

Vluchtelingen als ondernemer: potentieel, realisatie en hindernissen

Wauters, B. & Lambrecht, J. (2006). *Zelfstandig ondernemerschap bij asielzoekers en vluchtelingen*. Brussel: Studiecentrum voor Ondernemerschap (SV0), EHSAL-K.U. Brussel.

Het aantal vluchtelingen in westerse landen is de voorbije decennia toegenomen. De integratie van vluchtelingen in de nieuwe samenleving wordt dikwijls als problematisch ervaren, zowel door de oorspronkelijke bevolking als door de vluchtelingen. Beleidsmakers kunnen door meer aandacht te besteden aan ondernemerschap bij vluchtelingen twee vliegen in één klap slaan. Enerzijds kan het de integratie van vluchtelingen in de samenleving stimuleren. Anderzijds kan het een bijdrage zijn tot een stijging van de lage graad van nieuw ondernemerschap in België. Vluchtelingen zijn hun land ontvlucht om humanitaire redenen. Ze kennen andere problemen als zelfstandig ondernemer dan migranten. Een aparte analyse van het zelfstandig ondernemerschap bij asielzoekers en vluchtelingen verdient dan ook aanbeveling. Nochtans is een dergelijke analyse nog maar zelden uitgevoerd. Dit artikel beantwoordt vier onderzoeksvragen: (1) bestaat er interesse voor zelfstandig ondernemerschap bij asielzoekers, (2) hoeveel vluchtelingen zijn als zelfstandige actief en hoe ziet hun inkomenssituatie eruit, (3) welke moeilijkheden ondervinden vluchtelingen-ondernemers en (4) hoe kunnen een aantal moeilijkheden weggewerkt worden?

Methodologie

We gebruikten drie werkwijzen om de onderzoeksvragen te beantwoorden. Ten eerste hebben we een vragenlijst afgenomen in de onthaalbureaus

voor nieuwkomers in Vlaanderen om de interesse van asielzoekers en vluchtelingen voor het zelfstandig ondernemerschap te meten. Sinds vorig jaar moeten zij daar verplicht passeren in het kader van het inburgeringstraject. Een korte vragenlijst met gesloten vragen in de taal van de respondenten werd in mei en juni 2005 voorgelegd. Uiteindelijk hebben 462 nieuwkomers de vragenlijst ingevuld, waarvan 232 asielzoekers en vluchtelingen, 221 immigranten, vooral gezinsherenigers, en nog enkelen met een onbekend statuut.

Ten tweede hebben we, om een idee te krijgen van het aantal vluchtelingen-ondernemers en hun inkomsten, een beroep gedaan op de databanken van het Rijksinstituut voor de Sociale Verzekeringen der Zelfstandigen (RSVZ). Iedere zelfstandige in België wordt opgenomen in die databanken. We konden beschikken over de gegevens van vluchtelingen van 1997 tot en met 2003. Een van de gegevens uit de databanken heeft betrekking op

de inkomsten van de zelfstandige vluchtelingen. De inkomsten zijn gelijk aan de bruto bedrijfsinkomsten verminderd met de bedrijfsuitgaven en bedrijfslasten en met de eventuele bedrijfsverliezen. De

inkomsten hebben steeds betrekking op het refertejaar. Dit is het derde jaar dat voorafgaat aan het jaar waarin sociale bijdragen moeten worden betaald. Sociale bijdragen die worden betaald in het teljaar 2003 zijn dus gebaseerd op de inkomsten in het refertejaar 2000. Zelfstandigen in bijberoep zijn niet opgenomen in de inkomensanalyse, omdat hun inkomsten lager kunnen liggen dan de inkomsten van zelfstandigen in hoofdberoep. Zelfstandigen met een negatief inkomen zijn evenmin weerhouden.

Er dient wel enig voorbehoud gemaakt te worden bij deze analyse. Zo hebben we uiteraard alleen gegevens over de formele activiteiten van vluchtelingen, niet over de activiteiten in de informele economie. Vluchtelingen die de Belgische nationaliteit verworven hebben, zijn evenmin terug te vinden in de databestanden. Door de invoering van de zogenaamde snel-Belg-wet in 2000, waardoor men sneller en makkelijker Belg kan worden, zijn heel wat erkende vluchtelingen de laatste jaren Belg geworden. Zij staan in de RSVZ-databanken niet meer geregistreerd als vluchteling.

