

# **Zelfstandig ondernemerschap onder immigranten in Nederland**

Begeleider: Drs. A. Kanas

Universiteit Utrecht, Faculteit Sociale Wetenschappen

Bachelor Sociologie, juni 2009

**Auteurs:**

M.H. Brak 3147118

S.S. Sarwary 3167798

## Inleiding

Zelfstandig ondernemerschap is een belangrijk onderdeel van de arbeidsmarkt in alle Westerse landen. In de Verenigde Staten is 8.23% van de arbeidsbevolking zelfstandig, in Canada is dat percentage 9.72, in Engeland 12.71, en het zelfstandigheidcijfer in Australië is zelfs 16.04% (Le, 2000).

Deze zelfstandige arbeidsvorm blijkt vooral voor immigranten aantrekkelijk te zijn, onderzoek in de Verenigde Staten wijst uit dat de kans om zelfstandig ondernemer te worden, voor oorspronkelijke inwoners van Amerika 11.7 % is, terwijl dit voor immigranten 16.5% is (Borjas, 1986). Naar aanleiding van deze cijfers lijkt het relevant om naar dit fenomeen onderzoek te doen in Nederland. Er is nog zeer weinig onderzoek verricht in Europa, de meeste literatuur die we gebruiken komt uit de klassieke immigrantenlanden: Verenigde Staten, Australië en Canada. De wetenschappelijke relevantie van dit onderzoek bestaat dan ook vooral uit het samenvatten van kennis en het toevoegen van wetenschappelijke kennis door middel van het analyseren van de Nederlandse situatie.

Omdat ondernemerschap een economisch en maatschappelijk verschijnsel is, is de maatschappelijke relevantie evident: De economische integratie van immigranten heeft alles te maken met het welzijn van alle burgers in een samenleving. Wanneer immigranten gemiddeld een lager salaris ontvangen dan autochtone inwoners, dan is dit een scheve verhouding die ongelijkheid in de hand werkt en integratie niet bevordert. Zelfstandig ondernemerschap is dan een manier voor immigranten om toch meer te verdienen en zo deze vorm van ongelijkheid te omzeilen (van Tubergen, 2005). Anderzijds kan het zo zijn dat immigranten vaker gediscrimineerd worden op de arbeidsmarkt, en dan kan zelfstandig ondernemerschap ook een manier zijn om werkloosheid te voorkomen (Meager, 1992). Daarom is het goed om onderzoek te doen, zodat zelfstandig ondernemerschap eventueel geremd of gestimuleerd kan worden door beleidsmaatregelen.

Naar aanleiding van bovenstaande cijfers en overwegingen willen we bestuderen welke factoren het zelfstandig ondernemerschap aantrekkelijk maken en welke factoren ervoor zorgen dat immigranten ‘gedwongen’ worden tot een eigen onderneming. We stellen hierbij de volgende onderzoeksvraag op: *“Welke determinanten zijn er voor zelfstandig ondernemerschap van immigranten?”*

Om op deze vraag antwoord te geven gebruiken we verschillende theorieën, die we onderverdelen in push- en pullfactoren. In overeenstemming met de sociologische rational-

choice benadering (Hechter en Kanazawa, 1997), veronderstelt Van Tubergen (2005) dat immigranten rationeel nadenken over de aantrekkelijkheid en de voorziene kosten van ondernemerschap in vergelijking met werkgelegenheid als een loon/salaris arbeider. Hierdoor kunnen immigranten gepusht (gedwongen), maar ook gepullt (aangetrokken) worden tot zelfstandig ondernemerschap (Shinnar en Young, 2008). De pushfactoren die in de literatuur genoemd worden, handelen vaak over discriminatie op de arbeidsmarkt, die er voor kunnen zorgen dat immigranten ‘gedwongen’ worden om een zelfstandige onderneming op te zetten. Deze factoren spelen meer op collectief niveau en hangen sterk samen met het economische klimaat en de arbeidsmarkt van een land. Daarom bespreken wij in ons verdere onderzoek alleen een aantal pullfactoren; deze krachten wijzen dus op de aantrekkelijkheid van eigen ondernemingen. We bespreken twee groepen verklarende pullfactoren, namelijk sociaal kapitaal en humaan kapitaal factoren. Dit zijn verschillende hulpbronnen die mensen al dan niet bezitten waardoor ze hun doelen kunnen realiseren; deze determinanten bevinden zich dus op het individuele niveau.

In de literatuur over humaan kapitaal worden de volgende determinanten van zelfstandig ondernemerschap onderzocht: onderwijsniveau, taalvaardigheid, en arbeidsmarktervaring. Wat betreft sociaal kapitaal kijken we naar de volgende determinanten: partner, familie en etnische enclave (Sanders en Nee, 1996).

## Sociaal kapitaal als pullfactor voor zelfstandig ondernemerschap

Sociaal kapitaal is een vorm van kapitaal waarbij de waarde ligt in de bindingen tussen mensen, in het netwerk. In tegenstelling tot humaan kapitaal is het eigendomsbezit bij deze vorm van kapitaal niet in bezit van een individu, maar bij ten minste twee personen. De waarde van bindingen tussen mensen of binnen een groep kan bijvoorbeeld bestaan uit informatievoorziening, fysieke of financiële hulp. Voor immigranten zijn deze vormen van hulp van groot belang voor het opzetten van hun eigen onderneming (Sanders en Nee, 1996). Het mechanisme van sociaal kapitaal is dus dat bindingen een meerwaarde worden voor het bereiken van je doelen, binnen een groep help je elkaar, omdat anderen jou ook helpen. Dit is een belangrijke assumptie die aan dit mechanisme ten grondslag ligt: het is een rationele keus van het individu om ook te gaan voor de belangen van anderen in de groep, daardoor ontstaat binnen een groep een speciale vorm van wederzijdse solidariteit. Binnen de groep is men afhankelijk van elkaar en legt men een vertrouwensbasis voor wederzijdse hulp. Dit helpt je om individuele doelen te verwezenlijken. Juist in sociale bindingen bereiken mensen namelijk hun doelen en zien ze hun verlangens gerealiseerd (Peter M. Blau, 1964).

