

## 5. SOCIAAL-CULTURELE KENMERKEN VAN DE CHINEZEN IN NEDERLAND

### 5.1 INLEIDING

In dit hoofdstuk zullen drie sociaal-culturele kenmerken van de groepering Chinese migranten in Nederland worden besproken, namelijk 'het tijdelijk verblijf en de gerichtheid op het thuisland', 'prestatiedrang' en 'solidariteit'. Het blijkt dat deze eigenschappen ook in een westerse maatschappij, die op haar beurt eveneens verandert, nog steeds van betekenis zijn en van invloed zijn op het handelen van de betrokken migranten in diverse sferen van het maatschappelijk leven. Een interessante vraag daarbij is, hoe deze kenmerken vervolgens tot uiting komen op het niveau van het etnisch ondernemerschap. De volgende aspecten zullen daarbij onder de loep worden genomen.

Tabel 5.1. Groepsspecifieke kenmerken mede in relatie tot het ondernemerschap

<b>Kenmerken</b>	<b>Algemene aspecten</b>	<b>Toegepast op etnisch ondernemerschap</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tijdelijk verblijf en oriëntatie op thuisland</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• geen bemoeienis met politiek van gastland</li> <li>• huwen binnen de eigen groep</li> <li>• in stand houden eigen taal</li> <li>• eigen scholen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• recruterende van personeel uit thuisland</li> <li>• investeren in thuisland voor oude dag</li> <li>• bereidheid geregeld te verhuizen</li> <li>• beschikbaarheid liquide middelen</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• prestatiedrang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• prestatiegerichtheid</li> <li>• opofferingsgezindheid</li> <li>• investeren in opleiding kinderen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• lange werkdagen</li> <li>• sparen</li> <li>• versterking rechtspositie</li> <li>• informatieverschaffing</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• solidariteit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• geen duurzame relaties met autochtone bevolking</li> <li>• familie staat centraal</li> <li>• onderlinge hulpverlening</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• netwerkorganisatie</li> <li>• morele verplichting werk te zoeken voor verwanten</li> <li>• geld lenen aan verwanten</li> <li>• regulering van concurrentie</li> </ul>

Aan de hand van een bespreking van deze elementen zal worden ingegaan op de betekenis van de drie onderscheiden eigenschappen, zowel in algemene zin als in

relatie tot het etnisch ondernemerschap. In dat verband zal ook duidelijk worden hoe de Chinese restaurateurs door de jaren heen gebruik hebben gemaakt van de aanwezigheid van een aantal etnische hulpbronnen en in voorkomende gevallen ook specifieke strategieën hanteerden.

## 5.2 ALGEMENE ORIËNTATIE OP HET THUISLAND

Zoals ook het geval is geweest bij verschillende andere migrantengroeperingen kwam het merendeel van de Chinese migranten aanvankelijk naar Nederland met de gedachte in dit land een carrière op te bouwen, de kinderen in staat te stellen een goede opleiding te volgen en later terug te keren naar het land van herkomst. Die houding bracht met zich mee dat men – zeker in de eerste fase – sterk gericht bleef op het thuisland.

Men richtte zich primair op de eigen kring, wat bijvoorbeeld ook tot uiting kwam in het gegeven dat het merendeel van deze migranten zich niet bemoeide met de politiek van het gastland en omgekeerd ook de overheid geen aanleiding zag bijzondere aandacht te schenken aan de groepering Chinezen in Nederland.

### 5.2.1 *Geen bemoeienis met politiek van het gastland*

In 1979 publiceerde de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR) het rapport *Etnische Minderheden*. In feite werd toen voor het eerst in een officieel rapport de mening verkondigd dat de meeste migranten die toentertijd in Nederland verbleven zich ook permanent in ons land zouden vestigen. In het tot dan toe gevoerde overheidsbeleid, dat uitging van het gegeven dat het bij het verblijf van migranten in Nederland om een tijdelijke aangelegenheid ging, was dit een nieuwe visie, die om aangepast beleid vroeg. De hoofdlijnen daarvan hielden in dat achterstanden moesten worden opgeheven, culturele gelijkwaardigheid diende te worden bevorderd en de relaties tussen minderheden en de autochtone Nederlanders moesten worden geoptimaliseerd (WRR, 1979). In de Minderheden Nota van 1983 is dit beleid vervolgens formeel vastgelegd.

In de periode 1983-1990 vielen bepaalde migrantengroepen onder het zogenaamde Minderhedenbeleid van de overheid. Vier ministeries waren daarbij betrokken, namelijk 'Binnenlandse Zaken', 'Volksgezondheid, Welzijn en Sport (voorheen WVC)', 'Justitie' en 'Sociale Zaken en Werkgelegenheid'. Migrantengroepen die onder het minderhedenbeleid vielen, hadden het voordeel dat de overheid zich voor hen inzette bepaalde achterstanden te reduceren. Initiatieven vanuit de desbetreffende groeperingen konden in principe financieel worden ondersteund.

Om als minderheidsgroepering te worden aangeduid, moest voldaan worden aan bepaalde voorwaarden. Een daarvan was dat de regering een bepaalde verantwoordelijkheid ten aanzien van een migrantengroepering droeg. Dit gold bijvoorbeeld voor de Marokkaanse of Turkse migranten, die naar Nederland waren gekomen om als gastarbeider te komen werken. Een andere belangrijke voorwaarde was, dat er sprake moest zijn van een achterstandspositie ten aanzien van de autochtone Nederlandse bevolking. De Chinezen voldeden aan geen van beide voorwaarden, vandaar dat zij in de Minderhedennota van 1983 niet als minderheidsgroepering waren opgenomen.

Een belangrijke reden voor het feit dat de Chinezen niet in het Minderhedenbeleid waren opgenomen, zou ook zijn dat de meningen over het wel of niet accepteren van een minderhedenstatus binnen de Chinese gemeenschap zelf nogal verdeeld waren. Met name onder personen van de eerste generatie bestond de vrees dat men met het aanvaarden van de minderhedenstatus gestigmatiseerd zou worden, in die zin dat men als migrantengroepering niet in staat zou zijn voor zichzelf te zorgen (Butter e.a., 1994:63). De Chinese migranten hebben zich altijd beschouwd als gasten en wilden, zolang zij voor zichzelf konden zorgen, liever geen beroep doen op bepaalde voorzieningen noch gebruik maken van bepaalde rechten. Hulp vragen leidt tot afhankelijkheid en daar schamen velen zich voor. Zelfredzaamheid staat bij hen dan ook hoog aangeschreven. Ook andere factoren kunnen in dat verband een rol hebben gespeeld. Zo is gewezen op de heterogene herkomst van de Chinese migranten, de afwezigheid van een specifieke koloniale of economische relatie met Nederland en de tot in de jaren tachtig heersende gedachte dat hun verblijf in Nederland van tijdelijke aard zou zijn (Blom & Romijn, 1981; Verweij, 1983).

Volgens Groenendijk (1987) zou de Nederlandse overheid altijd wel aandacht voor de Chinese bevolkingsgroep hebben gehad, maar had deze vooral een restrictieve achtergrond. De deskundigheid met betrekking tot de Chinese gemeenschap was vooral geconcentreerd bij de Directie Vreemdelingenzaken bij Justitie en bij de Centrale Recherche Informatiedienst (CRI). Het is niet ondenkbaar dat het overheidsbeleid met name vanuit die hoek sterk werd beïnvloed. Hoewel de Chinezen niet in het Minderhedenbeleid waren opgenomen, werd door de overheid wel onderkend dat de Chinezen op bepaalde terreinen in een achterstandspositie verkeerden. Tijdens de behandeling van het Actieprogramma Minderhedenbeleid in 1986 zegde de toenmalige minister van Binnenlandse Zaken, Rietkerk, toe dat er enkele faciliteiten voor de Chinese gemeenschap zouden worden gecreëerd. Besloten werd een onderzoek te laten verrichten naar de wenselijkheid om de Chinese groepering binnen het Minderhedenbeleid op te nemen.

In 1988 verschenen de resultaten van dit onderzoek, dat was uitgevoerd onder leiding van de onderzoeker F. Pieke. In zijn rapport deed hij geen uitspraak over de wenselijkheid om de Chinese groepering in het Minderhedenbeleid op te nemen. Wel wees hij op de eerder genoemde verdeelde visies hierover binnen de Chinese gemeenschap zelf. Volgens hem was het niet ondenkbaar dat de Chinese gemeenschap als gevolg van opname in het Minderhedenbeleid zou worden gestigmatiseerd door de meerderheid, hetgeen zou resulteren in een negatief zelfbeeld. Aldus “[...] zou een gelijkwaardige integratie in de meerderheidssamenleving voor lange tijd onmogelijk worden” (Pieke, 1988:108). Door “maximale gelegenheden te creëren het zelfhulp-systeem verder uit te bouwen” zou kunnen worden getracht de achterstandspositie van de Chinezen enigszins te verkleinen en stigmatisering te vermijden (Pieke, 1988:110). Hoewel de bevindingen van Pieke binnen de Chinese gemeenschap op de nodige kritiek stuitten, werden de door hem geformuleerde aanbevelingen door de meeste Chinese organisaties wel onderschreven. Deze hielden onder meer in dat de rechtspositie van het horecapersoneel moest worden verbeterd, dat er Chinese bejaardentehuizen moesten worden opgericht en dat het Chinese onderwijs moest worden ondersteund (Butter e.a., 1994).

Sinds 1990 heeft de centrale overheid een aantal taken afgestoten en wordt vooral door de lokale overheid geprobeerd de achterstandspositie van minderheden te reduceren. De landelijke overheid stelde bepaalde richtlijnen vast, maar de uitvoering diende te geschieden op een lager niveau. Van de migranten(organisaties) zelf werd verwacht dat men actief participeerde. Recentelijk is besloten dat voortaan één ministerie, namelijk VWS, zorg draagt voor het subsidiebeleid ten aanzien van landelijke migrantenorganisaties.<sup>1</sup> Integratie wordt vanaf dat moment centraal gesteld in het beleid.

Met betrekking tot de belangstelling voor politieke aangelegenheden vanuit de Chinese gemeenschap kan het volgende worden opgemerkt. Voor wat de leden van de eerste en een groot deel van de tussengeneratie betreft kan worden geconstateerd, dat er op individueel niveau geen of nauwelijks interesse bestaat voor ontwikkelingen die zich afspelen binnen de Nederlandse politiek. Dat is ook niet zo verwonderlijk aangezien het merendeel van degenen die tot deze categorieën behoren zich vooral heeft toegelegd op zijn werk in de horeca en bovendien geen of vrijwel geen Nederlands spreekt. Via kranten, video's en berichten van familie uit het moederland houden zij zich wel op de hoogte van de gebeurtenissen aldaar. Waar het gaat om

---

<sup>1</sup> Ministerie van WVC, Nota Investeren in integreren, maart 1994.

het gebruik maken van voorzieningen steunen zij vrijwel geheel op de voorlichting en hulp vanuit de Chinese zelforganisaties.

Leden van de tweede generatie, in het bijzonder degenen die een vervolgopleiding hebben genoten, blijken in het algemeen wel belangstelling te hebben voor politieke aangelegenheden. Niet alleen passief, maar ook actief, bijvoorbeeld door het volgen van kadertrainingen bij een politieke partij, geven zij blijk van hun betrokkenheid bij maatschappelijke en politieke ontwikkelingen in Nederland. In 1994 en 1995 volgden in totaal 12 jongeren een kadercursus van het CDA. Dat neemt niet weg dat ook bij deze categorie migranten de gerichtheid op het thuisland nog steeds aanzienlijk is. Velen van hen spreken nog Mandarijn of Kantonees en zijn in staat het nieuws uit het moederland te volgen. Duidelijke actieve betrokkenheid bij de landelijke politiek is wel te constateren bij enkele Chinese zelforganisaties. In het algemeen bestaan er goede contacten met de lokale en landelijke politiek.

### 5.2.2 *Huwen binnen de eigen groep*

De relatieve geslotenheid van de Chinese gemeenschap uit zich onder meer in de sfeer van sociale contacten. De leden van de eerste generatie Chinezen uit Hong Kong en de Volksrepubliek China onderhouden vooral contacten met personen binnen de eigen groepering. Hoewel er uitzonderingen zijn, vindt het grootste deel van de huwelijken binnen de populatie Chinezen van de eerste generatie plaats tussen mannen en vrouwen van Chinese afkomst. Groenendijk (1987) stelde medio de jaren tachtig vast, dat van de door hem onderzochte populatie naturalisanten met een Chinese naam 78% was gehuwd. Nog geen drie procent van deze gehuwde personen was getrouwd met een Nederlandse vrouw. Voorts werd geconstateerd, dat van de overige, niet-Chinese, gehuwde naturalisanten in dezelfde periode bijna 45% getrouwd was met een Nederlandse vrouw (Groenendijk, 1987:91).

Ook onder leden van de tussen- en tweede generatie is men vooral gericht op het zoeken van partners binnen de eigen kring. Relaties met niet-Chinese partners komen voor, maar blijven vooralsnog uitzonderlijk. Voor zover men elkaar niet kent van school of de studietijd, komt men elkaar tegen op feestjes en evenementen of tijdens kerkdiensten. Ook wordt men via de Chinese media of mondeling op de hoogte gehouden van disco-avonden of karaoke-bijeenkomsten die louter bestemd zijn voor Chinese jongeren. In de onderlinge omgang is het overigens van belang dat men zich verstaanbaar kan maken in het Mandarijn of Kantonees.

Veel Chinese ouders in Nederland vinden het belangrijk dat hun kinderen trouwen met een Chinese partner. Wie een Chinese partner huwt, kan binnen de gemeenschap rekenen op status en waardering. Het vinden van een geschikte partner is

overigens niet altijd eenvoudig. Veel ouders geven er namelijk de voorkeur aan dat hun kinderen huwen met partners uit de eigen, sterk op zichzelf gerichte kerngemeenschap. Een kerngemeenschap wordt gevormd door een aantal verwanten en vrienden die afkomstig zijn uit dezelfde thuisgemeenschap. De populatie Chinezen in Nederland kent een groot aantal van dergelijke kerngemeenschappen. Het ontstaan van dergelijke kerngemeenschappen is terug te voeren op de specifieke migratiegeschiedenis van de Chinezen volgens het principe van kettigmigratie. Deze kerngemeenschappen worden gedomineerd door een lineage.<sup>2</sup> Daarnaast treft men in de kerngemeenschappen ook personen aan die aan bepaalde leden van zo'n lineage zijn geparenteerd en een andere achternaam dragen. Voorbeelden van dergelijke kerngemeenschappen zijn de 'Wencheng Zhejiangers', met als dominante lineage de 'Woo', en de 'Nantau Kantonezen', die gedomineerd worden door de 'Man'-lineage. Als gevolg van de voorkeur voor het huwen met partners uit de eigen kerngemeenschap is een huwelijk tussen een Kantonees met bijvoorbeeld iemand uit Zhejiang niet gebruikelijk. De mogelijkheden om een partner te vinden binnen zo'n kerngemeenschap zijn echter weer gering. Op het trouwen met een partner uit de eigen lineage rust namelijk nog steeds een taboe, terwijl het aantal leden dat niet tot de dominante lineage van de kerngemeenschap kan worden gerekend, beperkt is (Pieke, 1988:49). Veelal gaat men er dan toch toe over een partner te zoeken uit een andere kerngemeenschap of uit de eigen taalgroep. Aangezien het netwerk van de ouders zich in de regel echter beperkt tot de eigen kerngemeenschap is het vaak lastig om een geschikte partner te vinden. Voor ouders en kinderen die niet behoren tot een hecht netwerk en minder binding hebben met de Chinese gemeenschap is het overigens minder problematisch wanneer een niet-Chinese partner wordt gehuwd.

