

VLUCHTELINGEN HELPEN MET ONDERNEMEN

# ‘IK DOE DIT NIET OMDAT IK ZO AARDIG BEN’

Een eigen bedrijf is beter dan de bijstand. Of thuiszitten, vindt ondernemer Jay Asad. Hij kan het weten, want hij vluchtte zelf uit Syrië. Waarom hij en twee andere ondernemers vluchtelingen in Nederland helpen. ‘Iedereen verdient een kans.’

Grace Boldewijn wil eerst wat uitleggen. De ceo van BoCari International in Breda moet even terug naar begin jaren negentig, toen ze net haar eigen bedrijf begonnen was. ‘Een donkere vrouw met een ingenieursbureau, dat was natuurlijk wel bijzonder. Ik mocht overal langs komen maar opdrachten binnen halen? Ho maar.’

Het waren moeilijke tijden en haar situatie werd steeds nijpender. ‘Mijn spaarcenten waren bijna op en ik was bang dat ik mijn hypotheek niet meer zou kunnen betalen. Vreselijk. Op een dag belde ik naar een contact bij AkzoNobel in Bergen Op Zoom. Hij kende me, reageerde positief en wilde me wel inhuren. Oké, antwoordde ik meteen, maar dan moet je me wel binnen twee weken betalen. Anders kom ik niet.’ Een luide schaterlach. ‘Pure bluf. Maar het werkte. De volgende dag werd ik gebeld, het was geregeld.’ Het was een keerpunt. Ze stuurt nog jaarlijks

een kaartje naar die man die haar destijds de opdracht gunde. ‘AkzoNobel, inmiddels Nuplex Resins, heeft gezaaid en nu is het mijn tijd om te zaaien.’

**GAT VAN DE DEUR**

Nu bijna twintig jaar later begeleidt Boldewijn, die in 2002 werd uitgeroepen tot *European Black Businesswoman of the year*, statushouders naar ondernemerschap. Geen coaching op afstand of een uurtje per week. Nee, een intensief traject, waarvoor ze het bedrijf The First Step to opzette en zelfs verhuisde naar een ander, groter bedrijfspand aan de Ettensebaan in Breda. Hier – in het ruime pand met een flink aantal werkplekken – worden de statushouders begeleid bij het schrijven van hun businessplan en worden alle administratieve en juridische zaken geregeld. ‘We ontzorgen, zodat ze zich volledig op het ondernemerschap kunnen richten.’

**Vluchtelingen in Nederland zijn ondernemend**

Het aantal startende ondernemers uit Syrië in Nederland stijgt snel. Volgens de Kamer van Koophandel steeg het aantal Syrische ondernemers in 2015 met 23 procent vergeleken met het jaar daarvoor. Het aantal Iraakse ondernemers nam met 20 procent toe.



Grace Boldewijn: 'Het lijkt wel alsof gemeentes liever een uitkering uitbetalen dan vluchtelingen aan werk te helpen'

'Het gaat me er niet om goed te doen. Als mensen niet serieus zijn, dan is daar het gat van de deur.' De meeste statushouders die ze begeleidt, zijn afkomstig uit Syrië. Ze vertelt over Ahd, die vorige maand zijn eigen taalschool De Beste School in Breda opende. Over de gedreven Samer die *exotic cars* verkoopt. 'Dat deed hij eerder ook in Dubai. Hij had nog een groot netwerk en het gaat goed.' Maar niet zonder horten of stoten.

#### ANDER MENS WORDEN

Boldewijn windt zich dagelijks op over de obstakels waar de ondernemende vluchtelingen in Nederland tegenaan lopen. 'Een Syrische ondernemer die zich wil inschrijven bij de Kamer van Koophandel? Vergeet het maar. Een zakelijke bankrekening openen? Dat gaat zomaar niet. Pas als wij een telefoontje hebben gepleegd en het een en ander uitleggen, kan het ineens wel.'

**'ALS  
MENSEN  
NIET  
SERIEUS  
ZIJN,  
DAN IS  
DAAR  
HET GAT  
VAN DE  
DEUR'**

Ook de samenwerking met de gemeente Breda verloopt moeizaam. 'Gelukkig heb ik goede contacten met Hans van Agt van Businesscoach Breda. Hij stuurt ook statushouders naar me toe. Maar van de ambtenaren in Breda hoef ik niet veel te verwachten.' Het verzoek om een bijdrage van 250 euro per statushouder werd in eerste instantie ook afgewezen. De energieke zakenvrouw begrijpt het niet. Overal staat dat vluchtelingen zo snel mogelijk aan het werk moeten, maar dat blijkt in de praktijk ingewikkeld. 'Het lijkt alsof gemeentes liever een uitkering uitbetalen en deze mensen inzetten voor het doen van vrijwilligerswerk.' Spijt van haar nieuwe onderneming heeft ze niet. 'Nee, ik ben blij dat ik dit kan doen. Ik zie de statushouders veranderen, ze worden weer mens en ik slaap er goed van.'

