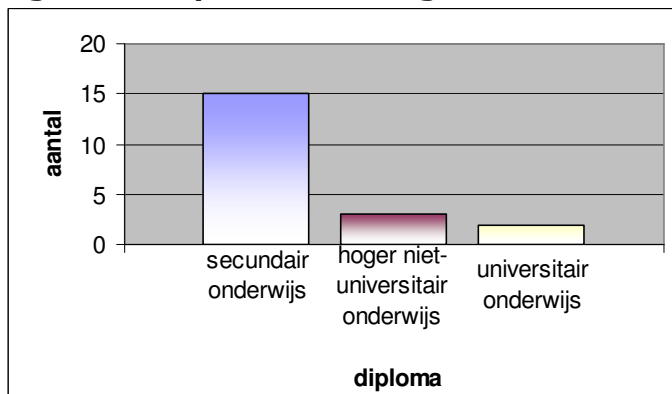


Bron: eigen verwerking

### Opleiding

De meeste geïnterviewde ondernemers hebben een diploma van het secundair onderwijs. Vijf ondernemers hebben na het secundair onderwijs hogere studies aangevat, waarvan er twee in het bezit zijn van een universitair diploma.

**Figuur 4 : diploma van de geïnterviewde allochtone ondernemers**



Bron: eigen verwerking

## **Geslacht**

De geïnterviewde ondernemers zijn van het mannelijke geslacht. Om verschillende meningen en standpunten te verkrijgen, hebben we in ons onderzoek nochtans expliciet gezocht naar vrouwelijke allochtone ondernemers die voldoen aan de gehanteerde criteria bij de selectie van de ondernemers. We stelden echter op basis van de Belfirst dvd vast dat er in Limburg geen vrouwelijke allochtone ondernemers zijn met meer dan vier werknemers in dienst.

## **Loopbaanpatroon van de allochtone ondernemers**

De gemiddelde leeftijd van de ondernemers bij de oprichting van hun eerste onderneming is 29 jaar. Verder hebben we vastgesteld dat negen van de twintig geïnterviewde ondernemers hun eerste onderneming hebben opgericht. Hiervoor waren ze werkzaam als arbeider en één ondernemer was werkzaam als sociaal werker. Bovendien constateren we in onze studie dat vijf ondernemers hun tweede onderneming hebben opgericht. Drie van hen hebben een nieuwe zaak opgericht omdat ze hun eerste onderneming hebben verkocht, terwijl twee ondernemers een andere onderneming hebben opgericht doordat de vorige failliet was gegaan. Tenslotte zijn er zes ondernemers met meerdere ondernemingen. Drie van deze ondernemers hebben ondernemingen in het buitenland, met name in Turkije, Griekenland en Duitsland.

## **Aantal werknemers in dienst**

In onze studie hebben de meeste ondernemers 10-15 werknemers in dienst. Uit tabel 7 kunnen we aflezen dat er zes ondernemingen zijn met 4-9 werknemers in dienst. Verder zijn er vier ondernemingen waar er 16-21 werknemers werkzaam



zijn. Opvallend is dat er twee ondernemingen zijn met respectievelijk 40 en 46 werknemers in dienst.

**Tabel 7: aantal werknemers in dienst van de geïnterviewde allochtone ondernemingen**

Aantal werknemers	Frequentie (in aantal)
4-9	6
10-15	8
16-21	4
40-45	1
45-50	1
	20

Bron: eigen verwerking

Uit onze gesprekken stellen we vast dat de meeste werknemers een arbeidersstatuut hebben. Ook in ons literatuuronderzoek vonden we aanwijzingen van aanwezigheid van allochtone ondernemers in arbeidsintensieve sectoren. De bedienden vinden we vooral terug in de ondernemingen met 16 werknemers en meer. Volgens deze ondernemers was de aanwerving van bedienden noodzakelijk, aangezien ze door de uitbreiding van hun onderneming meer administratief werk moeten verrichten. Het administratief werk in de overige ondernemingen wordt grotendeels verricht door de ondernemer zelf. Slechts drie van de twintig ondernemingen hebben een interne boekhouder in dienst.

### **3.4.2 Motieven van de allochtone ondernemers**

In hoofdstuk 2.2 van deze eindverhandeling beschreven we vier mogelijke verklaringsmodellen voor het allochtoon ondernemerschap. Tijdens de interviews

met de allochtone ondernemers hebben we geprobeerd te achterhalen waarom zij de stap tot het ondernemerschap gezet hebben.

In de praktijk merken we dat ondernemers verschillende motieven hebben om de stap tot het ondernemerschap te zetten. We wilden echter nagaan wat het belangrijkste motief was voor de ondernemers. Bij vijftien van de twintig geïnterviewde ondernemers blijken "*financiële perspectieven*" en "een zaak uitbouwen" doorslaggevend te zijn bij hun keuze voor het ondernemerschap. Aangezien dit motief tijdens de interviews vaak spontaan ter sprake kwam, vroegen we ons af hoe de financiële toestand van de ondernemers was voor hun stap tot het ondernemerschap. Zo wilden we nagaan of pushfactoren, zoals de minder gunstige financiële perspectieven op de arbeidsmarkt, eventueel ook een rol speelden bij de stap tot het ondernemerschap. Dit bleek het geval te zijn voor vier ondernemers, die voor de oprichting van hun onderneming als arbeider werkzaam waren. Ze waren niet echt tevreden over hun relatief lagere loon als arbeider en daarom speelde dit samen met de meer gunstige financiële perspectieven als ondernemer een belangrijke rol. Ze hadden met andere woorden ook een negatief georiënteerde beweegreden naar het ondernemerschap. Dit stemt overeen met de *duale arbeidsmarkttheorie*, besproken in 2.2.3 in het literatuuronderzoek. Volgens deze theorie zijn de lagere lonen en promotiekansen een aanleiding om de stap tot het ondernemerschap te zetten.

Verder beweerden drie ondernemers dat ze hun zaak hebben opgestart omdat vooral de eigen gemeenschap daar behoefte aan had. Het financiële perspectief speelde bij deze ondernemers wel mee, maar kwam niet op de eerste plaats. Opmerkelijk is dat deze drie ondernemers allen actief zijn in de voedingssector. Een ondernemer benadrukte dat de eigen gemeenschap een grote behoefte had aan slagerijen waar de islamitische voorschriften gerespecteerd werden. Een andere ondernemer verklaarde dat hij in deze sector is begonnen om zijn familieleden, die

verschillende kebabzaken uitbaatten, te voorzien van vlees dat voldeed aan de specifieke vereisten van een kebabzaak. In een verdere fase fungeerde zijn zaak ook als leverancier voor andere kebabzaken waardoor de zaak verder uitgebouwd kon worden. Ook de derde ondernemer sprak van een behoefte uit de eigen gemeenschap voor een winkel dat typische producten (zoals wijn, kruiden...) uit het land van herkomst verkocht. Op basis van de verklaringen van deze ondernemers kunnen we stellen dat zij ressorteren onder het *economische kansenmodel of de theorie van de allochtone infrastructuur*. Dit model verklaart het ontstaan van allochtone ondernemers vanuit de behoeften van de etnische gemeenschap naar gespecialiseerde goederen en diensten.

