

Boekbespreking

Rušinović, Katja

Dynamic entrepreneurship. First and second-generation immigrant entrepreneurs in Dutch cities

Dissertatie Erasmus Universiteit Rotterdam.
Handelsuitgave: Amsterdam: Amsterdam University Press, 2006, 199 pp.
ISBN 978 90 5356 972 6

Rušinović's dissertatie begint met het portret van twee generaties Chinese ondernemers. Jun kwam in 1978 naar Nederland en na de gezinshereniging begonnen hij en zijn vrouw een afhaalchinese. Hun kinderen werkten mee. Twee zoons gaan techniek studeren in Delft. Tegelijkertijd beginnen ze met behulp van een kleine lening van hun ouders mobiele telefoons via internet te verkopen en bezorgen die ook zelf. Er komt een zaak in de Haagse Chinatown die voorspoedig loopt en een derde zoon gaat meedoen. De ouders verkopen hun afhaalchinese en beginnen een winkel in Chinees antiek. De oudste zoon helpt met de Nederlandse regelingen. Uiteindelijk geven de zoons hun studie op en richten zich volledig op het zakendoen. Inmiddels hebben ze tien vestigingen in heel Nederland. Het is een mooi verhaal dat de dynamiek binnen deze ondernemersfamilie van immigranten heel goed laat zien. Maar dit portret is niet het begin van een longitudinale of retrospectieve studie naar ondernemersdynamiek binnen immigrantenfamilies. De probleemstelling van het proefschrift

richt zich op de vraag in hoeverre de maatschappelijke inbedding van de eerste generatie, dat wil zeggen immigrantenondernemers die in het buitenland zijn geboren, verschilt van die van de tweede generatie, dat wil zeggen personen die voor hun twaalfde naar Nederland zijn gekomen of hier zijn geboren, maar van wie minstens één ouder in het buitenland is geboren. Het begrip 'inbedding' ontleent Rušinović aan de nieuwe economische sociologie, onder andere het werk van Granovetter en Portes, die benadrukt dat ondernemers opereren binnen een sociale context. Het begrip is een theoretische vooruitgang ten opzichte van de 'atomistische' benadering uit eerdere literatuur over etnische ondernemers. De vraag daarna is of de twee generaties verschillen in hun economische succes. De studie maakt onderdeel uit van het Mixed Embeddedness Project, dat tot doel had 'to analyze the relation between the urban opportunity structure on the one hand and resources of immigrant entrepreneurs on the other'(43). Die hulpbronnen worden in deze studie uitgedrukt in opleidingsniveau en vooral hulpnetwerken.

Rušinović's studie is gebaseerd op een steekproef van 252 ondernemers, 137 in de eerste generatie en 115 in de tweede. De ondernemers zijn gevestigd in de vier grote steden van de Randstad. De ideale opzet was misschien een panelstudie van ondernemingen geweest, maar de onderzoekster geeft goede gronden waarom dat niet mogelijk was: veel etnische ondernemingen in de eerste generatie zijn geen lang leven beschoren en de kinderen zijn meestal nog veel te jong om hun ouders al in de zaak op te volgen. De nu verzamelde groep is weliswaar geen aselechte steekproef, maar de schrijfster geeft een minutieuze verantwoording van hoe de

selectie tot stand is gekomen. Het is duidelijk dat zij en andere leden van het project zich veel moeite hebben getroost om een zo gevarieerd mogelijke groep te selecteren. Niettemin heeft de selectie waarschijnlijk een vertekening, zoals zal blijken. De onderzoekster geeft aan dat ze meestal twee of meer gesprekken per persoon heeft gevoerd om voor een hoge kwaliteit van de data te zorgen. Dat heeft een schat aan kwalitatief materiaal opgeleverd, zoals blijkt uit diverse fraaie portretten en verhelderende citaten. Veel van het kwalitatieve materiaal is alsnog gekwantificeerd en wordt in tabellen weergegeven.

Het vergelijken van de twee generaties in de gepresenteerde tabellen leidt tot de vraag of beide selecties enigszins een afspiegeling voor iedere generatie afzonderlijk zijn. De onderzoekster zegt daar niets over, noch of er een paarsgewijze koppeling per bedrijfssector bij de selectie is toegepast. Zo laat tabel 2.7 zien dat bij de tweede generatie 11% van de ondernemers zich richt op computers/internetactiviteiten, tegenover nog slechts 5% bij de eerste generatie. Maar in welke mate de tweede generatie een landelijke trend volgt bij deze bedrijfstak weten we niet.

Bij tabel 2.4 (ongeveer de enige tabel in het boek waar geen kolompercentages worden gepresenteerd) over het hoogst behaalde onderwijsniveau is de onderzoekster dubieus in haar commentaar. Ze vermeldt dat 'most of the entrepreneurs' een lage beroepsopleiding hebben. Wat ze bedoelt is dat deze onderwijscategorie het meest voorkomt, dus de waarde van de modus is (41% op N = 208). Een beginnersfout. Een 'substantial' aantal heeft een universitaire of een hbo-opleiding (samengevoegd 46% op N = 208), waarbij de eerste generatie uiteraard dikwijls

diploma's in het buitenland heeft gehaald. Een verrassend hoog percentage hoogopgeleiden en het lijkt bijna of de onderzoekster dit vervelend vindt. Dat hoge percentage lijkt me zeker een grond om te vermoeden dat er een vertekening in de selectie is ontstaan of dat sommige respondenten hun onderwijsniveau hebben opgewaardeerd, of beide.

