

Etnisch Ondernemerschap 2.0

Het Nederlandse debat over migratie is steeds grimmiger geworden. Na decennia van ‘minzame verwaarlozing’ en na jaren waarin vol werd ingezet op ‘werk, werk, werk’, staat de discussie nu alweer zo’n tien jaar in het teken van een onvruchtbare welles nietes over de onverenigbaarheid van islamitische waarden met ‘onze’ cultuur.

In zo’n klimaat is het wachten op publicaties die de kosten van migratie in kaart brengen. Eerdere pogingen vielen niet in goede aarde. Het gaf geen pas om de kosten en baten van kwetsbare migranten te berekenen. Dat zou maar aanzetten tot racisme. Anno 2010 zijn deze morele gevoeligheden flink afgestompt en hoeft het dus niet te verwonderen dat de PVV met een opdracht aan onderzoeksinstituut Nyfer een nieuwe poging waagde. Het saldo bleek negatief. Niet-westerse migranten kostten de Nederlandse schatkist € 7,2 miljard per jaar, ongeveer een procent van ons bruto nationaal product. De PVV was er als de kippen bij om op te roepen tot een migratiestop. Niet uit racistische motieven, als bezuiniging. Topvoetballers uitgezonderd, uiteraard.

En daarmee zijn we in het heden aanbeland. De regeringsverklaring van het kabinet Rutte ademt de geest van de PVV. De bonte verzameling plannen, matig onderbouwd, en, als het om bezuinigingen op ambtenarij gaat, ook nog eens boterzacht, contrasteert opvallend met gedetailleerde passages over migratie, die doelbewust de grenzen van de wet opzoeken. De achterliggende redenering is duidelijk afkomstig van de PVV en geïnformeerd door de Nyfer studie.

Terughoudend met verwijzingen naar het gevaar van ‘islamisering’, staan de passages vrijwel geheel in een economische sleutel. Migratie is duur. Nederland kan zich geen open grenzen veroorloven.

In deze ‘openbare les’ stel ik dit beeld bij door te benadrukken wat ondernemende migranten de Nederlandse samenleving hebben geboden, bieden en kunnen bieden.

Dat wil niet zeggen dat alles pais en vree is. Wel betekent het een andere probleemdefinitie. Het probleem is niet dat er teveel (islamitische) migranten zijn; het probleem is dat we te weinig rendement uit onze migranten halen. Als we er voor zorgen dat we meer uit onze migranten halen, is migratie helemaal niet duur en zijn het dichte grenzen die we ons niet kunnen permitteren.

Zoals de niet bijster originele titel suggereert, wordt deze rede een reisje door de tijd. Ik begin met de ‘ontdekking’ van het ondernemerschap in de vroege jaren tachtig. Daarna beschrijf ik hoe het Nederlandse onderzoek naar etnisch ondernemerschap verschilt van het Amerikaanse. Vervolgens schets ik de contouren van *Etnische ondernemerschap 1.0*. De 21^{ste} eeuw luidt dan het tijdperk van *Etnisch ondernemerschap 2.0* in: verdere groei bij grotere sectorale spreiding en stijgende professionaliteit. En dat ondanks het sneuvelen van doelgroepenbeleid en het ongemeen felle integratiedebat: het ‘multiculturele drama’ is een integratiewonder geworden.

I

Zoals altijd volgde de academische ‘ontdekking’ van het ondernemerschap op de structurele veranderingen die ontwikkelde economieën vanaf de jaren zeventig ondergingen. In de eerste naoorlogse decennia was het vanzelfsprekend om de toekomst te zien als een proces van verdergaande Amerikanisering; economieën gedomineerd door grote, geïntegreerde bedrijven, met rationeel bestuur en een homogene beroepsbevolking met een gedeelde, consumptieve levensstijl. De motor erachter waren schaalvoordelen. Hoe groter de markt, hoe massaler het productieapparaat, hoe lager de kosten per eenheid product, hoe hoger de lonen, hoe meer consumptie en hoe groter de economische voorspoed.

Dit is altijd meer theorie dan werkelijkheid geweest, maar werd vanaf het einde van de jaren zestig onhoudbaar. Dat heden bleek namelijk veel diverser dan verwacht

en suggereerde dat de toekomst wel eens iets anders in petto zou kunnen hebben dan Amerikanisering. De Duitse *Mittelstand*, de familiebedrijven uit Noord-Italië maar ook de *spin offs* van Stanford University in Silicon Valley illustreerden dat er meer wegen naar welvaart waren. Sindsdien hebben academici verschillende termen gemunt voor deze breuk met naoorlogse verwachtingen: post-Fordisme, post-Taylorisme, flexibele specialisatie, *Diversified Quality Production*, neo-Fordisme, Toyotisme. Allemaal breken ze met iets anders: met het Fordisme, met het Taylorisme, met grootschaligheid, met taakverarming, met industrialisatie, met het modernisme. Wat ze delen, is een nadruk op flexibiliteit en taakverrijking. Schaalvoordelen zijn niet langer zaligmakend. In de gefragmenteerde consumptiemarkten van gisteren en vandaag hebben kleinschalige kwaliteitsproducenten net zoveel bestaansrecht als het Fordistische grootbedrijf.