### 5.2.3 *In stand houden van eigen taal*

De communicatie onder leden van de eerste generatie Chinezen in Nederland verloopt vrijwel uitsluitend in de eigen taal. Uit een onderzoek dat in 1990 is uitgevoerd onder 544 oudere Chinezen, bleek echter ook dat 24% van de ondervraagden geen Chinese tekst kan lezen, terwijl 34% daartoe in zeer geringe mate en 42% daartoe wel in staat is (CCRM, 1991). Aangezien veel oudere Chinezen uit Hong Kong en de Volksrepubliek China nauwelijks onderwijs hebben gevolgd, is dat ook niet zo verwonderlijk. Eenmaal in Nederland aangekomen waren er ook nauwelijks mogelijkheden om (vervolg)onderwijs te volgen; men moest zeer hard werken om het gezin

---

<sup>2</sup> Een lineage is een groep mannen die in hetzelfde dorp wonen en afstammen van dezelfde voorouder. Deze mannen dragen dezelfde achternaam. De oudste treedt als leider op.

te onderhouden. Het gevolg was dat men er ook nauwelijks aan toe kwam de Nederlandse taal te leren. Op oudere leeftijd is men dan ook nog vaak afhankelijk van anderen, met name de kinderen. Slechts twaalf procent van de ondervraagden had geprobeerd in Nederland onderwijs te volgen, maar in het algemeen heeft dat niet tot concrete resultaten geleid. Ruim vijftig procent spreekt dan ook helemaal geen Nederlands en ongeveer veertig procent spreekt slechts enkele woorden Nederlands. De meeste ouderen die in Nederland betaalde arbeid hebben verricht, zijn werkzaam geweest in de horeca (Rijkschroeff e.a., 1993).

Naast het feit dat men vanwege het vele werk geen gelegenheid had om Nederlands te leren, speelt ook mee dat de meeste ouderen indertijd het nut ervan niet inzagen. Het merendeel van hen speelde immers met de gedachte in de toekomst terug te keren naar het land van herkomst en als kok of ober hoefde men ook niet over (veel) kennis van de Nederlandse taal te beschikken. In de loop der jaren heeft een zeer groot aantal van hen alsnog besloten in Nederland te blijven. Velen hebben er achteraf dan ook spijt van dat zij altijd Chinees zijn blijven spreken en indertijd geen cursus Nederlands hebben gevolgd.

“Mijn moeder is nu 63 jaar oud. Ze heeft altijd het idee gehad om later naar haar geboortedorp terug te keren met mijn vader. Omdat alle kinderen zich nu in Nederland hebben gevestigd, twijfelt ze of ze wel terug zal gaan. Haar probleem is dat ze denkt in de toekomst niet met het gespaarde geld te kunnen rondkomen in Nederland. In het dorp in haar moederland zou dat wel heel goed lukken. Vanwege het geld dat ze heeft verdiend, zou ze ook aanzien hebben. Ik heb haar toen uitgelegd dat ze recht heeft op AOW. Daar had ze nog nooit van gehoord. Ze heeft wekenlang aan mij gevraagd wat dat precies is en of ze daar echt recht op had. Inmiddels heb ik haar daarvan wel overtuigd.”

De meeste Chinese jongeren kunnen zich nog steeds verstaanbaar maken in de moedertaal. Van huis uit zijn ze daarmee opgevoed. De mate waarin zij hun eigen taal beheersen, kan, afhankelijk van hun leeftijd of belangstelling daarvoor, verschillen. Een deel van hen spreekt de taal zeer goed, maar een aantal jongeren beheerst de taal in veel mindere mate. Opvallend is dan ook dat een aantal van hen op wat oudere leeftijd weer cursussen gaat volgen om zijn kennis van de moedertaal aan te vullen. Daarvoor zijn verschillende redenen aanwezig. In de eerste plaats kan het gaan om een algemene belangstelling. Men heeft een bepaalde kennis van de eigen taal, maar soms net niet voldoende om vlot te communiceren met anderen.

Een tweede reden kan zijn dat men zich realiseert dat de communicatie met de ouders, die slechts in de eigen taal kan plaatsvinden, meer kennis vereist. Gaat het in het eerste geval meer om een zich in sociaal opzicht gemakkelijker kunnen bewegen

in de eigen kring, in het tweede geval is de motivering ingegeven door het besef dat de ouders op een gegeven moment zorg behoeven.

Een derde drijfveer kan betrekking hebben op het feit dat de leden van de tweede generatie die een eigen zaak willen beginnen, bijvoorbeeld als advocaat of belastingadviseur, zich de taal eigen willen maken om beter zaken te kunnen doen met oudere Chinese klanten.

Een vierde motief kan zijn dat men na de studie wil werken in Hong Kong. Jongeren die weinig perspectief hebben op de Nederlandse arbeidsmarkt hopen daar wel aan de slag te komen.

Ten slotte speelt ook mee dat een goede beheersing van de eigen taal van belang is voor de eigen identiteit; men krijgt daardoor het gevoel meer tot de groep te behoren. Bovendien verleent het een bepaalde status. Zo kan men meedoen aan karaoke-avonden tijdens welke gezongen wordt in het Mandarijn of Kantonees. Aldus worden bijvoorbeeld de kansen om een geschikte partner te vinden binnen de eigen kring vergroot. Dat er veel waarde wordt gehecht aan het kunnen spreken in de eigen taal blijkt ook uit het bestaan van het grote aantal Chinese scholen in Nederland.

#### 5.2.4 *Onderwijs in eigen taal en cultuur*

De Chinese scholen nemen een belangrijk aandeel in van het totaal van de Chinese organisaties in Nederland. Het initiatief tot de oprichting van deze scholen komt voort uit het besef dat de Chinese jongeren, die worden groot gebracht binnen het Nederlandse onderwijssysteem, zullen vervreemden van hun ouders. Het zijn met name de vrouwen geweest die de oprichting van dergelijke scholen hebben gestimuleerd. Verschillende landelijke Chinese organisaties hebben zich bezig gehouden met het onderwijs in eigen taal en cultuur (OETC). In dat verband kunnen in het bijzonder worden genoemd:

- de Chinese Overseas Christian Mission (COCM), een interkerkelijke zendingsorganisatie die in 1967 in Amsterdam is ontstaan en een school voor OETC oprichtte;
- de algemene Chinese Vereniging (ACV), die is ontstaan in 1973 en een sterke binding heeft met de Volksrepubliek China. Deze vereniging heeft inmiddels 10 OETC-scholen in Nederland onder haar hoede;
- de in 1975 opgerichte Stichting Evangelische Missie onder Chinezen in Europa (SEMCE). In 1984 besloot deze stichting haar religieuze taken te scheiden van de maatschappelijke doelstellingen die zij eveneens nastreefde. Daartoe werd de stichting Chinese Cultuur, Recreatie en Maatschappelijk werk (CCRM) opgericht,



die onder andere verantwoordelijk is voor scholen in Rotterdam, Den Haag en Utrecht (Chung-v.d. Veen, 1990:4).

Een van de problemen waar men mee te maken kan krijgen, is bijvoorbeeld dat de kinderen die in Nederland opgroeien niet in staat zijn hun woordenschat, die betrekking heeft op een maatschappij waaraan de ouders nauwelijks deelnemen, in het Chinees mee te laten ontwikkelen. Zo is er geen Chinees equivalent voor een begrip als kinderbijslag (Chan-Lee, 1986:78). De deelname van Chinese kinderen aan het Chinese onderwijs is groot. De meeste scholen bevinden zich in de Randstad, maar dat betekent niet dat er elders in het land relatief minder behoefte zou zijn aan deze vorm van onderwijs. Uit een onderzoek van de SFLCON bleek dat er in 1990 ruim 3.000 Chinese kinderen aanvullend onderwijs volgden aan de Chinese scholen (Chung-v.d. Veen, 1990).

De Chinese scholen worden in de praktijk geconfronteerd met verschillende problemen. Voor de bekostiging van de scholen wordt geen subsidie verleend door de landelijke overheid. De kosten hiervoor worden dan ook gedekt door de inkomsten uit schoolgeld en inzamelingsacties. Voorts ontbreekt bij de bestuurders veelal deskundigheid met betrekking tot organisatie en beleid. Dat heeft uiteraard voor een groot deel te maken met het feit dat het werk door vrijwilligers wordt gedaan. Ten slotte vormt ook het werven van vakbekwame leerkrachten een probleem. Niettemin is men in staat deze scholen op eigen kracht in stand te houden.

Het onderwijs in de eigen taal en cultuur lijkt ook pedagogisch van belang te zijn. Dergelijk onderwijs blijkt een positieve invloed te hebben op de identiteitsontwikkeling van het kind. Verder wordt daardoor voorkomen dat er communicatieproblemen optreden tussen de kinderen en hun niet-Nederlands sprekende ouders en familieleden. Voorts speelt mee dat vaardigheid in de eigen taal de kans op een goede verwerving van het Nederlands vergroot (Westerman, 1986: 78).

### 5.3 ETNISCH ONDERNEMERSCHAP EN GERICHTHEID OP HET THUISLAND

Voorzover er bij de restaurateurs sprake was van contacten met de nieuwe omgeving, waren deze vooral functioneel: men onderhandelde met leveranciers, schreef zich in bij de Kamer van Koophandel of sprak met ambtenaren over een vestigingsvergunning. Personeel voor de restaurants werd gerecruteerd in het thuisland. De werknemers probeerden gedurende een aantal jaren zo hard mogelijk te werken en zoveel mogelijk geld te sparen met het doel in de toekomst zelf een eetgelegenheid te openen. Het geld dat de ondernemers in de loop der jaren verdienden, werd niet zelden geïnvesteed in het thuisland.

#### 5.3.1 *Recruteren van personeel uit het thuisland*

Kenmerkend voor de recrutering van het personeel is dat primair een beroep wordt gedaan op de menskracht die aanwezig is in het thuisland. Via het proces van kettingmigratie kwamen steeds meer migranten naar Nederland. Bij de verwanten in het thuisland creëert een dergelijk proces een bepaald beeld van de situatie in Nederland. In de eerste plaats gebeurt dat door middel van brieven en berichtgeving via de telefoon.

Een tweede moment waarop verwanten in het thuisland zich een beeld van de Nederlandse samenleving vormen, vindt plaats tijdens bezoeken van de migranten aan hun dorp. Vooral tijdens dergelijke bezoeken is de migrant geneigd een zo gunstig mogelijk beeld van zijn ervaringen te schetsen. Daarmee geeft hij aan dat hij gedurende zijn verblijf in Nederland, als werknemer of ondernemer, is geslaagd of met succes werkt aan een carrière (Pieke, 1988:13). Beoogd wordt immers om andere familieleden er toe over te halen ook naar Nederland te komen. Met het creëren van een positief beeld van de Nederlandse situatie bij de achterblijvers in het thuisland werd dus vooral het eigenbelang gediend. Primair gaat het daarbij om het zo laag mogelijk houden van de bedrijfslasten. In het verlengde daarvan spelen echter ook andere overwegingen een rol. Door als sponsor voor nieuwkomers op te treden, wordt ook de status van de reeds gevestigde migrant verhoogd. Een gevolg daarvan is weer dat de eigenaar van het restaurant een netwerk van van hem afhankelijke werknemers opbouwt, waardoor hij in staat is meer invloed uit te oefenen binnen de eigen kring.

Ten derde speelt een cultuurgebonden factor mee. In de regel zoekt men namelijk bij het vervullen van vacatures mensen die uit de eigen kring afkomstig zijn; bij voorkeur familieleden of verwanten dan wel mensen uit dezelfde regio of hetzelfde land. Wanneer het niet mogelijk is om mensen uit het thuisland te laten overkomen,

informeert men bij bevriende eigenaren in Nederland of zij nog geschikte personen kennen (Pieke, 1988:12).

### 5.3.2 *Investeren in het thuisland*

De meeste Chinezen die in de jaren zestig en zeventig zijn geëmigreerd, gingen ervan uit dat hun verblijf in Nederland van tijdelijke aard zou zijn. Men ziet zichzelf als een *sojourner*. Voor de betrokkene houdt dit in dat men in een relatief beperkte tijd probeert door hard te werken zo veel mogelijk geld te verdienen en te sparen om vervolgens met het verworven kapitaal weer terug te keren naar het thuisland. In Nederland komt men terecht in een bepaald netwerk, dat in stand wordt gehouden door het proces van kettigmigratie. De gerichtheid op het thuisland blijft gedurende het verblijf in Nederland sterk aanwezig. Zoals eerder opgemerkt zijn veel arbeidskrachten afkomstig uit bepaalde dorpen. Als gevolg daarvan bleven in de desbetreffende thuisgemeenschappen niet zelden alleen nog kinderen en oudere mensen achter (Pieke, 1988:14). Zo kon het gebeuren dat uit een dorp als San Tin, gelegen in de New Territories, ongeveer 90% van de mannelijke potentiële beroepsbevolking, maar ook veel vrouwen, naar Europa emigreerden om daar te werken in de horeca. Naar schatting een kwart van de bijna 4.000 bewoners van dit dorp vond in de jaren zestig werk in Nederland (Benton e.a., 1987:28).

Wanneer men het zich kan veroorloven, zoekt men de familie op in het thuisland, brengt er zijn vakantie door of treedt er in het huwelijk. Ook financieel wordt het dorp ondersteund. Enerzijds wordt geïnvesteed in onroerend goed, anderzijds worden sommen geld overgemaakt, bedoeld voor de verbetering van de infrastructuur van het dorp. Het laten bouwen van een huis gebeurde veelal met het doel er later, wanneer men gepensioneerd zou zijn, in te gaan wonen. Een aantal van hen is inderdaad teruggekeerd. Het besluit om op oudere leeftijd terug te keren naar het land van herkomst wordt niet zelden ingegeven door het feit dat de kinderen, die zijn opgegroeid in een westerse samenleving, niet meer geneigd zijn hun ouders in huis op te nemen. Overigens blijkt een aantal van deze retourmigranten na verloop van tijd toch weer terug te keren naar Nederland (Pieke, 1988:39). San Tin vormt overigens slechts één van de honderden dorpen van waaruit Chinezen naar Europa en andere werelddelen zijn vertrokken (Watson, 1979).