Ten derde hebben we een kwalitatief onderzoek opgezet. Er werden in een voorbereidende fase acht adviseurs (van vijf instanties) die zich bezig houden met allochtoon ondernemen geïnterviewd. We hielden daarna diepgaande interviews met zeventien asielzoekers (vijftien praktijkgevallen) met een eigen onderneming of met concrete plannen daartoe. Er werd gewerkt met een halfgestructureerde vragenlijst. Deze praktijkgevallen werden opgespoord via informatie bezorgd door adviseurs allochtoon ondernemen, via artikels in kranten en tijdschriften en via de zogenaamde sneeuwbal-

techniek waarbij aan elke geïnterviewde werd gevraagd om namen door te geven.

Bestaat er interesse voor zelfstandig ondernemerschap bij asielzoekers en wat zijn hun motieven?

De resultaten van de enquête tonen dat er bij asielzoekers en vluchtelingen duidelijke interesse bestaat om zelfstandig ondernemer te worden. Ongeveer 36% van hen verklaart deze optie 'zeker en vast' of 'veeleer wel' te overwegen. Hun voornaamste drijfveren voor het zelfstandig ondernemerschap zijn een betere integratie in de samenleving en de gepercipieerde aangename aspecten van ondernemerschap (winstgevend activiteit en eigen baas zijn). Op dit laatste punt verschillen ze niet zo heel veel van Belgische ondernemers. Asielzoekers willen vooral actief worden in de handel of de horeca. De voornaamste hindernissen volgens asielzoekers die willen starten, zijn het gebrek aan kapitaal en het onvoldoende kennen van de taal. Asielzoekers die het zelfstandig ondernemerschap uitsluiten, verwijzen vooral naar de moeilijkheidsgraad van ondernemerschap voor vluchtelingen en de onzekerheid over hun toekomst.

We hebben via een verklarend model onderzocht welke asielzoekers meer zin hebben om met een eigen zaak te starten. Het demografische model blijkt op te gaan voor deze doelgroep. Dit wil zeggen dat asielzoekers van wie familieleden een eigen zaak hebben, die zelf in hun land van herkomst een eigen zaak hadden en die man zijn meer kans hebben om zelfstandige te worden (tabel 1).

Tabel 1.

Kansen op zin in ondernemerschap ('zeker en vast' of 'veeleer wel' overwegen) (in percentages) (cumulatief logit model)

(%)		Familie zelfstandige	Familie geen zelfstandige
Geen zelfstandige geweest	Man	44,52	26,81
	Vrouw	30,79	16,88
Zelfstandige geweest	Man	64,18	44,98
	Vrouw	49,83	31,19

Bron: Wauters en Lambrecht (2006)

Hoeveel vluchtelingen zijn als zelfstandige actief in België en hoe ziet hun inkomenssituatie eruit?

Op basis van de gegevens uit de databanken van het RSVZ schetsten we het profiel van de zelfstandige activiteiten van vluchtelingen. Het aantal vluchtelingen in België dat het statuut van zelfstandige heeft, is zeer gering. In 2003 waren er maar 152 zelfstandige vluchtelingen. Slechts 0,02% van alle zelfstandigen in België is vluchteling. Uitgedrukt ten opzichte van het totale aantal vluchtelingen in België is ongeveer 1,50% actief als zelfstandige, wat eveneens vrij laag is.

Als vluchtelingen een zelfstandige activiteit ontplooiën, dan doen ze dit vooral in hoofdberoep. Voorts heeft bijna de helft van hen zijn domicilie in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, zijn het vooral mannen, zijn ze tussen dertig en vijftig jaar oud, zijn ze vooral actief in de sector van de handel en de nijverheid en ambachten, en hebben ze hun zaak meestal al een aantal jaren (gemiddelde en mediaan bedragen twaalf jaar).