De sociaalwetenschappelijke gevolgen van deze breuk waren groot. Academici leerden opnieuw dat markten ‘instituties’ zijn met verschillende effecten op het handelen van bedrijven en huishoudens. Ook ‘herontdekten’ ze dat er grote institutionele verschillen bestaan tussen landen, sectoren en bedrijven. Er is niet *one best way*, maar er zijn verschillende gelijkwaardige oplossingen voor vergelijkbare orderingsvraagstukken. Ten slotte ‘ontdekten’ ze dat er naast ‘markt’ en ‘staat’ nog andere ‘orderingsmechanismen’ waren: private hiërarchieën (ondernemingen), vrijwillige associaties (vakbonden, werkgeversorganisaties), families, huishoudens, netwerken en gemeenschappen.

II

De geschiedenis van het Nederlandse academisch onderzoek naar migranten ondernemers is hier een mooie illustratie van. Zonder het werk van pioniers als Boissevain en Bovenkerk ongenoemd te willen laten (bij deze), kies ik als startpunt het midden van de jaren negentig toen Robert Kloosterman en Jan Rath — jonge, druistige sociale wetenschappers toen nog — het ‘Mixed Embeddedness’ project

uittekenden. Dat project voorzag de constructie van een theoretisch raamwerk dat vergelijkend onderzoek naar de dynamiek in het migranten ondernemerschap in postindustriële economieën mogelijk zou maken. Het project bestond uit een internationaal vergelijkende poot die de Europese Unie financierde en een stedenvergelijkende poot die NWO bekostigde. En het team omvatte naast Kloosterman en Rath, Joanne van der Leun, Katja Rusinovic en ondergetekende. Vier ervan zijn inmiddels hoogleraar, het wachten is op Katja. Ruim 250 interviews hebben we afgenomen, met ondernemers met verschillende etnische achtergronden, actief in verschillende sectoren, in Utrecht, Amsterdam, Den Haag en Rotterdam, en over meerdere jaren. Afronding ervan in 2011 met een mooi Engelstalig boek is een van de voornaamste doelen die ik mijzelf als bekleder van deze leerstoel heb gesteld.

Aan de wieg van het project stonden twee observaties: dat de bestaande literatuur vrijwel uitsluitend Amerikaans was, en dat de literatuur zich vooral op individuele en groepskenmerken richtte en veel minder op de rol van de staat en instituties. Ondanks aanzienlijke data problemen konden vele papers en bijeenkomsten later een aantal patronen worden ontwaard. Ten eerste bleken landen sterk te verschillen in percentages zelfstandig ondernemerschap (slide 1.). Hoewel het zelfstandig ondernemerschap een indicator bleek voor economische ontwikkeling — grofgezegd: hoe ontwikkelder een land, hoe lager het aantal zelfstandig ondernemers — bleven er voldoende verschillen over die om nader onderzoek vroegen. Een tweede waarneming betrof trends in het zelfstandig ondernemerschap. In veel landen bleek het na jaren van krimp weer in de lift te zitten, zeker onder migranten, wat de vraag opwierp wat de relatie was tussen ondernemerschap, postindustrialisering en migratie.

Ten derde waren er verschillen in ondernemerschap onder migranten met dezelfde etnische herkomst die in verschillende landen terecht waren gekomen. De ondernemersquote onder Turken in Nederland en Duitsland verschilt bijvoorbeeld aanzienlijk. Hoewel beide landen op elkaar lijken qua kansenstructuur is in

Nederland 12,2 procent van de Turkse beroepsbevolking ondernemer tegen 5 procent in Duitsland. Dit roept de vraag op of er geen verborgen verschillen tussen de twee landen zijn, of dat wellicht de regionale herkomst van Turkse migranten in Nederland en Duitsland deze variatie kan verklaren.