Als men al lange tijd in Nederland woont, vervaagt vaak het idee om ooit nog eens terug te keren naar het thuisland en de oude dag daar door te brengen. In de loop der jaren is men gewend geraakt aan de situatie in Nederland. Voor veel oudere Chinezen geldt dat de kinderen een belangrijke reden zijn om in Nederland te blijven. Ook de aanwezigheid van financiële en andere voorzieningen zijn redenen die

hen doen besluiten niet terug te keren naar het thuisland. Daarnaast heeft de overdracht van Hong Kong in 1997 er mede toe geleid dat migranten hebben besloten om niet terug te keren. Hoewel de emotionele band met de thuisgemeenschap blijft bestaan, kiest men er liever voor in Nederland te blijven.

### 5.3.3 *Bereidheid geregeld te verhuizen*

De bereidheid om geregeld te verhuizen naar een andere plaats was, vooral in de fase dat men bezig was een carrière op te bouwen, groot. In feite is het vaak een noodzakelijke voorwaarde om als lid van een migrantengroepering die zich sterk heeft geconcentreerd op de horecasector te kunnen overleven. Men zou dan ook kunnen stellen dat het geregeld verhuizen, zeker in de eerste periode van het verblijf in Nederland, inherent is aan het etnisch ondernemerschap bij de Chinese migranten.

Uit de in hoofdstuk 3 gepresenteerde overzichten betreffende de groei en spreiding van de Chinees-Indische restaurants in Nederland (zie tabel 3.1 en 3.2) kan worden opgemaakt hoe het aantal restaurants zich in de loop van enkele decennia heeft uitgebreid. Op grond daarvan kan ook worden vastgesteld dat er in de jaren zeventig en tachtig een verschuiving heeft plaatsgevonden over verschillende provincies en delen van Nederland. Veel werknemers stapten in de jaren zeventig na gemiddeld twee jaar op en gingen dan in een ander restaurant werken (Kagie, 1983: 26).

Wanneer gekeken wordt naar de achtergronden van deze verschuivingen kunnen verschillende patronen worden onderscheiden. In de eerste plaats vloeit deze geneigdheid om geregeld te verhuizen voort uit het motief om naar Nederland te emigreren en daar een carrière op te bouwen in de horeca. Reeds gevestigde restauranthouders laten verwanten overkomen met het doel hen te laten werken in hun restaurant en zodoende hun zaak verder uit te bouwen. Van zijn kant ziet de werknemer daarin een mogelijkheid kennis op te doen in het horecavak, geld te verdienen en te sparen met het doel te zijner tijd een eigen restaurant te beginnen. Als hij de omstandigheden mee heeft kan hij zijn ideaal verwezenlijken om ergens een bedrijf te starten. De lokatie is daarbij van ondergeschikt belang.

Een tweede verschuivingspatroon doet zich voor binnen het meer beperkte familieverband. Als de zaak na verloop van tijd goed draait en de kinderen volwassen zijn geworden, wordt gedacht aan expansie. Het zijn dan vooral de kinderen, behorend tot de zogenaamde tussengeneratie, die, met de hulp van de ouders, proberen een eigen zaak te beginnen. Voor zover mogelijk wordt er bij de keuze van de nieuwe vestigingsplaats in dergelijke gevallen wel rekening gehouden met onderlinge bereikbaarheid.

Een aantal van de in Nederland aanwezige Chinese migranten is op eigen gelegenheid geëmigreerd. Daarmee kan een derde patroon worden onderscheiden. In tegenstelling tot de categorie personen die via kettingmigratie in een min of meer bekende kring van familieleden en andere verwanten werden opgenomen, waren de migranten die op eigen gelegenheid arriveerden, vrijwel op zichzelf aangewezen. In het gunstigste geval konden dergelijke migranten voor langere tijd aan de slag in een restaurant, maar in de praktijk ging het meestal om kortlopende aanstellingen voor een paar maanden of weken. Soms werd men tussentijds ingezet in een restaurant van bevriende collega's van de eigenaar.

“Wij zaten in Utrecht met zijn vieren in een kamer. Twee van ons werkten in hetzelfde restaurant en twee anderen ieder in een ander restaurant. Wat ik me nog goed herinner, is dat we onze koffers altijd bijna gevuld klaar hadden staan. Je kon soms van de ene op de andere dag te horen krijgen, dat je naar een andere stad moest vertrekken. Er waren ook perioden bij dat je geen werk had. Dan hielpen we elkaar onderling. Je zat nooit zonder eten.”

Een vierde categorie personen die geregeld moesten verhuizen, bestond uit degenen die illegaal in Nederland of elders in Europa verbleven. Via vrienden of verwanten konden zij vanuit China of Hong Kong legaal emigreren naar een Europees land, bijvoorbeeld Frankrijk, om vandaaruit illegaal verder te trekken naar Nederland. Hun migratiepatroon was vaak sterk afhankelijk van de veranderingen in de wetgeving. Dergelijke wetwijzigingen konden soms tot vergaande geografische verplaatsingen leiden. Zo werd in 1987 de mogelijkheid geboden om in Italië op vrij eenvoudige wijze een verblijfsvergunning te verkrijgen. Gedurende de periode dat men illegaal in Italië verbleef, hoefde men slechts sociale premies te betalen, waardoor het in feite mogelijk was een verblijfsvergunning te kopen. Betrokkenen hoefden immers niet te bewijzen dat zij zich ook in dat land hadden gevestigd en bij een bedrijf in dienst waren. Een aantal Chinezen die illegaal in Nederland verbleven, heeft van die mogelijkheid gebruik gemaakt (Pieke, 1988: 16).

Een vijfde patroon van geografische verplaatsing is terug te voeren op economische overwegingen in tijden van crisis. Dergelijke verschuivingen zijn uiteraard ook kenmerkend voor perioden van expansie, maar hoewel het effect hetzelfde is, gaat het in economische slechte tijden om noodgedwongen en veel ingrijpender verplaatsingen. De crisis die zich in de jaren tachtig in Nederland heeft gemanifesteerd, heeft ertoe geleid, dat een aantal restauranthouders hun zaak moest sluiten. Voor zover men nog over enig kapitaal beschikte en de moed kon opbrengen elders opnieuw te

beginnen, was er een mogelijkheid in omliggende landen als Duitsland of België een zaak te openen. Een aantal van hen heeft dat ook gedaan.

#### 5.3.4 *Beschikken over liquide middelen*

Het uiteindelijke doel dat de meeste Chinese migranten voor ogen staat, namelijk het starten van een eigen onderneming, en de wijze waarop zij dat trachten te bereiken, brengt onder meer met zich mee, dat men vrijwel permanent over een hoeveelheid contant geld moet beschikken. Op het moment dat zich de mogelijkheid voordoet eigen ondernemer te worden, moet een beroep kunnen worden gedaan op liquide middelen. De pioniers in de Chinese horeca en een deel van de migranten die in de jaren zestig rechtstreeks of via Groot-Brittannië naar Nederland trokken, beschikten vaak reeds over startkapitaal. Hoe kwam men aan dat geld? Soms kwam het voor dat een gezin, na verkoop van de bezittingen in het thuisland en dankzij bijdragen van verwanten, met enig kapitaal in Nederland arriveerde. Later werd dat geld wel terugbetaald. Het kon echter ook gebeuren dat men door bepaalde omstandigheden reeds een redelijk kapitaal in het thuisland had vergaard. Zo is een aantal leden van de Man-lineage in San Tin in de jaren vijftig rijk geworden door de smokkelhandel (Benton, 1987:29). Het vergaarde kapitaal werd vervolgens geïnvesteed in de Chinese horecasector, vooral in Groot-Brittannië.

Voor de meeste migranten die in de jaren zestig en zeventig in Nederland arriveerden, was dat echter niet weggelegd. De meest gebruikelijke weg om een restaurant te beginnen, was immers door hard te werken geld te verdienen en dit geld opzij te zetten. Opvallend daarbij is, dat men het geld vaak in eigen beheer hield. Het geld werd niet naar een bank gebracht, maar werd thuis bewaard.

Ten slotte was het kunnen beschikken over contant geld vooral van belang voor degenen die op eigen gelegenheid naar Nederland waren gekomen en voor de illegale migranten. Voor deze categorieën migranten was het vrijwel onmogelijk gedurende langere tijd op een bepaalde plaats te verblijven en zij moesten bij wisseling van woonplaats dus direct over hun geld kunnen beschikken.

## 5.4 PRESTATIEDRANG

Naast de eerdergenoemde geslotenheid van de Chinese gemeenschap en de gerichtheid op het thuisland kenmerkt de Chinese migrantenpopulatie zich ook door een algemene prestatiedrang. Dat ligt voor een groot deel besloten in het motief voor hun komst naar Nederland. Men wilde in Nederland een carrière opbouwen en uit-

eindelijk een eigen bedrijf starten. Om dat doel te bereiken, was men bereid hard te werken en zich veel te ontzeggen. Aan deze prestatiedrang zijn dan ook twee aspecten te onderkennen. Enerzijds is er sprake van een drang om te presteren, anderzijds betekent dit dat men ook inspanningen moet verrichten en offers moet brengen om bepaalde doelen te realiseren.

#### 5.4.1 *Prestatiegerichtheid*

Het belangrijkste doel dat de ouders voor zichzelf hebben gesteld, is om in Nederland een zodanig bestaan op te bouwen, dat zij hun gezin kunnen onderhouden en hun kinderen een goede opleiding kunnen geven. Dit houdt in dat zij als horeca-ondernemer willen slagen. Is de basis daarvoor eenmaal gelegd, dan is het belangrijk om de bereikte positie te handhaven en liefst nog het welstandsniveau te verhogen. Daarmee laat men zien dat men succesvol is en die verworvenheid verleent niet alleen status aan henzelf, maar ook aan de familie. Tot de familie behoren uiteraard de kinderen en in hun streven het beoogde doel te bereiken, worden de kinderen ook bij de realisatie van dat proces ingeschakeld (Pieke, 1988:31).

Er zijn verschillende sferen waarin deze bijdrage van de kinderen duidelijk wordt. Te denken valt aan het optreden als intermediair en tolk tussen de ouders en Nederlandse instellingen of aan de zorg voor de ouders wanneer deze hulpbehoevend worden. Andere sferen waarbinnen de prestatiegerichtheid van de kinderen van betekenis is, zijn studie en opleiding, evenals hun inzet als (onbetaalde) arbeidskracht in het restaurant (Pieke, 1988; Rijkschroeff e.a., 1992; Butter, 1994).

De meerderheid van de eerste generatie migranten houdt nog sterk vast aan traditionele waarden en normen. Hoewel de kinderen zich in principe nog steeds neerleggen bij datgene wat de ouders willen, worden deze waarden en normen door een deel van de jongeren wel ter discussie gesteld.

Aan de ene kant hoeft dat geen problemen op te leveren, want in grote lijnen corresponderen de wensen van de ouders en die van de kinderen met elkaar. De ouders willen dat de kinderen een goede toekomst hebben in Nederland. Door hen te laten studeren, worden zij in staat gesteld een carrière op te bouwen buiten de horecasector. Om dat doel te bereiken zijn de ouders bereid hard te werken en geld opzij te leggen voor de studie. De kinderen zelf willen in het algemeen ook graag studeren. Een bestaan in de horeca zien zij vaak niet als de eerste keus (Rijkschroeff e.a., 1992).

Aan de andere kant is het probleem dat zich daarbij dikwijls voordoet echter, dat de jongeren opgroeien binnen twee contexten. Op school en in hun omgang met klasgenoten en vrienden maken zij kennis met de westerse samenleving, terwijl zij

thuis zijn opgenomen in de beslotenheid van de familie. De ouders gaan ervan uit dat hun kinderen, evenals zijzelf, een positie verwerven binnen de Nederlandse samenleving zonder dat daarbij sprake is van een inburgeringsproces. Voor de ouders was dit mogelijk omdat zij opereerden binnen een afgebakende sector van de arbeidsmarkt (Pieke, 1988:32). Voor de kinderen, die permanent westerse invloeden ondergaan, ligt dit anders. Deze verschillende optieken leiden dan ook niet zelden tot botsingen tussen ouders en kind.

“Ik heb eigenlijk geen jeugd gehad. Altijd moest ik werken. Na schooltijd kon ik gelijk naar de zaak om te helpen, eerst in de keuken, later in de bediening. Ik heb als kind nooit vakantie gehad, want in de vakanties moest ik ook werken. Ik was 21 toen ik voor het eerst een week vakantie had. Als ik eerlijk ben, neem ik dat mijn ouders wel kwalijk.”

Vrijwel alle jongeren die in de horecasfeer zijn opgegroeid hebben soortgelijke ervaringen gehad, maar de overgrote meerderheid oordeelt niettemin mild over het verleden. Duidelijk is in ieder geval dat er sprake is (geweest) van een spanningsveld: enerzijds zien de ouders graag dat hun kinderen een zo goed mogelijke opleiding krijgen om zich zo doende later een positie te verwerven buiten de horecasector, anderzijds wordt er, vaak door de omstandigheden daartoe gedwongen, van uit gegaan dat de kinderen meewerken in het restaurant. Dit spanningsveld is vooral voelbaar bij de jongeren behorend tot de tussengeneratie. Omdat zij de oudste kinderen in het gezin waren en vanwege het feit dat zij toch al een achterstand hadden op school, lag het voor de hand dat juist op deze kinderen een extra beroep werd gedaan om in het restaurant te gaan werken.

Voor een aantal van hen is het ook moeilijk geweest hun positie te bepalen: doordat men als lid van de tussengeneratie met één been staat in de Nederlandse samenleving kan men enerzijds niet volledig meedraaien in het leef- en denkpatroon van de ouders, terwijl men zich anderzijds onvoldoende betrokken voelt bij de Nederlandse maatschappij. In de praktijk lijkt men dan ook waar mogelijk vooral steun te zoeken bij leeftijdgenoten die eveneens behoren tot de tussengeneratie.

#### 5.4.2 *Opofferingsgezindheid*

De inzet van de kinderen is primair terug te voeren op het denken in familieverbanden. Men voelt zich als oudste kind sterk verantwoordelijk voor het welslagen van de ouders als ondernemer. Loyaliteit ten opzichte van de ouders, trots en plichtsbesef spelen daarbij een belangrijke rol. Het gegeven dat mede door hun inzet aan jon-



gere broers en zusters de mogelijkheid wordt geboden door te leren, vormt een tweede drijfveer om de ouders te helpen. Het eigen belang wordt terzijde geschoven.

Een ander terrein waarbinnen de offerbereidheid van familieleden en verwanten aan de dag treedt, betreft de onderlinge hulpverlening, in het bijzonder de zorg voor ouderen. Uit de in hoofdstuk 4 gegeven beschrijving van de situatie waarin de uit China en Hong Kong afkomstige ouderen in Nederland zich bevinden, moge duidelijk zijn geworden dat de meeste ouderen in sociaal-economisch opzicht in een kwetsbare positie verkeren. Veel ouderen zijn dan ook aangewezen op de hulp van kinderen, familieleden of vrienden.

