

6. HET VERANDEREND KARAKTER VAN DE CHINESE HORECA-SECTOR IN NEDERLAND

6.1 INLEIDING

In hoofdstuk 1 werden twee ontwikkelingsprocessen onderscheiden die zich in theorie kunnen voordoen. Aan de ene kant is het denkbaar dat door een combinatie van enerzijds gunstige maatschappelijke omstandigheden, zoals het zich aandienen van een *opportunity structure*, en anderzijds het kunnen beschikken over een aantal (etnische) hulpbronnen, een proces in gang wordt gezet dat leidt tot het ontdekken en exploiteren van een bepaalde niche, het creëren van een eigen arbeidsmarkt en het ontwikkelen van innovatief gedrag. Dergelijke stimulerende processen kunnen vervolgens een positief effect hebben op de positieverwerving van de desbetreffende migrantengroepering in de nieuwe samenleving. De mogelijkheden voor de tweede generatie migranten worden vergroot, bijvoorbeeld in de sfeer van onderwijs en betere kansen op de arbeidsmarkt. Het inburgeringsproces van de betrokken migrantengroepering wordt daardoor in positieve zin beïnvloed.

Aan de andere kant is het denkbaar, dat er sprake is van omstandigheden die een negatief effect hebben op de positieverwerving van de betrokken migrantengroepering en op den duur leiden tot verschijnselen als separatie of marginalisering. Schematisch kan een en ander als volgt worden weergegeven.

Schema 6.1. Twee mogelijke ontwikkelingstrajecten

<i>Conflicterende processen met betrekking tot het etnisch ondernemerschap</i>	<i>Stimulerende processen met betrekking tot het etnisch ondernemerschap</i>
<ul style="list-style-type: none"> > dubbele loyaliteit > oneerlijke ondernemersconcurrentie > goedkope versus dure arbeid 	<ul style="list-style-type: none"> > creëren van eigen arbeidsmarkt > ontdekken van nieuwe niches > productinnovatie
<i>Negatieve effecten</i>	<i>Positieve effecten</i>
<ul style="list-style-type: none"> > wettelijke restricties > voeding van sentiment > versterking van liefde voor het thuisland 	<ul style="list-style-type: none"> > creëren van alternatieve werkgelegenheid > ontstaan van etnische infrastructuur > verbreden van mogelijkheden voor de tweede generatie

<i>marginalisering/separatie</i>	<i>integratie/assimilatie</i>
----------------------------------	-------------------------------

In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op de derde deelvraag van de probleemstelling die eerder als volgt werd geformuleerd:

In hoeverre beïnvloedt het ondernemerschap de positie van de Chinese migranten als groep en onder welke omstandigheden leidt dat tot separatie, dan wel integratie?

De in voornoemd schema geschetste ontwikkelingsprocessen zijn uiteraard een sterk vereenvoudigde weergave van hetgeen zich in de realiteit afspeelt. Die werkelijkheid is immers complex:

- maatschappelijke ontwikkelingen kunnen bij het aanpassingsproces van een bepaalde migrantengroepering aan de nieuwe samenleving een bepaalde rol spelen;
- de overheid kan maatregelen treffen die invloed uitoefenen op de positie die een migrantengroepering gedurende bepaalde fasen van haar verblijf in Nederland inneemt;
- autonome ontwikkelingen binnen een migrantengroepering zelf stellen op hun beurt nieuwe eisen aan de omgeving en vragen om aangepast overheidsbeleid.

Aldus is er in de loop der jaren sprake van een permanente wisselwerking tussen ontwikkelingen die zich voordoen binnen een migrantengroepering enerzijds en binnen de maatschappij anderzijds. Bovendien kunnen dergelijke processen, die zich voordoen op verschillende niveaus en binnen diverse sferen, elkaar tegen werken of juist een stimulerend effect hebben op het verdere aanpassingsproces van een migrantengroepering.

In hoofdstuk 3 is ingegaan op een aantal maatschappelijke processen die van invloed zijn geweest op de ontwikkeling van de Chinese horecasector. Vervolgens is in hoofdstuk 5 een aantal sociaal-culturele kenmerken van de Chinese migrantengroepering besproken die daarbij mede een belangrijke rol hebben gespeeld. In het onderhavige hoofdstuk gaat het er vooral om inzicht te krijgen in de effecten die het etnisch ondernemerschap kan hebben voor de groep en voor de samenleving. Daarbij zal tevens worden ingegaan op de vraag wat de gevolgen daarvan kunnen zijn voor het aanpassingsproces van de betrokken migrantengroepering en in welke richting dit kan tenderen.

6.2 CONFLICTERENDE PROCESSEN

De geschiedenis van de vooroorlogse Chinese zeelieden in Nederland handelt, wellicht met uitzondering van de ervaringen van de verkopers van pindakoekjes, niet over etnische ondernemers, maar over zeelieden. Wel geeft het een duidelijk beeld van het verloop van een ontwikkelingstraject dat een populatie migranten kan afleggen. Zij laat zien hoe een minderheidsgroepering als gevolg van economisch verslechterende omstandigheden en een veranderende tijdgeest, die zich kenmerkte door vooroordelen en discriminatie jegens vreemdelingen, werd gemarginaliseerd. De handel in pindakoekjes bood de werkloze Chinezen een uitweg om als kleine etnische ondernemers aan de weg te timmeren, maar ook daaraan kwam echter na verloop van een aantal jaren een eind. Als gevolg van een aantal overheidsmaatregelen en wettelijke restricties kwam deze groepering uiteindelijk terecht in een gesepareerde positie. Een groot aantal Chinezen keerde aan het eind van de jaren dertig terug naar het moederland.

De geschiedenis van de naoorlogse Chinese migranten geeft een ander beeld te zien. Door de expansie van de Chinese horecasector in de jaren zestig en zeventig is er sprake geweest van een snelle groei van deze populatie migranten. De Chinese restaurateurs creëerden een eigen, etnisch segment binnen de arbeidsmarkt waarin niet geconcurrereerd hoefde te worden met autochtone ondernemers. Niettemin hebben zich daarbinnen verschillende ontwikkelingen voorgedaan, die van invloed zijn geweest op de verdere ontwikkeling van de Chinese horecasector en ook gevolgen hebben gehad voor de positie van de migrantengroepering als geheel. Wellicht is het enigszins overdreven om deze veranderingen als conflicterend te beschouwen, maar wel kan worden vastgesteld dat het gedeeltelijk gaat om een aantal ontwikkelingen die negatieve gevolgen hebben gehad voor de Chinese horecasector en voor de Chinese gemeenschap. In het hiernavolgende gedeelte zal op deze ontwikkelingen worden ingegaan.

6.2.1 *Tekort aan vakkundig keukenpersoneel*

Een groot aantal Chinezen dat in de jaren zestig en zeventig in de horeca is gaan werken, had tot het moment dat men in dienst trad niet eerder ervaring opgedaan in deze sector. Dat gold ook voor veel koks. Koken leerde men in de praktijk van een vriend of van een familielid. In de loop van de jaren veranderde de smaak van het publiek. Mede door de opkomst van andere uitheemse restaurants was men in de gelegenheid keuzes te maken. De Chinees-Indische restaurants moesten de klant dus door het aanbieden van nieuwe gerechten en het leveren van extra service aan zich

blijven binden. Door de introductie van andere voedingsgewoonten, bijvoorbeeld het minder eten van vet, was de klant bovendien kritischer geworden: men wilde niet alleen lekker, maar ook gezond eten. De verouderde kennis van de Chinese koks die door de jaren heen in de keuken hadden gestaan, sloot dus niet meer aan op de wensen en behoeften van de klant. Deze discrepantie leidde mede tot werkloosheid onder de generatie koks, die eerder de groei en bloei van de Chinese restaurantsector had meegemaakt. Enerzijds was dat het gevolg van sluiting van een aantal restaurants vanwege een teruglopend klantenbestand, anderzijds kwam dat doordat men ontslagen werd en vervangen werd door een nieuwe, gespecialiseerde kok.

Het vinden en aanstellen van een gespecialiseerd kok viel in de praktijk overigens niet mee. Het Centraal Bureau Arbeidsvoorziening (CBA) speelt daarin namelijk een beslissende rol. Dit bureau bepaalt of er wel of niet een gespecialiseerde kok uit bijvoorbeeld Hong Kong of Maleisië in Nederland mag werken. Vaak wordt dat geweigerd omdat men zich op het standpunt stelt dat de restauranthouder gewoon een werkloze kok in dienst moet nemen en hem een kookcursus moet laten volgen of hem moet laten inwerken door een reeds aanwezige vakbekwame kok. Afgezien van het feit dat er in de praktijk geen tijd is om iemand in te werken, zou dit laatste theoretisch ook slechts in een groot restaurant kunnen plaatsvinden.