Voor de ondernemers die niet actief in de voedingssector zijn, was er vanuit de gemeenschap geen specifieke vraag naar hun goederen en diensten. De verklaring hiervoor is dat ze geen gespecialiseerde goederen of diensten aanbieden. Toch moet gezegd worden dat verschillende ondernemers in de bouwsector hun zaak hebben opgestart met het idee om in de eerste jaren vooral mensen uit de eigen gemeenschap te bedienen, aangezien ze geen netwerken hadden buiten de eigen gemeenschap. Ze benadrukten echter dat er geen nood of vraag was naar allochtone ondernemingen in deze sector, zoals dat in de voedingssector wel het geval was.

### **3.4.3 Belemmerende factoren voor allochtone ondernemers**

In de literatuur en meer bepaald in 2.3 is er sprake van een zevental domeinen waar allochtone ondernemers problemen ondervinden en hiervoor strategieën ontwikkelen. In praktijk blijkt echter dat er sprake is van drie belemmerende factoren voor de allochtone ondernemers. Deze zullen hieronder besproken worden. Ook zullen we de strategieën die de allochtone ondernemers hiervoor ontwikkelen beschrijven.

### **Financiering bij de oprichting**

Wanneer we de ondernemers vroegen naar eventuele problemen in de beginfase van hun onderneming, spraken veertien ondernemers over financieringsproblemen bij de oprichting van hun onderneming. Volgens deze ondernemers was er een groot wantrouwen van de banken ten opzichte van starters in het algemeen. Vijf ondernemers spraken echter over wantrouwen van de banken ten opzichte van allochtonen. Ook in de literatuur vonden we hierover aanwijzingen. Meer specifiek worden allochtonen beschouwd als een risicogroep, aangezien ze meestal een zaak starten in sectoren zonder goede vooruitzichten, zoals de kleinhandel en horeca.

Om hun financieringsprobleem in de beginfase op te lossen, deden deze ondernemers in eerste instantie een beroep op hun eigen middelen. Indien dit niet volstond, kon men meestal terugvallen op familie en kennissen.

Zes ondernemers beweerden geen financieringsprobleem te hebben ondervonden in de beginfase van hun onderneming. Drie van deze ondernemers zijn actief in de bouwsector en zij ondervonden helemaal geen probleem met het vinden van startkapitaal. Ze vonden het startkapitaal 'niet zo hoog' waardoor ze geen lening moesten aangaan bij een financiële instelling. De andere drie ondernemers hadden geen problemen omdat dit niet hun eerste onderneming was. Zij waren voor de oprichting reeds actief als zelfstandige en hierdoor hadden ze naar eigen zeggen geen moeilijkheden om een lening te krijgen bij een bank.

### **Belgische klantenbestand uitbreiden**

De meeste ondernemers zijn kleinschalig begonnen, maar hun ambitie was om de zaak verder uit te breiden. Een ondernemer verwoordde dit als volgt :

*"ik wou niet de zoveelste kleine zelfstandige zijn onder de allochtonen. Ik wou van in het begin ook autochtonen bedienen om verder door te groeien. Al besepte ik dat ik me eerst zou moeten bewijzen ten opzichte van de eigen gemeenschap."*

Verschillende ondernemers spraken over moeilijkheden om klanten van Belgische afkomst aan te trekken. Vooral ondernemingen die B2B (Business-to-Business) diensten verlenen, hadden hier moeilijkheden mee. Enkele ondernemers voelden wantrouwen omwille van het 'allochtoon zijn', maar ze schreven dit ook toe aan het feit dat ze een beperkte kring van kennissen hadden buiten de eigen gemeenschap. Het was volgens hen eigenlijk een combinatie van deze factoren. Om dit probleem op te lossen, doen vier ondernemers een beroep op een tussenpersoon van Belgische afkomst die verantwoordelijk is voor het zoeken naar Belgische ondernemingen. Bovendien zijn deze tussenpersonen ook mee verantwoordelijk voor het onderhouden van de contacten met andere ondernemingen. Deze personen hebben binnen de onderneming een belangrijke rol omwille van hun capaciteiten om Belgische klanten aan te trekken en omdat ze veel kennissen hebben in het bedrijfsleven. Een ondernemer actief in de sector industrieel onderhoud zei:

*"Ik hou me meer bezig met het leiding geven en controleren van operationele activiteiten. De administratie en de contacten met de Belgische bedrijven laat ik over aan mijn tussenpersoon. Via een Belgische tussenpersoon werken heeft het voordeel om sneller een kans te krijgen bij de Belgische bedrijven, aangezien de tussenpersoon veel mensen binnen die bedrijven kent. Hierdoor had mijn onderneming het ook makkelijker om verder door te groeien."*

Ook ondernemingen van wie de klanten particulieren zijn, hadden in de beginfase bijna uitsluitend allochtonen als klanten. Gaandeweg trok hun zaak de aandacht van autochtonen en dit resulteerde in een grotere omzet. Dit maakte het voor deze ondernemers mogelijk om hun zaak verder uit te breiden en grootschaliger te

werken. Het betreft vooral de supermarkten. Deze ondernemers maakten naar eigen zeggen niet echt gerichte reclame om autochtonen aan te trekken, maar het feit dat ze open waren tijdens de Belgische feestdagen en de zondagen heeft volgens hen een belangrijke rol gespeeld. Op deze dagen hadden ze meer Belgische klanten waardoor hun zaak steeds meer bekender werd bij mensen buiten de eigen gemeenschap. In tegenstelling tot de ondernemingen die B2B diensten verlenen, hebben deze ondernemingen niet echt moeilijkheden gehad om Belgische klanten aan te trekken.

### **Concurrentiedruk**

Tijdens de interviews kwam ook de concurrentiedruk ter sprake. Uiteraard hebben alle ondernemingen te maken met concurrentie. Toch wilden we nagaan in welke mate de ondernemers hiermee te maken hebben. Bovendien wilden we achterhalen in welke mate concurrentie een belemmering vormt om hun onderneming verder uit te breiden. Uit onze gesprekken kunnen we twee groepen onderscheiden. Een eerste groep die vooral allochtone ondernemingen als concurrentie heeft en een tweede groep die concurrentie ondervindt van vooral autochtone ondernemingen.

