



UvA-DARE (Digital Academic Repository)

Ghanaian entrepreneurship

First-generation Ghanaian entrepreneurs in the Netherlands

Yeboah, D.A.

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):

Yeboah, D. A. (2017). Ghanaian entrepreneurship: First-generation Ghanaian entrepreneurs in the Netherlands.

General rights

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Disclaimer/Complaints regulations

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.

Dutch Summary

Achtergrond informatie

In de afgelopen decennia heeft er in Nederland een stijging plaatsgevonden van het aantal migrantenondernemers, vooral van niet-westerse afkomst, wat tevens heeft geleid tot een toename van wetenschappelijk onderzoek naar migrantenondernemerschap. In 2013 waren er ongeveer 1.117.000 zelfstandigen in Nederland. Een groot deel hiervan zijn zelfstandig zonder personeel (zzp-ers). Aan het eind van 2013 waren er naar schatting 800.000 zzp-ers in Nederland. Hiervan waren 82 procent van Nederlandse afkomst, 10 procent migrantenondernemer van westerse origine, en de resterende 8 procent omvatte migrantenondernemers van niet-westerse afkomst. Het aandeel zelfstandigen van Nederlandse herkomst op de arbeidsmarkt is gestegen van 12 procent in 2001, tot 14 procent in 2013. Ook het aandeel van zelfstandige migrantenondernemers van niet-westerse origine op de totale arbeidsmarkt is in die periode gestegen, al was deze toename gematigder; van 9.1 procent in 2001 naar 10.4 procent in 2013. Tevens is het observeerbaar dat het aantal en dus ook het aandeel niet-westerse migrantenondernemers minder stabiel en kwetsbaarder voor cyclische veranderingen is.

Migrantenondernemingen zijn in Nederland vooral te vinden in stedelijke gebieden, voornamelijk binnen de Randstad. De aanwezigheid van deze ondernemingen in buurten met hoge concentraties immigranten, in de grote steden in de Randstad (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht), heeft geleid tot visuele veranderingen in de stedelijke omgeving en het straatbeeld.

Recentelijk is gebleken dat niet enkel migranten uit Suriname, de Nederlandse Antillen, Turkije en Marokko – de zogenoemde ‘traditionele groepen’ – ondernemingen hebben opgezet in Nederland, maar dat ook de zogenoemde ‘nieuwkomers’ – immigranten van andere niet-westerse landen – opgekomen zijn als ondernemers. Deze groep omvat Egyptenaren, Ghanezen, Somaliërs, Iraniërs, Afghanen en Irakezen. In deze dissertatie is het ondernemerschap van eerstegeneratie Ghanese migranten in Nederland onderzocht.

Het onderzoek naar migrantenondernemerschap in Nederland werd vooralsnog gedomineerd door een sociaal wetenschappelijk perspectief dat de (werkelijke of veronderstelde) etno-culturele karakteristieken van de populatie immigranten benadrukt. Op basis van deze eenzijdige aanbodsijde benadering, die focust op de migrantenondernemers, wordt beargumenteerd dat immigranten een bepaald ‘etnisch

voordeel' genieten om een 'etnische onderneming' op te starten en te in stand te houden. Een zodanige beperkte benadering, gebaseerd op etno-culturele karakteristieken en processen van de traditionele migrantengroepen, neigt ernaar immigrantengroepen als cultureel homogeen te beschouwen en gaat ervan uit dat de meesten, al dan niet allen, hetzelfde traject van incorporatie volgen. Deze benadering verzuimd daarnaast belangrijke aspecten, zoals de politieke en economische omstandigheden waarin de migrantenondernemer handelt, in beschouwing te nemen. Dit onderzoek naar de Ghanese migrantenondernemers heeft een breder perspectief gehanteerd waarbij persoonlijke karakteristieken en hulpbronnen, de kansen voor ondernemers en het institutionele kader en beleid dat ondernemerschap faciliteert en ondersteunt in acht werden genomen.

Ghanese immigranten zijn in Nederland geregistreerd als niet-westers. Hoewel ze daardoor zijn gevoegd bij de 'traditionele groep' niet-westerse migranten bestaan er wel degelijk verschillen met de Surinaamse, Turkse en Marokkaanse migranten betreffende de timing en het proces van migratie, de hulpbronnen en socio-cultureel verwantschap. Deze verschillen maken dat Ghanese migranten in Nederland een interessante groep zijn om migrantenondernemerschap te onderzoeken.