Groepssolidariteit binnen de etnische immigrantengroep is een belangrijk proces voor het ontstaan van zelfstandig ondernemerschap; wanneer immigranten besluiten een kleine onderneming te beginnen, hebben ze de steun van anderen binnen hun eigen groep hard nodig, bijvoorbeeld voor een financiële investering, hulp bij het adverteren, informatievoorziening enz. Juist de eigen etnische groep die overeenkomt in taal en culturele achtergrond kan veel inzet tonen bij een eigen onderneming. Ook is vaak de migrantengroep een belangrijke afzetmarkt voor producten of diensten die in de zelfstandige onderneming verkocht worden. Al deze aspecten kun je zien als indicatoren voor sociaal kapitaal; het al dan niet hebben van een partner, het lid zijn van een familie, en het behoren tot een 'ethnic enclave', een migrantengroep.

De eerste indicator van sociaal kapitaal is de (huwelijks)partner, omdat deze een grote steun is bij het opzetten van een onderneming. Een partner is een steun, in emotioneel, maar ook in financieel opzicht, en tegelijk is de partner al de eerste fulltime medewerker die waarschijnlijk geen salaris verwacht. In de literatuur wordt verondersteld dat het huwelijk stabiliteit vertegenwoordigt en een geschikte achtergrond verstrekt voor gewaagde eigen ondernemingenstatus. Zelfstandige ondernemers worden geconfronteerd met de mogelijkheid dat hun werknemers kunnen verzuimen, maar dit risico wordt aanzienlijk

verminderd wanneer een persoon getrouwd is en de beide partners werken in de onderneming. (Borjas, 1986). De verdeling van arbeid binnen de familie kan optimaal zijn aangezien beide zelfstandige arbeiders dezelfde motivatie zullen hebben, waarbij het (ziekte)verzuimprobleem wordt opgelost. Over het algemeen kan een samenwonende of getrouwde ondernemer meer financiën opzetten om zaken te beginnen. Met de financiële support van de partner zal de immigrant meer risico willen nemen, deze factoren dragen bij aan de kans dat een immigrant een eigen onderneming begint (Le, 2000).

Deze steun van partner kun je ook iets breder trekken; ook de familie is een indicator van sociaal kapitaal die belangrijk is voor immigranten (Sanders en Nee, 1996). In de Verenigde Staten zijn 75% van alle zelfstandige ondernemingen door immigranten familiebedrijfjes (Light et al., 1994). Dit is ook heel goed verklaarbaar: werknemers uit een familie wonen vaak bij elkaar, dat zorgt ervoor dat communicatie vergemakkelijkt, 's avonds aan tafel wordt bijvoorbeeld ook nog even een werkoverleg gedaan. Ook werken familieleden vaker onbetaald, of tenminste voor lagere lonen, vooral vanwege het ontlopen van werknemersbelastingen wanneer familieleden informeel in dienst komen (Shinnar en Young, 2008). Maar het belangrijkste aspect is dat wanneer familieleden samen een onderneming opzetten, ze een wederzijdse verplichting en vertrouwensrelatie aangaan, waarbij de onderneming een gezamenlijk doel wordt (Sanders en Nee, 1996). Vanwege deze solidariteit, zijn familieleden ook productiever, en daarbij zijn ze te vertrouwen wanneer er gevoelige dingen moeten gebeuren, zoals het tellen van de kas, wegbrengen van geld etc. (Shinnar en Young, 2008). Familieleden hebben een gezamenlijke solidariteit en zullen dat vertrouwen niet willen schenden, zoals boven beschreven zal dit ook hun eigen doelen niet ten goede komen. Verder is de relatieve armoede van migranten vaak een reden dat de goedkope familie-inzet noodzakelijk is om niet failliet te gaan (Sanders en Nee, 1996).

Een voorwaarde voor deze vorm van zelfstandig ondernemen is uiteraard familiemigratie. Bij sommige etnische groepen, zoals Mexicanen en Puertoricanen, zijn veel solomigranten die geld naar hun familie thuis sturen, het cijfer van zelfstandig ondernemerschap is daar veel lager dan bij etnische groepen die met het hele gezin tegelijk migreren (van Tubergen, 2005). De familie is dus een indicator voor sociaal kapitaal, een specifiek en operationaliseerbaar onderdeel van de familie is het hebben van een (huwelijks)partner. We verwachten dan ook dat het hebben van een partner een determinant is voor zelfstandig ondernemerschap. Hierbij stellen we de volgende hypothese op:

**Hypothese 1:** *het hebben van een partner heeft een positieve invloed op zelfstandig ondernemerschap onder migranten.*