De eerste groep van allochtone ondernemingen, die dus vooral concurrentie ondervindt van andere allochtone ondernemingen, bevindt zich in de bouw- en de voedingssector. Deze ondernemingen ondervinden ook concurrentie van autochtone ondernemingen, maar ze beschouwen eerder de andere allochtone ondernemingen als hun directe concurrenten. Zo sprak een allochtone bouwondernemer over "een overaanbod van allochtone bouwondernemingen". Volgens deze ondernemer was dit te wijten aan het succes van enkele allochtone bouwondernemers:

*"Succes van een aantal bouwfirma's werkt aantrekkelijk voor de allochtonen die als arbeider in de bouwsector werkzaam zijn. Bovendien hebben ze niet veel te*

*verliezen om het als zelfstandige te proberen, aangezien het startkapitaal geen belemmering vormt. Hun klanten zijn vooral andere Turken waardoor ik de laatste jaren meer moeilijkheden heb om deze groep aan te trekken. Maar gelukkig staat mijn onderneming verder qua ervaring en ben ik niet enkel afhankelijk van klanten uit de eigen gemeenschap.”*

Deze ondernemer en de andere twee ondernemers uit de bouwsector gelden als één van de eerste bouwondernemers uit de eigen gemeenschap. Hierdoor ondervonden ze in hun beginjaren weinig concurrentie van andere allochtone ondernemingen en hadden ze vele allochtone klanten. Dit gaf hen de mogelijkheid om hun naambekendheid te vergroten waardoor ze ook steeds meer autochtonen als klanten hadden. Ook de ondernemers in de voedingssector spreken van andere allochtone ondernemers als directe concurrenten. De andere supermarkten beschouwen ze niet echt als directe concurrenten omdat ze niet hetzelfde aanbod hebben. Zo verkopen deze geen vlees dat voldoet aan de religieuze eisen van de islam. Hierdoor verkiezen vele allochtonen om in deze zaken hun boodschappen te doen.

De ondernemers die eerder concurrentie ondervinden van autochtone ondernemingen bevinden zich in diverse sectoren. Enkele hiervan zijn: groothandel in sanitair materiaal, transport, onderhoud en metaal. Het grote verschil met bijvoorbeeld de ondernemers in de voedingssector is dat deze geen typische allochtone producten aanbieden. Dit is volgens de ondernemers ook één van de redenen waarom ze weinig of geen concurrentie ondervinden van allochtone ondernemingen. Bovendien haalden ze de hoge investeringskosten aan als mogelijke verklaring voor het feit dat ze geen concurrentie ondervinden van allochtone ondernemingen. Meer specifiek verklaarde een ondernemer het als volgt:

*"Wij verlenen diensten aan andere bedrijven. Wij werken ook grootschaliger en dit vereist hoge investeringen. Ik denk dat de meeste allochtone ondernemers hier nog niet klaar voor zijn. Toch verwacht ik in de toekomst ook concurrentie van allochtone ondernemingen."*

#### **3.4.4 Evolutie allochtone ondernemingen**

Om de evolutie van allochtone ondernemingen weer te geven, baseren we ons op het evolutiemodel van Waldinger dat we besproken hebben in 2.4. Volgens dit model doorlopen allochtone ondernemingen 4 stadia die men kan beschouwen als een ideaaltypisch ontwikkelingsproces. Elk stadia vertegenwoordigt dus een bepaalde vorm van etnisch ondernemerschap. Voor ons onderzoek is dit model van belang omdat we aan de hand van dit model kunnen bepalen in welke stadia de allochtone ondernemingen in Limburg zich bevinden.

Op basis van onze gesprekken met de ondernemers kunnen we afleiden dat de allochtone ondernemingen in de voedingssector zich bevinden in de fase van de "middleman minority". Deze kan men best opvatten als tussenpersonen: typische allochtone producten worden ook aangeboden aan de rest van de markt en niet enkel tot de eigen etnische markt. De "middleman minority" kenmerkt zich door hoge specialisatie in het aanbod van etnische producten en lage etnische bevolkingsconcentratie.

De rest van de ondernemingen resulteren in de fase van de "economic assimilation". Deze vorm van etnisch ondernemerschap wordt gekenmerkt door lage specialisatie van etnische producten en lage etnische bevolkingsconcentratie. Dit wil dus niet zeggen dat deze ondernemingen niet gespecialiseerd zijn in een bepaalde activiteit. Het gaat louter om de lage specialisatie van etnische producten. Deze allochtone ondernemingen zijn m.a.w. steeds meer verspreid en hebben een gelijkaardig



aanbod als dat van de autochtone ondernemingen. Toch hebben de meeste allochtone ondernemingen een zekere eigenheid dat vooral tot uiting komt in het personeel en hun netwerken. Deze aspecten worden hieronder in detail uiteengezet.

### **3.4.5 Positie van de allochtone ondernemers**

Twee van onze deelvragen in ons onderzoek hebben betrekking op de sociale en economische positie van de allochtone ondernemers in Limburg. Hiermee wilden we nagaan in welke mate de allochtone ondernemers zich richten tot de eigen groep. Meer specifiek hebben we de personeelskeuze, financieringswijze, klanten en de netwerken van de allochtone ondernemers in Limburg onderzocht. Ook hebben we gevraagd naar de motieven van de ondernemers met betrekking tot deze aspecten.

#### **3.4.5.1 Personeel**

##### *Personeelskeuze van de allochtone ondernemers*

Uit onze beschrijving in 3.4.1, dat betrekking heeft tot het profiel van de ondernemers, stellen we vast dat de geïnterviewde ondernemers meerdere werknemers in dienst hebben. Tijdens de interviews hebben we de ondernemers gevraagd naar de samenstelling van hun personeel. Verder is er gevraagd naar de wervingskanalen waaruit ze personeel rekruteren. Vervolgens hebben we ook de herkomst van de werknemers van deze twintig ondernemers onderzocht. Tot slot hebben we gezocht naar redenen en motieven van de ondernemers naar de huidige samenstelling van de personeelsbestanden.

### *Keuze en motieven voor de personeelssamenstelling*

We constateren dat het personeel bij de meeste ondernemingen uit externen bestaat. Hiermee bedoelen we personen die geen familielid of kennis zijn van de ondernemer. Dit staat in contrast met de bevindingen in onze literatuuronderzoek. Zo stelden we tijdens het literatuuronderzoek vast dat allochtone ondernemers sterk afhankelijk waren van hun kennissen en familie voor arbeid. Hierdoor kon men rekenen op een grotere "loyaliteit" van de werknemers.

De ondernemers hebben wel familieleden of kennissen in dienst, maar zij vormen een kleine minderheid van het totale personeelsbestand. Zo heeft elke ondervraagde ondernemer wel één of twee familieleden, kennissen in dienst. De motieven van de ondernemers over de samenstelling van hun personeelsbestand lopen uiteen.

Drie ondernemers hadden negatieve ervaringen met familieleden die in dienst waren en hierdoor hebben ze besloten om geen beroep meer te doen op familieleden. Volgens deze ondernemers verwachten familieleden een "voorkeursbehandeling" waardoor de relaties met de andere personeelsleden verslechtert. Op de vraag wat deze "voorkeursbehandeling" concreet inhoudt, kregen we geen antwoord.

De meeste ondernemers hadden echter andere motieven als de bovenstaande drie ondernemers. Zo vonden de meeste ondernemers binnen hun familie en kennissen geen geschikt personeel. Hierdoor moesten zij wel overwegend een beroep doen op externen.

Een uitzondering wat betreft de samenstelling van personeel is een onderneming actief in de voedingssector. Deze ondernemer heeft uitsluitend familieleden en kennissen in dienst. De ondernemer heeft altijd een beroep gedaan op familieleden

en vindt het een groot voordeel. Zo haalde hij voordelen als "meer flexibiliteit" en "grotere motivatie van familieleden" aan.

### *Werving*

De ondernemers gebruiken vele wervingskanalen. De meeste ondernemers schakelen hun kennissen en familie in als ze personeel willen aantrekken. Potentiële personeelsleden die aanbevolen zijn door hun kennissen en familieleden vinden ze "betrouwbaarder". Daarom doen ze in eerste instantie een beroep op hun kennissen en familieleden. Indien men geen werknemer vindt via deze kanalen, contacteert men een VDAB-kantoor.