Tenslotte bleek etnisch ondernemerschap gevoelig voor beleid. En weer mogen de Turken in Nederland en Duitsland dit illustreren. In het begin van de jaren negentig was de positie van niet-westerse migranten op de Duitse en Nederlandse arbeidsmarkt ongeveer hetzelfde: vier maal zo hoge werkloosheid als autochtonen en een weifelende gang naar zelfstandig ondernemerschap. In de Paarse liberaliseringsjaren daalt het werkloosheidspeil onder niet-westerse migranten dan snel van 20 naar 8 procent. En ook het aantal Turkse ondernemers neemt toe. In Duitsland veranderde er niets. Dit suggereert dat interventies in de kansenstructuur wel degelijk effect kunnen hebben. Welke interventies — generieke of specifieke? — en onder welke omstandigheden?

Vergelijkend onderzoek biedt dus een broodnodige correctie op Amerikaans onderzoek dat de onbedwingbare neiging heeft zijn resultaten uit te vergroten tot universele wetmatigheden. Het Europese tegengif is een grotere gevoeligheid voor verschillen tussen landen, sectoren en individuen: wetgeving, instituties, de conjunctuur, het netwerk van de migrant en zijn/haar persoonlijke kenmerken.

Hieruit destilleerde het 'Mixed embeddedness' team een causaal model dat aan zoveel mogelijk van deze variabelen recht probeert te doen (slide 2.). Het mooie ervan is dat het wortelt in een pluralistische wetenschapsopvatting die, uitgaand van een meerlagige sociale werkelijkheid (in jargon: ontologie), verschillende onderzoekstradities met elkaar verknoopt om vragen te beantwoorden als: waarom is het zelfstandig ondernemerschap in Turkije hoger dan in Nederland? Waarom zijn Turken in Nederland vaker ondernemer dan in Duitsland? Waarom kiezen Chinezen, Koreanen en Italianen vaker voor ondernemerschap dan andere migranten, ongeacht land van vestiging? Gebruikmakend van het netwerk van het

Instituut voor Etnische en Migratie Studies van de UVA, wil ik met deze leerstoel tevens proberen het internationaal vergelijkend onderzoek naar migranten ondernemers een nieuwe impuls te geven.

III

Om soep te kunnen maken van onze interview data hebben wij daarnaast uit de internationale literatuur drie paden naar ondernemerschap afgeleid. Deze paden fungeren als een soort 'letterkast' (in jargon: heuristisch instrument) die ons in staat stelt onze observaties te sorteren door ze in de juiste vakjes te stoppen. De verdeling van de observaties over de verschillende vakjes zegt vervolgens iets over de onafhankelijke variabelen uit ons causale model: de aard van de kansenstructuur plus de stand van de conjunctuur plus de individuele hulpbronnen.

Het eerste pad is de zogenaamde 'vacancy chain', of stoelendans, van Roger Waldinger. Door migratie en economische structuurveranderingen wijzigt ook de bevolkingssamenstelling van steden. Onderdeel daarvan is dat de 'oude' middenstand haar winkelpanden verlaat en overdraagt aan een nieuwe middenstand met andere etnische en sociaaleconomische karakteristieken. De Turkse slager en de Marokkaanse snackbarhouder zijn prototypische voorbeelden van dit type ondernemerschap.

Het tweede pad is de 'etnische economie' van de Amerikaanse onderzoeker Ivan Light. Dit pad vooronderstelt een hoge mate van stedelijke etnische segregatie waarbinnen een gespecialiseerde vorm van etnisch ondernemerschap zich kan ontwikkelen, dat in eerste instantie vooral de eigen gemeenschap bedient maar op den duur ook cliënten van buiten de wijk en gemeenschap kan trekken. Voorbeelden zijn de vele 'Chinatowns', 'Little Italy's' en 'Koreatowns' in grote Amerikaanse steden en die de laatste jaren ook Nederlandse steden zijn gaan promoten.

Het derde pad is het ‘postindustriële pad’ van Saskia Sassen en anderen. Door economische structuurveranderingen zijn nieuwe, hoog- en laagwaardige postindustriële markten ontstaan die ondernemers nieuwe kansen bieden. Waar voorheen ook in een stad als Amsterdam industrie en haven de grootste private werkgevers waren, zijn dat in de 21^{ste} eeuw de zakelijke en persoonlijke dienstverlening geworden: van kinderopvang, nagelverzorging, kappers, naaiateliers, horeca en catering tot aan beveiliging, schoonmaak, kunst en cultuur, sport en spel, logistiek en distributie, juridische diensten en financieel advies. Het is de opkomst van dit soort dienstverlening die de sterke groei van het zelfstandig ondernemerschap in Nederland mogelijk heeft gemaakt.