Een andere indicator voor sociaal kapitaal is het behoren tot een 'ethnic enclave', de migrantengroep (Portes en Bach, 1985). *“An ethnic enclave is a metropolitan area in which businesses owned and operated by immigrants from the same country of origin or direct descendants are concentrated”* (Shinnar en Young, 2008:245). Binnen deze migrantengemeenschappen zie je vaak een hoge groepssolidariteit, en dat is aantrekkelijk voor het starten van een eigen onderneming. De migrantengemeenschap leeft dicht op elkaar en is een sociaal netwerk wat steun biedt bij het zelfstandig worden. Het is gemakkelijk om aan werknemers te komen, en deze werknemers zijn optimaal omdat ze dezelfde (culturele) afkomst hebben en gedeelde normen en waarden. Bovendien zijn deze werknemers bereid om voor minder loon hard te werken. Daarbij zijn kleine ondernemingen vaak voor hun klandizie, zeker in de opstartperiode, afhankelijk van de migrantengroep om hen heen. De migrantengemeenschap is de afzetmarkt voor hun producten, juist omdat deze ondernemingen kunnen voorzien in voedsel of kleding die etnische of religieuze waarde hebben voor de migrantengroep (Clark en Drinkwater, 2000). Bovendien is een zelfstandige onderneming die vooral de migrantengemeenschap bedient een oplossing voor immigranten die een slechte taalvaardigheid hebben (Shinnar en Young, 2008).

We verwachten dat een regio waar veel immigranten bij elkaar wonen en een migrantengemeenschap vormen, een hoog aantal zelfstandige ondernemingen huisvest. Een immigrant die binnen deze migrantengemeenschap woont, heeft dan ook een hoge waarschijnlijkheid om zelfstandig ondernemer te worden. We stellen hierbij de volgende hypothese op:

**Hypothese 2a:** *een hoog percentage immigranten in een geografische regio heeft een positief effect op het zelfstandig ondernemerschap in die regio.*

In Nederland is er op een kleinschaliger niveau sprake van een migrantengemeenschap dan bijvoorbeeld in de grote steden van Amerika. Echter, niet alleen het wonen in een geografische migrantengroep is positief voor ondernemerschap, maar ook het sociale netwerk van migranten is belangrijk. Wanneer immigranten niet meer met elkaar in een regio wonen, maar wel uitsluitend met andere immigranten contacten hebben, zal het effect hetzelfde zijn. In Nederland is het daarom zinvol om naast de geografische regio ook het netwerk van een immigrant in kaart te brengen om de waarschijnlijkheid op het zelfstandig ondernemerschap te bepalen. Een aantal aspecten van het sociale netwerk zijn vrijetijdsbesteding, contacten, en verenigingen waar men lid van is. We verwachten dat wanneer immigranten (veel) contact hebben met autochtonen dit een negatief effect heeft op

zelfstandig ondernemerschap. Contacten met autochtonen kun je dan zien als een afname van de gesloten migrantengemeenschap waar binnen een eigen onderneming ideaal is. Wanneer immigranten lid zijn van een vereniging waar vooral autochtonen komen, zal dit eerder zal leiden tot een baan in de reguliere arbeidsmarkt. Autochtonen hebben een hogere arbeidsparticipatie, en hebben dus eerder een baan in loondienst en kennen daarom de wegen in deze sector. Deze autochtonen kunnen, mede doordat ze vaak op hogere posities zitten, helpen met het vinden van een baan door allochtonen in hun netwerk te wijzen op vacatures. Het blijkt dat 60% van iedereen in de loondienstsector bij het verkrijgen van de huidige baan is geholpen via het sociale netwerk (Granovetter, 1973). Daarom stellen we de volgende hypothese op:

**Hypothese 2b:** *sociaal contact met autochtonen heeft een negatieve invloed op de waarschijnlijkheid zelfstandig ondernemer te worden.*

# Humaan kapitaal als pullfactor voor zelfstandig ondernemerschap

## Onderwijsniveau

De meeste onderzoekers zijn van mening dat een hoger onderwijsniveau door de verworven capaciteiten en behaalde diploma's grote kansen biedt voor de ingang in loondienstsector. Maar wanneer immigrantengroepen van een minder ontwikkeld land naar een economisch sterk ontwikkeld land immigreren, zullen hun diploma's en vaardigheden niet overeenstemmen met wat gebruikelijk is in het land van bestemming. Deze diploma's zullen dan ook niet erkend worden; en ook al worden ze erkend, de werkgevers hebben meestal voorkeur voor immigranten met binnenlandse diploma's omdat deze diploma's volgens hen van hogere kwaliteit en betrouwbaarder zijn. Daarom zullen de groepen immigranten met enkel een buitenlands diploma uit de normale arbeidsmarkt 'gepusht' worden en eerder zelfstandig worden (van Tubergen, 2005). Verder hebben de meeste immigranten die onderwijs hebben gevolgd in het bestemmingsland, zich al sterk georiënteerd en voorbereid op de arbeidsmarkt waardoor ze zelf de neiging hebben om ook in de reguliere loondienstsector in te stromen. Hierbij stellen we twee hypothesen op:

**Hypothese 3a:** *het onderwijsniveau, verworven in het land van herkomst, heeft een positief effect op de waarschijnlijkheid om zelfstandig ondernemer te worden.*

**Hypothese 3b:** *het onderwijsniveau, verworven in het bestemmingsland, heeft een negatief effect op de waarschijnlijkheid zelfstandig ondernemer te worden.*

## Taalvaardigheid

Er zijn een aantal tegenstrijdige visies over de taalvaardigheid van het bestemmingsland en de tendens om zelfstandig te zijn. Volgens de eerste visie, zal een gebrek aan taalvaardigheid van het bestemmingsland interactie met financiële markten en leveranciers belemmeren en zo een negatieve invloed hebben op zelfstandig ondernemerschap.