Onderzoeksvragen en methodologie

Dit onderzoek beoogde te definiëren hoe deze verschillen het ondernemerschap van Ghanese heeft beïnvloed in Nederland. Er is diepgaand onderzoek gedaan naar hoe de eerstegeneratie Ghanese migrantenondernemers in staat zijn geweest de kansen voor ondernemingen in Nederland te exploiteren.

Het onderzoek heeft zich voornamelijk gericht op het microniveau, namelijk de ondernemers zelf en de hulpbronnen die zij bezitten die hen in staat hebben gesteld een eigen bedrijf te beginnen. Ook is in acht genomen dat eerstegeneratie Ghanese migrantenondernemers ingebed zijn in het bredere economische en institutionele kader van Nederland dat zowel de ondernemingen als de economische sectoren waarbinnen zij opereren, beïnvloedt. Derhalve hanteert dit onderzoek de 'mixed embeddedness' benadering. Deze benadering beschouwt het samenspel van de eigenschappen van de individuele ondernemer en de 'kansenstructuur' en de institutionele setting. Extra aandacht is besteed aan *hoe* de groep eerstegeneratie Ghanese migranten is ingebed in sociale netwerken, en *hoe* dit hun ondernemerschap heeft beïnvloed. Het onderzoek heeft de opkomst en dynamiek van eerstegeneratie Ghanese migrantenondernemers bestudeerd in voornamelijk Amsterdam, Rotterdam en Den Haag, waar het grootste deel van de Ghanese bevolking in Nederland zich bevindt. Het aantal Ghanese immigranten in Nederland – zowel de eerste generatie als de tweede generatie – betrof 21.900 in 2012, waarvan 62 procent tot de eerste generatie behoorde.

Ghanese immigranten zijn de tweede grootste groep afkomstig uit sub-Sahara Afrika in Nederland, na Somalische immigranten (23.900 in 2012).

Deze dissertatie heeft allereerst besproken hoe eerste generatie Ghanese migrantenondernemers hun 'human capital' hebben gebruikt om een onderneming in Nederland op te zetten. Vervolgens zijn de financiële bronnen (zowel formeel als informeel) bestudeerd, die door de Ghanese immigranten zijn gebruikt om hun onderneming op te richten. Ook de informele en formele netwerken waarin de eerste generatie Ghanese migrantenondernemers zijn ingebed, zijn onderzocht; *hoe maken de Ghanese ondernemers gebruik van hun 'social capital'?*

Op een meer abstract niveau heeft dit onderzoek gepoogd om te onderzoeken of Ghanezen hebben kunnen profiteren van het tijdperk van de industrialisatie, door nieuwe marktsegmenten binnen te dringen en juist de 'traditionele', laagwaardige activiteiten zoals kleinhandel, groothandel, catering en horeca, die lagere instapniveaus hebben en minder vaardigheden vereisen, te verlaten.

Er is gebruik gemaakt van een kwalitatieve methodologie om de onderzoeksvragen te beantwoorden en de 'matching' processen tussen hulpbronnen en kansen, en de relaties hiertussen, in kaart te brengen en te verklaren. Het onderzoeksproject is gebaseerd op interviews met 84 eerste generatie Ghanese ondernemers. De ondernemers zijn tussen 2005 en 2012 geïnterviewd. In eerste instantie heb ik ondernemers geïnterviewd die hun onderneming zijn gestart voor (en tot en met) 2006. In 2010 is het onderzoek, na een onderbreking, opnieuw opgestart, en vanaf 2010 zijn eerste generatie Ghanese migrantenondernemers geïnterviewd die hun onderneming tussen 2007 en 2012 zijn opgestart. In beide interviewrondes zijn de enquête en de introductiebrief persoonlijk overhandigd. Sommige ondernemingen, waarvan ik de eigenaren in 2006 heb geïnterviewd, heb ik in 2011 nogmaals bezocht om te ondervinden of er significante veranderingen hadden plaatsgevonden in de activiteiten van de onderneming, de grootte van de onderneming, de locatie van de onderneming etc. In 2013 zijn bijna alle ondernemingen opnieuw bezocht om te onderzoeken of ze nog steeds bestonden en daarnaast om kennis te nemen van de stand van zaken ten tijde van de economische crisis. Door dit alles heeft het veldwerk in totaal zeven jaar geduurd. Het voordeel van dit longitudinale aspect was dat het mij de mogelijkheid heeft geboden om te onderzoeken of Ghanese ondernemingen inderdaad na verloop van tijd ophouden te bestaan.