Deze paden stellen verschillende eisen aan aspirant ondernemers. Die zijn het laagst bij het stoelendans ondernemerschap, variabel bij etnische strategieën en het hoogst bij het postindustriële traject. De eerste twee paden duid ik voor de duur van deze rede aan met *Etnisch ondernemerschap 1.0*, het postindustriële pad met *Etnisch ondernemerschap 2.0*. Natuurlijk is dit een analytisch onderscheid. In de rommelige praktijk van alledag kan wat begon als stoelendansondernemerschap uitgroeien tot een etnische economie en bij verder stedelijk succes — zoals in de Amsterdamse Pijp — een onlosmakelijk onderdeel worden van een postindustriële stedelijke economie.

IV

Ondanks de ‘ontdekking’ van de postindustriële stad, domineert begin jaren negentig het beeld van de sappelende Turkse slager, de armoedige Egyptische snackbarhouder, de marginale Antilliaanse nagelverzorgster en het sjoemelende Turkse naaiatelier. Dat was niet voor niets. Beleidsonderzoek wees uit dat etnisch ondernemerschap in die jaren inderdaad wel erg veel horeca, middenstand, laagwaardige persoonlijke dienstverlening was, en gepaard ging met lage

verdiensten, zwak en precair ondernemerschap, veel zelfuitbuiting en informeel gescharrel, en veelal gedreven door negatieve motieven (slide 3.).

Dat gaf niets want destijds werd de sociale bijdrage toch het belangrijkste gevonden. Etnisch ondernemerschap vergrootte het zelfrespect van de migrant en verhoogde de vitaliteit van de wijk. Dit is dan ook het tijdvak van de wildgroei aan pogingen om op gemeentelijk niveau de kansen voor etnische starters te vergroten. Vaak door te variëren op het thema van uit de VS overgewaaide ‘kansenzones’ die waren getooid met namen die zo afkomstig leken uit de niet-westerse antropologie: de grote en middelgrote steden grossierden in Pasar Malams, Suq’s, Bazaars en Kashba’s. Ondergebracht in leegstaande bedrijvencomplexen, winkelcentra of vervallen parkeergarages waren de ontwikkelingskosten laag, terwijl de kans van slagen, zolang de doelen sociaal waren, relatief groot was: je houdt ze in ieder geval van de straat.

De Amsterdamse Y-markt van begin jaren negentig was een keerpunt. Uit een reconstructie door de veel te vroeg overleden onderzoekster Cathelijne Pool blijkt dat onduidelijkheid over de doelstelling een belangrijke oorzaak was voor het mislukken ervan. In eerste instantie beschouwde de gemeente het als een sociaal project. De deelnemers zagen zichzelf echter als ‘echte’ ondernemers en wensten ook zo te worden behandeld. In de loop der tijd verschoof bij beide partijen de doelstelling. Opgejuind door ‘witte’ Amsterdamse marktkooplui die de Y-markt als een embleem van voorkeursbeleid zagen, ging de gemeente het project steeds meer als marktverstoring zien. Ondertussen beklagden deelnemers zich over gebrek aan ondersteuning en verweten zij de gemeente de oren teveel te laten hangen naar de gevestigde marktkooplui. In 1995 sloot de Y-markt met veel bombarie de deuren. En ook al is geen van de exotische markten zo’n flop geworden als de IJ-markt, ook is geen ervan het succes geworden dat lokale bestuurders er van verwachtten.

Het etnisch ondernemerschap bereikte toen ook het Haagse. Het Paarse regeerakkoord van mei 1994 bevatte een eerste verwijzing naar ‘migranten

ondernemerschap'. Beantwoording van de vragen hoe, wat, waar, wanneer werd klassiek Haags gedelegeerd aan de SER. Die presenteerde in 1998 een advies 'inzake etnisch ondernemerschap' dat haarfijn de tijdgeest aanvoelde. Naast een schets van de ontwikkelingen in het etnisch ondernemerschap bevatte het een uitvoerige discussie met voorstanders van 'kansenzones', als Arie van der Zwan, Han Entzinger en Elco Brinkman. Het advies wijst aan de hand van buitenlandse ervaringen op de gevaren en beveelt aan om het ondernemersklimaat in den brede te versterken. Exit kansenzone.

V

Het groeiende ongemak met specifiek beleid had twee achtergronden. Ten eerste bracht het heftige verzet tegen de Wet Bevordering Evenredige Arbeidsparticipatie Allochtonen (WBEAA) die etnische registratie verplicht stelde een brede afkeer van voorkeursbeleid aan het licht. Waar het protest van de Amsterdamse marktkooplui tegen de IJ-markt al op had gepreludeerd, bleek in de jaren erna landelijk voorkeursbeleid op de arbeidsmarkt te frustreren. De poging van beleidsmakers om het gelijkheidsbeginsel een meer materiële invulling te geven — meer voor groepen en individuen met achterstanden — kwam piepend en krakend tot stilstand en werd verruild voor een formeel gelijkheidsbegrip: iedereen hetzelfde.