Een andere visie hierop is dat de immigranten die een slechtere taalvaardigheid hebben, zelfstandig kunnen worden door zich op de behoeften van individuen te richten met wie zij een etnische achtergrond delen. Evans (1989) stelt dat hoe lager de taalvaardigheid van de immigranten in zijn eigen groep, hoe aantrekkelijker het is om een zelfstandig ondernemer te worden. Taalkundig begrensde immigrantengroepen, vormen een uitgangspositie voor zelfstandige ondernemers omdat taal één van de meest gemeenschappelijke basissen van etnische kenmerkendheid is (Evans, 1989). Twee belangrijke hulpmiddelen op dit gebied



zijn de grootte van de groep (de potentiële markt) en de taalkundige isolatie van arbeidskrachten. Het belangrijkste idee is dat etnische ondernemers een voordeel genieten boven potentiële concurrenten buiten de etnische groep, door zowel (1) de specifieke religieuze en etnische voorkeuren van consumenten in de groepen (Clark en Drinkwater, 2000), als door (2) de arbeidskracht van etnische werknemers die niet vloeiend de taal van het bestemmingsland beheersen. De laatste visie vormt de ‘disadvantaged theory’ (Light, 1979). Deze visie komt erop neer dat de immigranten met ontoereikende taalvaardigheden van het bestemmingsland het moeilijk vinden om het werk in de loondienstsector te verkrijgen. Aan de hand van deze theorie en bovenstaande argumentatie stellen we de volgende hypothese op:

**Hypothese 4:** *een lage vaardigheid in de taal van het bestemmingsland heeft een positief effect op de waarschijnlijkheid zelfstandig ondernemer te worden.*

### **Arbeidsmarktervaring**

Een ander aspect van humaan kapitaal gaat over arbeidsmarktervaring. Dit begrip wordt gedefinieerd door onderzoek te doen naar geaccumuleerde arbeidsjaren die in het land van herkomst of bestemming zijn gemaakt. Chiswick (1978) veronderstelt dat humaan kapitaal vaardigheden niet onbeperkt internationaal overdraagbaar zijn, hierdoor is de ervaring die in de arbeidsmarkt van het bestemmingsland wordt geaccumuleerd relevanter dan de ervaring die in het land van herkomst wordt geaccumuleerd. De werkervaring die in het bestemmingsland is verkregen zal op juiste waarde worden geschat door werkgevers, en zal eerder leiden tot een baan in de loondienstsector.

Verworven arbeidsmarktervaring in het herkomstland worden in de loondienstsector van het bestemmingsland meestal lager gewaardeerd, zodat de immigranten zich gedwongen voelen om eigen ondernemingen te beginnen als zij hun werkervaring willen toepassen in een baan in het bestemmingsland. Dit argument ziet zelfstandig ondernemerschap als een toevluchtsoord voor immigranten (Evans, 1989). Deze twee vormen van arbeidsmarktervaring hebben dus een tegenovergesteld effect en hierbij stellen we de volgende twee hypothesen op:

**Hypothese 5a:** *arbeidsmarktervaring in het bestemmingsland heeft een negatief effect op de waarschijnlijkheid zelfstandig ondernemer te worden.*

**Hypothese 5b:** *arbeidsmarktervaring in het land van herkomst heeft een positief effect op de waarschijnlijkheid zelfstandig ondernemer te worden.*

## Data & Methoden

Voor het toetsen van de hypothesen hebben we gebruikgemaakt van de monitor ‘Sociale positie en voorzieningengebruik allochtonen’ (SPVA); hiervan hebben we twee surveys gebruikt, namelijk uit 1998 en 2002. Dit onderzoek is gehouden onder de vier grootste immigrantengroepen; Turken, Marokkanen, Surinamers en Antillianen, wonend in 13 grote gemeenten van Nederland. Via face-to-face interviews zijn de enquêtes afgenomen bij de respondenten thuis.

De respondentengroep is als volgt te beschrijven: na het uitsluiten van de leeftijds-categorieën <18 en >65, en het uitsluiten van autochtone respondenten hebben we een totale respondentengroep van 5598 personen overgehouden. Hiervan is 5,81% (324 respondenten) actief als zelfstandig ondernemer, 32,1% is vrouw, de gemiddelde leeftijd is 37 jaar. Van deze respondenten is ongeveer 86 procent van de eerste generatie, en ongeveer 14% is van de tweede generatie.

De respondenten zijn bevraagd over tal van onderwerpen, zoals hun etnische achtergrond, hun arbeidsleven, inkomen, onderwijs, vrije tijd, gezondheid, taalvaardigheid, familie, sociale contacten en de culturele integratie. Om onze hypothesen te toetsen zijn niet al deze variabelen van belang, we hebben een keuze gemaakt om een aantal variabelen te gebruiken; de operationalisatie zullen we hier bespreken. Onze onafhankelijke variabelen hebben wij in drie groepen verdeeld: sociaal kapitaal variabelen, humaan kapitaal variabelen en controle variabelen. In tabel 1 ziet u van alle variabelen die in het model gebruikt zijn, het gemiddelde en de standaardafwijking.

### **Sociaal kapitaal variabelen**

In ons onderzoek toetsen wij het effect van de volgende sociaal kapitaal variabelen op onze afhankelijke variabele. Allereerst zijn de variabelen partner en single van belang, onder de variabele partner vallen alle respondenten die getrouwd zijn of samenwonen. De overige respondenten zijn single.