De interviews zijn voornamelijk afgenomen in Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en in enkele, kleinere steden in de Randstad (Haarlem en Heemstede). Informatie betreffende Ghanese ondernemers en de

locatie van hun ondernemingen is verkregen met behulp van Ghanese migrantenorganisaties in Amsterdam (RECOGIN en Sikaman), Den Haag (Ghanatta) en Rotterdam (Ghanirom). Het 'Statistical Package for the Social Sciences software' (SPSS) is gebruikt om de data die verkregen is via de 165 enquêtevragen, die verschillende variabelen betroffen zoals persoonlijke eigenschappen, hulpbronnen, economische omstandigheden en institutionele betrokkenheid en ondersteuning, op te slaan en te analyseren.

Bevindingen

Ghanese migratie naar Nederland, een vrij recent fenomeen, blijkt voort te komen uit individuele beweegredenen, veroorzaakt door interne 'push' factoren (gerelateerd aan ontwikkelingen in Ghana) en externe 'pull' factoren. De Ghanese migratie heeft zich voltrokken in twee fasen. De eerste fase heeft plaatsgevonden tussen 1974 en 1983, een periode waarin de wereld ernstige oliecrises heeft ervaren. De tweede fase betreft de jaren tussen 1983 en de vroege jaren '90. Dit betrof een periode waarin Ghana ernstige droogte en politieke instabiliteit ervoer, en waarin meer dan een miljoen Ghanezen werden gerepatriëerd vanuit Nigeria, wat leidde tot economische problemen in Ghana.

De meeste Ghanese immigranten wonen in het westelijke deel van Nederland. Van de geregistreerde Ghanese bevolking in Nederland, die totaal 21.900 personen omvat, woonde er in 2012 72 procent in het westelijke deel van het land. Amsterdam, de hoofdstad en tevens de grootste stad van Nederland, huist 52 procent van de geregistreerde Ghanese bevolking. Het wordt geschat dat tweederde van de Ghanese migranten die in Amsterdam wonen, woonachtig zijn in de Bijlmermeer, wat hen een aanzienlijke en vierde grootste niet-westerse etnische groep maakt in deze buurt. De grote Ghanese bevolking, voornamelijk ook in de Bijlmermeer, heeft verschillende winkelbedrijven opgericht, die onder andere Ghanese voedsel en andere Ghanese waren, Afrikaanse films en cd's en alcoholische dranken importeren en verkopen. Tevens bestaan er persoonlijke dienstenbedrijven zoals verschepping, reisbureaus, uitzendbureaus, kappers, kinderopvang en schoonheidssalons.

Een groot deel van de eerstegeneratie Ghanese migrantenondernemers bezit een groot 'human capital'. De ondernemers hebben aangegeven dat zij zelfstandig ondernemer zijn geworden omdat zij kansen hebben geobserveerd in bepaalde economische sectoren. Verschillende ondernemers zijn op diverse manieren nog steeds verbonden met Ghana, zo is het land bijvoorbeeld een bron van de producten die de ondernemers hier verkopen, een afzetmarkt voor bepaalde bedrijven en ook een plek voor bedrijfsinvesteringen.

