

ETNISCH ONDERNEMERSCHAP

De Chinese horecasector
in Nederland en
in de Verenigde Staten van Amerika

B.R. Rijkschroeff

Omslag: Chang Wong
Vormgeving: I K Publishing Service
Foto's: S.M. Wu, Y. Cheung
Drukwerk: Ridderprint Offsetdrukkerij bv

Uitgever: Labyrint Publication
Postbus 662
2900 AR Capelle a/d IJssel
fax +31 (0) 10 2847382

ISBN 90-72591-52-6

© 1998, B.R. Rijkschroeff

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op eniger wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system of any nature, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, now known or hereafter invented, including photocopying or recording, without prior written permission of the publisher.

Hoewel bij deze uitgave de uiterste zorg is nagestreefd, kan voor de afwezigheid van eventuele (druk)fouten en onvolledigheden niet worden ingestaan en aanvaardt auteur en uitgever deswege geen aansprakelijkheid.

Promotor: Prof.dr. J.E. Ellemers

1.THEORETISCH RAAMWERK EN PROBLEEMSTELLING

Promotiecommissie: Prof.dr. F. Bovenkerk
Prof.dr. A.P. Buunk
Prof.dr. P.G.M. Hesseling

Rijksuniversiteit Groningen

ETNISCH ONDERNEMERSCHAP

De Chinese horecasector in Nederland
en in de Verenigde Staten van Amerika

PROEFSCHRIFT

ter verkrijging van het doctoraat in de
Psychologische, Pedagogische en Sociologische Wetenschappen
aan de Rijksuniversiteit Groningen
op gezag van de
Rector Magnificus, dr. F. van der Woude,
in het openbaar te verdedigen op
donderdag 2 april 1998
des namiddags te 4.15 uur

door

Boudewijn Roger Rijkschroeff
geboren op 25 oktober 1951
te Jakarta (Indonesië)

VOORWOORD

Het is alweer een aantal jaren geleden, dat ik voor het eerst in contact kwam met de Chinese gemeenschap in Nederland. In het kader van het vrijwilligerswerk maakte ik kennis met de leefwereld van ouderen, vrouwen en mannen van middelbare leeftijd en jongeren. Voor het eerst in mijn leven werd mij de mogelijkheid geboden een wereld te betreden waarvan ik tot dan toe alleen de buitenkant had gezien. Wat mij in de loop der tijd in het bijzonder opviel, was de sterke verwevenheid van veel van deze personen met de Chinese horecasector. Ouderen die soms tientallen jaren als ober of keukenhulp in de horeca werkzaam waren geweest, vrouwen die naast hun huishoudelijke taken hun man terzijde stonden in het restaurant en jongeren die 's avonds of in het weekeinde nog steeds mee-hielpen in het restaurant van hun ouders. Deze kennismaking was boeiend en leerzaam. Duidelijk was ook dat ik nog veel te leren had. Wat was de achtergrond van deze migranten? Waarom waren zij naar Nederland gekomen? Hoe gaan zij met elkaar om en hoe zijn hun onderlinge betrekkingen georganiseerd in instituties? Welke zijn de gemeenschappelijke ideeën en kenmerken van deze groepering en in hoeverre zijn deze specifiek voor de Nederlandse situatie? Het vinden van een antwoord op deze vragen heeft mij tot deze studie aangezet.

Het onderzoek dat ik heb verricht, zou onmogelijk plaats hebben kunnen vinden zonder de hulp van een groot aantal personen, die ik daarvoor graag wil bedanken. In de eerste plaats gaat mijn dank uit naar mijn promotor Joop Ellemers. Het is vooral dankzij zijn deskundigheid en wijze raadgevingen dat ik deze studie heb kunnen voltooien. Altijd stond hij klaar om mijn concept-teksten grondig te commentariëren. Op geheel eigen wijze wist hij mij het gevoel voor compositie en samenhang bij te brengen. Kritisch, efficiënt en stimulerend. De bijzondere manier waarop hij mij heeft begeleid, heb ik dan ook zeer gewaardeerd.

In de tweede plaats wil ik dankzeggen aan al de respondenten die dit onderzoek mogelijk hebben gemaakt: ondernemers, werknemers en deskundigen, die hier omwille van de anonimiteit uiteraard niet bij name kunnen worden genoemd.

Mijn erkentelijkheid gaat in de derde plaats uit naar een groot aantal informanten binnen de Chinese gemeenschap: leden van de Chinese Jongeren Organisatie, de

Stichting CCRM, de Vereniging Chun Pah en de Stichting Wah Fook Wui. Met name wil ik in dit verband Sam Mui Wu bedanken voor het feit, dat zij altijd bereid was om als bemiddelaar op te treden en waar nodig als tolk te fungeren.

Tenslotte wil ik mijn bijzondere dank uitspreken aan mijn echtgenote die mijn handgeschreven teksten converteerde in bits en bytes. Zonder haar kennis van vormgeving en lay-out zou dit proefschrift niet in zijn huidige vorm tot stand zijn gekomen. Zij was ook degene die mij steeds voor ogen heeft gehouden dat het belangrijk is aandacht te besteden aan de geschiedenis van de Chinese migranten in Nederland. Ik hoop daaraan met deze studie een bijdrage te hebben geleverd.