Van oudsher heeft zorg voor familieleden en ouderen bij de Chinezen een voorname rol gespeeld. Deze wijze van hulpverlening past binnen de Chinese cultuur, waarin het leven in familieverband en het zorgdragen voor ouderen als centrale waarden worden beschouwd. De laatste jaren blijkt echter dat voor een groeiend aantal Chinese kinderen de zorg voor hun ouders niet meer zo vanzelfsprekend is (Rijkschroeff e.a., 1995). Er is dan ook sprake van een toenemende zorgvraag, waarvoor een beroep moet worden gedaan op de reguliere zorginstanties. Daarvoor is wel de hulp nodig van intermediairs. In de praktijk wordt die hulp ook geboden door Chinese vrouwen die actief zijn in het vrijwilligerswerk.

#### 5.4.3 *Investeren in opleiding van de kinderen*

In tegenstelling tot de situatie bij de tussengeneratie hebben de jongere Chinese migranten van de tweede generatie hun schoolopleiding geheel in Nederland gevolgd. Hoewel ook van hen wordt verwacht dat zij meehelpten in het restaurant, hebben zij in zekere zin meer speelruimte. Dat neemt niet weg dat door de ouders ook op hen een bepaalde druk wordt uitgeoefend, in die zin dat zij op school goede resultaten moeten behalen. Aan het succes van de kinderen binnen de Nederlandse samenleving ontleent de ouders op hun beurt een zekere status. Ten einde hun kinderen in staat te stellen te studeren, getroosten de ouders zich dan ook de nodige offers. Zij doen er alles aan de studie te bekostigen (Pieke, 1988).

De kinderen die beschikken over voldoende capaciteiten en in staat worden gesteld verder te leren, zijn op hun beurt gemotiveerd om serieus te studeren. Hoewel er geen concrete gegevens voorhanden zijn, bestaat de indruk dat ze vooral kiezen voor vakken in de technische richtingen zoals bouwkunde of architectuur, of bepaalde maatschappijwetenschappen als economie, bedrijfskunde en bestuurskunde dan wel medicijnen.

Terwijl aan de ene kant kan worden geconstateerd dat de ouders hun kinderen stimuleren verder te studeren, valt aan de andere kant een bepaalde angst waar te

nemen dat de kinderen zullen vervreemden van hun ouderlijk huis. Deze gevoelens van angst komen op verschillende terreinen tot uiting. In de eerste plaats bestaat de angst dat zij zich teveel westerse normen en waarden zullen aanmeten en later ook een relatie met een autochtone Nederlandse partner zullen aangaan. Dit zou afwijken van het traditionele patroon waarbij de ouders een belangrijke rol hebben bij het vinden van een partner, die zich conformeert aan de geldende familiegewoonten en normen (Pieke, 1988).

Een tweede terrein waarop er in de ogen van de ouders sprake kan zijn van een groter wordende kloof betreft het communiceren in de eigen taal. Om die reden worden kinderen dan ook gestimuleerd om naar de Chinese school te gaan (Chung-v.d. Veen, 1990).

Ten derde is men bevreesd dat de kinderen in de toekomst niet meer bereid zijn de zorg voor ouders op zich te nemen. Volgens het traditionele patroon is het immers gangbaar dat de ouders op latere leeftijd bij een van de kinderen intrekken en niet in een verzorgingshuis gaan wonen (CCRM, 1991; Rijkschroeff & The, red., 1989). Hoewel de vrees voor dergelijke ontwikkelingen begrijpelijk is en in de praktijk soms ook bewaarheid wordt, dient een en ander wel te worden gerelativeerd. Enerzijds kan met betrekking tot de vernederlandsing van de kinderen worden vastgesteld dat veel ouders zich sinds het einde van de jaren tachtig flexibeler zijn gaan opstellen. Ze zien nu ook de positieve kanten ervan in. Anderzijds is het besef van de eigen identiteit nog in zo sterke mate aanwezig dat veel jongeren zich bijvoorbeeld vrijwillig verdiepen in de eigen taal en zonder daartoe aangezet te worden door hun ouders een partner zoeken in eigen kring. Voorts realiseren veel ouders zich ook dat het in de westerse maatschappij niet zo vanzelfsprekend is dat de kinderen hun ouders verzorgen. Hoewel dat verschijnsel binnen de Chinese gemeenschap in Nederland zeker voorkomt en ook jongeren verklaren bereid te zijn om in de toekomst voor hun ouders te zorgen, vormt het wonen in een 'eigen' verzorgingstehuis of groepswonenproject voor veel oudere Chinezen tegenwoordig een goed alternatief (Rijkschroeff e.a., 1993; Sciortino e.a., 1993).

## 5.5 ETNISCH ONDERNEMERSCHAP EN PRESTATIEDRANG

De drang om te presteren treedt nog duidelijker aan de dag in relatie tot het ondernemerschap. Zo moeten zowel de eigenaar van het restaurant als de werknemers bijvoorbeeld lange werkdagen maken om de zaak draaiende te houden. Door een aantal jaren geld opzij te leggen, hopen de meeste werknemers voldoende kapitaal te

sparen om een eigen bedrijf te starten. De eigenaren maken veelal van het gespaarde geld gebruik om de zaak uit te breiden of elders een nieuw restaurant te beginnen.

#### 5.5.1 *Lange werkdagen*

Zoals kan worden opgemaakt uit het eerder in hoofdstuk 3 gepresenteerde overzicht (zie tabel 3.11) zijn de meeste Chinese restaurants (zeer) kleinschalige familie-ondernemingen. Aan meewerkende gezinsleden hoeft in principe geen loon te worden betaald, terwijl verwanten in de regel bereid zijn tegen relatief lage lonen veel uren te maken.

Vooral in de weekeinden en in piekperioden wordt vaak een extra beroep gedaan op familie-arbeid. Dankzij hun inzet is de restauranthouder in staat te concurreren en het bedrijf te laten groeien of, in een periode van recessie, te overleven. Deze familie-arbeid is dan ook een essentiële hulpbron (Boissevain e.a., 1989:10).

Eerder is opgemerkt dat ook van de kinderen werd verwacht dat zij inzetbaar zijn in de zaak. Van de kant van de kinderen wordt dat in de regel geaccepteerd en als 'normaal' ervaren. Zij realiseren zich dat alleen door de inzet van het gehele gezin het restaurant draaiende kan worden gehouden. Hoewel ook van die kant wordt vernomen, dat zij veelal een zware jeugd hebben gehad, weinig tijd hadden om te spelen en soms nooit op vakantie zijn geweest, wordt er in het algemeen mild over deze belasting in de jongere jaren geoordeeld. Vooral de positieve effecten van deze ervaringen worden op latere leeftijd vaak benadrukt, zoals het aankweken van verantwoordelijkheidsgevoel, het op jonge leeftijd kunnen omgaan met financiën en het leren presteren.

#### 5.5.2 *Sparen en vermogensopbouw*

Afgezien van enkele pioniers - rijk geworden door de exploitatie van logementen - en een aantal personen die in het thuisland, bijvoorbeeld via smokkelarij, kapitaal hadden vergaard, beschikten de Chinese migranten van huis uit niet over voldoende kapitaal. Men moest heel hard werken om geld te verdienen, ongeacht of men werknemer of restauranthouder was.

De vraag rijst hoe deze migranten in staat waren te sparen. Eerder is immers opgemerkt dat de lonen in het algemeen zeer bescheiden waren en niet zelden zelfs zeer laag waren. Zoals eerder opgemerkt: het gemiddelde salaris van een werknemer die legaal in dienst was, bedroeg, medio de jaren zeventig, omstreeks 1100 gulden. In 1978 was dat opgelopen tot ongeveer 1800 gulden en in het begin van de jaren tachtig verdiende de best betaalde werknemer zo'n 2.300 gulden per maand. Hoeveel

kon men daarvan opzij zetten? Opmerkelijk genoeg blijkt, dat veel werknemers toch in staat zijn geweest een groot deel van het salaris te sparen.

“In 1980 kreeg ik per maand bijna f1.300 netto in handen. Daarvan kon ik ongeveer f900 sparen. Soms wat meer, soms wat minder. Je moet bedenken dat een aantal dingen geen geld kosten. Het eten was gratis en de baas zorgde ook voor een kamer. Daarvoor hoefde je niet te betalen.”

Niet alleen de werknemers wisten op die manier na een aantal jaren een redelijk kapitaal te vergaren, waarmee zij vervolgens een eigen bedrijf konden beginnen. Ook de eigenaren zelf leefden zeer zuinig. Met het gespaarde geld konden leningen worden afgelost en konden investeringen worden gedaan in het restaurant of kon een tweede zaak worden geopend. Naast het gegeven dat ook zij zich vrijwel alles ontzegden – geen vrije dagen, zeer lange werkdagen en vaak zeer bescheiden huisvesting – konden veel restauranthouders de kosten ook drukken door gebruik te maken van illegale arbeidskrachten. Als gevolg van het feit, dat aan hun lagere lonen konden worden betaald, werd ook geld bespaard.

Een aantal van deze etnische ondernemers is er in de loop der jaren in geslaagd een vermogen op te bouwen. Een deel van het verdiende geld is ook geïnvesteerd in het thuisland, bijvoorbeeld in een huis voor de oude dag. Anderen zijn op een gegeven moment uit de horeca gestapt en hebben hun kapitaal geïnvesteerd in een fabriek of een im- en exportbedrijf. Het is bekend dat een aantal leden van de Manlineage zeer rijk is geworden dankzij de horeca en het zelfs tot miljonair heeft gebracht (Benton, 1987:29).

### 5.5.3 *Versterking van de rechtspositie*

In hoofdstuk 4 is er op gewezen dat de Chinezen in Nederland om uiteenlopende redenen een verschillende rechtspositie kunnen bezitten. In de loop der jaren hebben relatief veel Chinezen uit de Volksrepubliek China zich laten naturaliseren als gevolg waarvan deze verschillen zijn afgenomen. Zoals uit tabel 5.2. blijkt, zijn er in de jaren 1960 tot en met 1996 bijna 17.000 personen genaturaliseerd.

Tabel 5.2. Aantal toewijzingen van naturalisatieverzoeken van personen met de nationaliteit van China

Jaar	Aantal	Jaar	Aantal	Jaar	Aantal	Jaar	Aantal
1960	163	1970	188	1980	308	1990	557
1961	171	1971	317	1981	355	1991	1.130
1962	105	1972	380	1982	443	1992	699
1963	116	1973	352	1983	240	1993	538
1964	124	1974	218	1984	347	1994	549
1965	385	1975	507	1985	1.111	1995	839
1966	166	1976	79	1986	804	1996	1.396
1967	194	1977	209	1987	713		
1968	239	1978	258	1988	536		
1969	236	1979	279	1989	1.584		

Bron: Ministerie van Justitie, Emigratie en Naturalisatiedienst, Februari 1997.

Vermoed wordt dat het in de jaren zestig vooral ging om een groot aantal vooroorlogse migranten die zich lieten naturaliseren, terwijl het daarna migranten betrof die in de loop der jaren in Nederland waren gearriveerd en gebruik maakten van de mogelijkheid om zich na vijf jaar te laten naturaliseren (Groenendijk, 1987:89).

In de periode 1973 tot en met 1982 was ook het aantal naturalisatieverzoeken van personen afkomstig uit Suriname, Indonesië en Groot-Brittannië groot. Aangenomen mag worden dat een deel van deze migranten van Chinese afkomst is, zodat het totaal aantal verzoeken van personen van Chinese afkomst naar verhouding aanzienlijk moet zijn geweest. Hierbij moet worden bedacht dat het feitelijk aantal personen dat op een gegeven moment genaturaliseerd wordt groter is dan het aantal ingewilligde verzoeken, aangezien ook de kinderen van de aanvrager automatisch genaturaliseerd worden. Als voorbeeld kan de situatie in het jaar 1984 dienen. In de tweede helft van dat jaar waren er in totaal 3.085 verzoeken tot naturalisatie ingewilligd, waarbij het in 520 (17%) gevallen ging om van oorsprong Chinese personen, afkomstig uit de VRC, Groot-Brittannië, Maleisië, Indonesië, Suriname, Vietnam en Duitsland. Naast deze 520 personen werden bovendien automatisch 368 kinderen genaturaliseerd (Groenendijk, 1987:90).

Uit onderzoek is gebleken, dat van het totaal aantal in Nederland verblijvende vreemdelingen in de periode 1978 tot en met 1981 per jaar ongeveer 1% is genaturaliseerd. Wanneer echter gekeken wordt naar de ingewilligde naturalisatieverzoeken van personen van Chinese afkomst blijkt dat het jaarlijks gaat om vier tot vijf procent. Deze immigranten blijken niet alleen vaker, maar ook veel sneller te besluiten om zich te laten naturaliseren. Waarom doen zij dat?

Groenendijk (1987) voert daarvoor een aantal verklaringen op. In de eerste plaats is een deel van de Chinese migranten vanwege politieke of sociaal-economische redenen gevlucht uit het moederland. In de praktijk besluiten vluchtelingen sneller een verzoek tot naturalisatie in te dienen. Daarnaast was het tot 1980 zo, dat men als Chinees in het buitenland de Chinese nationaliteit bleef behouden, ook al had men zich laten naturaliseren. Naturalisatie werd tot 1980 aangemoedigd door de Chinese overheid. Vanaf 1980 werd de Chinese wetgeving echter gewijzigd en sindsdien verliest men door naturalisatie de Chinese nationaliteit (Brinkman, 1981:26-27).

In de tweede plaats hangt het streven naar naturalisatie door Chinezen uit Hong Kong mogelijk samen met de overdracht van Hong Kong in 1997.

Een derde mogelijkheid is dat het grote aantal verzoeken tot naturalisatie een indicator is voor de relatief sterke mate van integratie in de Nederlandse samenleving. Deze verklaring is echter nauwelijks hard te maken. Als criteria zouden kunnen gelden dat de betrokkenen reeds lang in Nederland woonden en met Nederlandse partners in het huwelijk zijn getreden. Dit was echter nauwelijks het geval. Van de eerder genoemde 520 Chinese migranten die in 1984 werden genaturaliseerd, waren er 406 getrouwd met een Chinese partner, terwijl er slechts 15 met een Nederlandse partner waren gehuwd. Bovendien verbleven zij relatief gezien nog niet zo lang in Nederland. Tachtig procent verbleef op dat tijdstip nog geen 15 jaar in Nederland. Bij de andere migranten die in die periode genaturaliseerd werden, lag het percentage huwelijken met Nederlandse partners aanzienlijk hoger. Het lijkt dan ook aannemelijk dat de wens van veel Chinezen om zich te laten naturaliseren vooral werd ingegeven door de gedachte dat men zich daardoor juridisch en maatschappelijk een sterkere positie verwerft en voorkomt dat men Nederland kan worden uitgezet.

#### 5.5.4 *Informatieverschaffing*

Voor elke ondernemer is het van belang over voldoende en adequate informatie te beschikken. Wie op zoek gaat naar een pand om een eigen bedrijf te beginnen, moet kennis hebben van de lokale markt en van de samenstelling van de buurtbevolking, veiligheidsvoorschriften en andere juridische eisen. Enerzijds kan hij daarvoor terecht bij reguliere instanties, zoals de Kamer van Koophandel en de daartoe bestemde afdeling van de gemeente, anderzijds biedt de kennis die aanwezig is bij vrienden, kennissen of verwanten een bron van informatieverschaffing. Vooral in de beginfase is een migrant die een eigen onderneming wil beginnen vaak sterk aangewezen op deze persoonlijke netwerken om aan informatie te komen. Vanwege zijn onbekendheid met de geldende wetgeving en de in het algemeen slechte beheersing van de

Nederlandse taal is er in dit opzicht in feite sprake van een bepaalde afhankelijkheidsrelatie.