Bij de werving letten de ondervraagde ondernemers vooral op de persoonlijkheid van de potentiële werknemer. Voor een bediendefunctie stellen vier ondernemers ook diplomaverenisten.

### *Herkomst van het personeel*

Wanneer we kijken naar de herkomst van het personeel merken we op dat slechts drie van de ondervraagde ondernemers uitsluitend een beroep doen op personeelsleden met dezelfde etnische herkomst. Het betreft twee ondernemingen in de voedingssector en één in de bouwsector. De reden waarom men uitsluitend personeel heeft met dezelfde etnische herkomst is omdat men voor de rekrutering een beroep heeft gedaan op kennissen die tevens dezelfde herkomst hebben. De ondernemers vinden dit een voordeel omdat de communicatie makkelijker verloopt, al vindt men werken met personeel met een andere herkomst "zeker geen probleem".

Bij de meeste ondernemingen merken we op dat ongeveer 50 % van het personeel dezelfde herkomst heeft als de ondernemer zelf. Zij starten meestal met personeel met dezelfde herkomst omdat ze in eerste instantie een beroep doen op kennissen voor de werving. Naarmate de onderneming verder uitbreidt, nemen ze ook personeel aan die ze rekruteren buiten de eigen netwerken. Er wordt dan een beroep gedaan op een VDAB-kantoor en via deze kantoren nemen ze ook personeel aan met een andere herkomst. De personeelsleden van Belgische herkomst zijn, op één uitzondering na, tewerkgesteld als administratief bediende en vertegenwoordiger. Een ondernemer verwoordde het als volgt:

*"De meeste allochtone jongeren die beschikbaar zijn, hebben niet de nodige diplomaveren en de taalvaardigheid om zulke functies goed uit te oefenen. De allochtone jongeren die wel voldoen aan mijn eisen, hebben meestal al een goede job in een ander bedrijf."*

Verder vinden we één onderneming terug met uitsluitend personeelsleden van Belgische herkomst. De ondernemer is actief in de sector van de interim. De ondernemer maakt naar eigen zeggen geen onderscheid, maar stelt vast dat het moeilijk is om allochtone jongeren te vinden die voldoen aan de eisen van een consulent.

#### **3.4.5.2 Kapitaal**

Voor zeventien van de twintig ondervraagde ondernemers fungeerden de eigen middelen en het persoonlijk netwerk als financieringsbron bij de oprichting. Slechts drie ondernemers deden een beroep op een financiële instelling. Ook in de literatuur wordt er benadrukt dat allochtone ondernemers financieel sterk afhankelijk zijn van hun persoonlijk netwerk.

Dit wil echter niet zeggen dat allochtone ondernemingen uitsluitend een beroep doen op hun eigen middelen en netwerk voor de financiering van hun onderneming. Uit onze gesprekken blijkt dat men voor de uitbreiding van de onderneming wel een beroep doet op de financiële instellingen. Het persoonlijk netwerk speelt met andere woorden vooral bij de oprichting een belangrijke rol als financieringsbron.

### **3.4.5.3 Klanten**

Bij de analyse van het klantenbestand van de geïnterviewde ondernemers valt het op dat de meeste ondernemers een gemengde klantengroep hebben. Op basis van de klanten kunnen we de geïnterviewde ondernemers best onderverdelen in twee groepen.

Een eerste groep betreft acht ondernemingen die bijna uitsluitend zaken doen met andere bedrijven. Hun klantenbestand bestaat voornamelijk uit autochtone ondernemingen. Meer specifiek gaat het over ondernemingen actief in de transportsector, metaalsector en één van de drie ondernemingen die actief zijn in de voedingsector. Ook de twee groothandelaars in ons onderzoek behoren tot deze groep. Deze ondernemers hebben met andere woorden bijna geen allochtone klanten.

Een tweede groep van ondernemingen heeft een gemengde klantenbestand. Hun klanten zijn met andere woorden zowel allochtonen als autochtonen. Verder verlenen ze ook diensten aan andere bedrijven, maar het klantenbestand bestaat voornamelijk uit particulieren. We stelden tijdens de interviews vast dat de tweede groep van ondernemingen in de beginjaren van hun onderneming voornamelijk allochtonen als klanten hadden, hetgeen overeenstemt met de bevindingen in het literatuuronderzoek. Gaandeweg maakten ook autochtonen deel uit van het klantenbestand, zoals eerder besproken in 3.4.3.

#### **3.4.5.4 Netwerken**

In ons onderzoek constateren we dat zeven van de twintig geïnterviewde ondernemers zich hebben aangesloten bij een werkgeversorganisatie zoals Voka en Unizo. Dit wil echter niet zeggen dat ze allen actief deelnemen aan activiteiten die georganiseerd worden door deze werkgeversorganisaties. Verder stellen we vast dat dertien ondernemers bijna geen contact hebben met de werkgeversorganisaties.

Uit onze gesprekken met de ondernemers wordt het duidelijk dat de meeste ondernemers op een andere manier aan netwerking doen. Hun netwerken situeren zich eerder binnen de gemeenschap. Ze maken daar vooral gebruik bij de oprichting en de eerste jaren van hun onderneming voor de rekrutering van personeel en zoals eerder besproken voor de financiering van hun onderneming. Vooral de familie en kennissen spelen hierbij een belangrijke rol. Van formele netwerken wordt er met andere woorden niet echt gebruik gemaakt. De ondernemers haalden hiervoor verschillende redenen aan. Voornaamste redenen zijn volgens de ondernemers "tijdsgebrek" en "geen meerwaarde". Een ondernemer verwoordde het als volgt:

*"Netwerking is belangrijk, maar mijn onderneming zal zeker geen extra opdrachten krijgen als ik aanwezig ben op de recepties van de werkgeversorganisaties."*

Zeven van de twintig geïnterviewde ondernemers die wel aangesloten zijn bij een werkgeversorganisatie zien de voordelen van netwerking buiten de eigen gemeenschap wel in. Ze beseffen dat netwerking binnen de eigen gemeenschap niet volstaat om hun onderneming verder uit te breiden. Vooral ondernemers die andere bedrijven als klanten hebben, proberen zich (recentelijk) te integreren in zakelijke netwerken. De ondernemers hopen hiermee niet alleen hun klantenbestand uit te breiden, maar ze willen ook zichzelf en hun onderneming verder professionaliseren door bijvoorbeeld opleidingen te volgen.

### **3.4.6 Conclusie semi-gestructureerde interviews**

Uit de bovenstaande analyse van de interviews stellen we vast dat de ondernemers verschillende motieven hebben om de stap tot het ondernemerschap te zetten. Toch blijkt bij de meeste ondernemers de financiële perspectieven het belangrijkste motief te zijn.