Boudie Rijkschroeff

INHOUD

1.	PROBLEEMSTELLING EN THEORETISCH RAAMWERK.....	1
1.1	INLEIDING	1
1.2	VRAAGSTELLING.....	2
1.3	HET BEGRIIP ONDERNEMERSCHAP	4
1.4	TOENEMENDE INTERESSE VOOR ONDERZOEK NAAR ONDERNEMERSGEDRAG	5
1.5	MOTIEVEN VOOR ONDERNEMERSCHAP	8
1.6	ETNISCH ONDERNEMERSCHAP: ZES BENADERINGEN	11
1.7	EEN AANZET TOT BEGRIPSVORMING: WAT IS ETNISCH ONDERNEMERSCHAP?.....	16
1.8	THEORIE VAN DE MIDDLEMAN MINORITIES	23
1.9	CONCEPTUEEL KADER	29
1.10	UITWERKING, PROBLEEMSTELLING EN SCHEMATISCH OVERZICHT	32
2.	DE VOORoorlogse Chinese Migranten in Nederland.....	41
2.1	INLEIDING	41
2.2	DE EERSTE CHINESE ZEELIEDEN IN NEDERLAND	42
2.3	ORGANISATIE EN WERVING VAN DE SCHEEPSBEMANNING	45
2.4	HUISVESTING VAN CHINESE ZEELIEDEN	46
2.5	CONTACTEN MET DE NEDERLANDSE BEWONERS VAN KATENDRECHT	47
2.6	NIEUWE TEGENSLAGEN VOOR DE CHINESE BEVOLKING	48
2.7	EEN NIEUWE BROODWINNING: DE HANDEL IN PINDAKOEKJES	49
2.8	ANDERE CHINESE MIGRANTEN IN NEDERLAND	51
2.9	AFNEMENDE VERKOPEN	52
2.10	DE HOUDING VAN DE OVERHEID TEN AANZIEN VAN DE CHINESE ZEELIEDEN	53
2.11	DE ROL VAN DE VAKBONDEN	55
2.12	SAMENVATTING EN CONCLUSIES.....	56
3.	HET BEGIN EN DE VERDERE ONTWIKKELING VAN DE CHINESE HORECASECTOR IN NEDERLAND.....	59
3.1	INLEIDING	59
3.2	CHINESE RESTAURANTS VÓÓR 1945	60
3.3	OVERIGE ONDERNEMERSACTIVITEITEN	63
3.4	INDISCHE NEDERLANDERS EN GEREPATRIEERDEN.....	64

X – ETNISCH ONDERNEMERSCHAP – DE CHINESE HORECASECTOR

3.5	EEN NIEUWE MARKT VOOR DE CHINESE RESTAURANTHOUDERS	67
3.6	DE INDISCHE EN DE CHINESE KEUKEN VERGELEKEN	68
3.7	OMVANG VAN DE HORECASECTOR IN NEDERLAND	70
3.8	GROEI VAN DE CHINESE HORECASECTOR IN NEDERLAND	71
3.9	WERKNEMERS EN VERWANTEN	73
3.10	BEDRIJFSMATIGE KENMERKEN VAN DE CHINESE HORECASECTOR	75
3.11	CONSUMENT EN PRODUCT	78
3.12	STAGNATIE IN DE GROEI	81
3.13	TOENEMENDE WERKLOOSHEID IN DE CHINESE HORECASECTOR	82
3.14	MOGELIJKE VERKLARINGEN VOOR DE GROEI VAN HET AANTAL RESTAURANTS	84
3.15	HET BELANG VAN GROEPSSPECIFIEKE KENMERKEN VOOR DE ONTWIKKELING VAN DE CHINESE HORECASECTOR	86
3.16	SAMENVATTING EN CONCLUSIES	90
4.	ENKELE KENMERKEN VAN DE CHINEZEN IN NEDERLAND	93
4.1	INLEIDING	93
4.2	OMVANG VAN DE POPULATIE CHINEZEN IN NEDERLAND	94
4.3	DE JURIDISCHE STATUS VAN DE CHINEZEN IN NEDERLAND	96
4.4	DE CHINESE ORGANISATIES IN NEDERLAND	97
4.5	DE FAMILIE ALS SOCIAAL SYSTEEM	99
4.6	ONDERWIJSPRESTATIES VAN CHINESE JONGEREN	102
4.7	DE BELEVING VAN DE EIGEN IDENTITEIT	104
4.8	OUDERE CHINEZEN IN NEDERLAND	106
4.9	SAMENVATTING EN CONCLUSIES	107
5.	SOCIAAL-CULTURELE KENMERKEN VAN DE CHINEZEN IN NEDERLAND	111
5.1	INLEIDING	111
5.2	ALGEMENE ORIËNTATIE OP HET THUISLAND	112
5.2.1	<i>Geen bemoeienis met politiek van het gastland</i>	112
5.2.2	<i>Huwen binnen de eigen groep</i>	115
5.2.3	<i>In stand houden van eigen taal</i>	116
5.2.4	<i>Onderwijs in eigen taal en cultuur</i>	118
5.3	ETNISCH ONDERNEMERSCHAP EN GERICHTHEID OP HET THUISLAND	120
5.3.1	<i>Recruteren van personeel uit het thuisland</i>	120
5.3.2	<i>Investeren in het thuisland</i>	121
5.3.3	<i>Bereidheid geregeld te verhuizen</i>	122
5.3.4	<i>Beschikken over liquide middelen</i>	124
5.4	PRESTATIEDRANG	124
5.4.1	<i>Prestatiegerichtheid</i>	125

5.4.2	<i>Opofferingsgezindheid</i>	126
5.4.3	<i>Investeren in opleiding van de kinderen</i>	127
5.5	ETNISCH ONDERNEMERSCHAP EN PRESTATIEDRANG.....	128
5.5.1	<i>Lange werkdagen</i>	129
5.5.2	<i>Sparen en vermogensopbouw</i>	129
5.5.3	<i>Versterking van de rechtspositie</i>	130
5.5.4	<i>Informatieverschaffing</i>	132
5.6	SOLIDARITEIT.....	133
5.6.1	<i>Geen duurzame relaties met de autochtone bevolking</i>	134
5.6.2	<i>De familie staat centraal</i>	135
5.6.3	<i>Onderlinge hulpverlening</i>	137
5.7	ETNISCH ONDERNEMERSCHAP EN SOLIDARITEIT.....	139
5.7.1	<i>Netwerken</i>	139
5.7.2	<i>Morele verplichting werk te zoeken voor verwanten</i>	142
5.7.3	<i>Geld lenen aan verwanten</i>	143
5.7.4	<i>Regulering van concurrentie</i>	145
5.8	DE KEERZIJDE VAN HET ETNISCH ONDERNEMERSCHAP.....	148
5.9	SAMENVATTING EN CONCLUSIES.....	151
6.	HET VERANDEREND KARAKTER VAN DE CHINESE HORECASECTOR IN NEDERLAND.....	155
6.1	INLEIDING.....	155
6.2	CONFLICTERENDE PROCESSEN.....	
6.2.1	<i>Tekort aan vakkundig keukenpersoneel</i>	157
6.2.2	<i>Vergrijzing in de Chinese horeca</i>	159
6.2.3	<i>De veranderende houding van de Chinese jongeren ten aanzien van het werken in de restaurantsector</i>	160
6.2.4	<i>Criminaliteit in de Chinese horecasector</i>	162
6.2.5	<i>Concurrentie van andere uitheemse eetgelegenheden</i>	166
6.3	STIMULERENDE PROCESSEN.....	168
6.3.1	<i>Herpositionering</i>	169
6.3.2	<i>Nieuwe niches en productinnovatie</i>	172
6.3.4	<i>Nieuwe mogelijkheden op de arbeidsmarkt</i>	176
6.4	SAMENVATTING EN CONCLUSIES.....	177
7.	ACHTERGRONDEN EN KENMERKEN VAN DE CHINEZEN IN DE VERENIGDE STATEN VAN AMERIKA.....	179
7.1	INLEIDING.....	179
7.2	HERKOMST EN VESTIGING VAN DE CHINEZEN IN AMERIKA.....	181
7.3	DE INVOERING VAN ANTI-CHINESE MAATREGELLEN.....	183
7.4	VERSCHILLENDE BEROEPSSECTOREN VÓÓR DE TWEDE WERELDOORLOG.....	184