Respondenten vulden in de vragenlijst de regio in waar ze wonen, het percentage niet-westerse allochtonen in die bewuste regio hebben we gebruikt om onze tweede hypothese te toetsen.

De variabele ‘contact met autochtonen’ is een samenvoeging van alle respondenten die aangeven ofwel vaak bezoek van hun Nederlandse vrienden of burens te hebben ofwel in hun

vrije tijd veel contact met Nederlanders te hebben, ofwel meer contact met autochtonen dan met allochtonen te hebben. Deze combinatievariabele geeft een goed inzicht in de intensiteit van contact die allochtonen met autochtonen hebben.

Ongeveer zestig procent is lid of bezoeker van een vereniging, en aan deze respondenten is ook gevraagd of er op die vereniging met name autochtonen of allochtonen aanwezig zijn. Door deze variabelen met elkaar te combineren, worden de respondenten opgedeeld in drie bruikbare groepen: 'geen lidmaatschap van een vereniging', 'lidmaatschap etnische vereniging' en 'lidmaatschap autochtone vereniging'. Deze variabelen over contact met autochtonen en over lidmaatschap gebruiken we om onze hypothese 2b te toetsen.

### **Humaan kapitaal variabelen**

Wij hebben de volgende humaan kapitaal variabelen in onze onderzoek meegenomen: onderwijsniveau in Nederland, onderwijsniveau in het herkomstland, taalvaardigheid, arbeidsmarktervaring in Nederland en (potentiële) arbeidsmarktervaring in het herkomstland. De variabelen onderwijsniveau in Nederland en onderwijsniveau in het herkomstland zijn verdeeld in vijf categorieën, namelijk 'geen onderwijs', 'basis onderwijs', 'lager middelbaar onderwijs', 'hoger middelbaar onderwijs' en 'hoger onderwijs'. De variabele taalvaardigheid is verdeeld in 'goede vaardigheid Nederlandse taal' en 'slechte vaardigheid Nederlandse taal', waarbij respondenten voornamelijk bevraagd zijn op hoe vaak ze problemen ervaren met het spreken van de Nederlandse taal.

Onder de variabele arbeidsmarktervaring in Nederland verstaan wij de ervaring in aantal jaren die een immigrant verworven heeft tijdens het verrichten van betaalde arbeid in Nederland. Omdat er in de vragenlijst niet gevraagd is naar de arbeidsmarktervaring in het land van herkomst, hebben we deze variabele zelf aangemaakt. De (potentiële) arbeidsmarktervaring in herkomstland hebben wij verkregen door de migratieleeftijd te verminderen met het aantal jaren onderwijs in het herkomstland en met de eerste zes levensjaren. Hierdoor krijgt een respondent die 40 was op moment van migratie en 15 onderwijsjaren had, een potentiële arbeidsmarktervaring van 19 jaar.

### **Controle variabelen**

In ons onderzoek controleren wij voor volgende twee variabelen: geslacht en afkomst. Voor geslacht gebruiken wij de variabele 'man' die het percentage mannen in de steekproef aangeeft, dit is 67.9%. De variabele afkomst hebben wij in twee groepen verdeeld, namelijk 'Surinamers / Antillianen', dit zijn immigranten afkomstig uit Suriname of Antillen, dit is de

grootste helft van onze dataset, namelijk 54,2%. De tweede groep is: ‘Turken / Marokkanen’. Dit zijn immigranten afkomstig uit Turkije of Marokko, in de totale dataset behoort 45,8% tot deze groep.

In tabel 1 zijn de uitgebreidere gegevens over alle variabelen die we gebruiken in ons model te zien. De methode die we gebruikt hebben om al deze variabelen te toetsen is logische regressieanalyse. Van elke categorie dummy's wordt bij regressieanalyse één dummy weggelaten, ter referentie. De resultaten van deze analyse staan in tabel 2.

**Tabel 1: Gemiddelden en standaardafwijkingen van variabelen**

<b>Variabelen</b>	<b>Gemiddelde</b>	<b>Standaardafwijking</b>
<b>Afhankelijke variabele</b>		
Zelfstandig ondernemerschap (%)	5.81	.24
<b>Sociaal kapitaal variabelen</b>		
Single (%)	38.25	.49
Partner (%)	61.75	.49
Niet-westerse allochtonen in regio (%)	19.97	.08
Contact met autochtonen (%)	42.35	.49
Geen lidmaatschap vereniging (%)	67.51	.47
Lidmaatschap etnische vereniging (%)	13.97	.35
Lidmaatschap autochtone vereniging (%)	18.13	.39
<b>Humaan kapitaal variabelen</b>		
Onderwijs in Nederland		
Geen (%)	46.59	.50
Basis (%)	11.65	.32
Lager middelbaar (%)	26.81	.44
Hoger middelbaar (%)	7.0	.26
HBO / WO (%)	7.95	.27
Onderwijs in land van herkomst		
Geen (%)	31.46	.46
Basis (%)	29.97	.46
Lager middelbaar (%)	25.1	.43
Hoger middelbaar (%)	10.2	.30
HBO / WO (%)	3.27	.18
Goede vaardigheid Nederlandse taal (%)	62.9	.48
Slechte vaardigheid Nederlandse taal (%)	37.1	.48
Arbeidservaring in Nederland (in jaren)	11.49	8.49
Arbeidservaring in herkomstland (in jaren)	6.78	7.59
<b>Controle variabelen</b>		
Man (%)	67.93	.47
Surinamers / Antillianen (%)	54.2	.50
Turken / Marokkanen (%)	45.8	.50
<b>Steekproefgrootte</b>	<b>5598</b>	

## Resultaten

In tabel 2 zien we de uitkomsten van het regressiemodel waarin de afhankelijke variabele ‘zelfstandig ondernemerschap’ wordt verklaard. De tabel bevat de effecten van een aantal eerder besproken factoren van sociaal en humaan kapitaal, ook te zien zijn de standaardafwijking en de significantie.