Qua inkomsten kan worden vastgesteld dat zelfstandige vluchtelingen systematisch minder verdienen dan andere zelfstandigen. Dit is het geval in alle sectoren. Dit wijst erop dat het verschil in inkomen niet enkel kan verklaard worden door een verschillende verdeling van de ondernemers over de sectoren. Binnen de groep van de zelfstandige vluchtelingen verdienen vrouwen minder dan mannen en stijgen de inkomsten naarmate de leeftijd stijgt. Inzake de verdeling van de inkomsten kan worden vastgesteld dat daar enige ongelijkheid is, maar dat deze niet sterk uitgesproken is (70% van de minst verdienende zelfstandige vluchtelingen heeft bijna de helft van de inkomsten van de zelfstandige vluchtelingen). Dit is vergelijkbaar met de inkomensongelijkheid van de totale beroepsbevolking in België. De inkomens van alle zelfstandigen in België zijn daarentegen veel ongelijker verdeeld dan die van zelfstandige vluchtelingen: 70% van de minst verdienende zelfstandigen bezit een derde van de inkomsten.

Welke moeilijkheden ondervinden asielzoekers?

Voor de analyse van de hindernissen gebruikten we een model met drie componenten: de kansen-

structuren, het menselijke kapitaal en eigenschappen van maatschappelijke groeperingen, en de maatschappelijk en institutionele omgeving. Het gaat met andere woorden over de marktmogelijkheden, de mate waarin men in staat is of in staat wordt gesteld om deze marktmogelijkheden te benutten en de invloed van de omgeving hierop.

We bespreken eerst de problemen met betrekking tot de marktmogelijkheden. Uit de interviews blijkt dat heel wat vluchtelingen met een eigen zaak starten omdat ze geen ander werk vinden. Ook bij de sectorkeuze worden vaak negatieve motieven aangehaald. Men kiest dan een sector waarin het niet moeilijk is om te starten of waarin andere vluchtelingen succesvol zijn. Dit is een gevolg van de moeilijke toegang tot gereglementeerde beroepen (moeilijke erkenning van diploma's), het ontbreken van startkapitaal en het geringe gebruik van relevante netwerken. Hoewel de vluchtelingen expliciet ook op Belgische klanten mikken, slagen ze er maar in beperkte mate in om hen te bereiken. De locatie van de zaak, nochtans belangrijk, wordt veelal door het toeval bepaald. Als vluchtelingen een zaak overnemen, dan is dat haast altijd van een andere allochtoon. Meestal wordt ook de rechtsvorm van de zaak overgenomen. Over het algemeen zijn vluchtelingen daar niet goed over geïnformeerd.

Een tweede aspect is het menselijk kapitaal en de sociale netwerken. Vluchtelingen hebben heel moeilijk toegang tot krediet bij de grote banken. Om kapitaal te verwerven voor het opstarten van een eigen zaak, doen ze een beroep op familie en vrienden (zowel in België als in hun land van herkomst) en op instellingen die microkrediet verlenen. Van het bestaan van deze instellingen raken vluchtelingen maar via diverse omwegen op de hoogte. Er bestaat bij vluchtelingen meestal een bereidheid om zich bij te scholen via cursussen. Een nadeel is wel dat vluchtelingen wegens taalproblemen pas later of niet volwaardig aan die cursussen kunnen deelnemen. Talenkennis is inderdaad een belangrijk element voor ondernemers. Vluchtelingen vinden eveneens moeilijk de weg naar adviesinstanties. Nochtans zijn diegenen die uiteindelijk advies vragen daarover zeer tevreden. Vaak vragen vluchtelingen raad aan mensen uit hun eigen beperkte etnische netwerk. Deze informatie is niet altijd correct.