XII – ETNISCH ONDERNEMERSCHAP – DE CHINESE HORECASECTOR

7.5	GROEI EN SPREIDING VAN DE CHINESE POPULATIE IN AMERIKA NA DE TWEEDEWERELDOORLOG	190
7.6	WIE WONEN ER IN DE CHINATOWNS?	193
7.7	DE SOCIALE STRUCTUUR VAN DE CHINATOWNS	195
7.8	CHINESE ONDERNEMINGEN IN AMERIKA	197
7.9	HET OPLEIDINGS- EN INKOMENSNIVEAU VAN DE CHINESE POPULATIE IN AMERIKA	199
7.10	DE ARBEIDSMARKT VOOR CHINEZEN	201
7.11	DE CHINEZEN IN AMERIKA: EEN MODEL-MINDERHEIDSGROEPERING?	203
7.12	SAMENVATTING EN CONCLUSIES	205
8	DE POSITIE VAN DE CHINEZEN IN NEDERLAND EN IN DE VERENIGDE STATEN VAN AMERIKA: EEN VERGELIJKING	209
8.1	INLEIDING	209
8.2	HET ONTWIKKELINGSTRAJECT VAN DE CHINESE HORECASECTOR IN DE VERENIGDE STATEN VAN AMERIKA	209
8.2.1	<i>Het ontstaan van de eerste Chinese restaurants</i>	210
8.2.2	<i>Expansie van de Chinese horecasector in Amerika</i>	213
8.2.3	<i>Kenmerken van het Chinees ondernemerschap</i>	216
8.2.4	<i>Problemen waarmee Chinese ondernemers worden geconfronteerd</i>	219
8.2.5	<i>De Amerikanisering van de Chinese keuken</i>	220
8.2.6	<i>Grenzen van aanpassing</i>	222
8.2.7	<i>Aanpassingsstrategieën en typen restaurants</i>	223
8.3	DE CHINESE HORECASECTOR IN AMERIKA EN IN NEDERLAND: OVEREENKOMSTEN EN VERSCHILLEN	225
8.4	SAMENVATTING EN CONCLUSIES IN HET LICHT VAN HET GEHANTEERDE CONCEPTUELE MODEL	237
	SAMENVATTING	221
	SUMMARY	224
	BIBLIOGRAFIE	227
	APPENDIX	239

LIJST VAN TABELLEN EN SCHEMA'S

Tabel 3.1	Bekende Chinese restaurants vóór 1945	55
Tabel 3.2	Groei van het aantal Chinese en Chinees-Indische restaurants per provincie in de periode 1960-1993	64
Tabel 3.3	Spreiding van Chinees-Indische restaurants over Nederland in de periode 1960 tot en met 1996 (in procenten)	64
Tabel 3.4	Leeftijd van de Chinees-Indische bedrijven in jaren, aandeel in procenten, in 1991	68
Tabel 3.5	Aandeel van het aantal in Chinese en Chinees-Indische bedrijven werkzame personen, in 1990 (in procenten)	68
Tabel 3.6	Bedrijven verdeeld naar omzetklassen (1978).....	69
Tabel 3.7	Restaurantbezoek in gezinsverband in 1980	70
Tabel 3.8	Diverse consumentenaspecten.....	71
Tabel 3.9	Aantal Chinese en Chinees-Indische restaurants in 1982-1996.....	73
Tabel 3.10	De indeling van de feitelijke beroepsbevolking naar verschillende functies in de Chinese horecasector	74
Tabel 3.11	Indeling van het totaal aantal medewerkers in de Chinese horecasector naar bedrijfsgrootte in procenten	74
Tabel 3.12	Absolute en procentuele toename van de restaurants in Nederland in de periode 1960-1982.....	78
Tabel 4.1	Aantal Chinese organisaties in Nederland	87
Tabel 4.2	Etnische identificatie onder Chinese en Turkse jongeren.....	94
Tabel 4.3	Door ouderen genoten onderwijs in procenten.....	96
Tabel 5.1	Groepsspecifieke kenmerken mede in relatie tot het ondernemerschap.....	99
Tabel 5.2	Aantal toewijzingen van naturalisatieverzoeken van personen met de nationaliteit van China	117
Tabel 5.3	Sociale contacten van oudere Chinezen.....	120
Tabel 5.4	Chinese christelijke organisaties in Nederland.....	123
Tabel 6.1	Top-10 van uitheemse eetgelegenheden in Nederland in de periode 1993 tot en met 1996	150
Tabel 6.2	Omzetontwikkeling Chinees-Indische restaurants (in miljoenen guldens)	152
Tabel 6.3	Percentage Nederlanders dat aangeeft het laatste half jaar wel eens een bepaald type restaurant te hebben bezocht	153
Tabel 6.4	Aantal inschrijvingen bij de KvK van horeca-ondernemers in de vier grote steden	158