**Tabel 2: Logisch regressiemodel van zelfstandig ondernemerschap onder immigranten**

	<b>B</b>	<b>S.E.</b>	<b>Sig.</b>
<b>Constant</b>	-4.802	.337	.000
<b>Sociaal kapitaal variabelen</b>			
Single	.084	.141	.554
Contact met autochtonen	.644	.136	.000
Lidmaatschap etnische vereniging	.025	.170	.884
Lidmaatschap autochtone vereniging	.018	.159	.910
Niet-westerse allochtonen in regio	3.329	.821	.000
<b>Humaan kapitaal variabelen</b>			
Onderwijs in land van herkomst			
Basis	-.144	.148	.331
Lager middelbaar	-.330	.172	.055
Hoger middelbaar	-.097	.203	.631
HBO / WO	-.557	.406	.170
Onderwijs in Nederland			
Basis	.040	.199	.842
Lager middelbaar	-.236	.172	.170
Hoger middelbaar	.161	.235	.494
HBO / WO	.342	.227	.131
Slechte vaardigheid Nederlandse taal	.048	.149	.746
Arbeidservaring in Nederland	.037	.007	.000
Arbeidservaring in herkomstland	-.040	.011	.000
<b>Controle variabelen</b>			
Turken / Marokkanen	.781	.152	.000
Man	.663	.165	.000
<b>Steekproefgrootte</b>	5598		

## **Sociaal kapitaal factoren**

Wanneer we kijken naar de sociaal kapitaal factoren, zien we dat niet het hebben van een partner, maar juist single-zijn, een klein positief effect heeft op zelfstandig ondernemerschap. Dit effect is echter niet significant. Een verklaring voor het feit dat onze hypothese niet wordt bevestigd, kan zijn dat er geen onderscheid is gemaakt tussen partners met dezelfde etnische achtergrond, en partners van Nederlandse afkomst. Hierdoor kan het zijn dat partners van Nederlandse afkomst ervoor zorgen dat immigranten in de loondienstsector terechtkomen. Hierdoor verdwijnt het effect dat we veronderstelden in onze hypothese over partner, en is dit effect niet significant.

Onze tweede hypothese stelde dat de ‘ethnic enclave’, zoals deze voorgesteld wordt in de onderzoeksliteratuur van de klassieke immigrantenlanden, ook in Nederland relevant is. Hiervoor werd het percentage niet-westerse allochtonen in een regio meegenomen, de hoeveelheid contact met autochtonen, en het lidmaatschap van verenigingen. Het percentage niet-westerse allochtonen heeft inderdaad een sterk positief effect op zelfstandig ondernemerschap. Echter, wanneer we naar een ander aspect van ‘ethnic enclave’ kijken, namelijk het contact dat allochtonen hebben met autochtonen, komt een tegengesteld effect in zicht. Het blijkt dat wanneer allochtonen veel contact hebben met autochtonen, dit een significant positief effect heeft. De verwachting was dat contact met autochtonen ertoe zou leiden dat immigranten meer kennis en mogelijkheden hebben om in de loondienstsector te gaan werken, maar uit het model blijkt dat de contacten met autochtonen hen juist helpen bij zelfstandig ondernemerschap. Ditzelfde effect is zichtbaar bij het lidmaatschap van verenigingen waar vooral autochtonen lid van zijn, dit lidmaatschap heeft een positief effect op zelfstandig ondernemerschap. Dit verwachte effect is niet significant. Dit positieve effect op zelfstandig ondernemerschap geldt overigens ook voor verenigingen waar vooral allochtonen lid van zijn, maar ook dit effect is niet significant.

Het niet verwachte positieve effect dat contact met autochtonen heeft op zelfstandig ondernemerschap kan te maken hebben met het feit dat autochtonen deze immigranten kunnen helpen aan een financiële lening of hulp bij de juridische organisatie van een onderneming. Ook kan het zijn dat contact met autochtonen hen helpt bij het leren van de Nederlandse taal, dit is belangrijk bij het starten van een onderneming. Omdat Nederland een relatief klein land is met kleine immigrantengroepen, is het nauwelijks mogelijk om echt te spreken van een migrantengemeenschap waarbij je binnen de eigen etnische groep en taal je brood kunt verdienen. Anderzijds kan het ook achteraf zijn dat mensen die een zelfstandige onderneming beginnen, juist via deze weg in contact raken met een bredere autochtone

kennissen- en vriendenkring, bijvoorbeeld als klant of als leverancier, geldschieter of huurbaas.

### **Humaan kapitaal factoren**

Wat onderwijsniveau betreft is geen van de variabelen hier significant, maar er is wel een lijn te zien in de effecten van onderwijsniveau. We hadden verwacht dat immigranten die onderwijs hebben gevolgd in het herkomstland een hoge score hebben op zelfstandig ondernemerschap, maar in tabel 2 zien we hier enkel negatieve effecten. Een mogelijke verklaring hiervoor kan zijn dat immigranten die onderwijs in het herkomstland hebben gevolgd toch gemakkelijk ook in de loondienstsector kunnen instromen, omdat de diploma's aansluiten. Een ander aspect kan zijn dat een arbeidsmarkt genoeg ruimte laat voor extra arbeidskrachten (van Tubergen, 2005).