Maar belangrijker was de hoogconjunctuur die Paars 1 inluidde. Toen de economie in de tweede helft van de jaren negentig met drie tot vier procent per jaar groeide en de vrees voor hoge structurele werkloosheid plaatsmaakte voor zorgen over arbeidstekorten, trok de politieke elite daaruit de les dat de overheid zich moest beperken tot de achtergrondcondities voor economische dynamiek. Met voldoende 'trek in de schoorsteen' zou de achterstand van migranten vanzelf verdwijnen.

Het hervormingsprogramma 'Marktwerking, Deregulering, Wetskwaliteit' van Minister Wijers van EZ was daar een uitvloeisel van. Via 36 dereguleringsprojecten

— variërend van ruimere winkelsluitingstijden, zondagsopenstelling, de creatie van een markt voor kinderopvang, het openbreken van de taximarkt, en verlaging van de administratieve lastendruk — resulteerde dat in meer markten, diepere markten, markten met lagere drempels en dus in meer kansen voor nieuwe en gevestigde ondernemers. Maar die geest ademde ook het Paarse arbeidsmarktbeleid: makkelijker ontslag, lagere loonkosten, meer flexibiliteit en soepelere overgangen tussen baan en baan, baan en studie, baan en zorg en baan en bedrijf.

Het resultaat mocht er zijn. Bedroeg de werkloosheid in 1994 bij het aantreden van Paars 1 nog 7,5 procent, in 2001 was dat gedaald tot 3,5 procent, de laagste van Europa. En daarvan hebben niet-westerse migranten buitenproportioneel geprofiteerd. Ook al bleef hun werkloosheid een veelvoud van die van autochtonen, de vermenigvuldigingsfactor daalde (van vier naar drie) en de vermenigvuldigingsgrondslag werd smaller. Geen wonder dat er voor doelgroepenbeleid minder draagvlak was: het was simpelweg niet meer nodig (slide 4.).

Dat wil niet zeggen dat er geen doelgroepenbeleid meer werd gevoerd. Dat was echter steeds vaker terechtgekomen in de portefeuille wijkeconomie. Lokale bestuurders ontplooiden tijdens Paars 2 een stortvloed aan initiatieven om segregatie tegen te gaan en oude stadswijken te revitaliseren. Daarin zaten veel programma's voor etnisch ondernemerschap verstoep. Een inventarisatie uit 2000 kwam tot maar liefst 120 programma's. En afgaand op de dissertatie van Surrendra Santokhi die de situatie in Den Haag heeft onderzocht, is het anno 2010 niet veel anders. Het is echter de vraag of het veel om het lijf heeft gehad. Evaluaties zijn niet complimenteus over dit soort initiatieven. Met weinig budget, onderling sterk concurrerend, slecht gecoördineerd en met hoge transactiekosten, zijn deze initiatieven meer symbolisch dan effectief, blijven de meer serieuze aspirant ondernemers ver weg van dit soort initiatieven.

Eind jaar negentig was het beleid ‘inzake etnisch ondernemerschap’ dus uiteengevallen in generiek marktordeningsbeleid enerzijds en specifiek wijkbeleid anderzijds. Het wijkbeleid werd gelegitimeerd met de constatering dat Nederlandse steden steeds vaker werden geconfronteerd met wijken waar de sociale, culturele en economische problemen van een multiculturele samenleving zich concentreerden. Het generieke beleid door Europese zorgen over achterstanden op de VS waar ondernemerschap en ICT samenkwamen in lokale technologieclusters als *Silicon Valley* en *Route 128*. De Europese Lissabon Agenda was daarop het antwoord. In Nederland betekende dat een groeiende aandacht voor ondernemerschap: als beleidsobject, in het onderwijs in de vorm van het ‘Actieprogramma Onderwijs en Ondernemen’ van OC&W, en als academisch studieobject. De UVA blaast daar, met het *Amsterdam Center for Entrepreneurship* (ACE) van Mirjam van Praag, een stevig partijtje in mee. Het plan is om de leerstoel volgend jaar actief te laten deelnemen aan het ondernemerschapsonderwijs van ACE.

Zo eindigt het tijdvak van *Etnisch ondernemerschap 1.0* met het mirakel van Paars dat veel werk en welvaart bracht tot het door Fortuyn voor de ‘puinhopen van Paars’ werd uitgemaakt.