XIV – ETNISCH ONDERNEMERSCHAP – DE CHINESE HORECASECTOR

Tabel 7.1	Beroepen die door de Chinese migranten werden uitgeoefend in de periode 1850-1880.....	166
Tabel 7.2	Chinees-Amerikaanse populatie, 1960-1985	171
Tabel 7.3	Omvang van de populatie in Amerika en in het buitenland geboren Chinezen in 1970 (in procenten).....	172
Tabel 7.4	Aantal jaren schoolopleiding dat is voltooid door personen van 25 jaar of ouder in procenten in 1970.....	179
Tabel 7.5	Aantal werkzame Chinese personen van 16 jaar of ouder, 1990.	181
Tabel 8.1	Aantal etnische en regionale restaurants in Philadelphia, 1920-1980.....	190
Tabel 8.2	Overzicht van de tien meest voorkomende etnische restaurants in stedelijke agglomeraties in de Verenigde Staten, in 1980	192
Tabel 8.3	Overzicht van aantal werkenden per gezin in Chinese onderneming.....	208
Schema 1.1.	Schematisch overzicht van de probleemstelling en het theoretisch kader	36
Schema 6.1.	Twee mogelijke ontwikkelingstrajecten	139
Schema 8.1	Historisch overzicht van belangrijke ontwikkelingen in de Chinese horeca-sector in Nederland in de periode 1911 tot heden	206
Schema 8.2	Historisch overzicht van belangrijke ontwikkelingen in de Chinese horeca-sector in de Verenigde Staten van Amerika in de periode 1850 tot heden.....	207
Schema 8.3	Vier vormen van adaptatie	214

1. PROBLEEMSTELLING EN THEORETISCH RAAMWERK

1.1 INLEIDING

De Chinese keuken is in de loop der jaren een begrip geworden in de Nederlandse samenleving. Vlak na de Tweede Wereldoorlog bestonden er in Nederland reeds enkele Chinese restaurants, maar vooral in de jaren zeventig was er sprake van een enorme groei van het aantal Chinese restaurants.¹

Nederland telde in 1995 bijna 2.000 Chinese restaurants. In 1960 waren het er nog maar 225. In een tijdsbestek van 35 jaar is het aantal restaurants in deze sector dus meer dan verachtvoudigd. Voor Nederlandse begrippen is dat een ongekend fenomeen. In de horecasector is er tot dusverre geen ontwikkeling te zien geweest, die qua snelheid en omvang hiermee vergelijkbaar is. Het Chinese restaurant heeft in de jaren vijftig en zestig duidelijke impulsen gegeven aan het 'uit eten gaan' binnen de Nederlandse samenleving. Anno 1995 telde Nederland ongeveer 10.000 eetgelegenheden. Bijna een kwart van deze restaurants heeft een Aziatische keuken. Het merendeel daarvan is Chinees. Het is duidelijk dat het Chinese restaurant zich inmiddels een belangrijke positie heeft verworven in de Nederlandse horecasector. Voor veel Chinezen is deze sector ook de belangrijkste bron van werkgelegenheid. Kan op basis van de bestaande literatuur inzicht worden verkregen in het ontstaan en de verdere ontwikkeling van deze restaurantsector?

Tot dusverre is er, relatief gezien, nog niet veel onderzoek verricht naar de positie van de Chinese migrantengroepering in Nederland.² Afgezien van de door Van Heek (1936) en door Vellinga & Wolters (1966; 1971) verrichte onderzoeken zijn de studie van Pieke (1988), die in opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken werd uitgevoerd, en het onderzoek van Benton en Vermeulen (1987) de enige publicaties waarin vrij uitvoerig op de positie van deze migrantengroepering is ingegaan.

¹ Wanneer in de tekst gesproken wordt over de Chinese restaurants, worden daarmee alle restaurants binnen de Chinese horecasector bedoeld. Het grootste deel van deze restaurants afficheert zich in de praktijk echter als Chinees-Indisch. In hoofdstuk 3 zal nader op dit onderscheid worden ingegaan.

² Hier worden bedoeld de Chinezen uit Hong Kong en het vasteland van China. Daarnaast bevinden zich in Nederland personen van Chinese oorsprong die uit andere landen afkomstig zijn, zoals Indonesië, Vietnam, Singapore, Taiwan en Suriname.

Andere meer recente onderzoeken richten zich vooral op een bepaald aspect van deze groepering, zoals de positie van de vooroorlogse Chinezen in Nederland (Wubben, 1986), de gezondheidssector (Vriezen, 1985; Rijkschroeff & The, 1992), de identiteit van Chinese jongeren (Verkuyten & Kwa, 1994) of de positie van Chinese ouderen (Rijkschroeff e.a., 1993; Sciortino e.a., 1993).

Uiteraard is er meer materiaal voorhanden, bijvoorbeeld in de vorm van rapporten (Voets & Schoorl, 1988; CCRM, 1989), enkele afstudeerscripties, voorlichtingsbrochures en artikelen in tijdschriften. Ten slotte zijn door het bedrijfschap Horeca verschillende rapporten uitgegeven, waarin met name bedrijfseconomische aspecten centraal staan. Al met al toch nog tamelijk veel informatie, maar in vergelijking tot het aantal publicaties dat in de loop der jaren aan andere migrantengroeperingen in Nederland is gewijd, qua omvang niettemin zeer bescheiden.

1.2 VRAAGSTELLING

Gezien het voorgaande behoeft het geen betoog dat het onderwerp 'De Chinese restaurants in Nederland' tot nog toe onderbelicht is gebleven. In de onderhavige studie zal de Chinese horecasector centraal worden gesteld. Vanuit die invalshoek kan ook meer inzicht worden verschaft in de positie van deze migrantengroepering. Per slot van rekening is naar schatting 70% van de Chinese beroepsbevolking in Nederland werkzaam (geweest) in de Chinese horecasector.³ In werkelijkheid gaat het om veel meer mensen in het arbeidsproces, omdat in de regel het gehele gezin betrokken is bij het reilen en zeilen van een restaurant.