Verder kunnen we op basis van de analyse drie belemmerende factoren of moeilijkheden onderscheiden bij de allochtone ondernemers. Een *eerste* belemmering is de financiering bij de oprichting van de onderneming. Doordat men in vele gevallen geen beroep kan doen op de financiële instellingen, zijn de ondernemers genoodzaakt zich te wenden tot de eigen middelen en het persoonlijk netwerk. We stellen echter vast dat de ondernemers enkele jaren na de oprichting zonder moeilijkheden een beroep kunnen doen op de financiële instellingen. Een *tweede* belemmering waarmee de ondernemers geconfronteerd worden, is de uitbreiding van hun Belgische klantenbestand. Vooral B2B-ondernemingen hadden hier moeilijkheden mee. Ten slotte is er sprake van een *derde* belemmering, met name de concurrentiedruk van andere allochtone ondernemingen. Vooral bij de ondernemers actief in de bouw- en voedingssector kwam dit probleem ter sprake.

Uit onze analyse leiden we ook af dat de meeste geïnterviewde allochtone ondernemers, in tegenstelling met onze bevindingen in het literatuuronderzoek, weinig of geen familieleden in dienst hebben. De motieven van de ondernemers hierover zijn uiteenlopend. De familieleden en kennissen worden wel ingeschakeld wanneer men op zoek is naar personeel. De ondernemers hebben immers meer vertrouwen in potentiële personeelsleden die aanbevolen worden door familie en kennissen.

Tot slot kunnen we stellen dat de allochtone ondernemers niet allen op dezelfde manier aan netwerking doen. Zo sluiten de ondernemers die B2B-diensten verlenen zich (recentelijk) wel aan bij werkgeversorganisaties en de meer formele netwerken. Ondernemers die voornamelijk particulieren als klanten hebben, richten zich echter meer tot de informele netwerken binnen de eigen gemeenschap.



## **Hoofdstuk 4: Conclusies, adviezen en suggesties voor verder onderzoek**

### **4.1 Conclusies**

Het doel van dit onderzoek was meer inzicht verkrijgen in de positie van de allochtone ondernemers in Limburg, aangezien er niet veel onderzoek naar deze groep van ondernemers is verricht. De centrale onderzoeksvraag van dit onderzoek is: wat is de positie van de allochtone ondernemers in Limburg? Meer bepaald wilden we de sociale, economische en historische positie achterhalen. Om dit te kunnen beantwoorden, zijn we in eerste instantie op zoek gegaan naar bestaande literatuur over allochtoon ondernemerschap. In tweede instantie hebben we ons gericht tot de allochtone ondernemers in Limburg met 4 werknemers en meer. Hiervoor hebben we 20 ondernemers uit een onderzoekspopulatie van 41 ondernemers geïnterviewd.

In de literatuurstudie vinden we vier verklaringsmodellen voor het allochtoon ondernemerschap. In de praktijk blijkt echter dat vooral het ondernemersmodel een verklaring biedt voor de stap tot het ondernemerschap. Dit model legt de nadruk op de ondernemingsdrang en niet op het allochtone aspect zoals de drie andere modellen. De verklaringsmodellen stemmen bovendien niet helemaal overeen met onze bevindingen in de praktijk. Zo is het reactiemodel dat verklaart dat allochtonen kiezen voor het ondernemerschap omwille van de discriminatie op de arbeidsmarkt helemaal niet van toepassing. Wel verklaarden vier ondernemers dat de lagere lonen en promotiekansen samen met het ondernemersmodel een rol hebben gespeeld bij hun keuze tot het ondernemerschap. Tot slot beweerden de ondernemers in de voedingssector dat ze hun onderneming hebben opgericht om te voldoen aan de noden en behoeften van de eigen gemeenschap. Voor hen kwamen de financiële perspectieven niet op de eerste plaats.

Het literatuuronderzoek bracht verder aan het licht dat allochtone ondernemers problemen ervaren op een zevental domeinen waarvoor ze strategieën ontwikkelen. Deze strategieën beschrijven het efficiënt gebruik van de sociale, economische en culturele bronnen van een allochtone groep. In de praktijk spreken de ondernemers echter niet over problemen, maar eerder over belemmerende factoren voor hun onderneming. Bovendien komen de in de literatuur aangehaalde problemen, zoals gebrek aan informatie en opleiding niet voor in de praktijk.

Een *eerste belemmerende factor* is de financiering bij de oprichting. Zo bleek de financiering bij de oprichting voor 14 ondernemers een probleem te zijn. Door een beroep te doen op familie en kennissen wordt dit probleem opgelost. Financiering in een verdere fase voor de uitbreiding van de onderneming wordt echter niet als een belemmering ervaren omdat men dan wel een beroep kan doen op een financiële instelling.

Een *tweede belemmerende factor* is de moeilijkheden die ze ervaren om hun Belgische klantenbestand uit te breiden. Dit was vooral voor de B2B-ondernemingen een belemmering. Volgens de ondernemers komt dit omdat hun netwerk buiten de eigen gemeenschap te beperkt is. Vier ondernemers lossen dit op door samen te werken met een Belgische tussenpersoon, die wel veel contacten heeft in het bedrijfsleven. Recentelijk sluiten de B2B ondernemers zich ook aan bij werkgeversorganisaties om zich te integreren in de meer formele netwerken.

Een *derde belemmerende factor* is de concurrentiedruk van andere allochtone ondernemingen. Net als de tweede belemmerende factor is deze belemmerende factor niet voor alle ondernemingen van toepassing. Uit de praktijk blijkt dat dit eerder een belemmering is voor de ondernemers die actief zijn in laagdrempelige sectoren, zoals de bouw- en voedingssector.

Het evolutiemodel van Waldinger leert ons dat er vier vormen van etnisch ondernemerschap zijn. In de praktijk merken we op dat er slechts twee vormen van etnisch ondernemerschap voorkomen. De ondernemingen in de voedingssector kunnen we plaatsen onder de "middleman minority". Zij bieden typische allochtone producten ook aan de rest van de markt en niet enkel tot de eigen etnische markt. Deze ondernemingen worden gekenmerkt door hoge specialisatie in het aanbod van etnische producten en lage etnische bevolkingsconcentratie. De rest van de ondernemingen resulteren in de "economic assimilation". Deze ondernemingen vertonen lage specialisatie van etnische producten en lage etnische bevolkingsconcentratie.

De "replacement minority" en de "ethnic niche", die de hoge etnische bevolkingsconcentratie benadrukken, komen m.a.w. niet voor. De allochtone ondernemingen zijn dus steeds meer verspreid, gericht tot de open markt en niet enkel tot de eigen gemeenschap. Dit blijkt uit het klantenbestand van de ondernemingen. De meeste ondernemingen hebben een gemengde klantenbestand, terwijl de B2B-ondernemingen bijna uitsluitend autochtone klanten hebben.

In de literatuur vonden we verder weinig aanwijzingen over de positie van de allochtone ondernemers in Limburg. In onze praktijkstudie zijn we hier dieper op ingegaan, met de bedoeling na te gaan in welke mate de allochtone ondernemers gericht zijn tot de eigen groep. Uit bovenstaande blijkt dat allochtone ondernemers zowel allochtone als autochtone klanten hebben. Maar over aspecten zoals personeel, kapitaal en netwerken is er weinig bekend.