Wat betreft 'human capital' heeft het onderzoek uitgewezen dat de respondenten die de Nederlandse taal zeer goed beheersen en het vloeiend spreken over het algemeen de respondenten zijn die al lange tijd in Nederland wonen. Het vermogen van de respondenten om hun Nederlandse taalvaardigheden te verbeteren, in combinatie met het goed beheersen van de Engelse taal (wat geldt voor de meesten) en het opleidingsniveau, heeft hen hoogstwaarschijnlijk een betere toegang geboden tot de Nederlandse economie/markt, en heeft ze waarschijnlijk in staat gesteld om een 'mainstream' bedrijf op te richten. Betreffende 'financial capital' is gebleken dat de meeste respondenten gebruik hebben gemaakt van informeel kapitaal om het bedrijf te starten. Anders gezegd hebben de ondernemers gebruikt gemaakt van geleend geld van vrienden en familie naast hun eigen kapitaal. De respondenten bleken voor een groot deel afhankelijk van hun pre-migratie 'human' en 'financial capital' om de bedrijven in Nederland op te richten, wat de ontwikkeling van het post-migratie 'human capital' heeft beperkt. Dit heeft de kans op toegang tot de Nederlandse 'mainstream' markt (datgene buiten de etnische markt) waarschijnlijk verkleind. De hulpbronnen die de immigranten bezaten in combinatie met de aanwezige bedrijfskansen (gefaciliteerd door de Nederlandse bedrijfswetten en bedrijfsbeleid) zijn essentieel geweest voor de immigranten en het opzetten van hun bedrijf. Dit toont dat er dus meer sprake is van een 'pull' dynamiek, in plaats van overheersende 'push' factoren. Met betrekking tot 'social capital' heeft het onderzoek getoond dat de eerstegeneratie Ghanese migrantenondernemers gebruik hebben gemaakt van transnationale, informele sociale netwerken. De empirische resultaten hebben uitgewezen dat ongeveer de helft van de respondenten betrokken is bij transnationale economische activiteiten met Ghana. Alle resultaten tonen dat de eerstegeneratie Ghanese migrantenondernemers meer hebben vertrouwd op hun informele sociale netwerken om hun onderneming op te zetten, de onderneming te runnen, en investeringen in zowel Nederland als Ghana te genereren.

Het lijkt vergezocht om een significante vergelijking te maken tussen de Ghanese respondenten en de voormalige gastarbeiders. Echter, het kan gesteld worden dat het relatief hoge 'human capital' en de sterke Engelse vaardigheden, de eerstegeneratie Ghanese migrantenondernemers meer ondernemingskansen hebben opgeleverd in vergelijking met de gastarbeiders.

De meeste eerstegeneratie Ghanese ondernemers hebben zich gevestigd in de laagwaardige, stagnerende en dienstenactiviteiten, ondanks dat ze hoog opgeleid zijn. Deze activiteiten hebben meestal een lagere economische 'overlevingskans' dan cognitief-culturele economische activiteiten. De meesten hebben echter laten weten dat zij zelf voor een zelfstandige onderneming gekozen hebben vanwege de kansen op succes. Deze Ghanese casus heeft de veronderstellingen ontkracht dat migranten met een hoge mate van 'human capital' beter gepositioneerd zijn om een bedrijf te starten in de post-industriële hoogwaardige

economische sectoren, of dat zij meer betrokken zijn in cognitief-culturele economische activiteiten. Het gebrek aan transparantie van de kansenstructuur zou bijgedragen kunnen hebben aan deze specifieke sectorale oriëntatie.

Concluderende opmerkingen

Het analyseren van de opkomst en de dynamiek van deze nieuwere groep ondernemers kan bijdragen aan de verbreding van de perspectieven op migrantenondernemerschap, die nu nog voornamelijk beperkt zijn tot de trajecten van de 'traditionele' groep migrantenondernemers. Toen de Ghanese migranten zich in de jaren '90 in Nederland vestigden, een periode waarin de Nederlandse economie een enorme groei doormaakte na een tijdperk van de-industrialisatie, bezaten zij andere hulpbronnen en verkregen zij andere kansen dan de 'traditionele' groep migranten. Dit kan ertoe geleid hebben dat het traject richting Ghanees ondernemerschap verschilt van het eerstegeneratie migrantenondernemerschap van Surinamers, Antillianen, Marokkanen en Turken.

Dit onderzoek hoopt andere onderzoekers aan te sporen nieuw onderzoek te doen naar migrantenondernemerschap, en tevens de algemene conclusies van bestaand onderzoek te herzien. Men zou aandacht moeten besteden aan het vergroten van het 'human capital' van (de nog komende) migrantenondernemers. Tevens zou men beleid moeten overwegen dat zich inzet voor het verbeteren van de formele sociale netwerken. Dit kan de voor immigranten de capaciteit vergroten om toegang te krijgen tot formele hulpbronnen en de kansenstructuur, zonder enige beperkingen. Dit kan hen dan in staat stellen bedrijven op te richten met een groot groeipotentieel en een grote economische 'overlevingskans', in plaats van dat de ondernemers terecht komen in de traditionele groot/kleinhandel en cateringsector die beiden gekenmerkt worden door een erg lage economische 'overlevingskans'. Zij die onderzoek zullen doen naar migrantenondernemerschap zullen het fenomeen ook moeten contextualiseren, en herdefiniëren wat het succes van een migrantenonderneming precies omvat.