V

En toen boorden op die prachtige nazomerochtend Vlucht 11 en Vlucht 175 zich in de torens van het WTC en werd zo op het oog alles anders. Toen enkele dagen later Al Qaida als dader in het vizier kwam, was de ‘clash of civilizations’ waar Samuel Huntington sinds 1995 voor waarschuwde een feit. Hoewel al eerder leden van de elite zich waarschuwend over de islam hadden uitgelaten, had dat in Nederland met zijn traditie van verzoenende coöptatie tussen elites nimmer brede electorale weerklank genoten. Het debat over de islam was eerst en vooral een elitedebat. Dat veranderde na 9/11. Terwijl culturele kwesties als eerwraak, vrouwenbesnijdenis en hoofddoekjes voorheen slechts een enkeling konden

opwinden, werd na 9/11 ook in Nederland de islamitische achtergrond van niet-westerse migranten voor een brede massa plotseling een heet hangijzer. Het was Fortuyn die met zijn aanval op de ‘achterlijke islam’ als eerste een bruggenhoofd wist te slaan onder een electoraat dat daarmee de eigen ervaringen van vernedering, afgunst en gekrenktheid meende te kunnen duiden.

Zo begon een wonderlijk decennium in de Nederlandse politieke geschiedenis, waarin een voormalige Marxistisch academicus Paars kon verwijten ‘puinhopen’ te hebben achtergelaten terwijl de groei nog nooit zo hoog was geweest en de werkloosheid nog nooit zo laag, om op 6 mei 2002, negen dagen voor de Kamerverkiezingen, te worden vermoord door een minder toerekeningsvatbare dierenactivist uit Harderwijk.

En dat was nog maar het begin. Een rijk getalenteerde migrante van Somalische afkomst wist het via het wetenschappelijk instituut van de PVDA tot VVD-kamerlid te schoppen, zorgde er met slimme interventies voor dat het thema van de ‘achterlijke islam’ niet meer van de agenda verdween, en maakte met cineast en publicist Theo van Gogh een filmische ‘j’accuse’ aan het adres van de islam, dat de laatste tweeënhalfjaar na Fortuyn moest bekopen met zijn leven en de eerste met haar vrijheid en vervolgens met een vlucht uit een Nederland dat haar te klein was geworden.

Ondertussen stond de VVD op barsten door een immens populaire Minister van Vreemdelingzaken en Integratie die het leiderschap over de partij betwistte en de verkiezingen van 2006 gebruikte om een greep naar de macht te doen. Ze overspeelde haar hand, werd op 14 september 2007 uit de fractie gezet, richtte een eigen partij op die in de peilingen 22 zetels haalde maar tijdens de verkiezingen van 2010 werd weggevaagd.

Tezelfdertijd baarde diezelfde VVD haar eigen nemesis in de vorm van een gewaardeerd Kamerlid uit het Zuiden des lands, die over het EU-lidmaatschap van Turkije met zijn partij brak. Vanaf september 2004 gaat de Limburgse

afgevaardigde als onafhankelijk Kamerlid verder en wijst in steeds scherpere bewoordingen op het gevaar van islamfundamentalisme. Onder de banier van de nieuw opgerichte 'Partij voor de Vrijheid' neemt hij eind 2006 deel aan de Kamerverkiezingen en behaalt 9 zetels. Drieëneenhalf jaar later bezet de PVV van Wilders er 24 en de 'rest is history', zoals dat heet.

Terwijl het integratiedebat zo zoetjesaan zijn kookpunt bereikt, voltrekt zich onder niet-westerse migranten stilletjes een wonder. Na de verburgerlijking van de katholieke arbeider begin vorige eeuw, van de Molukker en de Surinamer in de jaren tachtig en negentig, zijn wij nu getuige van de *embourgeoisement* van de kinderen en kleinkinderen van de herder uit het Rifgebergte en de boer uit Anatolië.

De tweede generatie weet uitstekend de weg te vinden naar het tertiair onderwijs. Het Hbo en, in mindere mate, de universiteit, blijken geliefde stijngingskanalen naar goedbetaalde en vaste banen. In het zog van de zwaarste economische crisis sinds de jaren dertig bedraagt de werkloosheid onder niet-westerse migranten slechts 11 procent, tegen 4 procent onder autochtonen. En dat komt vooral doordat allochtone jongere zijn oververtegenwoordigd op Vmbo en Mbo en dus geen toegang hebben tot 'studeren' om werkloosheid te ontlopen. Onder oudere en hoogopgeleide migranten is het werkloosheidspeil gelijk aan dat van autochtonen. Steeds meer niet-westerse migranten vinden de weg naar het koopsegment van de woningmarkt. En net als autochtone Nederlanders kiezen migranten de groene buitenwijken en de laagbouw van de randgemeenten boven de naoorlogse stadswijken. Zelfs op het gebied van voortplanting en opvoeding voegen allochtone vrouwen zich naar het Nederlandse patroon: ze krijgen later en minder kinderen, en prefereren net als moeders uit Amsterdam Zuid kleine deeltijdbanen.

