

# Nieuwe impulsen voor etnisch ondernemerschap

**W**ie kent niet de Turkse groenteboer die Kees van Kooten in de jaren '80 op televisie neerzette. In schitterende Nederlandse volzinnen, maar met accent, trachtte deze groenteboer De Bie als Nederlandse klant wegwijs te maken in zijn winkel. Deze deed goed zijn best om langzaam te spreken en vooral geen moeilijke woorden te gebruiken. Niet in de gaten hebbend dat de groenteboer veel beter Nederlands sprak dan hijzelf.

Niet voor niets kwamen Van Kooten en De Bie met het voorbeeld van een allochtone groenteboer. De kleinschaligheid (detailhandel) en de miscommunicatie door culturele verschillen waren kenmerkend voor die tijd. Dat beeld is intussen behoorlijk veranderd. Gelukkig, want het succes van allochtonen in het economisch leven geeft voor een deel ook de mate van integratie in onze maatschappij weer.

Uit onderzoek blijkt dat etnische ondernemers een zeer heterogene groep vormen. Zowel in etnische achtergrond als in economische activiteiten. Dat gegeven maakt het ontwikkelen van beleid ter stimulering van etnisch ondernemerschap moeilijk. Het maakt de problemen per ondernemer zeer divers, dus zal op werkniveau maatwerk geleverd moeten worden.

## *Knelpunten wegnemen*

Vanuit de rijksoverheid wordt het etnisch ondernemerschap gestimuleerd op twee niveaus. Allereerst het algemene beleid om het ondernemersklimaat in Nederland te verbeteren. Daarbij gaat het om het verminderen van de administratieve lasten, het verzorgen van huisvesting, het vergemakkelijken van het vinden van financiers etc. Maatregelen die voor alle soorten ondernemers van belang zijn. De kans bestaat echter dat etnische ondernemers daar meer van kunnen profiteren. Neem als voorbeeld de administratieve lasten. Nederlandse ondernemers gaan in de praktijk gemakkelij-

ker om met alle regels die we in Nederland hebben ontwikkeld. Voor mensen met een andere culturele achtergrond is het vaak moeilijker om rekening te houden met zoveel gedetailleerde regels.

Ten tweede wordt ingespeeld op specifieke knelpunten waar etnische ondernemers mee te kampen hebben. Sommigen hebben daarmee duidelijk te maken. Ik wijs daarbij op gebrek aan professionaliteit en de oververtegenwoordiging in weinig perspectiefrijke branches. Het achterblijvende opleidingsniveau maakt het voor deze groepen moeilijk om de stap naar nieuwe klanten en markten te zetten. Ze richten zich vaak op hun eigen groep en zijn slecht vertegenwoordigd in externe netwerken. Allemaal kenmerken die de kans op slagen behoorlijk verlagen.

## *Convenant grote steden*

Het wegnemen van deze knelpunten is dus een hoge prioriteit van mijzelf, in samenwerking met vooral Roger van Boxtel. Gezien de diversiteit van de problemen en de kleinschaligheid van de meeste etnische ondernemingen moeten specifieke maatregelen uitgaan van een lokale maataanpak, dicht bij de praktijk. Daarom hebben we

eind 1999 met de 25 grootste steden in Nederland convenanten afgesloten om etnisch ondernemerschap te stimuleren. Daarin is afgesproken dat de steden op werkniveau begeleiding en advisering moeten organiseren, waarvoor diverse steden inmiddels mentoren hebben aangesteld. Zij zijn niet alleen beschikbaar voor begeleiding en advisering, maar ze moeten ook een proactieve rol spelen in het op gang brengen van lokale netwerken van of met etnische ondernemers. De inzet van deze mentoren moet voorkomen dat starters na enige tijd afhaken omdat ze niet weten hoe verder te gaan. Overigens gaan veel gemeenten verder dan het inzetten van zo'n mentor. Ook bij het vinden van geschikte huisvesting wordt assistentie verleend. Belangrijk is ook de hulp bij het aantrekken van voldoende kapitaal bij het starten van een onderneming. Soms stuiten ze hierbij op indivi-