Afgaande op de snelle expansie is er kennelijk sprake geweest van een succesvol ontwikkelingsproces. Hoe heeft deze expansie zich in zo'n betrekkelijk korte tijd kunnen voltrekken? Onder welke maatschappelijke omstandigheden heeft deze ontwikkeling plaatsgevonden? En heeft het beleid van de overheid daarbij een rol gespeeld? Het zou al een stap voorwaarts zijn wanneer daarin enig inzicht kan worden geboden. Daarmee zou echter slechts een deel van de problematiek worden belicht. Daarnaast rijzen immers vragen van een andere orde: waarom kiest men voor een carrière in de horecasector, hoe reageert men als beroepsgroep op bepaalde maatschappelijke ontwikkelingen, welke inspanningen vereist het om een eigen restaurant te starten en wat is daarbij eigenlijk de rol van het gezin? En als men al gemotiveerd is om een eigen bedrijf te beginnen, ziet de startende ondernemer zich vervolgens

³ Zie Federatie Periodiek Special, 1990, p. 12.

geplaatst voor een aantal vragen van meer strategische aard: hoe kom ik aan het benodigde kapitaal, waar komt het restaurant te staan en op welke klantenkring richten we ons?

Kortom, een verscheidenheid aan vragen, waarop in onderlinge samenhang een antwoord zou moeten worden gevonden. Een complicerende factor daarbij is dat de maatschappelijke omstandigheden door de jaren heen veranderen. Economische recessie leidt tot een verminderde klandizie en dwingt restauranthouders andere wegen in te slaan om toch nog aan omzet te komen. Op lokaal niveau kunnen de omstandigheden zich wijzigen, bijvoorbeeld als gevolg van stadsvernieuwing of verpaupering van de wijk. Ook binnen de migrantengroep zelf doen zich ontwikkelingen voor die om herbezinning vragen. Zo zijn veel leden van de tweede generatie niet meer bereid werkweken van 70 uur of langer te maken en zoeken zij hun heil in banen buiten de horecasector. Daarmee wordt uiteraard ook de dynamiek binnen deze sector aangegeven.

Deze studie beoogt inzicht te verschaffen in de ontwikkeling van de Chinese restaurants in Nederland. De vraagstelling kan als volgt worden geformuleerd:

- a) Welke maatschappelijke processen zijn van invloed geweest op de ontwikkeling van de Chinese horecasector in Nederland?
- b) Welke ontwikkelingen hebben zich voorgedaan binnen de Chinese migrantengroepering?
- c) Op welke wijze hebben de onder de punten a) en b) genoemde ontwikkelingen elkaar beïnvloed en welke effecten heeft die interactie gehad op de ontwikkeling van de Chinese restaurants in Nederland?

Deze vraagstelling zal in § 1.10 nader worden uitgewerkt. Wat is er tot nog toe bekend over de Chinese migrant als ondernemer? Zoals gesteld zijn er wel enkele publicaties over dit onderwerp verschenen, maar voor wat de Nederlandse situatie betreft, is het voorhanden zijnde materiaal tamelijk schaars. Over het onderwerp (etnisch) ondernemerschap in het algemeen is door de jaren heen echter wel het nodige gepubliceerd. In het hiernavolgende gedeelte zal aandacht worden besteed aan een aantal aspecten van het (etnisch) ondernemerschap.

In de eerste plaats zal worden ingegaan op het begrip ondernemerschap in algemene zin. In de tweede plaats zal aandacht worden besteed aan de belangstelling daarvoor vanuit de wetenschap, zoals deze zich in de afgelopen decennia heeft gemanifesteerd. Ten derde zullen enkele motieven die ten grondslag liggen aan het on-

ondernemerschap onder de loep worden genomen. Ten slotte zal nader worden ingegaan op het begrip etnisch ondernemerschap.

1.3 HET BEGRIP ONDERNEMERSCHAP

De uitwerking van het begrip ondernemerschap vindt haar oorsprong in de economische wetenschap. Tot de jaren twintig van de twintigste eeuw waren economen vooral geïnteresseerd in processen en ontwikkelingen die gericht waren op 'evenwicht' in de markt; factoren die leidden tot verandering van het evenwicht en dynamiek in de markt werden vrijwel verwaarloosd. Het is dan ook niet verwonderlijk dat in de destijds gehanteerde economische theorieën over het gedrag van individuen rationele besluitvorming gericht op evenwichtshandhaving werd benadrukt. Hoewel in het werk van Adam Smith (1776) reeds impliciet werd gewezen op het feit dat gedrag van individuen, naast evenwichtshandhaving ook verandering van de sociaal-culturele omgeving teweeg kan brengen, werd aan dit laatstgenoemde thema door de neo-klassieke economen aanvankelijk nauwelijks aandacht besteed. Het begrip ondernemerschap werd veel meer gezien als een afhankelijke dan als een onafhankelijke variabele.

Mede als gevolg van de depressie in de jaren twintig en dertig kwam er een verandering in het denken. Begrippen als 'verandering', en 'verstoring in het evenwicht' kwamen meer in de belangstelling te staan. Dit proces werd versneld door een aantal ontwikkelingen in de daarop volgende decennia: de snelle economische groei van de westerse landen na de Tweede Wereldoorlog en de stagnatie van economische groei in de zogenaamde derde-wereldlanden.

De grote doorbraak kwam met het verschijnen van het werk van Schumpeter (1934; 1947). Schumpeter was vooral geïnteresseerd in economische groei, hetgeen in zijn ogen overeenkwam met vooruitgang. Zijn belangrijkste stelling was dat voor de verklaring van economische ontwikkelingen moest worden teruggevalen op niet-economische factoren. Deze factoren waren uiteindelijk te herleiden tot keuzen en beslissingen van individuen die opereren in de markt. Schumpeter zag ontwikkeling dat wil zeggen vooruitgang als *the carrying out of new combinations* (Schumpeter, 1949: 66). Het ging in zijn ogen om spontane en discontinue veranderingen die leidden tot structurele wijzigingen van het bestaande evenwicht. De vraag is uiteraard wie of wat daarvoor verantwoordelijk is. Zijn antwoord luidde: de ondernemer en ondernemerschap.

Onder de *carrying out of new combinations* verstond hij ‘ondernemerschap’ en degenen die daarvoor verantwoordelijk waren zag hij als de ‘ondernemers’ of ‘entrepreneurs’. Evenals dat bij zijn collega-wetenschappers het geval was, ging Schumpeter’s aandacht vooral uit naar economische ontwikkelingen in de westerse wereld, in het bijzonder naar de organisatie van technologische productie en de marketing van goederen en diensten. Belangrijke concepten in zijn werk zijn begrippen als ‘innovatie’ en ‘creatieve destructie’, dat wil zeggen het vervangen van oude productie-methoden door nieuwe technieken.