Wat betreft de personeelskeuze constateren we dat het personeel bij de meeste ondernemingen overwegend uit externen bestaat. Hiermee bedoelen we personen die geen familielid of kennis zijn van de ondernemer. Dit staat in contrast met onze bevindingen in de literatuurstudie. Voor de werving van personeel wordt er echter

wel een beroep gedaan op familie en kennissen. Verder blijkt dat bij de meeste ondernemingen ongeveer 50 % van het personeel dezelfde herkomst heeft als de ondernemer zelf. Zij starten meestal met personeel met dezelfde herkomst omdat ze in eerste instantie een beroep doen op kennissen voor de werving. Naarmate de onderneming verder uitbreidt, nemen ze ook personeel aan die ze rekruteren buiten de eigen netwerken. Hiervoor wordt er een beroep gedaan op VDAB-kantoren en uitzendkantoren. Via deze kantoren nemen ze ook personeel aan met een andere herkomst.

De gerichtheid tot de eigen allochtone groep met betrekking tot kapitaal en financiering zien we vooral bij de oprichting en de eerste jaren van de onderneming. In de verdere loop van de onderneming wordt er steeds minder beroep gedaan op de economische bronnen van de allochtone groep. De ondernemers richten zich dan tot de financiële instellingen.

Uit het onderzoek blijkt verder dat 13 van de 20 ondervraagde ondernemers vooral informele netwerken hebben binnen de eigen gemeenschap. Hiervan wordt vooral gebruik gemaakt bij de oprichting en de eerste jaren van de onderneming, voornamelijk voor de financiering en rekrutering van het personeel. Zeven van de 20 ondervraagde ondernemers hebben ook netwerken buiten de eigen gemeenschap. Het gaat vooral om B2B-ondernemingen die aangesloten zijn bij werkgeversorganisaties.

## **4.2 Adviezen en suggesties voor verder onderzoek**

In wat volgt worden enkele adviezen geformuleerd die in overweging genomen kunnen worden door het beleid. Verder zullen we suggesties geven voor verder onderzoek. Zo zijn we in ons onderzoek een aantal interessante zaken tegengekomen waarvoor we de tijd niet hadden om ze verder te onderzoeken.

## **Adviezen**

- Er moet rekening gehouden worden met het feit dat dé allochtone ondernemer niet bestaat. Uit ons onderzoek is gebleken dat deze groep heterogeen is. Zo vinden we in heel wat sectoren allochtone ondernemers terug. Deze hebben specifieke problemen die niet simpelweg te wijten zijn aan het allochtoon zijn, maar ook aan de sector waarin ze zich bevinden.
- Tijdens ons onderzoek is ook gebleken dat niet alle allochtone ondernemers tevreden zijn met een doelgroepenbeleid. Vooral de B2B-ondernemingen zijn hier geen voorstander van, omdat ze zich niet als een allochtone onderneming willen profileren.
- Het is belangrijk dat men inziet dat niet alle bevindingen in de literatuurstudie over allochtoon ondernemerschap volledig van toepassing zijn op de onderzoekspopulatie in ons onderzoek. De literatuurstudie is grotendeels gebaseerd op de situatie van de allochtone ondernemers van tientallen jaren geleden. Zo is er bijvoorbeeld helemaal geen sprake meer van een taalprobleem.

## **Suggesties voor verder onderzoek**

- Allereerst zou het interessant zijn om een vergelijkende studie te maken tussen allochtone en autochtone ondernemers die in dezelfde sector actief zijn. Zo zal het duidelijk worden of bepaalde problemen die in ons onderzoek ter sprake zijn gekomen enkel aanwezig zijn bij allochtone ondernemers. Indien beide groepen met dezelfde problemen geconfronteerd worden, is het

zeker niet opportuun om een doelgroepenbeleid naar allochtone ondernemers uit te werken.

- Uit onze gegevensverzameling bleek dat allochtone ondernemers overwegend kleinschalig zijn. Hiermee bedoelen we ondernemers die minder dan 4 werknemers in dienst hebben. De onderzoekspopulatie in dit onderzoek heeft echter 4 werknemers en meer in dienst. Toch zou het interessant zijn om te onderzoeken welke de redenen zijn van de kleinschaligheid van de allochtone ondernemingen. Ondernemingen met meerdere werknemers hebben immers een gunstiger effect op de tewerkstelling.

## **Bibliografie**

### **Boeken**

Barrett A., 1996, The effect of immigrant admission criteria on immigrant labor market characteristics, Centre for economic policy research, London

Bracke, S., e.a., 1992, Etnisch ondernemerschap, Cultuur en migratie, Brussel

Broekmans, J., 2003-2004, Geïntegreerd project voor psychologie en methoden van onderzoek en rapportering 1: Methoden van onderzoek en rapportering: syllabus, Diepenbeek

Choenni, A., 1997, Veelsoortig assortiment: Allochtoon ondernemerschap in Amsterdam als incorporatietraject, Universiteit van Amsterdam

Dollinger, M.J. (2003). Entrepreneurship : strategies and resources, Prentice Hall, New Jersey

Jenkins, R en Ward, R. (1984) , Ethnic communities in business : strategies for economic survival , Cambridge University Press, Cambridge

Kloosterman, R., Rath, J., 2003, Immigrant entrepreneurs : venturing abroad in the age of globalization, Amsterdam

Lambrecht, H., Verhoeven, H., Martens, A., 2002, Ondernemende allochtonen... of allochtone ondernemers? Een kwantitatief en kwalitatief verkennend onderzoek naar allochtone ondernemers in Vlaanderen, KUL Departement Sociologie:Afdeling arbeids- en bedrijfssociologie, Leuven

Leman, J., 1997, *Etnisch ondernemerschap*, Aperdoorn, Leuven

Limère, A., 2004, *Financiële analyse. Een statistische analyse van de Belgische jaarrekening*, Antwerpen

Timmons, J.A. (1985), *New Venture Creation*. Irwin, Homewood

Vanhoren, I., Bracke, S., 1992, *Etnisch ondernemerschap in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest*, KUL.Hoger Instituut voor de arbeid, Leuven

Waldinger, R. et al , 1990, *Ethnic entrepreneurs: immigrant business en industrial societies*, Newbury Park, Californië

### **Eindverhandelingen**

Becker, V., 2006, *Allochtoon ondernemerschap: beleidsinitiatieven in Vlaanderen – focus op Limburg*, Diepenbeek

Quintens, V., 2005, *Allochtoon ondernemerschap: Het domein kansrijk ondernemen van Stebo*, Diepenbeek

### **Wetenschappelijke teksten**

Cassarino, J.P. en European University Institute Florence (1997), *The theories of ethnic entrepreneurship and the alternative arguments of social action and network analysis*, European University Institute, Florence



Clark, K., Drinkwater, S. (2000) 'Pushed out or pulled in? Ethnic minority self-employment in England and Wales', *Labour Economics* 7 (5): 603-28

Ivancevich, J. 1991, *A traditional faculty member's perspective on entrepreneurship*, *Journal of Business Venturing*, nr 6, p. 1-7

Jones, T., Ram, M. (2007) ' Re-embedding the ethnic business agenda, *Work, Employment and Society*, vol. 21: p. 439-457

### **Jaarverslagen en werkstukken**

Aldrich, H., 1977, Testing the middleman minority of Asian entrepreneurial behaviour: Preliminary results from Wandsworth, England

Geurts, K., e.a., 2004, *Genderzakboekje : vrouwelijk ondernemen*, Steunpunt WAV, Diepenbeek, p. 96-108

Hertogen, J., 2006, BUG nr.11 Hoeveel inwoners van 'vreemde' herkomst leven er in mijn gemeente?