**Juist de eerste stap is vaak de moeilijkste**



*Drs. Gerrit Ybema is staatssecretaris van Economische Zaken.*

Foto: Herman Wouters



dule knelpunten, zoals een gering eigen (familie-) vermogen of een gebrekkige kennis over financiële dienstverlening. Vaak zijn deze knelpunten generiek van karakter en hangen ze samen met de kenmerken van kredietverlening aan startende ondernemers: kleine kredieten met hogere risico's en geringe zekerheden. Voor banken geldt dat de rentabiliteit van kleine kredieten zeer laag is. Voorts kunnen banken de risico's van nieuwe ondernemingen vaak moeilijk inschatten. Veel starters ontberen bovendien voldoende zekerheden. Dit leidt ertoe dat banken zeer terughoudend zijn in hun kredietverlening aan ondernemers, waaronder ook etnische ondernemers.

#### Extra duwtje

Daarnaast wordt gewerkt aan het verbeteren van de toegankelijkheid van diverse instellingen, zoals Kamers van Koophandel, Belastingdienst, gemeenten en provincies. Vaak zijn starters met een etnische achtergrond niet bekend met instellingen en al zeker niet met hun regels. Andersom weten deze instellingen vaak weinig van de wijze van werken van etnische ondernemers. Door miscommunicaties gaat veel informatie voor etnische ondernemers verloren. Een goed voorbeeld is de Kamer van Koophandel. De Kamers van Koophandel hebben als basistaak het bevorderen van de economische belangen in hun regio. Een onderdeel van deze basistaak is het geven van voorlichting en advies aan startende ondernemers. De Kamers van Koophandel van de vier grote steden hebben een plan van aanpak opgesteld om de dienstverlening aan

ondernemers van etnische afkomst zodanig in te richten dat deze doelgroepen goed worden bereikt. Daarnaast willen deze Kamers klankbordgroepen van etnische ondernemers gaan vormen om deze doelgroep beter bij de activiteiten van de Kamers te betrekken. Ook de belastingdienst heeft beleid ontwikkeld om de communicatie met en de dienstverlening aan allochtone belastingbetalers te optimaliseren.

Een mooi voorbeeld van specifieke ondersteuning is het zogenaamde besluit bijstandsverlening zelfstandigen. Personen die een uitkering op grond van de Algemene Bijstandswet ontvangen en met een eigen bedrijf willen beginnen, kunnen een beroep doen op dit besluit. Het inkomen dat uit het bedrijf wordt genoten kan met deze regeling gedurende 36 maanden worden aangevuld

tot de bijstandsnorm. En voor noodzakelijke investeringen kan een krediet worden verstrekt van maximaal zestigduizend gulden. Ik vind dit zelf een erg mooi instrument, omdat het mensen net dat extra duwtje kan geven om een bedrijf te starten. Want juist die eerste stap is een moeilijke.

#### Diversiteit

Dit beleid op verschillende bestuursniveaus werpt zeker zijn vruchten af. In de afgelopen tien jaar is het aantal allochtone bedrijven meer dan verdubbeld! Het aantal starters onder allochtonen is zelfs nog sterker gestegen. Vooral de laatste twee jaar is duidelijk sprake van een explosieve stijging. Van belang is ook dat de diversiteit van ondernemingen is toegenomen. Men is in steeds meer verschillende branches actief. Ook het aantal netwerken voor etnische ondernemers is fors uitgebreid. Hoewel een volgende stap wel gezet moet worden: vaak bestaat het netwerk uit ondernemers uit de eigen etnische kring. Zo bestaan in Den Haag meerdere allochtone netwerken naast elkaar. Op de resultaten van de inzet van mentoren moeten we nog even wachten. Daarvoor zijn ze nog niet lang genoeg bezig.

We hebben dus nog geen volledig overzicht van de resultaten van het beleid dat we vanaf 1998 hebben gevoerd. Dat neemt niet weg dat de eerste resultaten zoals beschreven uitstekend zijn en ik ben er dan ook van overtuigd dat we aan het einde van deze regeringsperiode kunnen concluderen dat we het etnisch ondernemerschap een nieuwe impuls hebben gegeven. ♦