#### WAAG DE SPRONG

In Amsterdam in de voormalige Bijlmerbajes zit Jay Asad uit Syrië. Vanuit het verzamel pand Lola Lik runt hij zijn eigen cateringbedrijf de StartUp Kitchen. 'Als ik naar de gemeente-ambtenaar had geluisterd, had ik nu nog een uitkering en was ik nog steeds over de plannen voor een eigen bedrijf aan het praten', stelt hij onomwonden. De ambtenaar in kwestie liep niet warm toen Asad zich vorig jaar met een ondernemingsplan en investeerders meldde. 'Ik besloot in januari de sprong te wagen, ik heb mijn uitkering stopgezet en ben zonder lening, met het voorschot van mijn eerste opdracht begonnen met mijn bedrijf.' Hij heeft er geen moment spijt van gehad. De Syriër heeft wel vaker met dit bijltje gehakt, ondernemen zit in zijn bloed en de StartUp Kitchen is nog maar het begin. Asad laat een zelfbewuste glimlach zien. Hij was regio-manager voor de Al Kharafi Group in Dubai, heeft ook in Syrië verschillende bedrijven opgezet en twijfelt niet graag aan zichzelf.

#### ZELF BELANG BIJ

Het begin in het Nederlandse asielzoekerscentrum was lastig. 'Ik begreep meteen dat ik daar niet te lang moest blijven. Ik begon me meteen te verdiepen in de Nederlandse economie, de markt, het hele systeem en begon deze kennis te delen. Er zaten daar zoveel mensen zoals ik. Mensen met een hele carrière achter de rug, ondernemers. Gelukkig was

het COA zo vriendelijk om een ruimte beschikbaar te stellen voor onze bijeenkomsten', glimlacht hij. Zijn voorstel om iemand van de Kamer van Koophandel uit te nodigen ging een stap te ver.

Asad realiseerde zich in het azc al dat hij met een plan moest komen om zijn landgenoten te helpen. 'Niet omdat ik zo'n aardige vent ben. Nee, ik heb daar zelf belang bij. De toekomst van mijn kinderen ligt hier en als wij als nieuwkomers falen dan betalen zij daar de prijs voor. De hele reputatie van de gemeenschap zal reflecteren op mijn gezin.'

Hij kent de Syrische gemeenschap goed. Vaak in eigen land goede ondernemers, maar het ontbreekt hen nog aan de *soft skills* om het in Nederlandse 'verzadigde' economie te redden, stelt hij. 'Je moet het hier zonder netwerk doen, niemand kent je. Wanneer je wilt slagen dan moet je echt innovatief zijn en met een verhaal komen. Ga je falafel verkopen? Prima, maar wat is er zo speciaal aan jouw falafel?'

### PITCHEN EN INVESTEREN

Op het juiste moment kwam hij in het azc sociaal ondernemer Fleur Bakker tegen. Samen begonnen ze de RefugeeCompany in Amsterdam, inmiddels uitgegroeid tot een flinke organisatie die statushouders begeleidt naar werk. Asad was er mededirecteur, maar nam onlangs afscheid. 'Ik wil me toch meer concentreren op het stimuleren van ondernemerschap.'

Hij heeft inmiddels, naast zijn goed lopende cateringbedrijf, de stichting RefuJay opgericht, een stichting die startende ondernemers met *soft loans* gaat ondersteunen. Zijn netwerk groeit, net als het geld om zijn plannen te verwezenlijken. 'We investeren niet zomaar in een idee, er moet een goed plan liggen voor een eigen bedrijf. De nieuwkomers moeten ons overtuigen op een pitch-avond.' Zelf gaat hij verder met het opzetten van een franchiseketen van Syrische restaurants, in Nederland en mogelijk in de rest van Europa. Een concept waar hij heilig in gelooft. Nieuwe Syriërs in Europa zijn een markt op zichzelf, klinkt het. 'Maar ik zal het laten zien.'