De eerste subvraag is in hoeverre immigrantenondernemers erin slagen een bredere markt dan hun eigen etnische groep te creëren. Beide generaties blijken voor ruim 50% een Hollandse cliëntèle te hebben. Maar Turkse ondernemers opereren ook in de tweede generatie sterker op een nichemarkt dan Marokkaanse of Surinaamse. Een gegeven dat bevestigt dat de Turkse gemeenschap het sterkst binnen een etnische economie leeft. De belangrijkste conclusie is dat immigrantenondernemers in hun verschuivingen tussen de diverse soorten markten aanzienlijk dynamischer opereren dan soms wordt aangenomen met het onderscheid tussen etnische markt en 'brede' markt.

Twee kernhoofdstukken gaan over informele en formele netwerken als hulpmiddel en de vraag of transnationale netwerken nog steeds van belang zijn. Veel sociaal kapitaal biedt de mogelijkheid om veel hulpbronnen aan te wenden. Beide generaties maken bij de financiering van hun onderneming en het vinden van personeel nog sterk gebruik van informele middelen. Bij de tweede generatie nemen formele bankleningen toe (van 13 naar 24%). Het volledig informele netwerk voor informatie of het vinden van personeel komt bij de eerste generatie veel vaker voor dan bij de tweede (respectievelijk 43% tegen 26%). Maar ook de tweede generatie maakt nog volop gebruik van gemengde, informele

en formele, netwerken. Zo zijn de transnationale contacten bij de tweede generatie in aantal en karakter weliswaar minder dan bij de eerste, maar ook ondernemers uit de tweede generatie maken er nog steeds gebruik van. De daling heeft onder andere te maken met de geringere talenkennis bij de tweede generatie.

Ten slotte is er de vraag of toenemende inbedding tot een groter succes bij de ondernemers leidt. Veel Nederlanders die een eigen bedrijf beginnen houden het niet lang vol. Van de starters in 1994 is in 2004 ruim een derde nog actief. Bij immigrantenondernemers is dat percentage echter nog lager, ongeveer 20%. Succes is uiteraard een moeilijk meetbaar concept en de schrijfster richt zich op de vraag of ondernemingen nog bestaan na hun eerste selectie voor het onderzoek. Geredeneerd vanuit haar onderscheid tussen de eerste en tweede generatie, zou de laatste, naar wordt aangenomen beter ingebedde, generatie meer succes moeten hebben. Maar dat onderscheid blijkt niet zo sterk: 70% respectievelijk 78% (tabel 6.1). Deze hoge percentages verschillen overigens sterk van de landelijke cijfers waar de schrijfster haar hoofdstuk mee begint. Over die grote discrepantie wordt niets gezegd. Het zou aan de korte meetperiode kunnen liggen, maar het suggereert eerder dat haar selectie van ondernemers toch een sterke, niet-expliciete bias heeft. Het is immers denkbaar dat vooral succesrijke ondernemers aan het onderzoek wilden meedoen en daardoor ongewild een selectie op de afhankelijke variabele heeft plaatsgevonden. (Zie ook tabel 2.4 over het behaalde hoogste onderwijsniveau.) Welke gevolgen dat zou hebben voor de vergelijkingen in dit en eerdere hoofdstukken valt voor deze lezer in het boek niet

te achterhalen. Een Homalsanalyse laat ten slotte zien dat succes bij de tweede generatie positief gekoppeld is aan de mate van integratie, het onderwijsniveau, de aard van de netwerken en de mate waarin ondernemers opereren op een markt voor een breder publiek.

De conclusie van de schrijfster beslaat slechts de twee bladzijden lange laatste paragraaf van het laatste hoofdstuk. 'Is this all that there is?' Dat doet ook weinig recht aan de grote belezenheid van de onderzoekster over dit onderwerp, zoals die uit haar literatuurlijst blijkt. Een dergelijke beknoptheid kenmerkt vaker deze dissertatie, die soms aan een kort rapport doet denken dat is aangevuld met veel beschrijvende tabellen – statistische toetsen worden nooit vermeld – rechtstreeks uit SPSS gekopieerde staafdiagrammen met absolute aantallen in plaats van percentages (bijvoorbeeld figuur 2.3) en veel beeldmateriaal.

Rušinović heeft een nuttige, maar weinig ambitieuze en te gehaast geschreven aanvulling geleverd op de omvangrijke literatuur over immigrantenondernemers met haar onderscheid tussen eerste en tweede generatie immigrantenondernemers en de mate van hun inbedding. Uit de studie wordt in elk geval duidelijk dat de aanvankelijk nogal zorgelijke toon over immigrantenondernemers, zoals de schrijfster die aanhaalt in haar inleidende hoofdstuk en die sterk gericht was op de vraag of etnisch ondernemerschap tot integratie leidt, tegenwoordig veel optimistischer kan zijn. De economische integratie neemt toe, wat natuurlijk niet hoeft te leiden tot volledige assimilatie. Want dan zouden de immigrantenondernemers gewone Hollanders worden en dat lijkt me voor sommigen zakelijk gezien geen voordeel. Laten ze

vooral hun transnationale contacten blijven koesteren, want die zijn nuttig voor de Nederlandse economie.

H. Schijf