Medio de jaren tachtig bleek dat ongeveer 80% van de vacatures niet binnen een acceptabele periode kon worden vervuld. De overheid stemde echter niet in met het voorstel van de sectie Chinees-Indische bedrijven van de Horecabond om deskundige koks op contractbasis naar Nederland te halen. Alleen als er een economisch belang mee zou zijn gediend, konden Chinezen uit het buitenland naar Nederland komen. Als vreemdeling moet men over 'uitzonderlijke vakbekwaamheid' beschikken om zich als zelfstandig ondernemer in Nederland te vestigen. Een Chinees uit het buitenland die als werknemer in dienst wil komen in een Chinees restaurant krijgt te maken met de Wet Arbeid Buitenlandse Werknemers (Horeca Misset, 1988, nr. 30).

Het volgen van een cursus kan op bescheiden schaal de deskundigheid bevorderen. In 1987 organiseerden het Onderwijscentrum Horeca en Horeca Nederland een aantal cursussen waarin telkens een andere keuken, bijvoorbeeld Kantonees, Beijing of Szechuan, werd gedoceerd. Voor deze cursussen was het eerste jaar veel belangstelling. Ruim duizend cursisten volgden een opleiding. Het ging daarbij echter vooral om Nederlandse koks. Daarna liep de belangstelling, zeker vanuit de Chinese gemeenschap, sterk terug. Voor een soortgelijke cursus die daarna werd georganiseerd, bestond weinig belangstelling. Er waren verschillende punten van kritiek: men vond de docenten didactisch onvoldoende onderlegd, men was van mening dat de

cursusstof niet aansloot op de behoefte en men vond dat er onvoldoende mogelijkheden waren om aan de slag te komen in een restaurant.

Het volgen van een opleiding kon bij het zoeken naar een baan voor de betrokkene soms zelfs in het nadeel werken, aangezien het zittend personeel de kennis en vaardigheden van de nieuwkomer niet hoog inschatte. De traditionele wijze om iemand op te leiden, bestaat namelijk uit het aanleren van vaardigheden in de praktijk en niet door middel van het volgen van een cursus of het lezen van een studieboek. De zittende chef-kok ging er dan ook niet zelden van uit dat de nieuwkomer, die zojuist een cursus had gevolgd, onder aan de ladder moest beginnen. Dat houdt in dat men zich bezighoudt met snijden en afwassen (Butter e.a., 1994:33).

Wat verder meespeelde was dat de meeste Chinezen het liefst een eigen eetgelegenheid beginnen. Veel Chinese koks die een bijscholingscursus hadden gekregen, probeerden dan ook zo snel mogelijk een eigen restaurant te openen. Dat betekende dat bestaande zaken moesten sluiten, omdat men geen geschikte vervanger kon vinden. Voorts was het publiek in de loop der jaren kritischer geworden en kon het steeds minder waardering opbrengen voor de grote en goedkope, maar ook eenzijdige porties die men kreeg voorgeschoteld. Daarnaast waren de regelmatige sluitingen van restaurants of het regelmatig wisselen van eigenaar in de jaren tachtig schadelijk voor de naam van de Chinese horeca.

6.2.2 *Vergrijzing in de Chinese horeca*

Met het verstrijken der jaren nam ook de gemiddelde leeftijd van het personeel en van de eigenaren binnen de Chinese horeca toe. Vaak zijn deze leden van de eerste generatie horeca-Chinezen reeds op middelbare leeftijd een restaurant begonnen of als werknemer in dienst getreden. Met het vorderen van de leeftijd is men vaak niet meer in staat met name het zware werk in de keuken optimaal te verrichten. Veel oudere werknemers zijn door het jarenlange werk in de keuken dikwijls verzwakt of hebben ziektes opgelopen, zoals eczeem, trillende handen of maagaandoeningen.

“Begin jaren zeventig ben ik met behulp van vrienden een eenvoudig restaurantje begonnen. Er stonden acht tafels in de zaak. Met mijn vrouw en twee man personeel heb ik de zaak gerund. Het inkomen was echter niet voldoende en daarom moest mijn dochter ook gaan werken in een andere zaak. Na ruim tien jaar heb ik de zaak aan mijn zoon overgedragen, omdat het werken te inspannend voor mij werd.”

Omstreeks de jaren tachtig was een groot deel van de eerste generatie werknemers op een leeftijd gekomen om uit het arbeidsproces te treden. Niet zelden gebeurde dat vanwege gezondheidsproblemen noodgedwongen en werd men arbeidsongeschikt verklaard. Daarnaast speelde mee dat deze oudere werknemers over verou-

derde kennis beschikten, die niet meer aansloot op de wensen van het publiek en dat het voor werkgevers vaak voordelig was de relatief dure, oudere arbeidskrachten te vervangen door jonge werknemers.

In deze periode is er aldus een aantal verschijnselen waarneembaar. Enerzijds treedt er stagnatie op in de groei van het aantal Chinees-Indische restaurants als gevolg van externe ontwikkelingen, zoals de algehele economische recessie, de toenemende groei en concurrentie van andere, vooral uitheemse restaurants, alsmede het oververzadigd raken van de Chinese horecasector zelf en de daaruit voortvloeiende onderlinge concurrentie. Ten einde als bedrijf te overleven, werd overgegaan tot inkringing van het personeelsbestand of vervanging van relatief dure arbeid door goedkopere arbeid. Tegelijkertijd was er binnen de Chinese horecasector om verschillende redenen sprake van een uitstoot van een deel van de oudere werknemers, onder wie relatief veel lager opgeleid personeel. Anderzijds was er echter een grote vraag naar gekwalificeerd personeel, met name gespecialiseerde koks. De situatie deed zich dus voor dat er aan de ene kant sprake was van toegenomen werkloosheid binnen de Chinese horeca, terwijl er aan de andere kant niet kon worden voorzien in een deel van de ontstane vacatures (Rijkschroeff e.a., 1993:16).

De vraag rijst vervolgens waarom die vacatures niet konden worden bezet. Een deel van het antwoord daarop is reeds gegeven in § 6.2.1, waarin erop werd gewezen dat vaak geen arbeidsvergunning werd verleend aan Chinese koks die werden geworven in Hong Kong of Maleisië. Men zou zich echter ook kunnen afvragen waarom niet meer vacatures werden bezet door leden van de tweede generatie Chinezen in Nederland. Niet in alle gevallen gaat het immers om gespecialiseerde functies. Daarnaast is het ook voor de jongere Chinezen vaak moeilijk om een baan te vinden, zodat verwacht zou mogen worden dat zij vanwege het gebrek aan alternatieven tóch voor de horeca kiezen. In de volgende paragraaf zal daarop worden ingegaan.

6.2.3 De veranderende houding van de Chinese jongeren ten aanzien van het werken in de restaurantsector

Binnen de tweede generatie Chinezen kunnen twee categorieën jongeren worden onderscheiden. De eerste categorie wordt gevormd door de zogenaamde tussengeneratie. Deze bestaat uit die leden van de tweede generatie die elders zijn geboren en een deel van de opleiding reeds in het land van herkomst hebben gevolgd. Bij deze kinderen lag het nog tamelijk voor de hand werkzaam te blijven in de horeca. Er zijn echter ook voldoende voorbeelden te vinden van dergelijke kinderen die de aanvankelijke achterstand, vooral qua beheersing van de Nederlandse taal, door hard te

studeren hebben weggerukt en buiten de Chinese horecasector een baan hebben gevonden.

De tweede categorie betreft de populatie jongeren die ofwel elders is geboren en bij aankomst in Nederland nog niet leerplichtig was ofwel in Nederland is geboren. Wanneer aan de ouders van deze jongeren wordt gevraagd hoe zij denken over de toekomst van hun kinderen blijkt het antwoord daarop niet eenduidig te zijn. Globaal genomen kunnen twee opvattingen worden onderscheiden. Uit het onderzoek van Leung (1989) blijkt dat ongeveer 25% van de ondervraagde ouders het liefst ziet dat het restaurant van de ouders door één van de kinderen wordt overgenomen. Voorts blijkt dat deze ouders bang zijn dat hun kinderen te westers georiënteerd raken. Zij willen graag dat hun kinderen in hun vrije tijd Chinees onderwijs volgen. Een meerderheid van de ouders, ongeveer 70%, vindt echter dat hun kinderen zelf moeten bepalen welk beroep ze later willen uitoefenen. Deze ouders spelen niet zelden met de gedachte hun restaurant over een aantal jaren te verkopen of te verpachten.