Een belangrijke vraag, die door Schumpeter niet werd beantwoord, bleef echter staan: wie zijn entrepreneurs? Waarin onderscheiden zij zich van anderen? Beschikken zij over bepaalde eigenschappen? Zijn er in een samenleving bepaalde groeperingen die, vergeleken met andere, veel ondernemers omvatten? En is daar een verklaring voor te geven?

Dergelijke vragen overstijgen het gebied van de economische wetenschap en vereisen een andere benadering van het begrip ondernemerschap. Verschillende onderzoekers hebben zich daarop toegelegd. Een nieuwe invalshoek was bijvoorbeeld te vinden in het werk van Usher en Gras die zich in hun onderzoek gingen richten op levensgeschiedenissen van individuele ondernemers en profielbeschrijvingen van ondernemingen (zie: Larson, 1964). Het ging om case-studies, die onder meer gebruikt werden in de opleiding voor studenten bedrijfskunde en bedrijfsgeschiedenis aan de Universiteit van Harvard. De combinatie van deze ontwikkeling met het eerdere werk van Schumpeter resulteerde halverwege de jaren veertig in de oprichting van een eigen onderzoekscentrum aan eerder genoemde universiteit. Ook wetenschappers uit andere disciplines verleenden daaraan een bijdrage. Het gevolg daarvan was dan ook dat de studie van het ondernemerschap niet alleen in toenemende mate een historisch karakter kreeg, maar ook psychologische en sociologische elementen ging omvatten. Interdisciplinair onderzoek werd aangemoedigd, maar het onderzoek richtte zich echter nog steeds op het ondernemerschap in geïndustrialiseerde maatschappijen.

1.4 TOENEMENDE INTERESSE VOOR ONDERZOEK NAAR ONDERNEMERSGEDRAG

Na de Tweede Wereldoorlog wordt echter een kentering zichtbaar: de aandacht verschoof in de richting van psychologische en sociaal-culturele kenmerken van ondernemers. Zo verrichtte Cochran (1964) in de jaren vijftig onderzoek naar ondernemerschap in Puerto Rico en Argentinië ten einde dit te vergelijken met het Ameri-

kaanse systeem. Onderzoekers raakten geïnteresseerd in de wijze waarop ondernemers werden beïnvloed door de samenleving waarin zij leefden en de wijze waarop ondernemers een bijdrage leverden aan de economische groei van die samenleving. Het onderzoeksveld verbreedde zich ook in die zin, dat de aandacht steeds meer uitging naar de studie van ontwikkelingslanden in plaats van geïndustrialiseerde maatschappijen. In de studie naar ontwikkelingen in de derde wereld kregen begrippen als transformatie en modernisering een centrale plaats. Naast ontwikkelingseconomisch onderzoek kwamen historische, psychologische en sociologische benaderingen van de problematiek meer in de belangstelling te staan. De ontwikkeling van nieuwe naties vereiste de aanwezigheid van uit die landen afkomstige, kundige ondernemers en managers. Het onderzoek begon zich dan ook geleidelijk aan te richten op psychologische kenmerken van ondernemers en op de sociale omstandigheden waaronder deze personen op de voorgrond traden (Greenfield e.a., 1979a:10).

In zijn invloedrijke boek *The Achieving Society* probeert McClelland (1961), door middel van een vergelijkend onderzoek na te gaan waarom sommige samenlevingen meer ondernemers voortbrengen dan andere. Hij liet zich daarbij inspireren door het werk van Max Weber (1920). Als gevolg van hun opvoeding zouden sommige individuen volgens hem over bepaalde eigenschappen beschikken die hen op latere leeftijd bij uitstek geschikt zouden maken om ondernemer te worden. Het begrip prestatiedrang staat daarbij centraal.

Vrijwel in dezelfde periode was het de econoom Hagen (1962) die de aandacht verlegde naar de positie van minderheden die in vaak onderontwikkelde samenlevingen woonden en daar in een achterstandssituatie verkeerden. Deze minderheidsgroeperingen, zoals de samurai in Japan, de Joden in verschillende landen en de Perzen in India, bleken, relatief gezien, dikwijls een groot aantal ondernemers te herbergen. De door hen ondervonden discriminatie vanuit de omgeving zou daarmee in verband hebben gestaan. Met deze meer psychologische studies werden nieuwe aspecten rond het ondernemerschap belicht.

Een nieuwe invalshoek was waarneembaar medio de jaren zestig. In deze benadering zagen onderzoekers uit verschillende disciplines het individu als een creatieve beslisser. Zo zag de econoom Glade (1967) het ondernemersgedrag op microniveau als een samenspel van individuen, die beslissingen nemen en keuzen maken binnen een specifieke sociaal-culturele context. Centraal bij ondernemersgedrag stonden voor hem niet de psychologische kenmerken van ondernemers, maar de omstandigheden waaronder besluitvorming plaatsvond. Deze omstandigheden, de zogenaamde *opportunity structure*, werden door Glade beschouwd als een tweede analyseniveau, bepaald door omgevingsfactoren. Veranderende omstandigheden creëren nieuwe mo-

gelijkheden en kansen voor individuen in de maatschappij. Sommigen halen daar voordeel uit en worden succesvolle ondernemers, anderen niet. Deze benadering sloot in feite aan op twee eerder in gang gezette onderzoeksontwikkelingen.

In de eerste plaats betrof dat de studie van Benedict (1968) die onderzoek had verricht naar de rol van de familie-onderneming. Hij beweerde dat een onderneming bestaande uit familieleden een groter beroep kon doen op de loyaliteit van hun leden dan wanneer buitenstaanders in dienst zouden zijn genomen. Hij benadrukte het respect dat familieleden hebben voor de eigenaar als gevolg van verwantschapsbanden. Benedict onderzocht niet een onderneming of een familie op zich, maar richtte de aandacht op de keuzes en beslissingen die individuen maken in het licht van bepaalde waarden, tradities en overtuigingen.