Rambaran, S., e.a., 2006, *Jaarboek integratie en migratie Limburg*, Provinciaal Integratiecentrum Limburg, p. 7-75

### **Krantenartikels**

Vanhoyland, M., 2006, geen welvaart zonder allochtone ondernemers, *Het Nieuwsblad*, 24/05/2006

**Websites**

<http://www.mineco.be>

<http://www.npdata.be>

**dvd**

Bureau Van Dijk, Belfirst dvd, editie 2006

## Lijst van tabellen

Tabel 1: geschat aantal personen met een bepaalde herkomst in Limburg (01.01.2005).....	29
Tabel 2: verdeling van de ondernemers naar de verschillende verklaringsmodellen voor ondernemerscha.....	13
Tabel 3: vormen van etnisch ondernemerschap op basis van de variabelen 'etnische bevolkingsconcentratie' en 'specialisatie in het aanbod'....	
Tabel 4: resultaten gegevensverzameling uit Belfirst dvd .....	11
Tabel 5: uitkomsten financiële ratio's.....	48
Tabel 6 : sector van de geïnterviewde allochtone ondernemers.....	50
Tabel 7: aantal werknemers in dienst van de geïnterviewde allochtone ondernemers .....	

## **Lijst van figuren**

- Figuur 1: evolutie aantal niet-werkende werkzoekenden van Maghrebijnse en Turkse herkomst per provincie (index mei 1999=100).....34
- Figuur 2: interactief model van strategisch allochtoon ondernemerschap.....21
- Figuur 3: leeftijd van de geïnterviewde allochtone ondernemers.....51
- Figuur 4: diploma van de geïnterviewde allochtone ondernemers.....52

## **BIJLAGEN**

## **Lijst van bijlagen**

Bijlage 1: Allochtone ondernemingen in Limburg uit de Belfirst dvd

Bijlage 2: Allochtone ondernemingen in Limburg via de sneeuwbalmethode

Bijlage 3: Geïnterviewde allochtone ondernemers

Bijlage 4: Leidraad bij de interviews

Bijlage 5: omschrijving en definities van financiële ratio's

## **Bijlage 1: Allochtone ondernemingen in Limburg uit de Belfirst dvd**

1	A-team uitzendbureau	Vredelaan 12, 3530 Houthalen
2	A.R.M.W aannemersbedrijf	Weg naar Zwartberg 46, 3530 Houthalen
3	Errico	Noordstraat 37b1,3630 Maasmechelen
4	Absa AGM            Technical	Heppensesteenweg48b1,3581 Beverlo
5	solutions	Boldriesstraat1,3920 lommel
6	Akses interim	Pijpenhof1, 3740 Bilzen
7	Alay	Gieterijstraar 151b3, 3600 Genk
8	Arcese Transport	Leemkuilstraat 10, 3630 Maasmechelen
9	Autobedrijf Manoli	Rijksweg 56a, 3650 Dilsen
10	Baldassari Foods	Schepstraat 3, 3630 Maasmechelen
11	Boru bouw	Heidestraat 60, 3581 Beverlo
12	Brim	Driehoevenstraat 1A, 3600 Genk
13	Chiaverotti ( bouw)	Lochtemanweg 52, 3580 Beringen
14	Cicero Andrea	Weg naar Zwartbeg 58, 3530 Houthalen
15	Dusen Kemal	Zijstraat 29, 3660 Opglabeeek
16	Ecu-bouw	Beverlosesteenweg 289, 3583 Paal
17	Eurobouw	Kastanjestraat 6, 3581 Beverlo
18	Ganghista	Stationsstraat 1, 3600 Genk
19	Groep Cal	Maasheide 1a, 3580 Beringen
20	Hildas	Boekterheide 34, 3550 Zolder
21	Jami	Heidestraat 93, 3945 Kwaadmechelen Fernand Van Baelstraat 29, 3970
22	Ladik	Leopoldsburg
23	Lara	Pastoor Paquaylaan 101b4, 3550 Heusden
24	Licata Vini	Duifhuisweg 12, 3590 Diepenbeek
25	Pagnotta Genk	Henry fordlaan 88, 3600 Genk
26	R en B mode	Voortstraat 43, 3580 Beringen
27	Raineri	Torenlaan 8, 3600 Genk
28	Rema cars	Nijverheidslaan 38, 3630 Eisden

29	Selezione Vini Italiani	Industrieweg-Zuid 1319, 3520 Zonhoven
30	Splendid	Industrieweg 41, 3583 Paal
31	Tr Engineering	Leemkuilstraat 12, 3630 Maasmechelen
32	Twin Arc	Europark 27, 3620 Lanaken
33	UCC	Industrieweg Noord 1110, 3660 Opglabeeek
34	Venus A&E	Terrillaan 8, 3550 Heusden-Zolder



## **Bijlage 2: Allochtone ondernemingen in Limburg via de sneeuwbalmethode**

					011- 82 27
1	ado interim	Vredelaan 12, 3530 Houthalen			61
	Bademli	Centrum-Zuid 1526, 3530 Houthalen			011- 66 15
2	Trans	Helechteren			51
					089- 50 00
3	Dalga Trans	Hermeslaan 28, 3600 Genk			33
					011- 82 28
4	Egk	Koolmijnlaan 66, 3550 Heusden-Zolder			12
					0475 806
5	El greco	Hoevenzavellaan 68a, 3600 Genk			868
					011- 42 64
6	Kaya's	Stationsstraat 33, 3582 Koersel			09
					011- 39 22
7	Rmo	Nicolaylaan 147, 3970 Leopoldsburg			45

### Bijlage 3: Geïnterviewde allochtone ondernemers

1	Absa	Heppensesteenweg 48b 1, 3581 Beverlo	011- 87 48 43
2	ado interim	Vredelaan 12, 3530 Houthalen	011- 82 27 61
3	Alay	Gieterijstraar 151b3, 3600 Genk Centrum-Zuid 1526, 3530 Houthalen	089- 38 49 05
4	Bademli Trans Bruno's Food	Helechteren	011- 66 15 51
5	Corner	Driehoevenstraat 1A, 3600 Genk	089- 84 06 00
6	Dalga Trans	Hermeslaan 28, 3600 Genk	089- 50 00 33
7	Ecu-bouw	Beverlosesteenweg 289, 3583 Paal	011- 45 22 06
8	Egk	Koolmijnlaan 66, 3550 Heusden-Zolder	011- 82 28 12
9	El greco	Hoevenzavellaan 68a, 3600 Genk	0475 806 868
10	Groep Cal	Maasheide 1, 3580 Beringen	011- 42 02 86
11	Hildas	Boekterheide 34, 3550 Zolder	011- 53 80 04
12	Kaya's	Stationsstraat 33, 3582 Koersel	011- 42 64 09
13	Licata Vini	Duifhuisweg 12, 3590 Diepenbeek	011- 22 20 37
14	R en B mode	Voortstraat 43, 3580 Beringen	011- 43 72 23
15	Raineri	Torenlaan 8, 3600 Genk	089- 84 83 82
16	Rmo	Nicolaylaan 147, 3970 Leopoldsburg	011- 39 22 45
17	Tr Engineering	Leemkuilstraat 12, 3630 Maasmechelen	0473 332 730
18	Twin Arc	Europark 27, 3620 Lanaken	089- 71 40 93
19	UCC	Industrieweg Noord 1110, 3660 Opglabeeek	089- 81 24 81
20	Venus A&E	Terrillaan 8, 3550 Heusden-Zolder	011- 81 69 94