Ondanks de arbeidsmarktsuccessen stijgt het zelfstandig ondernemerschap onder niet-westerse migranten. Ook al lijkt heel Nederland momenteel in de ban van het ondernemerschap, migranten hebben het afgelopen decennium buitenproportioneel geprofiteerd van deze Paarse erfenis. Deels komt dit door de seculiere groei van het ondernemerschap in Nederland; deels door de voortgaande groei van het etnisch ondernemerschap in klassieke sectoren als horeca en middenstand; maar deels ook door een kwalitatieve verandering in het etnisch ondernemerschap doordat een beter geschoolde tweede generatie vaker het ‘postindustriële pad’ weet te vinden.

Eerst de kwantitatieve ontwikkelingen. Ik zal U niet vermoeden met dataproblemen, maar het EIM publiceert in opdracht van EZ met enige regelmaat een Monitor Nieuw Ondernemerschap, voorheen Etnisch Ondernemerschap. Een nieuwe is in aantocht maar nog niet beschikbaar, waardoor we het moeten doen met de Monitor uit 2006 en cijfers van 2004. Eerst de kwantitatieve ontwikkelingen (slide 5.). Met name het aantal Turkse ondernemers is sinds de jaren negentig stormachtig gegroeid. 12,4 procent van iedere 1000 Turkse leden van de beroepsbevolking is zelfstandig ondernemer. Dat is een ondernemersquote die hoger ligt dan onder autochtonen. De andere etnische minderheden blijven daar bij achter, maar vertonen een soortgelijk groeitempo.

Belangrijker is de kwalitatieve verbetering die het etnisch ondernemerschap heeft ondergaan. Dat blijkt ten eerste uit de sectorale spreiding. Waren migranten in de jaren negentig nog oververtegenwoordigd in horeca en middenstand, in de 21^{ste} eeuw begint het etnisch ondernemerschap steeds meer op het ondernemerschap van autochtonen te lijken. Ondanks een nog altijd getalsmatige oververtegenwoordiging in horeca en middenstand, vertoont het etnisch ondernemerschap een bovengemiddelde groei in de zakelijke dienstverlening. Dit wordt nog geprononceerder als we de eerste en de tweede generatie met elkaar vergelijken (slide 6.). Was overrepresentatie in de horeca het onderscheidende kenmerk van de eerste generatie, de tweede generatie kiest net als autochtone

ondernemers in minderheid voor de horeca en in meerderheid voor de zakelijke dienstverlening

Dat gaat verder dan cijfers kunnen uitdrukken want vertegenwoordigd een heuse kwaliteitssprong: van *Etnisch ondernemerschap 1.0* — precair, geringe toegevoegde waarde, laagdrempelige markten, weinig professioneel, negatieve motieven — naar *Etnisch ondernemerschap 2.0*: veel toegevoegde waarde, professioneel, winstgevend, positieve motivatie, inspeland op de kansenstructuur van de postindustriële stad. Het aantal etnische ondernemers dat in de 21^{ste} eeuw dankbaar gebruik heeft gemaakt van de groeiende vraag naar automatiseerders, website ontwerpers, *game designers* en andere eigentijdse ICT experts is niet van de lucht.

Neem Murat Kiran. In de jaren negentig naar Nederland gekomen, wist hij zich als directeur-eigenaar van een bedrijf gespecialiseerd in ICT-infrastructuur op te werken tot lid van het managementteam van Conclusion. Met een omzetgroei van bijna zeventuizend procent wist Kiran in 2009 de Snelle Groeier Award van Skillcity in de wacht te slepen. Ik wil niet suggereren dat Kiran representatief is, maar dat hij geen uitzondering is blijkt wel uit het bestaan van meerdere succesvolle ICT ondernemingen geleid door migranten, zoals Triodor Software, inbox2, Exact en Belcash, een mobiel betalingsbedrijf van twee Ethiopische migranten. Nieuwe technologieën resulteren in nieuwe markten die minder zijn dichtgetimmerd met certificaten en nieuwkomers daardoor meer kansen bieden. Dat kenden we uit de VS, maar het is verheugend dat zich dat ook in Nederland voordoet.

Soms is er een etnische *twist*: zijn de afnemers zelf etnische ondernemers, zijn de partners afkomstig uit dezelfde etnische minderheid, zijn de *back office* activiteiten verplaatst naar Turkije of Marokko, of vormt de dubbele achtergrond een brug tussen twee culturen, economieën of rechtsstelsels. Wat te denken van Arwa Al Alim, een juridisch specialiste, die zowel thuis is in Nederlands als Arabisch recht en een goede boterham verdient aan het bemiddelen tussen twee rechtsstelsels in een wereld waarin transacties steeds vaker transregionaal zijn.