“Mijn oom heeft mij geholpen bij het opzetten van mijn eerste zaak. Hij had een boekhouder in dienst die zorgde voor het papierwerk. Van mijn oom leerde ik hoe je met de klanten om moest gaan, waar je het voordeligst vlees kon inkopen en bij welke instanties je terecht kon als er problemen waren.”

De meeste informatie die men nodig had, verkreeg men vanuit de eigen kring. Enerzijds is daarbij uiteraard de persoonlijke instelling van de betrokkene van belang. Anderzijds hangt het verkrijgen van adequate informatie af van de omvang van de etnische groep, van de homogeniteit daarbinnen en van het aantal jaren dat deze groep reeds in Nederland verblijft. Naarmate meer aan deze voorwaarden wordt voldaan, zal de informatie in sterkere mate aanwezig zijn. Met name onder de eerste generatie Chinese restauranthouders zijn er personen die zeer veel collega's bij naam kennen.

“Koo schat dat hij tachtig procent van de eerste generatie Chinezen in Nederland kent; alleen de laatste lichten uit Hong Kong zijn hem ontgaan.” (Kagie, 1983:21)

Wanneer men als restauranthouder gevestigd is en langer in Nederland verblijft, breidt het netwerk van bekenden binnen de eigen kring zich in de loop der jaren uit. Men ontmoet elkaar op bepaalde gelegenheden en wisselt daarbij onderlinge informatie uit, ook op het zakelijke vlak. Dat kan na afloop van een christelijke kerkdienst plaatsvinden, tijdens een huwelijksfeest of bij een sportactiviteit. Dergelijke situaties doen zich ook voor bij ondernemers afkomstig uit andere etnische migrantengroeperingen. Zo stelde Werbner (1984) vast dat Pakistani in Manchester bewust van dergelijke situaties gebruik maken om zakelijke belangen te behartigen. Ook andere middelen worden aangewend om elkaar op de hoogte te houden van bepaalde ontwikkelingen. Dat gebeurt bijvoorbeeld via de Chinese krant of door middel van voorlichtingsbijeenkomsten, waarop verslag wordt gedaan van wijzigingen in de fiscale wetgeving of van nieuwe trends in de horeca. Deze verwevenheid van informele en zakelijke circuits bij de Chinese restaurant-houders en bij etnische ondernemers uit veel andere groeperingen is vaak sterk ontwikkeld.

## 5.6 SOLIDARITEIT

Een derde opvallende eigenschap betreft de sterke mate van solidariteit binnen de Chinese gemeenschap. In meer algemene zin valt in dat verband op dat er in de loop

der jaren nauwelijks sprake is geweest van duurzame relaties met de autochtone bevolking. Voorts blijkt de familie een centrale plaats in te nemen en is er grote bereidheid elkaar bij te staan.

#### *5.6.1 Geen duurzame relaties met de autochtone bevolking*

Wanneer gekeken wordt naar de sociale contacten die de oudere Chinezen onderhouden, valt op dat men veelal omgaat met personen binnen de eigen groep. Ook bij andere migrantengroeperingen valt een dergelijk patroon waar te nemen. In het begin van de jaren negentig liet, zoals blijkt uit tabel 5.3, een vergelijking met oudere Indische Nederlanders en Peranakan-Chinezen het volgende beeld zien.

Hierbij kan worden opgemerkt dat in de afgelopen decennia een veel groter deel van de oudere Indische Nederlanders sociale contacten is gaan onderhouden met autochtone Nederlanders (Rijkschroeff e.a., 1993). De oudere Chinezen uit Hong Kong en de Volksrepubliek China hebben vooral contact met personen binnen de eigen groepering. Met autochtone Nederlanders is het contact zeer gering. Het is duidelijk dat de taalproblematiek daarbij een belemmerende factor speelt. Opvallend is echter dat ook de meerderheid van de oudere Peranakan Chinezen, ondanks het feit dat deze categorie personen de Nederlandse taal goed beheerst, vooral contacten heeft binnen de eigen groepering. Hoewel een adequate beheersing van de Nederlandse taal een belangrijke voorwaarde is voor communicatie met de omgeving, hoeft dat dus nog niet te betekenen, dat de informele contacten met personen buiten de eigen kring als gevolg daarvan toenemen. Deze ouderen voelen zich kennelijk meer thuis binnen de eigen etnische kring en kiezen daar ook voor. Voor de oudere Chinezen uit Hong Kong en de Volksrepubliek China is het maken van een dergelijke keuze, vanwege de taalbarrière, bij voorbaat onmogelijk.



Tabel 5.3. Sociale contacten van oudere Chinezen

	<b>Ouderen uit Hong Kong of de VRC n = 544</b>	<b>Oudere Peranakan Chinezen n = 241</b>	<b>Oudere Indische Nederlanders n = 307</b>
<b>Frequentie van de contacten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 13% heeft vaak contacten met anderen</li> <li>• 42% heeft geregeld contacten</li> <li>• 45% heeft (zeer) beperkte contacten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• de overgrote meerderheid heeft geregeld tot vaak contact met kinderen, vrienden, familie of kennissen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• de overgrote meerderheid van de ouderen die kinderen hebben, heeft vaak contact met hen</li> <li>• meer dan 50% heeft geregeld contact met familie, vrienden en kennissen</li> </ul>
<b>Contacten binnen of buiten de eigen groep</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• men heeft vooral contact met personen binnen de eigen groep</li> <li>• 64% heeft geen Nederlandse vriend(in)</li> <li>• 36% heeft één of enkele Nederlandse vrienden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• de overgrote meerderheid heeft vooral contact met personen binnen de eigen groep</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 33% heeft vooral contact met Indische mensen</li> <li>• 14% heeft vooral contact met autochtone Nederlanders</li> <li>• 50% heeft contact met personen uit beide kringen</li> </ul>

Bron: Rijkschroeff e.a., 1993, p. 82.

Bij de Chinese jongeren komen relaties met de autochtone Nederlandse bevolking vaker voor, bijvoorbeeld met studiegenoten of met collega's op het werk. In zeer beperkte mate vinden er ook huwelijken plaats tussen Chinese en autochtone Nederlanders. In de informele sfeer is men echter nog primair gericht op de eigen kring. Voor leden van de tussengeneratie geldt in het algemeen dat men zijn of haar partner primair zoekt binnen de eigen kring.

### 5.6.2 De familie staat centraal

In hoofdstuk 4 werd er reeds op gewezen dat de familie niet alleen in het traditionele, maar ook in het moderne China, moet worden gezien als de belangrijkste sociale eenheid in het maatschappelijk leven. De meest in het oog springende kenmerken kunnen als volgt worden samengevat (Pieke, 1988; Simonis, 1994; Rijkschroeff e.a., 1995):

- er is sprake van een hiërarchische structuur. Ouderen nemen een hogere positie in dan jongeren en vrouwen zijn ondergeschikt aan mannen;
- het behoren tot een familie is altijd belangrijker dan het lidmaatschap van een andere sociale eenheid;
- de familie moet primair worden gezien als een schakel tussen verschillende generaties, zowel naar het verleden als naar de toekomst. Deze intergenerationale relatie is dan ook belangrijker dan bijvoorbeeld de band tussen vader en moeder;

- centraal staat de patrilaterale keten van vaders en zoons. Vrouwen spelen daarbij een ondergeschikte rol; zij zijn slechts van belang in verband met het voortbrengen van zoons;
- de familie omvat meer dan het gezin. Getrouwde zoons blijven in principe met hun partner in het ouderlijk huis wonen.

Ook voor de Chinezen in Nederland neemt de familie nog steeds een centrale plaats in. Het beeld van de familie zoals de ouders dat voor ogen hebben, staat in de westerse samenleving echter bloot aan veranderingen. Het onderwijssysteem verschilt van de opleiding in het thuisland, de kinderen worden vrijer en assertiever, en voor de jongeren onder hen dient zich een verscheidenheid aan mogelijkheden aan in de recreatieve sfeer en op de arbeidsmarkt. De ouders worden geconfronteerd met het feit dat de huizen vaak te klein zijn om ook getrouwde kinderen te blijven huisvesten. Pieke (1988) wijst erop dat dit veranderingsproces in feite niet verschilt van de situatie in bijvoorbeeld Hong Kong of Taiwan, waar zich ook dergelijke ontwikkelingen voordoen. Veel ouderen die niet regelmatig teruggaan naar het land van herkomst beseffen dat niet, omdat zij nog steeds het beeld voor ogen hebben van de situatie zoals die 20 à 25 jaar geleden bestond. Wat echter wel duidelijk verschilt, is uiteraard het gegeven dat de Chinese gemeenschap deze veranderingen ondergaat in een Nederlandse omgeving. Men ziet zichzelf als een groepering die bloot staat aan ontwikkelingen die uniek worden geacht voor het nieuwe land waarin zij zich gevestigd heeft. In een aantal opzichten is dat natuurlijk ook het geval, al was het alleen maar vanwege het feit dat rekening moet worden gehouden met de migratiegeschiedenis en hun specifieke arbeidssituatie in de horeca. De conflicten die daaruit voortvloeien, zetten een aantal kenmerkende eigenschappen, zoals de hiërarchische familiestructuur, de onderlinge solidariteit en de intergenerationele banden, geregeld onder druk.

Hoe belangrijk de positie van de familie en het denken in termen van collectiviteiten is, kan worden geïllustreerd aan de hand van een voorbeeld over 'afwijkend' gedrag. Zo is het uiten van psychische klachten schadelijk voor de familie. Door de omgeving kan dat worden gezien als een falen van de familie, die verantwoordelijk is voor het individu en het gedrag van het individu kennelijk niet onder controle heeft. Omdat er niet direct een koppeling wordt gelegd tussen de positie van de familie enerzijds en meer persoonsgebonden lichamelijke klachten anderzijds blijken veel psychische problemen in de praktijk gesomatiseerd te worden.

Het individu handelt volgens de voorgeschreven gedragscodes. Wie uitgesloten wordt van de familie beschikt in wezen niet meer over een identiteit. Primair staat dat het individu zich moreel correct gedraagt, dat wil zeggen, zoals wenselijk geacht door de omgeving. Men wordt in deze visie niet ziek door psychische problemen, maar als gevolg van gedrag dat afwijkt van de voorgeschreven rollen (Simonis, 1994:37).

Uit het onderzoek van Lin (1981) onder Chinezen in Canada bleek dat families eerst proberen in eigen kring een oplossing te zoeken voor het afwijkend gedrag van een individu. Enerzijds bestaat dat uit vermanend en stichtend toespreken van de betrokken persoon, anderzijds wordt sterk het accent gelegd op somatische zorg. Als deze zorg niet baat, volgt een proces van uitstoting uit het familieverband. De druk vanuit de omgeving om aangepast gedrag te vertonen is voor het individu dus groot.

### 5.6.3 *Onderlinge hulpverlening*

Solidariteit binnen de Chinese gemeenschap uit zich ook in de sfeer van onderlinge hulpverlening, zowel binnen als tussen generaties. Met betrekking tot de intergenerationale steunverlening werd eerder gewezen op de bijdrage van de Chinese vrouwen aan de zorg voor ouderen. Ook de jongeren zijn echter bereid zich voor de ouderen in te zetten, ondanks het feit dat deze kinderen thans minder geneigd zijn hun ouders op latere leeftijd in huis op te nemen. Op andere manieren zetten zij zich echter wel degelijk in voor het welzijn van de ouderen. Daarbij moet dan worden gedacht aan administratieve taken, secretariële werkzaamheden in ouderengroepen, contacten met overheidsinstanties en zorginstellingen, organisatie van congressen of ouderendagen en het optreden als tolk. Juist vanwege hun betere opleiding en bekendheid met de Nederlandse samenleving, spelen deze jongeren daarbij een belangrijke rol.

Omgekeerd verleent de eerste generatie op haar beurt steun aan activiteiten van de jongeren, bijvoorbeeld in de sfeer van sponsoring van door jongeren georganiseerde symposia of zomerkampen. Deze zomerkampen zijn een goed voorbeeld van onderlinge hulpverlening binnen een generatie. Mede dankzij financiële steun van Chinese bedrijven worden scholieren en studenten in staat gesteld zich gedurende een aantal weken bezig te houden met activiteiten gericht op de eigen taal, cultuur en tradities. Chinese jongeren zetten zich daar vrijwillig voor in en treden op als begeleider. In overeenstemming met de eisen van de tijd hebben veel initiatieven uiteindelijk geleid tot de oprichting van een vereniging of stichting. Zo bestaan er ouderen-, vrouwen- en jongerenverenigingen, die zich op een of andere manier bezighouden met onderlinge hulpverlening.

Het is in dit verband overigens van belang zich te realiseren dat de Chinese gemeenschap in Nederland geen homogene groep vormt. Er zijn namelijk binnen de Chinese gemeenschap verschillende sub-etnische categorieën te onderscheiden. De relevante criteria daarbij zijn het dialect dat men spreekt en het land van herkomst (Pieke, 1988:45). Ook godsdienst kan als onderscheidend criterium fungeren. Van huis uit voelen velen zich aangetrokken tot het Taoïsme of het Boeddhisme. In Amsterdam is enkele jaren geleden een tempel opgericht. Daarnaast heeft een aantal Chinezen in Nederland zich bekeerd tot het Christendom. Thans kunnen in deze sfeer binnen de Chinese gemeenschap verschillende organisaties worden onderscheiden. In tabel 5.4. wordt daarvan een beeld gegeven.

Tabel 5.4. Chinese christelijke organisaties in Nederland

<b>Organisatie</b>	<b>Aantal belijdende leden</b>
Chinese Evangelical Mission in Europe (CEME)	565
Chinese Christelijke Gemeente in Nederland	250
Amsterdams Chinees kerkgenootschap	100
Eindhovens Chinees Kerkgenootschap	60

Bron: J.A.B. Jongeneel e.a., 1996, pp. 78-88.