## **Bijlage 4: Leidraad bij de interviews**

### **Algemeen**

- 1.** geslacht :
- 2.** leeftijd :
- 3.** burgerlijke staat :
- 4.** afkomst :
- 5.** geboorteplaats :
- 6.** schoolopleiding :
  - o Lager onderwijs
  - o Lager middelbaar
  - o Hoger middelbaar
  - o Professionele bachelor / Hoger onderwijs van het korte type
  - o Hoger onderwijs aan hogeschool
  - o Universitair

### **Ervaringen in het verleden**

- 7.** Wanneer heeft u deze zaak opgericht ?
- 8.** Welke andere ondernemingen heeft u nog gehad ?
- 9.** Welke beroepen heeft u hiervoor uitgeoefend ?

## **De onderneming**

**10.** Met welke middelen heeft u uw onderneming voor het grootste deel gefinancierd bij de oprichting ?

- Eigen middelen
- Vreemd kapitaal
- Beide
- Andere (bv familie en kennissen) :

11. Welke moeilijkheden heeft u ondervonden in het verleden ?

## **Klanten**

**12.** Welke is de Verhouding tussen allochtone en autochtone klanten ?

- Belgische afkomst
- Andere:

**13.** Heeft u problemen om klanten van Belgische afkomst aan te trekken? Zoja, vindt de ondernemer dit wel een probleem?

- ja
- nee

## **Personeel**

**14.** a) Via welke kanalen heeft u uw personeel aangeworven? b) waarom?

- familie
- kennissen en vrienden
- andere

15. Welk is de afkomst van uw werknemers ?

16. Welke zijn de diplomavereisten voor u personeel ?

### **MOTIEVEN**

17. Wat was het belangrijkste motief voor de stap tot het ondernemerschap?

18. In welke mate zijn de volgende zaken belangrijk geweest om de stap tot het ondernemerschap te zetten ?

	Zeer belangrijk	belangrijk	Minder belangrijk	Helemaal niet belangrijk
Eigen baas willen zijn				
Geen verantwoording afleggen				
Zelf manier van werken beslissen				

	Zeer belangrijk	belangrijk	Minder belangrijk	Helemaal niet belangrijk
--	-----------------	------------	-------------------	--------------------------

Discriminatie op de arbeidsmarkt				
Lage lonen				
Werkloosheid ontvluchten				

	Zeer belangrijk	belangrijk	Minder belangrijk	Helemaal niet belangrijk
Traditie van ondernemerschap binnen familie				
Migratie				

	Zeer belangrijk	belangrijk	Minder belangrijk	Helemaal niet belangrijk
Wens en vraag naar product uit eigen gemeenschap				

19. In welke mate zijn volgende factoren belangrijk geweest in u keuze om een onderneming op te starten in een bepaalde sector ?

	Zeer belangrijk	Belangrijk	Minder belangrijk	Helemaal niet belangrijk
Weinig concurrentie van autochtone ondernemingen				
Weinig kapitaal en investeringen nodig				
Geen vereiste diploma				

## **Bijlage 5 : omschrijving en definities van financiële ratio's**

### **Definities**

#### *Solvabiliteit*

De solvabiliteit is een weergave van de hoeveelheid eigen middelen waarover een onderneming beschikt ten opzichte van haar totale middelen, m.a.w. een zekere mate van autonomie waarover de onderneming beschikt. Deze ratio geeft ook een goed beeld van hoe de onderneming aan haar lange termijn verplichtingen kan voldoen.

#### *Liquiditeit*

Kan de onderneming op korte termijn tegemoet komen aan haar (financiële) verplichtingen? Wat zijn haar overlevingskansen? De liquiditeitsratio's geven een antwoord op deze vragen. Het is een erg belangrijke eigenschap in het licht van de overlevingskansen van een onderneming. Ernstige moeilijkheden hier zijn dikwijls de directe aanleiding tot faling. De minimumnorm die men hanteert is 1.

Bij het interpreteren van de liquiditeitscijfers dient wel gewezen te worden op het feit dat deze ratio alleen posten uit de balans bevat. Dit zijn statische posten die een momentopname zijn in de tijd. Deze ratio kan m.a.w. zeer sterk verschillen indien deze balansposten sterk fluctueren, bijvoorbeeld door seizoensschommelingen.

#### *Netto rentabiliteit van het eigen vermogen*

De ratio die het best het prestatieniveau meet van de onderneming is de rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting. Zoals alle rentabiliteitsratio's is ook deze sterk gebonden aan conjunctureel verloop.

#### *Netto rentabiliteit van het totaal der activa*

Deze ratio meet de eigenlijke rentabiliteit van alle ingezette middelen van de onderneming en geeft dus een beeld van hoe het management deze middelen heeft beheerd.

#### *Jaarrekening*

Een jaarrekening is het financieel verslag van de toestand en de werking van een bedrijf. Volgens artikel 92§1 van de gecoördineerde vennootschapswetgeving moet de jaarrekening binnen zes maanden na afsluiten van het boekjaar worden voorgelegd aan de algemene vergadering. Na goedkeuring door de Algemene Vergadering moet ze na 30 dagen worden neergelegd bij de



Balanscentrale van de Nationale Bank van België. Deze voert een controle door op de vormelijkheid conform het 'Protocol van de neerlegging van de jaarrekeningen'. Verder moet de jaarrekening in één taal opgesteld zijn. De Balanscentrale voert tenslotte ook een aantal rekenkundige en logische controles uit op de diverse posten van de jaarrekening.

*Ondernemingen die een jaarrekening volgens het verkort schema moeten opmaken*

Dit zijn ondernemingen met rechtspersoonlijkheid, die voor het laatste afgesloten boekjaar niet meer dan 100 personen tewerkstelden (jaarlijks gemiddelde) en niet meer dan één van de volgende drempels overschrijden:

Jaargemiddelde personeelsbestand: 50 tewerkgestelden;  
Jaaromzet exclusief de belasting over de toegevoegde waarde : 7.300.000 EUR ;  
Balanstotaal : 3.650.000 EUR.

*Ondernemingen die een jaarrekening volgens het uitgebreide schema moeten opmaken*

Dit zijn ondernemingen die hetzij meer dan 100 personen als jaargemiddelde tewerkstellen, hetzij meer dan een van de hiervoor genoemde drie criteria overschrijden.

De voornaamste verschillen tussen de schema's liggen in de gedetailleerdheid van bepaalde rubrieken en in de uitgebreidheid van de toelichtingen. Zo is men bij het verkorte schema niet verplicht de omzet te vermelden.