Verder verwachtten we dat onderwijs dat in Nederland is gevolgd een negatief effect heeft op zelfstandig ondernemerschap, dit is ook niet of nauwelijks waar. Alleen lager middelbaar onderwijs dat gevolgd is in Nederland heeft een negatief effect maar is niet significant. Een verklaring voor het niet verwachte positieve effect kan zijn dat immigranten met Nederlandse diploma's concurreren met autochtonen die dezelfde diploma's hebben, en hier discriminatie ervaren in de loondienstsector en dus ervoor kiezen om zelfstandig te worden.

In tabel 2 zien we dat onze hypothese over taalvaardigheid, waarin werd gesteld dat een lage vaardigheid van taal van het bestemmingsland een positief effect zal hebben op de waarschijnlijkheid zelfstandig ondernemer te worden, wordt bevestigd. Dit is echter een zeer zwak effect en bovendien niet significant. Het is onduidelijk hoe dit resultaat te duiden is, zeker gezien de argumentatie bij de sociaal kapitaal variabele 'contact met autochtonen'. Het kan inderdaad zo zijn dat kennis van de Nederlandse taal immigranten dichter bij de loondienstsector brengt, maar gezien het zwakke effect en de insignificantie is dit verband niet duidelijk.

Wat de arbeidsmarktervaring in Nederland en de (potentiële) arbeidsmarktervaring in het land van herkomst betreft, zijn de resultaten duidelijker. Beide variabelen zijn significant, maar geven een ander beeld dan wij geschetst hebben in onze verwachtingen.

Arbeidsmarktervaring in Nederland heeft een positief effect op zelfstandig ondernemerschap, en niet zoals wij voorspelden een negatief effect. Het feit dat arbeidsmarktervaring in Nederland een positief effect heeft op zelfstandig ondernemerschap kan te maken hebben met verworven kennis en vaardigheden die ook van belang zijn bij het onderhouden van een onderneming en in het bijzonder voor lokale bedrijfscontacten.



De (potentiële) arbeidsmarktervaring in het herkomstland heeft een negatief effect op zelfstandig ondernemerschap, en niet zoals wij voorspelden een positief effect. Een verklaring voor dit effect kan de relatief slechte operationalisatie van deze variabele zijn. In onze operationalisatie gaan we ervan uit dat iemand tussen het zesde levensjaar en de migratieleeftijd na de onderwijsjaren alleen fulltime betaalde arbeid heeft verricht; maar iemand kan onbetaald werk hebben verricht of jaren werkloos zijn geweest. Bovendien is het effect niet uitgesplitst naar verschillende leeftijdsgroepen, het kan zijn dat arbeidsmarktervaring in het herkomstland wel een negatief effect heeft bij 20-40 jarigen, maar niet bij 40-60 jarigen.

## Conclusie en discussie

Er zijn verschillende verklaringen waarom immigranten de uitdaging aangaan om zelfstandig ondernemer te worden. De hoofdvraag van dit onderzoek luidt: *“Welke determinanten zijn er voor zelfstandig ondernemerschap van immigranten?”*

Hierbij zijn factoren van sociaal kapitaal en van humaan kapitaal van belang. Wat humaan kapitaal factoren betreft, zijn onderwijsniveau, taalvaardigheid en arbeidsmarktervaring van belang. Een lage taalvaardigheid is een determinant voor zelfstandig ondernemerschap omdat er minder mogelijkheden zijn tot een baan in de loondienstsector.

Bij onderwijsniveau en arbeidsmarktervaring hebben we gekeken naar zowel herkomst- als bestemmingsland. Hoewel in eerdere studies op dit gebied geen eenduidige resultaten zijn te vinden, was onze verwachting dat onderwijsniveau en arbeidsmarktervaring van het herkomstland een positief effect heeft op zelfstandig ondernemerschap van immigranten in Nederland. Dat heeft te maken met de lagere waardering van diploma's uit minder ontwikkelde landen en onoverdraagbaarheid van arbeidsvaardigheden. Verder kan hierbij ook discriminatie op de arbeidsmarkt een rol spelen

Onze verwachting betreffende onderwijsniveau en arbeidsmarktervaring die opgedaan is in het bestemmingsland, is dat dit juist een negatief effect heeft op zelfstandig ondernemerschap. Deze verwachting was gebaseerd op het idee dat Nederlandse diploma's en werkervaring eerder leiden tot een baan in de loondienstsector vanwege de goede aansluiting.

Niet al onze verwachtingen blijken te kloppen. Partner blijkt geen significant effect op te leveren, evenals onderwijsniveau en taalvaardigheid. Een alternatieve verklaring dat onderwijsniveau, zowel in Nederland als in het herkomstland verkregen, niet aan onze verwachtingen voldoet kan zijn dat onderwijsniveau uit het herkomstland zorgt voor een laag- of niet-geschoolde baan in Nederland, terwijl onderwijs in Nederland en Nederlandse diploma's voorbereiden op een betere baan, maar door het discriminatie-effect komen juist deze Nederlands opgeleide immigranten niet aan een goede baan, dus kiezen ze zelfstandig ondernemerschap als optie om toch hun geleerde vaardigheden kwijt te kunnen.