De meeste kerkgenootschappen organiseren wekelijks een dienst of bijbelbijeenkomst. Deze vinden vooral plaats in enkele grote steden, zoals Amsterdam, Rotterdam of Den Haag en worden met name bezocht door Chinezen uit Hong Kong of de Volksrepubliek China (Jongeneel e.a., 1996:78-88). Daarnaast zijn er ongeveer 15 Indonesische christelijke gemeenschappen in Nederland, waarbij veel Peranakan Chinezen zijn aangesloten.<sup>3</sup>

Pas wanneer men in Nederland woont, krijgen deze onderscheidende kenmerken betekenis. In het thuisland heeft men immers alleen met de leden van de eigen groep te maken. In Nederland wensen bijvoorbeeld Surinaamse Chinezen zich duidelijk te onderscheiden van Chinezen uit Hong Kong (Tseng, 1983). Soortgelijke onderlinge afbakening zijn waarneembaar tussen Chinezen uit Hong Kong, Zhejiang, Vietnam of Indonesië. Over en weer bestaan bepaalde, al dan niet terechte vooroordelen. Als de meest omvangrijke categorie Chinezen in Nederland lijkt de mate waarin de Chinezen uit Hong Kong zich een specifieke eigen identiteit aanmeten het minst ge-

<sup>3</sup> De meeste van deze Indonesische kerkgenootschappen zijn aangesloten bij de Badan Kerjasama Umat Kristiani die Nederland (BKUKIN), dat wil zeggen de Raad van Samenwerking van de Indonesisch Christelijke Gemeenschap Nederland.

prononceerd. Hoewel het spreken van het Kantonees meestal als duidelijk onderscheidend criterium wordt genoemd, is het in stand houden van een Kantonese identiteit relatief gezien van minder belang. Deze categorie Chinezen staat ook meer open voor relatieve buitenstaanders, zoals Chinezen uit Singapore of Maleisië. Wie bereid is Kantonees te leren, kan in principe worden opgenomen binnen deze categorie Chinezen uit Hong Kong (Pieke, 1988:46).

De onderlinge hulpverlening speelt zich dan ook primair binnen deze afzonderlijke categorieën af. Wel blijken bepaalde ontwikkelingen ertoe te kunnen leiden dat het besef van een eigen sub-etnische identiteit op den duur afneemt. Zo blijkt deze afzonderlijke identiteit met het vorderen van de leeftijd te vervagen en vindt toenadering tot elkaar plaats, waarbij gezamenlijk ervaren problemen als sociaal isolement, geringe mobiliteit of behoefte aan verzorging als bindende elementen fungeren (Rijkschroeff e.a., 1993). Voorts blijken veel jongeren zich nog bewust te zijn van hun specifiek etnische afkomst, maar ervaren zij deze niet als een beletsel om informeel of in verenigingsverband met elkaar om te gaan. Het gegeven dat men Chinees is in het buitenland en het feit dat men voor een groot deel soortgelijke ervaringen heeft, wegen op dat niveau zwaarder dan sub-etnische verschillen.

## 5.7 ETNISCH ONDERNEMERSCHAP EN SOLIDARITEIT

Voor de pas gearriveerde migrant die in de horeca gaat werken, is de aanwezigheid van een netwerk van familieleden en verwanten van grote betekenis. Dankzij dit netwerk is hij in staat geleidelijk te wennen aan de nieuwe omgeving. Hij is verzekerd van onderdak, sociale contacten en een baan. In de daarop volgende jaren van zijn verblijf in Nederland kan hij met de hulp van zijn verwanten uitkijken naar betere ontplooiingsmogelijkheden en als alles meezit uiteindelijk zelf als ondernemer aan de slag gaan. Als de werknemer na een aantal jaren een eigen bedrijf wil beginnen, wordt hij daarbij ondersteund door de eigenaar van het restaurant, in de regel ook met een aanvullende lening. Solidariteit in relatie tot het etnisch ondernemerschap komt ook tot uiting in de sfeer van concurrentie-beheersing.

### 5.7.1 Netwerken

Netwerken binnen migrantengroeperingen kunnen worden beschouwd als “sets of interpersonal ties that link migrants, former migrants, and non-migrants in origin and destination areas through the bonds of kinship, friendship, and shared community origin” (Massey, 1988:396). Twee aspecten vallen hierbij in het oog. In de eerste

plaats strekken netwerken zich uit over de ontvangende maatschappij en het thuisland. In de tweede plaats spelen verwantschapsbanden en gemeenschapszin een belangrijke rol; deze vormen het fundament voor de onderlinge sociale relaties. Vanuit deze optiek wordt ook duidelijk hoe het proces van kettigmigratie, de gerichtheid op het thuisland en het oorspronkelijke, maar in de loop der jaren veelal bijgestelde idee van een tijdelijk verblijf, in elkaar grijpen.

Dankzij de hulp van reeds in Nederland aanwezige familieleden die als sponsor optreden, komen de nieuwkomers terecht in een bestaand netwerk, dat grotendeels uit bekenden bestaat, dat wil zeggen, andere leden van de thuisgemeenschap. Deze netwerken dienen niet alleen om bepaalde doelen zo efficiënt mogelijk te realiseren, maar ook om het actuele aanbod van mogelijkheden te vergroten (Light e.a., 1995). Efficiëntiebevordering stelt deze migranten in staat sneller werk te vinden, contacten te leggen en huisvesting te vinden. Door het vergroten van de mogelijkheden om een arbeidsplaats te vinden, draagt het netwerk er ook toe bij de arbeidssector in het gastland te beïnvloeden. Daarmee wordt het dichtslibben van de arbeidsmarkt voor nieuwkomers vermeden of in ieder geval voor langere tijd uitgesteld. Deze functie van migrantennetwerken kan op vier manieren worden uitgeoefend. In de eerste plaats kan de aanwezigheid van migrantennetwerken autochtone ondernemers er toe verleiden kapitaal te investeren in sectoren van de arbeidsmarkt waarbij primair een beroep wordt gedaan op allochtone arbeidskrachten. Dit biedt voor de nieuwkomers extra mogelijkheden om een baan te vinden.

In de tweede plaats kunnen etnische ondernemers die reeds langer in de ontvangende samenleving wonen en over kapitaal beschikken bestaande bedrijven opkopen en mensen uit de eigen, etnische kring werkgelegenheid verschaffen.

In de derde plaats zijn etnische ondernemers in staat nieuwe bedrijven te openen of bestaande ondernemingen uit te breiden. Op die manier worden nieuwe banen voor mensen uit de eigen kring gecreëerd, zonder het aantal arbeidsplaatsen voor de autochtone werknemers in te krimpen (Wong, 1987).

Ten slotte kunnen migranten een nieuwe niche ontdekken in de ontvangende samenleving en een specifiek segment binnen de arbeidssector claimen. In de kern verschilt dit niet van de hiervoor als derde punt genoemde mogelijkheid. Qua reikwijdte en snelheid waarmee het etnisch ondernemerschap zich in dit geval ontwikkelt, kan echter wel gesproken worden van een uitgesproken functie van migrantennetwerken. Een dergelijke ontwikkeling heeft zich voorgedaan bij de Chinese horeca-ondernemers in Nederland. Pas in een later stadium, wanneer een aantal ondernemers zich een sterke positie heeft weten te verwerven, wordt overgegaan tot uitbreiding van bestaande ondernemingen en het oprichten van nieuwe bedrijven.

Dat betekent overigens niet dat er in andere bedrijfstakken geen Chinese ondernemers actief zijn. Een aantal Chinese migranten is namelijk ook in staat geweest een bestaan op te bouwen als diamantair, textielhandelaar of eigenaar van een im- en exportbedrijf. Het gaat in die gevallen echter in de regel om mensen die zich louter op eigen kracht een positie op de arbeidsmarkt hebben verworven. Overigens geldt ook voor een aantal Chinezen die in de horecasector actief zijn, dat zij een bestaan moesten opbouwen zonder gebruikmaking van een bestaand netwerk. Deze migranten behoorden niet tot een bepaalde kerngemeenschap. Vooral aan het eind van de jaren zestig en in de jaren zeventig kwam deze stroom van min of meer op zich zelf staande Chinese migranten uit Hong Kong, Maleisië en Singapore op gang.

Kenmerkend voor de interne structuur van de netwerken binnen de Chinese gemeenschap is, dat deze in het algemeen hiërarchisch zijn georganiseerd, gebaseerd zijn op loyale bindingen rond families, clans of regionale afkomst en gericht zijn op het dragen van gemeenschappelijke verantwoordelijkheid. Binnen de hiërarchische opbouw spelen niet alleen criteria als leeftijd of rijkdom een rol, maar kan bijvoorbeeld ook gezag worden ontleend aan het aantal jaren dat men reeds in het gastland verblijft. Een persoon kan echter ook gezag ontleen aan andere vaardigheden waarover hij beschikt. Zo kan het voorkomen dat men soms een beroep doet op iemand van de tussengeneratie, omdat deze de Nederlandse taal beheerst en op dat moment de enige persoon binnen het netwerk is die raad kan geven of hulp kan bieden. In ieder geval is het van belang dat primair een beroep wordt gedaan op de binnen het Chinese netwerk aanwezige kennis, dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld de gang van zaken bij netwerken van sommige andere migrantengroeperingen. Zo is er bij Creoolse Surinamers sprake van veel lossere netwerken. Wanneer zakelijke informatie moet worden ingewonnen zijn ondernemers uit die kring eerder geneigd te rade te gaan bij onafhankelijke adviseurs en accountants (Boissevain & Grotenbreg, 1986:1-23).

Ook binnen de Chinese gemeenschap zijn er uiteraard verschillen in de mate waarin men gebruik wil en kan maken van bestaande netwerken. Zo zullen Zhejiangers niet te rade gaan bij Taiwanese en zal dat omgekeerd ook niet plaatsvinden. Aan de andere kant kunnen gevoelens van solidariteit in sommige gevallen de grenzen tussen verschillende subgroeperingen wel degelijk overstijgen, bijvoorbeeld in een situatie waarbij een gemeenschappelijk belang op het spel staat. Zo kan het voorkomen dat een actie van de belastingdienst om de boekhouding van Chinese restaurants in een bepaalde provincie door te lichten, gedwarsboomd wordt (Kagie, 1983:29).

De vraag rijst in hoeverre de wijze waarop men binnen de Chinese gemeenschap informatie via netwerken verkrijgt, verschilt van hetgeen gebruikelijk is bij autochtone ondernemers. Tot op zekere hoogte zijn er gelijkenissen. Ook bij autochtone Nederlandse ondernemers gaat het erom door middel van hun netwerken zakelijke informatie uit te wisselen en elkaar op de hoogte te houden van relevante ontwikkelingen. Van de andere kant zal het duidelijk zijn dat er wel degelijk grote verschillen bestaan. Qua aard, functie en interne structuur verschillen migrantennetwerken wezenlijk van die van autochtone Nederlandse ondernemers.

#### 5.7.2 *Morele verplichting werk te zoeken voor verwanten*

Zoals eerder aangegeven was de aanvoer van goedkope arbeidskrachten uit het thuisland een voorwaarde voor de eigenaren om hun restaurants draaiende te houden en uit te bouwen. De net gearriveerde werknemer heeft bepaalde verplichtingen ten opzichte van zijn werkgever, in de regel een familielid dat binnen het netwerk hiërarchisch een hogere positie inneemt. De nieuwkomer staat financieel bij hem in het krijt; het geld dat door de werkgever is voorgesloten voor de overtocht moet in termijnen worden terugbetaald. Hij weet ook dat hij zich gedurende een bepaalde periode hard moet inzetten voor de eigenaar. Daar staat tegenover dat hij ervaring mag opdoen in het vak, vaardigheden aanleert en gecoacht wordt door de eigenaar. Light e.a. (1995) spreken in dit verband over een netwerk als *training place* voor nieuwkomers. De werknemer weet ook dat hij in sterke mate afhankelijk is van de werkgever, omdat hij de taal niet spreekt en onbekend is met de gang van zaken in de Nederlandse samenleving.

Er is aldus sprake van een mate van loyaliteit tegenover de restauranthouder die veel verder reikt dan wat naar westerse normen gemeten als gebruikelijk wordt beschouwd in de relatie tussen werknemer en werkgever (Pieke, 1988:11). Op de voordelen voor de werkgever is reeds gewezen. Daarnaast is het echter ook zo dat de restauranthouder zich op zijn beurt verplicht om de werknemer te helpen bij het ontwikkelen van diens vaardigheden en kennis, zodat deze na verloop van tijd een eigen restaurant kan beginnen. Naast het door de werknemer zelf gespaarde geld, was een aanvullende lening van een van de familieleden daarbij onmisbaar. Deze verplichting kon zelfs zo ver gaan, dat men ook die werknemers die eigenlijk niet geschikt zijn om zelf een restaurant te beheren het voordeel van de twijfel gaf en hun in feite tegen beter weten in het kapitaal verschafte om een eigen zaak te starten.



### 5.7.3 *Geld lenen aan verwanten*

Het beschikken over financiële middelen is een voorwaarde om uiteindelijk eigen ondernemer te worden. Welk bedrag is daarvoor nodig? Het benodigde startkapitaal waarover etnische ondernemers in het algemeen moeten beschikken hangt af van de branche waarin men als zelfstandige wil gaan werken. Deze aanvangsbedragen kunnen sterk verschillen. Zo is het bedrag dat een zigeunerwaarzegster in Amerika nodig heeft om een eigen bedrijf op te zetten zeer bescheiden. Een kamer met enkele ornamenten is voldoende om de cliënten te ontvangen. Voor een Pakistaan in Manchester die medio de jaren tachtig een marktkraam wilde beginnen, was een bedrag van rond de 3000 pond voldoende. Surinamers in Amsterdam die een klein café wilden exploiteren, moesten daarvoor beschikken over een bedrag van 15 tot 20.000 duizend gulden, terwijl het openen van een winkel in exotisch fruit in die periode al gauw een investering van rond de 50.000 gulden vergde (Boissevain, 1989:7). Veel grotere bedragen moesten in het begin van de jaren tachtig worden opgebracht door Koreaanse aspirant-ondernemers in Los Angeles. Om bijvoorbeeld een benzinstation te exploiteren was reeds een bedrag van 100.000 dollar nodig, terwijl voor het starten van een respectabel restaurant een kapitaal van maar liefst 300.000 dollar vergaard moest worden (Light & Bonacich, 1987).

Om welke startkapitalen ging het binnen de Chinese horecasector in Nederland? Het antwoord daarop is niet zonder meer te geven, aangezien dit afhangt van een aantal factoren. In de eerste plaats is het van belang vast te stellen in welke periode men met het bedrijf is begonnen. Voorts speelt mee of het gaat om de koop van een afhaalzaak, van een kleine eetgelegenheid of van een reeds goed draaiend restaurant. Voor de eerste stroom nieuwkomers die in de jaren zestig een klein restaurant of afhaalzaak begonnen, was het vaak al mogelijk met een kapitaal van 15 tot 20.000 gulden te beginnen, terwijl dit bedrag in de jaren zeventig kon oplopen van 50 tot 100.000 gulden.

“Ik ben in 1963 naar Nederland gekomen en kon gelijk aan de slag in het restaurant van mijn oom. Dat was het begin van een periode van drie jaar hard werken. Ik had toen 6000 gulden gespaard. Met financiële steun van mijn oom kon ik een kleine eetgelegenheid beginnen in Den Haag.”

“Ik heb in 1972 een restaurant overgenomen van een familielid. Dat restaurant bood plaats aan maximaal 40 bezoekers. In het begin was het keihard werken, samen met mijn vrouw. In de avond kwam een zoon van mijn schoonzus meehelpen. Onze kinderen waren nog te klein. In 1976 hebben we overwogen de zaak te verkopen en een nieuw restaurant te beginnen, meer in het centrum van de stad gelegen. Met 80.000 gulden overnamekosten zou dat mogelijk zijn geweest. Een deel daarvan zou kunnen

worden opgebracht uit de verkoop van ons eigen restaurant. Het resterende deel zou ik moeten lenen. We hebben er lang over nagedacht, maar het uiteindelijk niet gedaan. We hebben ervoor gekozen ons eigen restaurant te verbouwen. Dat heeft ook wel enkele tienduizenden guldens gekost, maar achteraf was dat toch niet zo'n gekke keuze, want een paar jaar later was het crisis in de Chinese horeca. Nu zitten we hier nog steeds. De inkomsten zijn minder dan vroeger, maar we kunnen ervan rondkomen.”