Gebruikmakend van Benedict's ideeën en voortbouwend op de inzichten van Barth (1963; 1966), onderzochten Aubey, Kyle en Strickon (1974) het ondernemers- en investeringsgedrag van Latijns-Amerikaanse elites. Daarmee werd een tweede onderzoeksveld in ontwikkeling gebracht. Zij veronderstelden dat investeren vooral een proces van het verwerven van hulpbronnen was. Er zou sprake zijn van een relatie tussen de economische activiteit van de betrokken ondernemers enerzijds en verwantschapsbanden en sociale relaties van de eigenaren anderzijds. De onderzoekers gingen ervan uit dat de investeerder zoveel mogelijk bronnen mobiliseerde die binnen zijn bereik lagen. Een van de resultaten daarvan was het ontstaan van sociale verbanden, zoals bijvoorbeeld een uitgebreide familieband of een beleggersclub. Kenmerkend voor deze onderzoeksaanpak was ook dat men zich niet richtte op de economische analyse van collectiviteiten, zoals een onderneming of een familiebedrijf, maar op individuen, de onderlinge relaties tussen deze individuen en hun positie binnen een specifieke sociaal-culturele context.

Daarmee zijn we terug bij de eerder genoemde situationele benadering van het ondernemerschap van Glade. Het door hem gehanteerde microniveau is vergelijkbaar met de invalshoek van Benedict, Aubey, Kyle en Strickon.

In het voorgaande is in kort bestek ingegaan op het onderzoek met betrekking tot het begrip ondernemerschap zoals dit tot medio de jaren zeventig is verricht. Sinds Schumpeter's introductie van dit concept zijn in de loop der jaren steeds nieuwe aspecten rond het ondernemerschap onder de aandacht gebracht.

Werd de ondernemer aanvankelijk beschouwd als een geïsoleerde, los van de sociale context opererende innovator, in de loop der jaren werd steeds duidelijker dat juist het mobiliseren en gebruik maken van hulpbronnen en sociale netwerken in de omgeving dikwijls beslissend kan zijn voor het slagen als ondernemer. Ook is het

in dat proces, althans sommige auteurs, opgevallen, dat het ondernemerschap zich bij sommige etnische groepen in verschillende landen sterker openbaarde dan bij andere.

Etnisch ondernemerschap is de afgelopen decennia steeds vaker object van onderzoek geworden. Welke resultaten hebben die studies opgeleverd? Zijn er bepaalde aspecten te onderscheiden die kenmerkend zijn voor het etnisch ondernemerschap? En wat wordt daar eigenlijk onder verstaan? Alvorens op dergelijke vragen in te gaan is het van belang eerst te weten waarom iemand een eigen zaak zou beginnen. Welke motieven liggen er in het algemeen aan het ondernemerschap ten grondslag?

1.5 MOTIEVEN VOOR ONDERNEMERSCHAP

Verscheidene auteurs hebben onderzocht waarom mensen er op een gegeven moment voor kiezen ondernemer te worden. Het blijkt dat factoren op verschillende niveaus daarbij een rol kunnen spelen. Het starten van een eigen bedrijf kan bijvoorbeeld worden gezien als een reactie op werkloosheid (Keeble & Wever, 1986; Van den Tillaart & Reubsat, 1988). Sommige auteurs geven daar een bredere uitleg aan. Zo spreekt Shapero (1984) van de *displacement factor*, waarbij de afnemende sociale zekerheid in het algemeen een rol speelt. Hij maakt een onderscheid tussen enerzijds *displacement with no choice*, ofwel de feitelijke reactie op werkloosheid en anderzijds *displacement with choice*, waaronder hij de ambitie om zelfstandig ondernemer, het streven om veel geld te verdienen en het benutten van de eigen capaciteit verstaat. Ook discriminatie moet in dit verband worden beschouwd als een motief dat kan leiden tot het starten van een eigen bedrijf (Curran, 1980). Overigens hoeven bij het starten van een eigen zaak niet altijd materiële motieven centraal te staan; ook ideologische motieven kunnen een reden zijn om ondernemer te worden (Jansen & Koopman, 1983).

Een tweede bron van motieven is gelegen in sociaal-psychologische verklaringen. Er zouden in dat verband drie modellen kunnen worden onderscheiden, namelijk: het psycho-dynamische model, het sociale ontwikkelingsmodel, en het zogenaamde trait-model. In het psycho-dynamische model wordt ervan uitgegaan dat de start van een kleine onderneming wordt ingegeven door een innerlijke psychologische drang (Kets de Vries, 1977). Dit kan voor sommige ondernemers opgaan, maar kan onmogelijk voor alle kleine ondernemers gelden. In dit model wordt namelijk totaal geen rekening gehouden met externe factoren.

Het sociale ontwikkelingsmodel daarentegen benadrukt de invloed van de externe omgeving op het gedrag. Ondernemerschap wordt hier vrijwel uitsluitend gezien in termen van de omgevingsinvloeden en sociale relaties (Gibb & Ritchie, 1981; 1982). Afhankelijk van de mate van externe beïnvloeding komen zij vervolgens tot een typologie van entrepreneurs. Door de nadruk zo sterk op externe factoren te leggen, wordt met de eigen kennis en inbreng van de entrepreneur in dit model nauwelijks rekening gehouden.

Het trait-model, ten slotte, gaat uit van de veronderstelling dat ondernemers zich van andere individuen onderscheiden op grond van bepaalde, kenmerkende eigenschappen. Te denken valt aan de wens om zelfstandig te zijn of de drang om vrij te zijn. Ook dit model is niet overtuigend, aangezien bijvoorbeeld ook hier geen rekening wordt gehouden met omgevingsfactoren (Chell, 1985).

Een derde motief dat ten grondslag kan liggen aan het starten van een eigen bedrijf heeft betrekking op de zogenaamde *credibility of resources*. Dit gegeven is onder meer terug te voeren op de ideeën van Sowell (1981) die een verband legt tussen de culturele achtergrond van migrantengroepen en de realisering van maatschappelijke kansen. Verondersteld wordt dat de keuze om een bepaalde weg in te slaan samenhangt met een bepaalde culturele achtergrond. Zo zouden Joden in Amerika hun positie verbeteren via het onderwijs en Aziaten via het ondernemerschap. Hoewel er van verschillende kanten kritiek is geleverd op deze visie (o.a. door Wong & Hirschmann, 1983) is deze benadering in die zin van betekenis, dat het de onderzoeker dwingt om rekening te houden met de culturele achtergrond van een groepering. Is er sprake van een familietraditie met betrekking tot het ondernemerschap? Hoe belangrijk is de sociale status die men ontleent aan een eigen bedrijf? Met andere woorden, wanneer het ondernemerschap binnen de familie van oudsher een belangrijke rol speelt, kan dit mede een motief zijn om een eigen zaak te beginnen.