Ook het aantal etnisch ondernemers dat volgens de statistieken tot het type 1.0 zou behoren maar stilletjes naar 2.0 is geslopen is groeiende. Neem de Turkse supermarktketen Genco, die in de hoofdstad vier winkels uitbaat en allang niet meer alleen een Turkse clientèle bedient (slide 7.). De keten presenteert zich als een ‘internationaal georiënteerde supermarkt voor een internationaal publiek’, zo blijkt uit Adriaan Rottenbergs scriptie, en verkoopt naast Turks brood en halal vlees, Hollandse blikgroenten, Marokkaanse couscous, Japanse wasabi, Spaanse stokvis, Surinaamse kousenband en Parmezaanse kaas. Of neem het Amsterdamse Mamouche. Een Marokkaans restaurant dat in 2002 zijn deuren opende en met recepten uit de Maghreb, hoge kwaliteit en charmante bediening de bovenkant van de restaurantmarkt bedient en daarmee illustratief is voor het vaak innovatieve ondernemerschap van migranten (slide 7.).

VII

Meer en beter ondernemerschap. En dat zonder specifiek beleid. Hoe komt het dan toch dat ons beeld van migratie zo tobberig is? Ten eerste omdat wij ons sinds 9/11 bezondigen aan wat de oude Freud het ‘narcisme van de kleine verschillen’ noemde. We staren ons blind op culturele eigenaardigheden en negeren gedeelde dromen, vreugdes en smarten. Dat heeft alles te maken met de rudimenten van die verduivelde verzuiling. Daardoor is een door niemand gewenst islamitisch zuiltje ontstaan, dat na 9/11 tot haatobject is uitgegroeid en politiek en samenleving nu al tien jaar verdeelt. Wat minder zuiltje en wat meer dynamiek, en niemand heeft het meer over ‘islamisering’.

Ten tweede omdat wij te ongeduldig zijn voor de immigratiesamenleving die we *contre coeur* zijn geworden. Vergelijkend onderzoek leert dat integratie drie generaties duurt. En dat is onderzoek uit Canada, de VS en Australië. In Nederland ontbreekt dat geduld en vragen wij te vlug wat iets kost. Wie nu het saldo van de naoorlogse migratie opmaakt, neemt alleen het begin van de bijdrage van de tweede generatie

mee en ziet dus per definitie meer kosten dan baten. Doe het in 2020 nog eens als de tweede generatie het topje van haar verdien capaciteit heeft bereikt en de derde generatie zich warmloopt voor haar eigen arbeids carrière. We moeten het leven van onze migranten wel heel zuur maken, wil het saldo dan niet positief zijn.

Ten derde omdat onze verzorgingsstaat niet migratiebestendig is. Door ruimhartige sociale voorzieningen, een hoog kostenpeil en grote regeldichtheid biedt Nederland nieuwkomers minder startmogelijkheden dan klassieke migratielanden.

Startersmarkten als taxisector en bouw worden in Nederland bezet door goedbeschermde autochtonen terwijl zelfs horeca en middenstand hoge administratieve eisen stellen en het werven en aannemen van personeel kostbaar en ingewikkeld is. Voor de tweede en derde generatie is dat geen probleem, voor de eerste wel. Het duurt dus een à twee decennia voordat migratie rendeert. En bij die ‘vertraging’ spint het populisme garen.

Het antwoord is niet een migratiestop. Zoals het vergrijzende Nederland steeds meer zijn welvaart buiten Europa moet verdienen, zo kunnen groeiende postindustriële markten niet zonder migranten. Wie de demografische feiten kent, weet dat binnen vijftien jaar een mondiale wedren om Afrikaanse en Arabische geboorteoverschotten zal ontbranden. Nederland kan daarin niet achterblijven en zal er dus voor moeten zorgen aantrekkelijk te blijven, ook voor islamitische migranten. Dat vereist slimme experimenten met circulaire arbeidsmigratie, speciale poorten voor ondernemers, en een ontkoppeling van verzorgingsstaat en arbeidsmarkt om migranten zich onder voorwaarden te laten ‘inverdienen’ in het Nederlandse staatsburgerschap.

Maar bovenal vereist het een andere waardering van migranten. In plaats van als uitvreter die onze ‘vetpotten’ opvreten, moeten we ze leren zien als wereldburgers die het ‘land van aankomst’ een pluim van formaat geven. Niet omdat we dat moreel verplicht zijn, maar omdat het goed koopmanschap is.