Er is ook sprake van een zekere spanningsverhouding. Aan de ene kant wordt namelijk van hen verwacht dat de kinderen meehelpten in het restaurant, terwijl er aan de andere kant van uit wordt gegaan dat de kinderen ook goed presteren op school. Met een goede opleiding worden de mogelijkheden op de Nederlandse arbeidsmarkt verruimd en een voorspoedige loopbaan van de kinderen buiten de Chinese horecasector is weer mede bepalend voor de status van de familie (Leung, 1989:30).

“Mijn zus en ik schelen vijf jaar in leeftijd. Zij had al op school gezeten in Hong Kong. Na de lagere school is ze naar de MULO gegaan. Daarna wilde ze graag verder leren, maar ze moest van mijn ouders in de zaak helpen, omdat er te weinig personeel was en mijn ouders geen geld hadden om een betaalde kracht in dienst te nemen. Zelf heb ik van jongs af aan Nederlands onderwijs gevolgd. Mijn ouders hebben mij steeds gestimuleerd verder te studeren. Ik heb nu een academische opleiding achter de rug en samen met een compagnon leid ik een eigen adviesbureau. De zaken gaan goed. Mijn zus en ik hebben beiden een goede relatie met onze ouders, maar zij neemt het hen toch nog steeds kwalijk dat ze niet de kans heeft gehad om door te leren. Ze is door mijn ouders later wel financieel gecompenseerd. Dat vind ik wel redelijk.”

Bij leden van de tweede generatie zelf blijkt de interesse voor een loopbaan in de horeca over het algemeen gering te zijn. Men vindt het werk vanwege de lange dagen onaantrekkelijk (Rijkschroeff e.a., 1992). Er blijft nauwelijks vrije tijd over. De binding met de restaurantsector blijft wel bestaan: velen helpen gedurende hun studie-

tijd in het restaurant om aan zakgeld te komen. Zelfs wanneer men reeds elders een baan heeft, wordt niet zelden in weekends of in piekperioden bijgesprongen in het restaurant van de ouders of van vrienden. Het zal duidelijk zijn dat de geringe interesse van vooral de jongere leden van de tweede generatie voor het werken in de restaurants er mede toe geleid heeft dat de vacatures soms niet konden worden vervuld of dat tot sluiting van een restaurant werd overgegaan, aangezien geen van de kinderen het werk van de ouders wilde voortzetten.

Aan de andere kant is sinds een aantal jaren ook een andere tendentie waarneembaar. In het verleden was het binnen de Chinese gemeenschap niet gebruikelijk dat iemand zich inschreef bij het arbeidsbureau en tijdelijk van een uitkering leefde. In § 3.13 is reeds ingegaan op de achtergrond daarvan. In de loop der jaren werd het echter steeds gebruikelijker dat men zich als werkloze liet registreren. Enerzijds zag men zich daartoe vaak door de nood gedwongen, anderzijds raakte men zich – vooral door de voorlichting vanuit de eigen groep – steeds meer bewust van de rechten die men had. Zeker de goed opgeleide jongere Chinezen zijn in de regel redelijk op de hoogte van de uitkeringsmogelijkheden. Veel werkloze jongeren schrijven zich dan ook als zodanig in. Een klein aantal van hen kiest er bij nader inzien echter voor om toch terug te vallen op een carrière in de horeca.

HAVO begonnen aan een beroepsopleiding informatica. Die studie heb ik niet afgemaakt. Ik kon bedrijfsleider worden in het restaurant van mijn ouders. Ik heb het restaurant nu overgenomen, maar eigenlijk zou ik liever wat anders doen. Misschien verkoop ik de zaak wel weer.”

Wat vaak meespeelt bij de keuze om toch te kiezen voor een baan in de horeca is dat men zich ervoor schaamt om zonder werk te zitten. Bij degenen die zich wel hebben ingeschreven als werkloze is er dikwijls een grote behoefte de werkloosheid te maskeren.

6.2.4 *Criminaliteit in de Chinese horecasector*

Criminaliteit binnen de Chinese gemeenschap is geen nieuw verschijnsel. Vanaf het begin van de vestiging van Chinezen in Nederland is daarvan reeds sprake. Omstreeks de jaren twintig bestonden er reeds rivaliserende bendes, zogenaamde ‘tongs’. Onderlinge ruzies werden vaak met geweld uitgevochten. Dat gebeurde bijvoorbeeld in 1922 tussen de ‘Bo on’ en de ‘Drie Vinger’, twee tongs die streden om de macht in Amsterdam (Inzake Opsporing, Bijlage VIII, 1996: 135).

Het gebruik van opium werd in de jaren twintig en dertig krachtig bevorderd door de smokkel van grote partijen opium uit Brits-Indië, die door Engelse kooplui

werden ingevoerd. Katendrecht, waar zich een relatief grote populatie Chinezen had gevestigd, ontwikkelde zich tot een belangrijk centrum van de opiumhandel. Voor de politie in Rotterdam was dat aanleiding om in 1928 een aparte afdeling op te richten die zich bezig ging houden met de opiumhandel (Van Heek, 1936:76). Vóór de Tweede Wereldoorlog was er in Nederland reeds sprake van georganiseerde misdaad binnen de Chinese gemeenschap. In Amsterdam was de 14K-triade actief. Door deze organisatie werden twee illegale speelhuizen en één prostitutiecircus beheerd. Na de Tweede Wereldoorlog werden deze activiteiten grootschaliger opgezet en geïnternationaliseerd. In de daarop volgende jaren ging men zich steeds meer toeleggen op de opiumhandel en het verzorgen van heroïne transporten, met name naar Amerika. In de jaren zestig en zeventig werd Nederland dan ook beschouwd als het centrum van de Chinese georganiseerde criminaliteit in Europa (Inzake Opsporing, Bijlage VIII, 1996:137). De conflicten tussen rivaliserende triades resulteerden medio de jaren zeventig in een aantal gewelddadige moordaanslagen op bendeleiders.

Medio de jaren tachtig werden de Chinese horeca-ondernemers en andere Chinese zakenlieden opgeschrikt door een nieuwe golf van criminele activiteiten. Restauranthouders maken dan in toenemende mate melding van intimidatie, beroving en afpersingspraktijken (Federatie Periodiek, 1992:11). Het aantal aangiften bij de politie is zeer waarschijnlijk aanzienlijk lager dan het feitelijk aantal gevallen van criminaliteit binnen de Chinese horeca. Dat komt omdat, ook in dit geval, veel slachtoffers uit schaamte of uit angst er niet voor uit durven te komen dat zij zijn afgeperst of beroofd.

Het blijkt dat de daders vaak asielzoekers zijn. Het gaat meestal om personen die geen aansluiting kunnen vinden bij de eigen groep. In 1987 verspreidde de Centrale Recherche en Informatiedienst (CRI) een bulletin onder alle politiecorpsen, waarin werd gewaarschuwd voor de Chinese bende Tai Huen Chai (grote cirkel mensen), die vertakkingen heeft naar Europese landen waar eveneens Chinese gemeenschappen zijn, zoals Duitsland en Engeland. In Nederland was de bende vooral actief in de Randstad. De groep bestond uit ongeveer 100 jonge Chinezen die uit China waren gevlucht en sindsdien op het criminele pad waren geraakt (Algemeen Dagblad, 27-07-1987). Restauranthouders werden door bendeleden gehanteerd. Zij moesten vaak duizenden gulden per maand aan hun betalen in ruil voor bescherming. Als een restauranthouder weigerde de aangeboden bescherming te aanvaarden, werd deze bedreigd met vuurwapens en vaak mishandeld. Er werd geopereerd in groepjes

van 6 à 7 personen, terwijl de samenstelling regelmatig wisselde (Algemeen Dagblad, 28-07-1987).