Als antwoord op de hoofdvraag kunnen we stellen dat het sociale netwerk, de migrantengemeenschap en arbeidsmarktervaring significant goede determinanten zijn voor zelfstandig ondernemerschap.

De door ons gebruikte analyse is logische regressie, het lastige aan deze analyse is dat je van elke dummycategorie een variabele moet weglaten ter referentie. De keuze voor deze variabele kan onze resultaten enigszins beïnvloedt hebben. Van de acht hypothesen die we in dit onderzoek getoetst hebben, was het effect van slechts vier significant. Hierdoor kunnen we over de andere vier verwachtingen niet zoveel zeggen, en zal er in verder onderzoek naar opnieuw naar gekeken moeten worden. Aan te raden hierbij is een grotere dataset, of in ieder geval een dataset waar een groter percentage respondenten zelfstandig ondernemer is. Een score van 5,81% voor de onafhankelijke variabele is niet echt hoog.

Wat de kwaliteit van ons onderzoek betreft, verwachten wij een redelijke mate van validiteit (geldigheid van de interpretatie), omdat de data die wij hebben gebruikt verzameld zijn door middel van betrouwbare meetinstrumenten, namelijk vragenlijsten. De respondenten zijn willekeurig in een gestratificeerde steekproef getrokken uit het bevolkingsregister van een aantal grote steden. De vragenlijsten werden mondeling afgenomen, bovendien waren voor immigranten van Turkse en Marokkaanse afkomst zowel in het Turks respectievelijk Arabisch, vertaalde vragenlijsten als Nederlandse vragenlijsten beschikbaar. Echter de mogelijkheid tot het vóórkomen van sociaalwenselijke of onjuiste antwoorden kan niet uitgesloten worden. De betrouwbaarheid van de resultaten in ons onderzoek is moeilijker te beoordelen want er zijn in dit gebied nog weinig onderzoeken verricht.

De kwaliteit van de operationalisaties is niet bij alle variabelen even hoog. De onderwijsniveauvariabelen in Nederland en herkomstland hebben we gerecodeerd naar gelijke categorieën om vergelijken mogelijk te maken, maar dit draagt waarschijnlijk niet echt bij aan de betrouwbaarheid. Verder liepen we ook tegen beperkingen van de dataset aan, waardoor we de variabele ‘arbeidsmarktervaring in herkomstland’ zelf moesten construeren. Dit leverde uiteindelijk ook niet echt een kwalitatief goede operationalisatie op.

Andere beperkingen aan ons onderzoek zijn het ontbreken van duidelijke informatie over familie, bijvoorbeeld gezinsgrootte en het aantal thuiswonende kinderen. Ook over de vriendenkring ontbreekt veel informatie die noodzakelijk is wanneer je een goede netwerkanalyse wilt doen. Als laatste noemen we het ontbreken van informatie over de financiële draagkracht, waardoor we een aantal belangrijke pullfactoren in dit onderzoek

moesten laten liggen. Een suggestie ter verbetering is dan ook een dataset te gebruiken die meer en relevantere gegevens over immigranten bevat. Een andere interessante suggestie voor vervolgonderzoek kan zijn om ook de religie van immigranten mee te nemen in het model, en het percentage werklozen in een regio.

Kortom, dit relatief kleinschalige onderzoek geeft niet voldoende antwoord op de hoofdvraag, maar er zijn genoeg suggesties hoe dit in de toekomst bereikt kan worden.

## Literatuur

- Blau, Peter (1964). "Power and Exchange in Social Life. New York: Wiley.
- Borjas, George J. (1986) "The Self-Employment Experience of Immigrants." *Journal of Human Resources* 21: 485–506.
- Chiswick, B.R. (1978). 'The effect of Americanization on the Earnings of Foreign- Born Men'. *Journal of Political Economy*, Vol 86 (5): 897-921.
- Clark, K, and S. Drinkwater (2000), "Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales", *Labour Economics*, 7, pp. 603-628.
- Evans, M.D.R. (1989). "Immigrants Entrepreneurship: Effects of Ethnic Market Size and Isolated Labor Pool," *American Sociological Review*, Vol. 54(6): 950-962.
- Granovetter, M. (1973) The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78:1360-80
- Hechter, Micheal, and Satoshi Kanazawa. (1997) "Sociological Rational Choice Theory." *Annual Review of Sociology* 23:191-214.
- Le, A. T. (2000) "The Determinants of Immigrant Self-Employment in Australia" *International Migration Review* 34: 183-214
- Light, Ivan (1979) "Disadvantaged Minorities in Self-employment." *International Journal of Comparative Sociology* 20: 31-45.
- Light, Ivan, Georges Sabagh, Mehdi Bozorgmehr, and Claudia Der-Martirosian (1994) "Beyond the Ethnic Enclave Economy." *Social Problems* 41: 65-80.
- Meager, N., (1992) Does unemployment lead to self-employment?. *Small Business Economics* 4, pp. 87–103.
- Portes, A., Bach, R. L. (1985) *Latin Journey: Cuban and Mexican Immigrants in the United States*. Berkeley: Univ. Calif. Press. 387 pp.
- Sanders, Jimmy M. and Victor Nee (1996) "Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and the Value of Human Capital", *American Sociological Review* 61: 231-249.
- Shinnar, R. S., and C. A. Young (2008) "Hispanic Immigrant Entrepreneurs in the Las Vegas
- van Tubergen, F. (2005). "Self-employment of immigrants: A cross-national study of 17 Western societies" *Social Forces*, 84(2), 709-732.