In het relaas van deze ondernemers ligt in feite een derde factor besloten waarmee rekening moet worden gehouden, namelijk de mogelijkheden die er waren om elders aanvullend kapitaal te lenen. Aangezien het vooral in de jaren zestig en zeventig ongebruikelijk was om geld bij een bank te lenen, was het belangrijk te behoren tot een netwerk, waarbinnen men een beroep kon doen op financiële hulp van familieleden en verwanten. Tot een systeem van zogenaamde spaarverenigingen, bij de Pakistaanse ondernemers 'Kommitti' geheten (Werbner, 1984) of roulerend kredietverenigingen, zoals de 'kyes' bij de Koreanen in Los Angeles (Light & Bonacich, 1987), is het bij de Chinezen in Nederland nooit gekomen. Dergelijke verenigingen fungeren als een informele organisatie, bestaande uit 10 of soms wel 90 deelnemers, waarbij wordt afgesproken dat elke deelnemer periodiek een bedrag inlegt. Startende ondernemers uit de eigen groep kunnen een beroep doen op middelen uit het aldus opgebouwde kapitaal. De lening wordt in de loop der jaren weer afbetaald. Het risico is daarbij overigens aanwezig, dat een dergelijke vereniging failliet gaat, omdat een aantal deelnemers de schulden niet meer kan aflossen (Boissevain, 1989).

Bij de Chinese horeca-ondernemers was het echter gebruikelijk om elkaar in familieverband financieel te steunen. Deze leningen zijn renteloos. Onderling worden mondelinge afspraken gemaakt over de aflossing van de schuld. Daarbij kunnen zich soms extreme situaties voordoen.

“Ik heb 15 jaar geleden een bedrag van 50.000 gulden geleend aan een neef met wie ik al jaren goed omging. Zijn zaak draaide de eerste jaren goed. Later heeft hij voor zijn zoon een zaak gekocht. Toen de economie verslechterde, daalde de omzet van die restaurants en uiteindelijk is hij zelf failliet gegaan. Ik krijg nog ruim 40.000 gulden van hem. Ik weet niet of ik dat ooit nog terug zie. Het is bij ons Chinezen gewoonte dat de schuld dan later door de kinderen wordt ingelost, maar het is nu al zo lang geleden. Eerlijk gezegd reken ik er niet meer op. Ik beschouw het geld als verloren.”

Sinds de tweede helft van de jaren zeventig nam het systeem van onderlinge kredietverschaffing langzaam maar zeker in betekenis af. De verkoop liep terug en men was

niet meer in staat geld opzij te zetten. Voor de meeste kleine restauranthouders werd het sinds de jaren tachtig vooral een kwestie van overleven.

“Soms verdienen we f125,- op een dag, soms f100 - zaterdag, zondag of door de week maakt tegenwoordig geen verschil meer. Ik ziek, restaurant dicht. Mijn man kan het niet alleen. Huur van de zaak is f1.050,- per maand. Huur huis is f377,65.”  
(Kagie, 1983:9).

Aan het eind van de jaren zeventig kwam het steeds vaker voor dat Chinese horeca-ondernemers geld gingen lenen bij de bank. Vooral degenen die in de bloeiperiode van de Chinese horecasector kapitaal hadden weten te vergaren of vermogen hadden opgebouwd, waren daartoe in staat. Zij konden de bank immers een onderpand bieden. Ook kwam het voor dat verschillende personen als compagnons optraden en gezamenlijk een restaurant begonnen. Door vanuit verschillende bronnen middelen te verwerven – bijvoorbeeld een lening van de bank of geld van een groothandelaar, die daarmee verzekerd was van een vaste afzet en een financiële bijdrage van een familielid – kon iemand in combinatie met het zelf gespaarde geld een restaurant beginnen.

In de tijd dat de Chinese horeca nog expandeerde, kon het overigens om behoorlijk grote bankleningen gaan. Leningen van meer dan één miljoen gulden aan een restauranthouder waren niet ongebruikelijk. Na een aantal faillissementen van Chinese restaurants in de jaren tachtig zijn de banken voorzichtiger geworden en werden strengere eisen gesteld aan het verlenen van kredieten. Voor de zeer kapitaalkrachtige Chinese ondernemers in Nederland vormde dat geen belemmering. Zij zijn in staat zelf nieuwe projecten te financieren, al dan niet door onderlinge samenwerking. Daarnaast bestaan er binnen de Chinese gemeenschap ook eigen financieringsmaatschappijen waarbij ondernemers uit de eigen kring geld kunnen lenen. De voorwaarden waaronder dat mogelijk is, zijn in het algemeen wat soepeler dan bij een Nederlandse bank.

#### 5.7.4 *Regulering van concurrentie*

Inherent aan het ondernemerschap is dat de betrokkenen voortdurend te maken hebben met concurrentie van branchegenoten. Dit geldt ook voor etnische ondernemers. Men zou kunnen stellen dat etnische ondernemers daarbij tot op zekere hoogte extra problemen ondervinden. In situaties waarbij het etnisch ondernemerschap vooral gericht is op klanten uit de eigen kring moet men bijvoorbeeld rekening houden met de specifieke wensen en gebruiken van de eigen achterban. Verwanten en vrienden verwachten vaak dat zij anders behandeld worden dan andere

klanten. De ondernemer wordt geconfronteerd met gebruiken die in het thuisland normaal worden geacht, zoals afdingen op de prijs of het kopen op krediet. Dergelijke handelwijzen maken het zaken doen voor de etnisch ondernemer moeilijker, omdat hij op zijn beurt niet van dergelijke gunsten gebruik kan maken bij het inkopen van zijn voorraden.

Ook als men niet geheel afhankelijk is van klanten uit de eigen kring kunnen zich extra complicaties voordoen. In gevallen waarin een nieuwe niche wordt ontdekt, die mogelijkheden biedt tot expansie moet de etnisch ondernemer bijvoorbeeld terdege opletten dat een nieuw bedrijf van een familielid of verwant, dat vaak dankzij zijn steun mogelijk wordt gemaakt, niet een te sterke concurrent wordt voor zijn eigen onderneming. Met name in een fase waarin de mogelijkheden binnen een bepaalde niche afnemen, is het zogenaamde kopieergedrag van potentiële ondernemers uit de eigen kring bijzonder bedreigend voor de reeds gevestigde ondernemers.

Over welke middelen beschikken etnische ondernemers om de onderlinge concurrentie alsook die ten opzichte van autochtone ondernemers te reguleren? Het blijkt dat etnische ondernemers bepaalde strategieën hanteren om de concurrentie in de hand te houden. Hoewel in dat verband wel wordt gesproken van 'etnische' strategieën (Light, 1984; Sway, 1984) is enige relativisering daarbij wel op zijn plaats. Ook etnische ondernemers maken bijvoorbeeld gebruik van bepaalde marketinginstrumenten die niet specifiek zijn voor het etnisch ondernemerschap. Sterker nog: in feite neemt de etnische ondernemer in zo'n situatie westerse technieken over. Een andere strategie die wel als etnisch wordt geïdentificeerd betreft het besparen op kosten, maar ook in dit geval is er in wezen geen verschil met de handelwijze van autochtone ondernemers, die eveneens, waar mogelijk aan kostenbesparing doen.

Ofschoon zowel etnische ondernemers als autochtone ondernemers gedeeltelijk strategieën hanteren die in de kern met elkaar overeenkomen, kan niettemin worden gesteld dat er wel degelijk gronden zijn om daarnaast te spreken van etnische strategieën. Juist de aanwezigheid van een aantal etnische hulpbronnen stelt etnische ondernemers in staat specifieke, voor de groepering in kwestie kenmerkende strategieën te hanteren.

Welke andere strategieën worden door hen gehanteerd? Een van de mogelijkheden is het oprichten van zogenaamde handelsverenigingen (Werbner, 1984). Het oprichten van dergelijke associaties komt bijvoorbeeld voor bij Pakistani in Engeland, bij Turken in Duitsland en Koreanen in Los Angeles. Een andere manier om concurrentie tegen te gaan, is het afbakenen van het territorium waarbinnen men als ondernemer opereert. Een dergelijke strategie wordt bijvoorbeeld gehanteerd door zi-

geuners in Amerika (Sway, 1984). Een mogelijkheid om het territorium uit te breiden biedt het vergroten van de kring door onderling in het huwelijk te treden.

In hoeverre zijn soortgelijke strategieën waarneembaar binnen de Chinese horecasector? Van groot belang voor het slagen als ondernemer in het Chinese restaurantwezen is het behoren tot een netwerk. Het zijn deze netwerken die voor potentiële ondernemers van belang zijn om een carrière op te bouwen en die voor reeds gevestigde ondernemers een centrale rol spelen bij het reguleren van concurrentie. Het toegang krijgen tot een dergelijk netwerk is dan ook van strategisch belang. Voor migranten die op eigen gelegenheid naar Nederland zijn gekomen en niet zijn opgenomen in een bestaand netwerk is het een stuk moeilijker om de stap naar het eigen ondernemerschap te maken. Zij missen de mogelijkheden om bijvoorbeeld geld te lenen, gemakkelijk aan personeel te komen of informatie uit te wisselen. Deze migranten moeten dus op eigen kracht een netwerk opbouwen door vriendschappen te sluiten of door in het huwelijk te treden. Het blijkt voor hen echter zeer moeilijk te zijn een partner te vinden die reeds deel uitmaakt van een bestaande kerngemeenschap. Ouders die lid zijn van een bepaalde kerngemeenschap geven er, zoals eerder vermeld, namelijk de voorkeur aan kinderen in het huwelijk te laten treden met partners uit het eigen netwerk. Chinese ondernemers die deel uitmaken van een bepaalde kerngemeenschap beschouwen elkaar niet als onderlinge concurrenten. Restaurateurs die tot een bepaald netwerk behoorden, waren in staat hun positie te versterken door bijvoorbeeld op relatief beperkte afstand van elkaar eetgelegenheden te openen en elkaar onderling te helpen. Door gezamenlijk inkopen te doen en elkaar te ondersteunen tijdens piekperiodes kunnen zij elkaar bijstaan. Enerzijds was er op die manier wel sprake van concurrentieregulering in een bepaalde wijk, anderzijds versterkte een dergelijk cluster van samenwerkende restaurants de eigen positie ten opzichte van andere in de nabijheid gesitueerde restaurants.

Huwelijken tussen partners afkomstig uit verschillende kerngemeenschappen komen voor, maar zijn niet ingegeven door motieven die de concurrentie beogen te reguleren. Het overwegen van een dergelijke strategie is ook niet aan de orde geweest, omdat er van het begin af aan binnen de Chinese horeca geen afspraken zijn gemaakt ten aanzien van geografische handelsgrenzen, zoals bijvoorbeeld tot op zekere hoogte het geval is geweest bij de Italiaanse ijsbereiders (Bovenkerk e.a., 1983). Wel zijn andere mogelijkheden benut om de concurrentie te reguleren. Wat bijvoorbeeld – evenals bij etnische ondernemers uit andere migrantengroeperingen het geval was – wel gebruikelijk was bij Chinese restaurateurs was het, soms tot in extreme mate, terugdringen van de bedrijfskosten. Door het inzetten van goedkope arbeidskrachten, zowel familie als verwanten, maar ook het in dienst nemen van illegale

werknemers en zwartwerkers, konden de kosten sterk beperkt worden. Dat was vooral van belang in tijden van stagnatie. Hieraan zal in de volgende paragraaf, vanuit een ander perspectief, nader aandacht worden besteed.

Ten slotte kan worden vastgesteld dat ook binnen de Chinese horeca initiatieven zijn ontplooid om zich te verenigen. In 1963 hadden enkele restauranthouders de Chinese Horecabond opgericht. Vrijwel alle restaurants waren in die tijd bij de bond aangesloten. Beoogd werd als intermediair op te treden tussen de restauranthouders en de overheid. Men zette zich in voor zaken als de problematiek rond de illegale werknemers, de opvang van nieuwkomers en de toelating van gespecialiseerde koks. Medio de jaren zeventig werd de oude garde langzaam maar zeker vervangen door jongere bestuursleden. De Chinese Horecabond is niet meer actief, maar een aantal restauranteigenaars heeft zich sinds een aantal jaren verenigd in de Chinees-Indische sectie van Horeca Nederland. Deze nieuwe lichter bestuursleden is “wat minder gehecht aan tradities en denkt wat meer in westerse patronen” (Horeca Misset, 19-06-1992). Het Bestuur stelt zich vooral ten doel de restaurateurs professioneler te laten werken en meer aan marketing te doen. Aldus wordt ernaar gestreefd de concurrentiepositie van de Chinese horeca-ondernemers te versterken ten opzichte van andere eetgelegenheden.

Daarnaast vindt ook samenwerking plaats tussen verschillende restauranthouders in een bepaald segment van de markt. Zo werd in 1984 de Stichting Fine Eastern Restaurants opgericht, een samenwerkingsverband tussen verschillende toprestaurateurs die met vereende krachten probeerden de concurrentie het hoofd te bieden. Tot echt omvangrijke associaties, zoals het geval is geweest bij bijvoorbeeld de Pakistani in Engeland of de Koreanen in Amerika, is het bij de Chinese restauranthouders in Nederland echter nooit gekomen. De verdeeldheid in sub-etnische categorieën en de primaire gerichtheid op familie- en verwantschapsnetwerken hebben een dergelijke ontwikkeling zeer waarschijnlijk in de weg gestaan.

## 5.8 DE KEERZIJDEN VAN HET ETNISCH ONDERNEMERSCHAP

Uit de literatuur is bekend dat cultureel-bepaalde eigenschappen als onderlinge solidariteit en prestatiegerichtheid, naast structurele factoren, mede bepalend zijn voor het slagen als etnisch ondernemer (vergelijk Bonacich & Modell, 1980; Light & Bonacich, 1987; Mars & Ward, 1984; Portes & Zhou, 1991; Waldinger e.a., 1985). Zoals uit het voorgaande duidelijk is geworden laat ook de ontwikkeling van de Chinese

horecasector in Nederland zien dat dergelijke eigenschappen een belangrijke rol spelen bij het ondernemerschap.

Als gevolg van het feit dat in het algemeen vooral de positieve aspecten van deze eigenschappen sterk in de belangstelling staan, lijken de negatieve kanten daarvan weinig of nauwelijks aandacht te krijgen. Daarmee wil niet gezegd zijn dat dergelijke aspecten door onderzoekers niet onderkend zouden worden. In de bestaande literatuur over etnisch ondernemerschap wordt immers ook gewezen op de vele inspanningen die betrokkenen zich moeten getroosten om hun bedrijf, winkel of restaurant draaiende te houden. Hard werken, een zeer bescheiden consumptieniveau om zodoende geld te kunnen sparen en lange werkdagen zijn daar voorbeelden van. Dergelijke offers die etnische ondernemers moeten brengen, blijken in de regel ook een voorwaarde te zijn om uiteindelijk succes te bereiken.