Afpersing vond niet zelden plaats bij Chinese restauranthouders die afkomstig waren uit hetzelfde gebied als de criminelen. De reden daarvoor is dat men dezelfde taal spreekt. Naast afpersing vinden ook andere vormen van criminaliteit plaats, zoals gijzeling van kinderen, het kopiëren van betaalkaarten of het handelen in drugs. Wat dit laatste betreft lijkt er een verschuiving plaats te vinden van de macht. Aanvankelijk was deze markt vooral in handen van triaden uit de VRC en Hong Kong. Sinds het begin van de jaren negentig is de drugshandel vooral een zaak geworden van Chinezen uit Maleisië en Singapore (Butter e.a., 1994).

Bij het onderzoek dat indertijd werd gehouden, werd de politie ernstig in haar werkzaamheden gehinderd, omdat er vanuit de gesloten Chinese gemeenschap, uit angst voor represailles, nauwelijks aangifte van afpersing werd gedaan. De bendes beperkten hun activiteiten overigens niet alleen tot restauranthouders, maar richtten zich ook op winkels en illegale gokhuizen. De bedragen die werden buit gemaakt varieerden van enkele honderden tot tienduizenden gulden.

Er is een periode geweest dat restauranthouders asielzoekers in dienst namen, maar vaak werden zij na korte tijd weer ontslagen, omdat ze niet aan de eisen voldeden. Dikwijls ontstond er achteraf ruzie over de hoogte van het loon. Het aantal Chinese asielzoekers liep in het begin van de jaren negentig snel op. In 1990 ging het om bijna 650 asielzoekers, terwijl dit aantal een jaar later ruimschoots verdubbeld was. Onder hen bevonden zich academici, ondernemers en studenten, maar ook personen die een band hadden met de Chinese maffia. Slechts 13 asielzoekers kregen in 1991 de status van politiek vluchteling. Er werden vaak grote bedragen op tafel gelegd om naar het buitenland te kunnen vertrekken. Via syndicaten werd soms tienduizend tot vijftigduizend gulden betaald (Inzake Opsporing, Bijlage VIII, 1996:140). Dit geld wordt opgebracht door familie en vrienden uit het dorp waar men vandaan komt. De intermediairs beloven het geld terug te betalen en na verloop van tijd ook andere mensen uit het dorp naar het buitenland te laten vertrekken. Wanneer de vluchtelingen echter zijn uitgeprocedeerd, blijven ze achter zonder uitkering, onderkomen en werk. Een aantal van hen belandt vervolgens in het criminele circuit en komt in handen van de Chinese maffia. Andere illegalen kwamen rechtstreeks terecht in het criminele circuit, omdat zij bij aankomst in Nederland hun paspoort bij de smokkelaars moesten inleveren. Vervolgens werden zij tegen een klein loon te werk gesteld in een Chinees bedrijf, ten einde hun schuld te kunnen afbetalen.

Om misverstanden te voorkomen zij erop gewezen dat het niet alleen gaat om asielzoekers. Ook drop-outs binnen de Chinese gemeenschap in Nederland kunnen in het criminele circuit terechtkomen. Daaraan kunnen verschillende oorzaken ten grondslag liggen. Soms had men een baan in de horeca, maar werd men ontslagen, omdat het restaurant failliet ging of slechter ging draaien. Soms ontdekte de belastingdienst dat men zwart werkte. Het feit dat men zich per 1 april 1994 moest kunnen identificeren, speelde daarbij een rol. Ten slotte kunnen ook conflicten binnen de familie of op school ertoe leiden dat jongeren het criminele pad op gaan (Butter e.a., 1994).

Er wordt overigens niet altijd geweld gebruikt. Het komt voor dat iemand een restaurant binnenkomt en gewoon om geld voor een reis naar Hong Kong vraagt. Omdat de eigenaar bang is dat hij bedreigd zal worden, geeft hij die persoon dan het benodigde geld. Naast de genoemde praktijken van afpersing en mensensmokkel houdt de Chinese georganiseerde misdaad zich bezig met de handel in drugs, de vervaardiging van valse creditcards, het illegaal gokcircuit en het lenen van geld tegen woekerrentes, ook wel *loan sharking* genaamd (Inzake Opsporing, Bijlage VIII, 1996:141). Het blijkt dat er in Nederland verschillende triades actief zijn, zoals de eerder genoemde 14K, de Wo Shing Wo, de Ah Kong en de Shui Fong. Het gaat hierbij overigens niet om grote hiërarchisch gestructureerde misdaadorganisaties, maar om relatief kleine criminele cellen, waaromheen weer een groot aantal bendes opereert.

Naast deze traditionele triades opereren er ook andere criminele organisaties, die onderling weer om de macht strijden. De indruk bestaat, dat de Ah Kong inmiddels de strijd om de controle over de heroïnehandel in haar voordeel heeft beslecht en dat de 14K en Tai Chuen Chai op die markt genoeg moeten nemen met een ondergeschikte rol. Dat betekent overigens niet, dat de strijd daarmee gestreden is. Deze duurt, afgaande op het aantal moordaanslagen in de afgelopen vijf jaar, waarbij 14 doden vielen, onverminderd voort (Ibid.:143). Ook zijn er naast de in Nederland gevestigde kernen buitenlandse bendes in Nederland actief, bijvoorbeeld afkomstig uit Frankrijk. Het is niet ondenkbaar dat er tussen deze verschillende groeperingen weer onderlinge afspraken worden gemaakt. Ook is bekend dat er in Amsterdam een lokale bende opereert, bestaand uit in Nederland opgegroeide jongeren en een aantal asielzoekers. Het blijkt dat deze jongeren uiterst gewelddadig zijn in hun optreden (Ibid.:145).

Dat er sprake is van een probleem moge duidelijk zijn. Er dient echter wel een onderscheid gemaakt te worden tussen niet-georganiseerde en georganiseerde criminaliteit. Enerzijds blijkt uit eerder verricht onderzoek dat de omvang van de crimi-

naliteit, begaan door Chinezen afkomstig uit de VRC, afgezet tegen de totale geregistreerde criminaliteit van niet-Nederlanders, omstreeks de jaren tachtig zeer gering was. De criminaliteit begaan door niet-Nederlanders vormde vervolgens weer een klein deel van de totale omvang van het aantal geregistreerde misdrijven. In de jaren zeventig lag dat tussen de vijf en tien procent.¹

Ook wanneer gekeken wordt naar het crimineel gedrag van Chinezen afkomstig uit andere herkomstgebieden, zoals Hong Kong of Maleisië, blijkt dat het aantal verdachten naar verhouding gering is. Vergeleken met de situatie medio de jaren zeventig was de geregistreerde criminaliteit van Chinezen aan het begin van de jaren tachtig, zowel absoluut als relatief sterk afgenomen (Groenendijk, 1987:108).

Anderzijds blijkt dat de Chinese georganiseerde misdaad in Nederland zich duidelijk manifesteert. Ook kan worden vastgesteld dat het optreden van deze Chinese criminelen in de loop der jaren gewelddadiger is geworden. Wat daarbij opvalt is, dat de georganiseerde misdaad niet langer een aangelegenheid is van groepen die van buitenaf naar Nederland zijn gekomen, maar ook wordt bedreven door Chinese criminelen van de tweede en zelfs derde generatie, die al langer in Nederland wonen (Inzake Opsporing, Bijlage VIII, 1996:147).

6.2.5 *Concurrentie van andere uitheemse eetgelegenheden*

In de afgelopen decennia hebben de Chinese en Chinees-Indische restaurants in toenemende mate concurrentie ondervonden van andere uitheemse restaurants. Bovenkerk (1983) heeft in dat verband gewezen op de verscheidenheid aan exotische keukens waaruit de Nederlandse consument omstreeks 1980 kon kiezen, in tegenstelling tot de situatie aan het begin van de jaren vijftig.

Veelal kan de toename van een bepaald type uitheemse restaurants in verband worden gebracht met een bepaalde maatschappelijke ontwikkeling. Zo leggen Vermeulen e.a. (1985) een relatie tussen het toegenomen aantal Griekse restaurants vanaf de jaren zeventig en het massale toerisme naar Griekenland dat in die jaren op gang kwam. De groei van bijvoorbeeld de Surinaamse eetgelegenheden kwam pas goed op gang na 1975, toen een grote stroom Surinamers zich, na de onafhankelijkheid van Suriname, in Nederland vestigde.