Of Nederland het nieuwkomers te moeilijk maakt om een eigen zaak te beginnen? Asad is even stil. 'Nee, ik geloof in het systeem. Dat ontbrak in ons land. Maar jaren thuiszitten en



Jay Asad: 'Thuis zitten, afhankelijk zijn van bijstand: dat helpt niemand'

## 'ALS WIJ NIEUWKOMERS FALEN, BETALEN ONZE KINDEREN DAAR DE PRIJS VOOR'

afhankelijk zijn van de bijstand helpt niemand. Daar moet Nederland zich bewust van zijn.'

Asad gelooft in aanpakken. Lachend: 'Just do it. Dat was ook het advies van mijn vader vroeger. Begin met doen en denk daarna. Anders blijf je denken en gebeurt er na twee jaar nog niets.'

### OM DE LEVENSKANSEN

Ali Keles, ceo van de Tandheelkunde Groep Nederland en managing partner van een investeringsmaatschappij in Rotterdam, is meer een doener dan een prater. En al helemaal niet over zichzelf. Hij houdt eigenlijk niet van interviews, maar maakt een uitzondering nu het over het maatschappelijk ondernemen gaat. Dat zit in zijn DNA. Van huis uit meegekregen. Oog voor de zwakkeren. Tijdens zijn studie rechten aan de Erasmus Universiteit was de Rotterdammer met Turkse achtergrond al gefascineerd door mensenrechten. 'Ik herinner mij nog onze docent rechts-

sociologie dr. Pieterman die over levenskansen schreef. Dat maakte indruk. Levenskansen, daar gaat het om.' Keles mag – als ondernemer, werkgever en investeerder – graag talent stimuleren en investeert in maatschappelijke projecten.

De Tandheelkunde Groep zet tandartsenpraktijken op door heel Nederland. Ook in achterstandswijken, waar het personeel uit dezelfde wijk wordt geworven en opgeleid. Keles heeft recent het Charter Diversiteit getekend, waarin ondernemers verklaren zich in te zetten voor meer diversiteit en inclusie op de werkvloer.

Aan verschillende achtergronden binnen de Tandheelkunde Groep geen gebrek. De medische staf heeft liefst achttien verschillende talen in huis. Het diversiteitsbeleid heeft zich op natuurlijke wijze ontwikkeld, klinkt het. 'Met een vrouw-man-verhouding van 53-47 procent is er sprake van gezond evenwicht. Diversiteit beschouwen we echt als een verrijking.'

#### ONVERDRAAGLIJK

Toen Keles pas op kantoor via een patiënt het verhaal hoorde van een oudere tandarts uit Aleppo, wilde Keles hem graag ontmoeten. 'Wat bleek, deze zestigjarige man sprak vijf talen, had zijn master in Griekenland afgerond en was echt een specialist, maar hij kon in Nederland niet aan de slag. Het is toch onverdraaglijk dat zo iemand in ons land staat schoon te maken, terwijl wij zitten te springen om goede vakmensen.' Hij bood de man zijn hulp aan, zonder verplichtingen. De BIG-registratie is inmiddels aangevraagd en binnenkort kan hij hopelijk zijn oude vak weer oppakken. 'Het gaat er gewoon om dat mensen een kans krijgen. Morgen spreek ik weer een andere tandarts, ook uit Syrië. Te vaak wordt er alleen naar de beperkingen van een persoon gekeken.'

Of het de taak is van Nederlandse ondernemers om nieuwkomers op weg te helpen? Keles is even stil. Hij houdt er niet van om collega's wat op te leggen of met een belerend vingertje te zwaaien. 'In elk geval kon ik mij helemaal vinden in de Duitse industriëlen die Merkel meteen steunden na haar uitspraak 'Wir schaffen das', en een oproep deden aan de Duitse overheid om de procedures te ver-

korten om nieuwkomers sneller in dienst te kunnen nemen.'

Keles wijst naar een schilderij in het kantoor *Oversized Shirt*. Werk van de inmiddels zeer gevierde kunstenaar Alexander Kaletski. Een voormalige Russische vluchteling die in New York terecht kwam en vervolgens zijn passie voor kunst vervolgde en werk maakte op kartonnen dozen die hij op straat verzamelde. 'Zo'n verhaal is leidend. En zo heeft iedereen een verhaal. Je moet het alleen willen horen.' ■

*Kijk ook eens naar het online-artikel op [www.opiniebladforum.nl](http://www.opiniebladforum.nl)*

**'HET  
GAAT ER  
GEWOON  
OM DAT  
MENSEN  
EEN  
KANS  
KRIJGEN'**



Ali Keles: 'Diversiteit beschouw ik écht als een verrijking'