Tot slot staan we nog even stil bij hindernissen uit de maatschappelijke en institutionele omgeving. Administratieve en andere regels zijn voor vluchtelingen-ondernemers een extra zware dobber, omdat ze niet vertrouwd zijn met de gebruiken en de bevoegde instanties terzake. Een aantal procedures is ook nodeloos ingewikkeld. De verplichting om een beroepskaart te hebben, maakt het voor onvankelijk verklaarde asielzoekers zo goed als onmogelijk om een eigen zaak uit te baten. De gehanteerde criteria (onder meer het economische nut van de zaak) zijn subjectief. Van de ambulante handel worden ook vluchtelingen uitgesloten, omdat men pas de vereiste leurerskaart kan bekomen na een legaal verblijf van tien jaar in België. De contacten met de externe omgeving lopen niet altijd van een leien dakje. Wegens vooroordelen over de kwaliteit en de herkomst van hun producten kunnen vluchtelingen-ondernemers niet alle potentiële klanten bereiken. Ook culturele verschillen, onder meer inzake hygiëne, spelen vluchtelingen soms parten.

Hoe kunnen deze moeilijkheden opgelost worden?

We formuleren zes beleidsaanbevelingen die ertoe moeten leiden dat asielzoekers en vluchtelingen minder hindernissen ondervinden bij het zelfstandig ondernemerschap. De aanbevelingen vormen één geïntegreerd geheel. Ten eerste moet er gezorgd worden voor een betere en snellere doorstroming naar advies- en opleidingsinstanties. We zien dat vluchtelingen niet of pas na heel wat omwegen bij adviseurs terecht komen. Al van bij de eerste contacten in België zou een infopakket (met toelichting over de formaliteiten en over waar men terecht kan waarvoor) moeten worden overhandigd worden aan asielzoekers. Er moet binnen het inburgeringstraject structurele aandacht zijn voor zelfstandig ondernemerschap. Om ook asielzoekers die buiten het inburgeringstraject vallen te bereiken, kunnen de OCMW's ingeschakeld worden.

Ten tweede zouden de mogelijkheden van microkrediet beter bekend moeten worden gemaakt en zou er meer transparantie bij beslissingen moeten zijn. Asielzoekers vinden moeilijk de weg naar microkredietinstellingen. Verder is het voor hen niet steeds duidelijk aan welke criteria ze moeten vol-

doen om microkrediet te bekomen, evenals binnen welke termijn ze een antwoord kunnen verwachten.

Ten derde stellen we voor om de beroepskaart af te schaffen en arbeidskaart C als voorwaarde te aanvaarden om te starten als zelfstandige. Het is nu voor onvankelijk verklaarde asielzoekers in de praktijk quasi onmogelijk om als zelfstandige te starten, omdat er nagenoeg geen beroepskaarten voor hen worden afgeleverd. Het is vaak onduidelijk welke criteria gebruikt worden. Het criterium 'economisch nut' is subjectief.

Ten vierde zouden voor asielzoekers en vluchtelingen dezelfde voorwaarden als voor Belgen moeten gelden voor het bekomen van een leurerskaart. De voorwaarde van tien jaar wettelijk verblijf in België sluit asielzoekers en vluchtelingen op korte en middellange termijn uit van ambulante handel. De ambulante handel vereist relatief weinig investeringen en is daardoor een geschikte sector voor asielzoekers en vluchtelingen, die vaak al hun bezittingen hebben moeten achterlaten.

Ten vijfde pleiten we voor een versoepeling van de evaluatie van beroepskennis door onder meer gebruik te maken van echte praktijktests. Asielzoekers ondervinden veel moeilijkheden om hun beroepskennis te bewijzen. Vaak hebben ze diploma's en andere bewijsstukken moeten achterlaten of bestaan deze niet. Bij gebrek aan formele bewijzen van beroepskennis komen ze terecht in sectoren die niet echt hun interesse en expertise wegdragen.

Tot slot dient er ook gewerkt te worden aan een meer positieve beeldvorming rond asielzoekers en vluchtelingen-ondernemers. Asielzoekers stoten soms bij klanten, leveranciers en adviseurs op vooroordelen die het uitbaten van een eigen zaak bemoeilijken. Positieve rolmodellen in het onderwijs, de media en in de opleidingen voor asielzoekers zelf kunnen bijdragen tot die positievere beeldvorming.

*Bram Wauters
Johan Lambrecht
Studiecentrum voor Ondernemerschap (SVO)
EHSAL-K.U. Brussel*