Cijfers over aantallen uitheemse eetgelegenheden in de jaren zestig, zeventig en tachtig zijn nauwelijks voorhanden. Uit onderzoek onder een aantal Amsterdamse migrantengroepen blijkt dat het ondernemerschap aldaar sinds 1965 een hoge vlucht heeft genomen. Zo gingen in de periode 1970-1992 in deze stad bijna 1.300 nieuwe

¹ CBS, Maandstatistiek Politie, Justitie en Brandweer, 1983, nr. 5, 52.

horecabedrijven van start (Choenni, 1997:184). Het blijkt dat er ook in de jaren negentig nog steeds sprake is van groei in dit segment van de horeca. In tabel 6.1. wordt daarvan een overzicht gegeven.

Tabel 6.1. Top-10 van uitheemse eetgelegenheden in Nederland in de periode 1993 tot en met 1996

keuken	aantal 15-12-1993	aantal 15-12-1994	aantal 15-12-1995	aantal 15-12-1996	groei 1993-'96
1 Chinees-Indisch ²	2.077	2.131	2.085	2.170	+ 4%
2 Italiaans	876	939	907	914	+ 4%
3 Grieks	316	307	305	321	+ 2%
4 Turks	143	150	145	129	- 10%
5 Indiaas	92	99	91	98	+ 7%
6 Argentijns	70	82	80	84	+ 20%
7 Mexicaans	72	77	63	73	+ 1%
8 Japans	57	65	55	49	- 14%
9 Surinaams	56	68	53	44	- 21%
10 Spaans	52	59	53	44	- 15%

Bron: Bedrijfschap Horeca, 1995 en 1997

Wat opvalt is, dat er binnen een tijdsbestek van enkele jaren reeds behoorlijke fluctuaties kunnen optreden. Het aantal Indiase, Chinees-Indische en Italiaanse restaurants geeft in 1996 een stijging te zien ten opzichte van 1993. De Surinaamse en Spaanse restaurants die in 1993 nog in de top tien thuis hoorden, nemen die positie anno 1996 niet meer in. Hun plaatsen zijn inmiddels overgenomen door de Noord-Amerikaanse en de Thaise restaurants. Het totaal aantal uitheemse restaurants blijft echter groeien.

Naar verwachting zal nog vóór het jaar 2000 het aantal buitenlandse keukens in de meerderheid zijn. Wanneer de keukens van hotels niet worden meegeteld, is de grens van 50% uitheemse restaurants anno 1995 al bijna bereikt. Ook zal de diversiteit in keukens blijven toenemen. Zo is in Nederland reeds de keuken van Sri Lanka geïntroduceerd (Horeca Misset, 24-02-1995).

² Bij de aantallen die in deze tabel genoemd zijn bij 'Chinees-Indisch' moet worden opgemerkt, dat het gaat om 'Chinese', 'Chinees-Indische' én 'Ind(ones)ische' restaurants. Het aantal 'Chinese' plus 'Chinees-Indische' restaurants bedroeg in 1993 in totaal 1.847, in 1994: 1.857, in 1995: 1.887 en in 1996: 1.977.

6.3 STIMULERENDE PROCESSEN

De economische recessie in de jaren tachtig heeft het beeld van de Nederlandse samenleving in veel opzichten veranderd. Sluiting van bedrijven en reorganisaties hebben vaak geleid tot massa-ontslagen, met structurele werkloosheid als gevolg. Bezuinigingen op het terrein van de gezondheidszorg, het onderwijs, cultuur en welzijn hebben de mogelijkheden voor de gebruikers van deze voorzieningen vaak aanzienlijk gereduceerd.

Binnen de politiek is sinds de jaren tachtig een verzakelijking opgetreden die onder meer heeft geresulteerd in een verscherping van de regelgeving en controle op de naleving daarvan. Zo werden door de belastingdienst speciale acties opgezet om bepaalde ondernemingsbranches, waaronder de Chinese horecasector, door te lichten. In het kader van de Wet Arbeid Buitenlandse Werknemers (WABW) werden in de jaren 1992 en 1993 ruim 2.000 werknemers door de politie aangehouden, omdat zij geen werkvergunning hadden (Zandvliet e.a., 1994). Ook de toelating van gespecialiseerde Chinese koks werd aan strengere regels onderworpen.

Kloosterman e.a. (1996) hebben er echter op gewezen, dat zich sinds de tweede helft van de jaren tachtig ook een klimaatsverandering heeft voorgedaan ten gunste van het ondernemerschap. Mede als gevolg van de eerder genoemde reorganisaties, afslankingen en bezuinigingen binnen het bedrijfsleven en bij de overheid, alsmede de daaruit voortvloeiende relatief hoge structurele werkloosheid, vond er een politieke herwaardering plaats ten aanzien van het zelfstandig ondernemerschap. De groei van de werkgelegenheid moest vooral plaatsvinden binnen het midden- en kleinbedrijf. Met name voor migranten zouden daar volgens de overheid kansen liggen. In 1989 werd bijvoorbeeld een regeling in het leven geroepen op basis waarvan startende ondernemers met een bijstandsuitkering tijdelijk financiële ondersteuning konden krijgen. Een aantal jaren later, in 1995, bracht het Ministerie van Economische Zaken de nota *Werk door Ondernemen* uit. Daarin werden maatregelen aangekondigd de start van een onderneming te vereenvoudigen, onder andere door minder eisen te stellen aan bedrijfsgerichte of vaktechnische elementen. Ook de versoepeling van de winkelsluitingstijdenwet, die per 1 januari 1996 is ingegaan, heeft vooral etnische ondernemers formeel een extra mogelijkheid geboden meer te concurreren.

Naast deze veranderde houding van de overheid hebben zich ook in de sociaal-economische sfeer ontwikkelingen voorgedaan die kansen boden voor startende ondernemers. Kloosterman e.a. (1996) wijzen in dat verband op de technologische innovaties en gewijzigde marktomstandigheden die zich op macroniveau hebben afgespeeld. Op het mesoniveau hebben zich veranderingen voorgedaan in de sociaal-

economische structuur van grote steden, waarop verderop in dit hoofdstuk nog zal worden ingegaan. En ten slotte is op microniveau een toenemende vraag naar etnische producten en het ontstaan van zogenaamde *vacancy chains* zichtbaar geworden. Een voorbeeld van dit laatstgenoemde fenomeen betreft de overname van Italiaanse pizzarestaurants door Turkse ondernemers.

Dat er ook gebruik is gemaakt van deze mogelijkheden blijkt wel uit de snelle groei van het aantal ondernemingen vanaf het begin van de jaren negentig. In de periode 1990-1993 nam bijvoorbeeld het aantal nieuwe bedrijven met ruim 30% toe (EIM, 1995a). Het aandeel daarin van startende etnische ondernemers wordt geschat op vier procent (EIM, 1995b). Het valt overigens niet mee daarin een goed inzicht te krijgen, aangezien het begrip 'etnisch ondernemerschap' vaak verschillend wordt gedefinieerd en in verschillende studies ook geregeld andere migrantengroeperingen object van onderzoek zijn. Op basis van het eerder in hoofdstuk 1 aangehaalde onderzoek van Setzpfand e.a. (1993), dat zich primair richtte op etnisch ondernemerschap, mag worden vastgesteld, dat er sinds de tweede helft van de jaren tachtig sprake is geweest van een aanzienlijke groei van het aantal etnische ondernemingen. In de periode 1986-1992 groeide het aantal etnische ondernemingen van 9.393 tot 18.993. Relatief gezien overtrof deze groei de toename van het aantal autochtone ondernemingen in dezelfde periode. Opvallend daarbij is, dat er in de horecasector sprake is van een oververtegenwoordiging van etnische ondernemers. Binnen deze context van veranderende politieke opvattingen en sociaal-economische omstandigheden zochten de Chinese restaurateurs naar mogelijkheden hun positie binnen de horecasector te handhaven of te versterken.

6.3.1 Herpositionering

Zoals hiervoor aangegeven, was het klimaat in het algemeen gunstig voor potentiële ondernemers om een eigen bedrijf te starten. Ook veel etnische ondernemers zijn vanaf de tweede helft van de jaren tachtig begonnen met een eigen bedrijf. Voor de Chinese horeca-ondernemers lag de situatie echter anders. In hun geval was er sprake van een populatie ondernemers die reeds langere tijd eigenaar van een bedrijf was en zich door een combinatie van verschillende factoren geconfronteerd zag met teruglopende omzetten. Zoals eerder opgemerkt was het verzadigingspunt in de groei van de Chinese horecasector reeds bereikt omstreeks 1980. Dat vanaf dat moment de groei van het aantal restaurants stagneerde kan ook worden geïllustreerd aan de hand van het verloop van het omzetvolume van de Chinese horecasector. Verwacht zou mogen worden dat de groei van het aantal Chinese en Chinees-Indische restaurants in de jaren 1970 tot 1982 gelijke tred hield met de vraag naar het product. Dat

was echter niet het geval. Was er in de periode 1971 tot 1978 nog sprake van een toename van de gemiddelde omzet per vestiging van f65.000,-, in de periode 1978 tot 1987 bedroeg die toename nog slechts f15.000,- (Leung, 1989:38). In tabel 6.2 wordt deze omzetontwikkeling in de genoemde periodes weergegeven.