De vraag is echter ook hoever deze offers moeten gaan, welke problemen dergelijke inspanningen met zich meebrengen voor de betrokkenen en wat de gevolgen daarvan kunnen zijn, zowel voor het individu als voor de groepering in kwestie. Waar ligt de grens tussen hard werken en buitensporig lange werkdagen maken? Wanneer onttaardt op goedkope arbeid geënte bedrijfsvoering in uitbuiting? En op welk moment overschrijdt de opofferingsgezindheid van familieleden de grens van onderlinge solidariteit? Bij nadere beschouwing blijkt dat het etnisch ondernemerschap zowel op individueel als op groepsniveau problemen met zich mee kan brengen.

In de eerste plaats blijkt het etnisch ondernemerschap een aantal lasten met zich mee te brengen voor het individu en de familie. Bij het merendeel van de etnische ondernemingen gaat het om familiebedrijven. Wil men als etnisch ondernemer overleven dan is de beschikbaarheid over goedkope en niet zelden onbetaalde arbeid onmisbaar. Boissevain e.a. (1989) stelden in hun onderzoek onder verschillende groepen etnische ondernemers in diverse landen vast, dat het etnisch ondernemerschap in het algemeen zwaar steunt op de arbeidsinzet van familieleden en verwanten. Geconstateerd werd dat men zich in familiebedrijven wel enigszins bewust is van lonen, maar dat de arbeidsinzet in principe gerelateerd is aan de productie-eisen. Werkweken van zeven dagen zijn daarbij eerder regel dan uitzondering. Binnen de Chinese horecasector doet zich een vergelijkbare situatie voor. Meer dan de helft van de restaurants telde omstreeks 1980 maximaal vier medewerkers. Van het aantal Chinese personen dat toentertijd in deze sector werkzaam was, bestond 20% uit meewerkende familieleden (Rijkschroeff, 1996). Nog afgezien van het feit dat door deze kettingmigranten zeer hard gewerkt moest worden, betekende hun verblijf in Nederland ook dat zij – voor zover zij gehuwd waren – vaak *langdurig gescheiden van*

*de partner* moesten leven. Wanneer eenmaal gezinshereniging heeft plaatsgevonden, wordt ook van de vrouw verwacht dat zij, naast de zorg voor de kinderen en de huishouding, in het restaurant gaat werken. Hoe sterk men afhankelijk kan zijn van deze onbetaalde arbeid treedt echter vooral aan het licht in een periode van economische recessie. Uit gegevens van het Bedrijfschap Horeca blijkt dat er in de jaren tachtig sprake is geweest van een sterke afname van de gemiddelde personeelsomvang in loondienst per restaurant. Bedroeg dat cijfer in 1982 nog 4,8, in 1987 was dat teruggebracht tot 2,7 (Pieke, 1988:29). Het werk dat moest worden verricht, kon alleen maar worden gedaan door een nog groter beroep te doen op de inzet van de familie. Om de zaak draaiende te houden wordt, voor zover dat mogelijk is, de oplossing niet zelden gezocht in het aanvaarden van een betaalde baan in een ander restaurant door de echtgenote. Het gevolg daarvan is dat de partners elkaar soms vijf tot zes dagen per week niet zien, omdat men in verschillende steden werkt. Dergelijke situaties leiden vaak tot verschijnselen als *depressiviteit* of *sociaal isolement* bij de betrokkenen en kunnen *spanningen in de relationele sfeer* veroorzaken (Schuddeboom, 1986; Rijkschroeff & The, 1992).

Ten slotte mag niet onvermeld blijven dat weliswaar veel migranten erin slagen uiteindelijk een eigen onderneming te starten, maar dat een nog groter aantal van hen zijn droom nooit in vervulling ziet gaan (Light & Bonacich, 1987:432). Een jarenlange investering in tijd en energie is dan vergeefs geweest. Bij een niet gering aantal van de betrokkenen veroorzaakt dat een gevoel *als migrant mislukt* te zijn.

Het zware werk in de restaurants brengt overigens niet alleen problemen met zich mee op het psychische vlak, maar kan ook *lichamelijk letsel* veroorzaken. Bij koks valt daarbij te denken aan longaanandoeningen en het verschijnsel van trillende handen, in medische kring bekend als 'artrose'. Ook de vaak *buitensporige arbeidstijden* en *geringe rechtszekerheid* die werd genoten, vormden voor werknemers, met name in de jaren zestig en zeventig, een grote last (Rijkschroeff e.a., 1993; Sciortino e.a., 1993). Bovendien waren de arbeidsomstandigheden en de huisvesting niet zelden bedroevend. Hoewel men wat dat laatste betreft vaak met weinig tevreden was, lijkt de grens van wat naar westerse normen gemeten acceptabel is, niet zelden overschreden te zijn. Zo kwam het voor dat werknemers 's nachts werden ondergebracht in de opslagruimte van het restaurant. In sommige grote steden constateerden ambtenaren van de gemeente, meestal bij toeval, dat er te veel arbeidskrachten werden gehuisvest in een te kleine ruimte (Kagie, 1983). Protesten van werknemers konden leiden tot verbetering, maar hadden soms zelfs een *averechts effect*.

In de tweede plaats is er sprake van negatieve gevolgen voor de groep. De grotere werkgevers namen in de jaren zestig en zeventig een sterke positie in binnen de



Chinese gemeenschap. Tot in de jaren tachtig speelden zij een leidende rol. Dankzij de loyaliteit van de werknemers, die zich ten opzichte van hun werkgever vaak in een afhankelijkheidspositie bevonden, konden deze werkgevers hun autonomie vergroten (Sciortino, 1993:22). Er kan echter niet worden ontkend dat er niet zelden extreme eisen werden gesteld aan het geestelijk en lichamelijk vermogen van familieleden, verwanten en andere arbeidskrachten. Het heeft er dan ook alle schijn van dat het succes van het etnisch ondernemerschap in een niet verwaarloosbaar aantal gevallen niet alleen mede te danken is aan de loyale instelling van de betrokkenen, maar ook is terug te voeren op *misbruik van macht* en *uitbuiting* van het personeel. Deze sterke positie van de werkgevers stelde hen ook in staat in de loop der jaren een vaak aanzienlijk vermogen op te bouwen.

Er lijkt zich in toenemende mate een tweedeling binnen de Chinese horecasector af te tekenen in enerzijds een klein segment zeer kapitaalkrachtige werkgevers en anderzijds een veel groter segment minder draagkrachtige restauranteigenaren en werknemers. Vooral sinds de crisis in het restaurantwezen haar intrede heeft gedaan, is deze tweedeling manifester geworden. Met name de eigenaren van kleine eetgelegenheden en eenmanszaken in de grote en middelgrote steden, waar de (onderlinge) concurrentie het hevigst is, hebben daaronder te lijden. Veel kleinere Chinese zelfstandigen zijn gedwongen het bedrijf, hoe onrendabel ook, te continueren en een leven te leiden op de rand van het bestaansminimum. Verkoop van de zaak biedt in dergelijke gevallen een uitweg. Ten einde de kans op verkoop van de zaak te vergroten, laten sommige eigenaren zich er toe verleiden de omzetcijfers veel rooskleuriger weer te geven dan in werkelijkheid het geval is. Door inschakeling van een accountant kan een verkeerde overname door een potentiële koper uiteraard voorkomen worden, maar daarvan wordt niet altijd gebruik gemaakt. Soms omdat men te goed van vertrouwen is, soms omdat men er het geld niet voor over heeft. Niet zelden echter is sprake van *ernstige vormen van misleiding*.

#### 5.9 SAMENVATTING EN CONCLUSIES

In dit hoofdstuk is ingegaan op drie voor de Chinese migrantengroepering kenmerkende sociaal-culturele eigenschappen, te weten 'het idee van een tijdelijk verblijf in Nederland en de gerichtheid op het thuisland', 'prestatiedrang' en 'solidariteit'. Geprobeerd is aannemelijk te maken dat deze groepsspecifieke eigenschappen mede van belang zijn geweest voor de wijze waarop het migratie- en aanpassingsproces van de Chinezen in Nederland vorm heeft gekregen. Aan de hand van een aantal deelanalyses is getracht te laten zien hoe deze eigenschappen verankerd zijn in het normen- en waardenpatroon van de Chinese migranten en hoe zij op verschillende

terreinen van het maatschappelijk leven richting geven aan het handelen van de betrokkenen.

De betekenis hiervan komt binnen de onderscheiden kaders tot uiting in diverse sferen en op verschillende niveaus. Voor veel Chinese migranten heeft de aanwezigheid van een netwerk van familie en verwanten een belangrijke rol gespeeld in de eerste fase van het migratieproces. Men werd opgevangen in een kader dat voorzag in opvang, huisvesting, sociale contacten en werkgelegenheid. Men blijft contacten onderhouden met het thuisland en houdt de eigen taal in stand. Daarbij wordt de relatie met de kinderen niet uit het oog verloren, wat zich bijvoorbeeld uit in het oprichten van Chinese scholen. Partners worden, voorzover dat mogelijk is, nog vooral gezocht binnen de eigen kerngemeenschap. Door deze gerichtheid op de eigen kring heeft de Chinese gemeenschap lange tijd het beeld opgeroepen van een groepering migranten die self-supporting is. In het algemeen bleek de Chinese gemeenschap daartoe ook in staat te zijn. Een gevolg daarvan is geweest dat deze migrantengroepering ook nooit in het zogenaamde minderhedenbeleid van de overheid is opgenomen. Het zou nog tot de tweede helft van de jaren tachtig duren voordat naar buiten toe duidelijk werd dat ook veel Chinese migranten behoefte hadden aan hulp en steun van de overheid.

Binnen de Chinese gemeenschap wordt nog steeds veel waarde gehecht aan bepaalde tradities en opvattingen, bijvoorbeeld met betrekking tot de rol van de familie, onderlinge hulpverlening of de zorg voor ouderen. Als gevolg van het feit dat men in de Nederlandse samenleving geconfronteerd wordt met westerse normen en gewoonten komen van oudsher belangrijke waarden binnen de Chinese cultuur onder druk te staan. Zo is een deel van de jongeren steeds minder geneigd om de ouders later in huis op te nemen. Daartegenover staan echter nieuwe vormen van hulpverlening, in het kader waarvan Chinese vrouwen en, toch weer, Chinese jongeren als intermediair optreden tussen de Chinese groepering en de reguliere gezondheidszorg. Aldus lijkt de dreigende afbrokkeling van bepaalde waarden, als zorg voor ouderen en onderlinge saamhorigheid, gedeeltelijk gekeerd te worden door deze waarden een nieuwe, aan de omstandigheden van de westerse samenleving aangepaste, inhoud te geven.

In de afgelopen jaren zijn ook andere ontwikkelingen zichtbaar geworden. Zo is bij een deel van de jongeren een toenemende interesse aan het ontstaan voor de eigen taal en cultuur. Een aantal van hen volgt, vaak op al wat oudere leeftijd, lessen in de Mandarijnse taal aan de Chinese school, ook met het doel de communicatie met hun ouders te verbeteren. Het is aannemelijk te veronderstellen, dat hier sprake is van een verschijnsel waarop de Amerikaanse historicus M.L. Hansen in zijn studie

*The Problem of the Third Generation Immigrant* in 1937 reeds heeft gewezen. Hij stelde namelijk dat de leden van de tweede generatie migranten er naar streefden om zich los te maken van de eigen achtergrond, terwijl de derde generatie vervolgens weer een bijzondere interesse aan de dag legde voor de eigen achtergrond. In de praktijk is die afbakening tussen de leden van de tweede en de derde generatie migranten en de daaraan door Hansen gerelateerde verschijnselen moeilijk aan te geven. In ieder geval kan worden vastgesteld, dat leden van de tweede generatie Chinese migranten er enerzijds naar streven om zich aan te passen aan de Nederlandse omgeving en anderzijds veel belangstelling blijken te hebben voor de eigen achtergrond. Dit blijkt bijvoorbeeld uit de activiteiten die de jongerenorganisaties organiseren.

Aansluitend op deze algemene kenmerken is vervolgens geprobeerd aan te geven hoe de Chinese horeca-ondernemers verschillende hulpbronnen aanwenden om hun bedrijven te exploiteren en daarbij in voorkomende gevallen ook specifieke strategieën hanteren. Het kunnen gebruik maken van dergelijke hulpbronnen was een belangrijke voorwaarde om de restaurantsector in de jaren zestig en zeventig tot bloei te brengen. Zo werd goedkoop personeel gerecruteerd uit het thuisland. Deze oriëntatie op het thuisland bracht ook met zich mee dat contacten met het thuisland intensief in stand werden gehouden. Een deel van het in Nederland gespaarde geld werd bijvoorbeeld geïnvesteerd in de bouw van huizen in de thuisdorpen en gebruikt voor verbetering van de infrastructuur aldaar.

Om het doel waarvoor men naar Nederland gekomen was te kunnen realiseren, moesten ook de nodige inspanningen worden geleverd. Lange werkdagen en zuinig leven om geld te kunnen sparen voor de start van een eigen bedrijf zijn daar voorbeelden van. Met de jaren vervaagde vaak het idee van een tijdelijk verblijf in Nederland en begonnen velen zich te realiseren dat een terugkeer naar het moederland op latere leeftijd niet meer zo vanzelfsprekend zou zijn als men aanvankelijk had gedacht. Een relatief groot aantal Chinezen heeft zich sinds de jaren zestig dan ook laten naturaliseren tot Nederlands staatsburger. Een belangrijke overweging daarbij was vooral, dat de rechtspositie van betrokkenen daardoor versterkt werd.

De expansie van de Chinese horecasector is met name mogelijk gemaakt doordat men bereid was de inspanningen daarvoor gezamenlijk op te brengen. Onderlinge solidariteit vormde daarvoor de basis. De werknemer was bereid gedurende een aantal jaren hard te werken voor zijn werkgever en stelde zich daarbij loyaal op. De werkgever verplichtte zich van zijn kant de werknemer op te leiden en na verloop van tijd in staat te stellen een eigen restaurant te beginnen.

Op grond van het in dit hoofdstuk besprokene mag worden vastgesteld dat de genoemde sociaal-culturele kenmerken een belangrijke invloed hebben gehad en nog

steeds uitoefenen op het denken en handelen van de Chinese migranten in Nederland. Voorts kan worden geconstateerd dat de aanwezigheid en de gebruikmaking van een aantal etnische hulpbronnen, naast de stimulerende invloed van enkele structurele ontwikkelingen waaraan in voorgaande hoofdstukken aandacht is besteed, een belangrijke bijdrage hebben geleverd aan de groei van de Chinese horecasector in Nederland.

Zoals gebleken is, kent het succes van de Chinese horecasector echter ook een keerzijde. De vele inspanningen die werknemers en werkgevers zich hebben moeten getroosten om hun ideaal te verwezenlijken, brengen ook lasten met zich mee, zowel op het niveau van het individu als van de groep.