Tabel 6.2. Omzetontwikkeling Chinees-Indische restaurants (in miljoenen gulden)

	1971	1978	1987
Totale omzet Chinees-Indische restaurants	124	362	517
Gemiddelde omzet per vestiging	0.180	0.245	0.260
Aantal Chinees-Indische restaurants	694	1.475	1.984

Bron: Leung, 1989, p. 38.

De vraag naar Chinees Indisch eten nam af. Terwijl het aantal Chinees-Indische restaurants nog bleef groeien, was er, zoals uit tabel 6.3 blijkt, echter geen sprake van een toename van het aantal bezoeken van de consument aan deze restaurants.

Tabel 6.3. Percentage Nederlanders dat aangeeft het laatste half jaar wel eens een bepaald type restaurant te hebben bezocht

	1984	1992
Chinees-Indisch	62%	62%
Italiaans (pizzeria)	26%	36%
Overig buitenlands	31%	44%
Hollands (luxe restaurant)	69%	71%

Bron: Bedrijfschap Horeca, 1994.

Bij de in tabel 6.3 gepresenteerde gegevens moet wel worden aangetekend dat het percentage consumenten dat in 1984 reeds aangaf weleens een Chinees-Indisch restaurant te bezoeken naar verhouding reeds zeer hoog was. In het algemeen werd door de restaurateurs geprobeerd om de crisis het hoofd te bieden door te bezuinigen op bepaalde bedrijfskosten. Deze hadden in het bijzonder betrekking op kostenminimalisatie, schaalverkleining en reductie van loonkosten. Minder klanten betekende automatisch minder werk en dat gegeven resulteerde vervolgens in het ontslag van werknemers. In de periode 1982 tot 1987 daalde het gemiddeld aantal betaalde arbeidskrachten per restaurant dan ook van 4,6 tot 2,7 (Leung, 1989:40). Hoewel deze ontwikkeling gold voor vrijwel de gehele Chinese horecasector was daarvan vooral sprake binnen het onderste segment van de kleinere familierestaurants en eenmanszaken. Naar schatting de helft van de Chinese en Chinees-Indische restaurants bevond zich omstreeks 1990 in een kwetsbare positie (De Graaf, 1992:26).

Eerder werd opgemerkt, dat men als ondernemer te kort schoot op onderdelen als product- en prijsbeleid, promotiebeleid en personeelsbeleid. Om daarin verbete-

ring te brengen werd door de Sectie Chinees-Indische Bedrijven van de Horecabond dan ook het initiatief genomen om taal- en communicatiecursussen te verzorgen en een cursus 'modern management' op te zetten. Voorts werd in de media en tijdens speciaal daartoe belegde bijeenkomsten voorlichting gegeven over bestaande regelingen en veranderingen in de (horeca-)wetgeving.

Aan het probleem rond het tekort aan vakbekwame koks werd gewerkt door een koksopleiding op te zetten, gespecialiseerde koks uit China te laten overkomen en vakkennis door reeds in Nederland aanwezige koks over te laten dragen. Zowel eigenaren als koks volgden de cursussen en kookdemonstraties van de uit China afkomstige 'meesterkoks'. Hoewel de animo voor deze demonstraties na verloop van tijd zichtbaar afnam, heeft deze strategie wel effect gehad op het ondernemersgedrag van veel restaurateurs. In toenemende mate leggen restaurateurs zich toe op een van de authentieke Chinese keukens. In de jaren zestig en zeventig kenmerkten de meeste restaurants zich vooral door een eenzijdig aanbod van oosters voedsel, waarbij de klant hooguit een keuze kon maken uit een standaard of speciaal menu. Aangezien de meeste restaurateurs oorspronkelijk uit Kanton kwamen, was het vooral deze keuken die het meest gangbaar was. De Kantonese keuken kenmerkt zich door het gebruik van lichte kruiden en een overvloed aan ingrediënten in de gerechten. Het eten wordt in het algemeen zeer kort en intensief verhit.

Op zoek naar nieuwe mogelijkheden legden steeds meer restaurants zich echter ook toe op andere regionale eetgewoonten, zoals de keukens van Peking, Shanghai en Szechuan. De Peking-keuken onderscheidt zich door het gebruik van veel lams- en schapenvlees. Ook de Peking-eend geniet een reputatie. Het eten uit Shanghai kenmerkt zich door het gebruik van relatief weinig knoflook. Het vlees wordt lange tijd gesudderd en de gerechten hebben een zoete smaak. De keuken van Szechuan onderscheidt zich daarentegen door het feit dat deze, evenals de Indonesische keukens, sterk gekruid is. Het eten van vis is in dit binnenland minder gebruikelijk dan in bijvoorbeeld de Kantonese keuken (Vlees in voeding, 1986:6). Deze keuze voor regionale keukens hield ook in dat men zich als authentiek Chinees restaurant ging presenteren. Het etiket 'Chinees-Indisch' werd in die gevallen losgelaten. Afficheerden zich in 1987 nog 1.799 restaurants als Chinees-Indisch tegenover 48 als Chinees, in 1994 bedroeg het aantal restaurants, dat zich specifiek als Chinees profileerde reeds 355 tegenover 1.507 Chinees-Indische eetgelegenheden (Bedrijfschap Horeca, 1994).

6.3.2 *Nieuwe niches en productinnovatie*

De restaurateurs die konden terugvallen op financiële reserves en de meer kapitaalcrachtige eigenaren in de toplaag van de Chinese horecasector probeerden nieuwe niches te ontdekken. Daartoe werden verschillende strategieën gehanteerd. Een daarvan betrof bundeling van krachten. Een voorbeeld daarvan vormt de oprichting van de eerdergenoemde Stichting Fine Eastern Restaurants, waarbij ongeveer 25 restaurants zijn aangesloten. Om lid te kunnen worden, moet worden voldaan aan bepaalde voorwaarden, zoals een goede locatie, een luxe inrichting en authentiek en gevarieerd eten. Op deze manier werd door een aantal restauranthouders in het bovenste segment van de Chinese horecasector geprobeerd de Chinese keuken een exclusief karakter te geven. Door training van de obers, een goed promotiebeleid, het bijhouden van klantenbestanden, het inhuren van gespecialiseerde koks en het behouden van het personeel door betere arbeidsvoorwaarden te creëren, werd geprobeerd nieuwe doelgroepen te bereiken, zoals zakenmensen en politici.

Een tweede mogelijkheid zag men in verticale expansie en diversificatie. Een aantal restaurateurs breidde de activiteiten uit, opende een hotel, begon een groothandel in vlees of startte een im- en exportzaak. Een voorbeeld daarvan is The Mandarin Hotel in Eindhoven, waaraan, naast het hotel, een Aziatisch, een Chinees en een Japans restaurant zijn verbonden (De Brabander e.a., 1991:60).

Een derde manier om de bakens te verzetten, was het creëren van een nieuwe restaurantformule, die vervolgens op franchise-basis werd geëxploiteerd. Een voorbeeld daarvan betreft de oprichting van restaurant Boeddha.

De eigenaar:

“Boeddha heeft het patroon van de Chinese restaurants doorbroken. Er waren wel andere exquisite oosterse restaurants, maar we hebben gigantisch aan de weg getimmerd (. . .). We hebben een bestand van ongeveer 8.000 vaste gasten. Eerst stuurden we hen regelmatig een mailing met nieuwtjes en de aankondiging van acties en speciale evenementen. Sinds juli heeft Boeddha vier pagina's in het tijdschrift Goede Smaak, een unieke vorm van adverteren. Vijf keer per jaar valt het magazine bij de vaste klanten gratis in de bus.” (De Brabander e.a., 1991:60)

Een vierde mogelijkheid bood de cateringmarkt. Het afhalen van Chinees eten, dat in de jaren zestig en zeventig zeer populair was, vormt ook in de jaren negentig nog steeds een belangrijk bestanddeel van de omzet van veel Chinees-Indische restaurants. Dat geldt met name voor de kleinere familiebedrijven en eenmanszaken, die in een aantal gevallen zelfs geheel daarop zijn aangewezen. Naast deze afhaalfunctie richten Chinese restauranthouders zich, in navolging van andere horecaondernemers, ook op het verzorgen van diners aan huis. Tevens is de mogelijkheid

van het koken op locatie, bijvoorbeeld op partijen en personeelsavonden, ontdekt als een nieuwe niche.

In de vijfde plaats werd ook de fast-food sector gezien als een markt waar zich nieuwe mogelijkheden aandienden. Voorbeelden van dergelijke zaken zijn te vinden op sommige grotere spoorwegstations. Daarmee zijn de mogelijkheden op dit terrein echter nog niet uitgeput. Zo werd enkele jaren geleden in Nijmegen het eerste Oosterse drive in restaurant geopend. Dat die formule aansloeg, blijkt wel uit het feit dat daar dagelijks meer dan 150 auto's het loket passeren (De Vos, 1989).

Een zesde mogelijkheid bood de groeiende markt voor congressen en evenementen. De oprichters van het Orient Plaza te Nijmegen hebben bij de opening van hun complex, bestaande uit vergaderzalen en vier restaurants met verschillende Aziatische keukens, die markt mede voor ogen gehad.

Kenmerkend voor de nieuwe richting die door deze restaurateurs is ingeslagen, is tevens dat men vaak Nederlandse managers of public relations functionarissen in dienst heeft. Ook het omgekeerde komt voor, namelijk een Nederlandse eigenaar die de zakelijke kant behartigt en een Chinese manager die het beheer voert over de keuken en de bediening. Deze combinatie van westerse en oosterse ervaring, ondernemerslust en zakelijk inzicht blijkt in de praktijk vruchten af te werpen. Naast het nuttigen van een met zorg bereide maaltijd kan de gast ook rekenen op een goede service en kan hij bijvoorbeeld genieten van een schitterend uitzicht zoals in restaurant Sapphire te Den Haag, in het ronddraaiende Asian Tower in Amsterdam of in de drijvende restaurants 'Ocean Paradise' in Rotterdam en 'Sea Palace' in Amsterdam. Het veranderend karakter van de nieuwe lichte Chinese restaurants komt ook tot uiting in de aankleding van het restaurant.

De eigenaar van Asian Tower te Amsterdam:

"Zeker geen Chinese lampionnetjes aan het plafond, geen boeddhabeeldjes in de vensterbanken en geen prullaria op de tafels. Nee, ik wilde helemaal los van die traditionele Chinese inrichting. Het moest een chic restaurant worden waar vooral zakenmensen bijeen zouden komen. Met een zeer exclusieve Chinese keuken, voor de fijnproevers." (Zuil, 1992:33)

De manager van Hai Chang Hai te Arnhem:

"Vier monitoren, waarvan er drie beneden en één boven staan opgesteld, geven rechtstreekse beelden van wat er zich in de keuken bij de kachel afspeelt. De gasten zijn op die manier nauw betrokken bij de bereiding van de door hen bestelde gerechten. Vandaar ook die naam televisie-Chinees. We wilden af van een traditionele inrichting. Opvallen door een trendy interieur, waar toch ook het Chinese sfeertje duidelijk aanwezig is. Niet alleen door de levensgrote foto's aan de wanden, maar

ook door de aankleding van de tafels. Bij elk bord komen niet alleen eetstokjes, maar ook waaiers die de gasten mee mogen nemen.” (Stigter, 1988:33)

De eigenares van Asian Glories te Rotterdam:

“Tegenwoordig is het vooral van belang om een gespecialiseerde keuken te presenteren. Dat moet samengaan met goed management. Zelf heb ik een aantal cursussen gevolgd op dat gebied en ik heb er dagelijks profijt van bij de bedrijfsvoering. Verder is het belangrijk goede contacten te onderhouden met de klanten. Ik maak altijd ruimte voor een praatje en zorg er voor dat de sfeer prettig is, zodat de mensen het gevoel hebben een avondje uit te zijn.”

Vrijwel vanaf het begin hebben de Chinese ondernemers zich, in tegenstelling tot bijvoorbeeld Islamitische slagers, gericht op een externe markt. Met het ontdekken van de in deze paragraaf genoemde nieuwe niches en doelgroepen en de daarmee gepaard gaande nieuwe producten werd deze externe oriëntatie verder ontwikkeld.

6.3.3 *Het ontstaan van een etnische economie*

Het verloop van de hiervoor genoemde ontwikkelingen is mede afhankelijk van de aanwezigheid en de samenstelling van de autochtone en allochtone bevolking in een bepaalde stad, van bepaalde leefstijlen en consumentenvoorkeuren en van de aanwezigheid van bedrijven in de omgeving. Met andere woorden, de stedelijke context kan daarbij een belangrijke rol spelen. Verschillende grote steden kenmerken zich in dat verband door het ontstaan van een etnische infrastructuur en zogenaamde etnische economieën in het afgelopen decennium. Welke mechanismen spelen daarbij een rol?

In haar baanbrekende studie *The Global City* beschrijft Sassen (1991) hoe veranderende productiestructuren in moderne steden leiden tot een tweeledige beroepsstructuur. In het bovenste segment bevinden zich de hoog opgeleide en goedbetaalde autochtone en, meestal uitgezonden, allochtone werknemers van de grote bedrijven, terwijl het onderste segment zich kenmerkt door de aanwezigheid van veelal ongeschoolde en slecht betaalde werknemers, voor een groot deel bestaande uit migranten. De uitbesteding van uitvoerend werk door de grotere bedrijven schept nieuwe, laagbetaalde banen in het lagere segment van de arbeidsmarkt. Hoewel er dus enerzijds voor veel migranten sprake is van een vrijwel ontoegankelijke sector in het bovenste segment van de arbeidsmarkt biedt een dergelijke structuur voor hen anderzijds mogelijkheden om economische activiteiten te ontplooiën in het onderste segment van de arbeidsmarkt.

De aanwezigheid van grotere of kleinere migrantenpopulaties in grote steden biedt in een dergelijke situatie kansen het etnisch ondernemerschap tot ontwikkeling

te brengen (Kloosteman e.a., 1996). Light en Karageorgis (1994) spreken in dit verband van het ontstaan van etnische economieën, waarbinnen een bepaalde sector van de arbeidsmarkt door een bepaalde groepering etnische ondernemers wordt beheerst. Binnen een dergelijke economie creëren deze immigranten hun eigen werkgelegenheid. Voorbeelden daarvan zijn de Cubaanse ondernemers in Miami en de Koreaanse middenstanders in Los Angeles.

In Nederland zijn soortgelijke ontwikkelingen, zij het op kleinere schaal, eveneens waarneembaar. In grote steden als Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht zijn voorbeelden te vinden van dergelijke etnische infrastructuren en economieën. Zo is een derde van de winkels in de Javastraat in de Indische buurt te Amsterdam, mede als gevolg van veranderingen in de bevolkingssamenstelling, in handen van etnische ondernemers (Lof, 1995). Het betreft in het bijzonder winkels in de voedingsbranche, zoals bakkers, slagers en koffiehuisen. Een soortgelijk tafereel laat de Kruiskade in de binnenstad van Rotterdam zien. Ook wanneer specifiek gekeken wordt naar de ontwikkeling in de horecasector valt op hoe sterk het aandeel van de uitheemse restaurants in deze steden is gegroeid. In tabel 6.4 wordt daarvan een beeld gegeven voor de vier grote steden.

Hoewel, zoals eerder is aangegeven, het aandeel van de uitheemse restaurants landelijk gezien met 44% reeds groot is, blijkt het aandeel van deze eetgelegenheden in de vier bovengenoemde steden met respectievelijk 71%, 60%, 66% en 62% aanmerkelijk groter te zijn. Een opvallende positie wordt daarbij ingenomen door de Chinees-Indische restaurants, die bijvoorbeeld in de steden Den Haag en Rotterdam het totaal van alle andere uitheemse restaurants in aantal overtreffen en de Nederlandse restaurants in aantal evenaren of redelijk benaderen. Waren er bijvoorbeeld in 1960 in geheel West-Nederland in totaal 158 Chinees-Indische restaurants, anno 1996 telt alleen al Den Haag datzelfde aantal Chinees-Indische restaurants.

Tabel 6.4. Aantal inschrijvingen bij de KvK van horeca-ondernemers in de vier grote steden

Indeling	Amsterdam	Rotterdam	Den Haag	Utrecht
Nederlands	307	261	158	83
Chinees-Indisch	258	219	158	53
Frans	56	13	35	11
Italiaans	182	86	41	30
Grieks	16	21	9	11
Overig Zuid-Europees	41	17	18	12
Mexicaans	15	6	4	3

Tabel 6.4. Aantal inschrijvingen bij de KvK van horeca-ondernemers in de vier grote steden

Indeling	Amsterdam	Rotterdam	Den Haag	Utrecht
Indiaas	35	6	4	9
Overige restaurants met buitenlandse keuken	152	27	35	9
Totaal	1062	656	462	221

Bron: De Kamers van Koophandel in de steden Amsterdam, Rotterdam, 's-Gravenhage en Utrecht per 1 april 1996.

6.3.4 Nieuwe mogelijkheden op de arbeidsmarkt

Eenmaal op gang gekomen, vertonen dergelijke etnische economieën in het algemeen een krachtige dynamiek die zich kenmerkt door een snelle en sterke groei van nieuwe bedrijven, frequente overnames van bestaande winkels en ondernemingen, plotselinge faillissementen en een grote diversiteit van voorzieningen. Alleen al binnen het segment Chinese ondernemingen is er, afgezien van de restaurants, sprake van een aanbod van honderden bedrijven, winkels, handelsmaatschappijen en ondernemingen, waarvan het merendeel is geconcentreerd in bepaalde delen van de grote steden in Nederland. De Chinese bedrijvengids maakt melding van het bestaan van een grote verscheidenheid aan Chinese bedrijven en entrepreneurs, zoals videozaken, medische centra voor acupunctuur en homeopathische middelen, tandartspraktijken, kunstateliers, reisbureaus, waarzeggers, juweliers, drukkerijen, kapsalons, computerbedrijven, administratiekantoren, groothandels in vlees, vis of exotische groenten, fotoshops, reclamebureaus, sportscholen, kledingzaken, rijsscholen, financieringsmaatschappijen, apotheken, architectenbureaus, accountantsbedrijven, import- en exportbedrijven, boekhandels, kruideniers, handelsmaatschappijen en hotels.³ Dit aanbod van etnische bedrijven leidt er overigens ook toe dat ondernemers er de voorkeur aan geven zoveel mogelijk gebruik te maken van elkaars diensten.

Ook de ontwikkeling binnen de Chinese horecasector wordt hierdoor weer beïnvloed. Zo zijn verschillende restaurateurs ertoe overgegaan eetgelegenheden te openen die primair zijn gericht op een Chinese clientèle. Een voorbeeld daarvan vormt het restaurant Tai Wu in Rotterdam, dat traditioneel Chinees is ingericht en een authentieke Chinese keuken heeft. De menukaart is opgesteld in het Chinees. De westerse gast die niet geïntroduceerd wordt door een Chinese vriend(in), vindt daar slechts met moeite zijn weg. Dat ook een dergelijke keuze succesvol kan zijn, blijkt

³ Chinese telefoon- en bedrijvengids 1988-1989, Rotterdam, Kamalie Uitgeverij.

wel uit het feit dat dit restaurant bezocht wordt door Chinese gasten die uit alle streken van het land afkomstig zijn.

6.4 SAMENVATTING EN CONCLUSIES

In dit hoofdstuk is ingegaan op een aantal conflicterende en stimulerende processen die van invloed zijn geweest op de verdere ontwikkeling van de Chinese horecasector. Deze processen hebben gedeeltelijk verschillende negatieve effecten teweeggebracht, zowel voor de Chinese gemeenschap op zich als voor de Nederlandse samenleving. Een van die verschijnselen is het *afschermen* van de etnische arbeidssector voor de omgeving. Waldinger (1995) heeft dit verschijnsel beschreven voor verschillende categorieën etnische ondernemers in de Amerikaanse samenleving. Enerzijds slagen zij er, dankzij hun sociaal kapitaal en eigen netwerk, in met succes te bouwen aan het eigen bedrijf, anderzijds houdt dit vaak ook in dat er geen plaats is voor buitenstaanders. Etnische ondernemers geven er veelal de voorkeur aan zaken te doen met leden van de eigen groep. Ook het ondernemerschap bij de Chinezen in Nederland vertoont dergelijke kenmerken. Een ander probleem waarmee de ontvangende samenleving wordt geconfronteerd betreft het in dienst nemen van *illegale werknemers*. Vooral in de jaren zestig en zeventig was daarvan sprake. De economische recessie die zich vanaf het begin van de jaren tachtig voordeed en de verscherpte overheidscontrole op illegalen had ook gevolgen voor het betrokken personeel in de Chinese horecasector. Een relatief groot aantal van hen, onder wie ook illegale werknemers, kwam in die periode op straat te staan. Sommigen van hen lukte het om alsnog een verblijfsvergunning te bemachtigen, anderen werden teruggestuurd naar het land van herkomst. Een aantal van hen verdween echter in de anonimiteit en zocht zijn heil in de *criminaliteit* (Butter e.a., 1994). In eerste instantie zijn het uiteraard de restauranthouders zelf die daaronder te lijden hebben. Uit onderzoek van Horeca Nederland blijkt bijvoorbeeld dat 17% van de Chinees-Indische restaurants in Den Haag in 1994 werd afgeperst door mensen uit de eigen kring (Rotterdams Dagblad, 6-11-1995). Ook andere partijen in de omgeving ondervinden daardoor echter problemen. Voor de politie is het bijvoorbeeld, mede vanwege de relatieve geslotenheid van de Chinese gemeenschap, moeilijk greep te krijgen op deze criminelen.

Ten slotte hebben de toenemende concurrentie, het gebrek aan vakkundig personeel en de vergrijzing geleid tot een uitstoot van oudere werknemers. Anno 1993 woonden in Nederland ongeveer 4.000 *oudere Chinezen*. Zoals eerder opgemerkt,

kenmerken deze oudere Chinezen zich onder meer door een relatief laag opleidings- en inkomensniveau. De beheersing van de Nederlandse taal is afwezig of minimaal en het merendeel van de sociale contacten beperkt zich tot de eigen groep. De specifieke problemen en zorgbehoeften waarmee deze ouderen te kampen hebben, stellen nieuwe eisen aan het voorzieningenbeleid in de gezondheidszorg.

Aan de hand van de hiervoor gegeven voorbeelden is getracht te laten zien dat het proces van kettingmigratie en het etnisch ondernemerschap ook negatieve gevolgen kunnen hebben, niet alleen voor de desbetreffende groep, maar ook voor de samenleving als geheel.

Daarnaast is er vanaf ongeveer 1988 sprake van een fase van herpositionering. Met name de meer kapitaalkrachtige eigenaren in het bovenste segment van de Chinese horecasector zijn erin geslaagd nieuwe niches te ontdekken en specifieke doelgroepen te bereiken, die hen in staat stellen hun activiteiten binnen de horecasector verder te ontplooien. Enerzijds hebben bepaalde omgevingsfactoren en externe veranderingen daarvoor mogelijkheden en kansen geboden, anderzijds werd daarop met gebruikmaking van bepaalde strategieën adequaat ingespeeld door de betrokken ondernemers. De gehanteerde strategieën zijn niet in alle gevallen specifiek etnisch te noemen. Ook door westerse ondernemers worden immers in vergelijkbare situaties soortgelijke strategieën gehanteerd. Het feit dat de Chinese restaurateurs nog steeds kunnen terugvallen op aanwezige etnische hulpbronnen, met name in de sfeer van onbetaalde familiewerk en bestaande netwerken, heeft onder dergelijke omstandigheden wel duidelijke voordelen geboden. Deze ontwikkelingen hebben nieuwe mogelijkheden gecreëerd op de arbeidsmarkt, waarvan ook de leden van de tweede generatie gebruik maken.

De geschetste ontwikkelingen laten zien hoe de Chinese horecasector momenteel in beweging is. Enerzijds gaat het daarbij om een aantal ontwikkelingen die de Chinese migrantengroepering en de haar omringende samenleving voor nieuwe problemen stelt, anderzijds is er echter sprake van verschillende stimulerende processen die voor de betrokkenen nieuwe kansen en uitdagingen bieden.