Eerder werd erop gewezen dat het ondernemerschap kan worden gezien als een reactie op werkloosheid of op discriminatie. In het algemeen gaat het dan om verschijnselen die de totale samenleving raken. Daarnaast kunnen zich op een wat lager analyiseniveau ontwikkelingen voordoen die van invloed kunnen zijn op het al dan niet starten van een eigen onderneming. Op lokaal of regionaal niveau kan het ondernemerschap worden gestimuleerd of belemmerd. Daarbij valt bijvoorbeeld te denken aan startsubsidies, belastingvoordelen, management-ondersteuning of de aanwezigheid van een geschikte bedrijfslokatie (Keeble & Wever, 1986; Van den Tillaart & Reubsat, 1988). Daarmee is een vierde bron van motieven voor het ondernemerschap aangegeven. Het hanteren van dergelijke instrumenten ter stimule-

ring van het ondernemerschap is overigens niet louter een hedendaags verschijnsel. Reeds tijdens de 80-jarige Oorlog was daarvan sprake (Ellemers, 1987).

Men zou zich verder nog kunnen afvragen in hoeverre potentiële ondernemers zich laten leiden door de marktvraag. Het lijkt immers nogal voor de hand te liggen om juist in die branche een onderneming te starten waar sprake is van een behoefte bij de consument. In de praktijk gebeurt dat ook, zoals bijvoorbeeld blijkt uit de groei van het aantal zonnebankstudio's en fitness-studio's, maar ook uit het ontstaan van Islamitische slagerijen of Turkse textielbedrijfjes. Dergelijke ondernemersactiviteiten spelen in op nieuwe trends, zowel bij de consument als bij grote bedrijven, die steeds meer werk uitbesteden aan kleine ondernemers. Ook deze ontwikkelingen bieden mogelijkheden voor startende ondernemers. Belangrijk is uiteraard om dergelijke trends te zien aankomen en er tijdig op in te spelen. Ook komt het voor dat een potentiële ondernemer een bepaalde 'niche' ontdekt en zich concentreert op een dergelijk gat in de markt.

Tegelijkertijd wordt er door een aantal auteurs op gewezen dat de vraag vanuit de markt voor de potentiële ondernemer een ondergeschikte rol speelt (Wever, 1984; Mayer, 1987). Veelal begint men met een eigen zaak in een sector waarin men reeds ervaring heeft opgedaan (Goffee & Scase, 1987). Zo blijken vrouwen niet zelden te kiezen voor de start van een boetiek, een kapperszaak of een schoonheidssalon. In het voorgaande is ingegaan op een aantal motieven dat ten grondslag kan liggen aan de start van een eigen zaak. In feite gaan deze beweegredenen en omstandigheden op voor alle potentiële ondernemers, ook wanneer het gaat om migranten. Natuurlijk zijn er onderlinge verschillen waarneembaar. Zo bleek uit een onderzoek van Van den Tillaart & Reubsat (1988) naar de motieven om een eigen zaak te beginnen bij Italiaanse, Surinaamse en Turkse ondernemers dat voor ongeveer 50 procent van de Turkse en Surinaamse ondernemers werkloosheid de belangrijkste beweegreden was. Voor de Italiaanse en autochtone ondernemers lag dat met ongeveer 25 procent een stuk lager. De drijfveer om eigen baas te zijn gold voor alle drie de groepen in vrijwel gelijke mate.

Ook de achtergrond van de migranten speelt een rol. Waarom kwamen zij naar Nederland? De belangrijkste reden van hun komst was dikwijls niet om een eigen bedrijf in Nederland op te zetten. Zo kwamen de Turkse migranten, in tegenstelling tot bijvoorbeeld de Italianen, niet primair naar Nederland om een eigen onderneming te starten, maar om als 'gastarbeider' in dienst te treden bij vaak grote bedrijven. Het ondernemerschap kan dus voor bepaalde migrantengroeperingen worden beschouwd als een tweede keus (Gowricharn, 1985).

De vraag die zich nu opdringt is dan ook: als de tot dusverre genoemde motieven voor alle ondernemers gelden, waarin onderscheiden etnische ondernemers zich dan van autochtone ondernemers?

1.6 ETNISCH ONDERNEMERSCHAP: ZES BENADERINGEN

Sinds het eind van de jaren zeventig is er sprake van een toenemende wetenschappelijke interesse voor het etnisch ondernemerschap. Het blijkt dat de drang om zelfstandig ondernemer te worden bij veel migranten sterk aanwezig is. Voorbeelden van dergelijke migrantengroeperingen zijn: Joden in Spanje, Duitsland, de Verenigde Staten van Amerika en Polen, Chinezen in Indonesië, Singapore en Thailand, Indiërs en Libanezen in Afrika, en Japanners in Brazilië (Bonacich en Modell, 1980). In totaal zijn er wel meer dan 50 van dergelijke voorbeelden te vinden.

Enkele relativerende opmerkingen zijn daarbij wel op hun plaats. Allereerst moet het aantal etnische ondernemers, afgezet tegen de in een bepaald land aanwezige migrantenpopulatie, niet overdreven worden (vgl. Curran e.a., 1987:173). Sommige migrantengroeperingen tellen naar verhouding beduidend minder ondernemers dan de autochtone bevolking (Boissevain & Grotenbreg, 1987). Zo is uit onderzoek gebleken dat 10% van de autochtone Nederlandse beroepsbevolking eigen ondernemer is, terwijl dat aandeel bijvoorbeeld voor de Surinaamse beroepsbeoefenaren nog geen 3% is en bij de Turkse migranten 5 à 6 procent bedraagt. In de tweede plaats is het zo dat het ondernemerschap niet onder alle migrantengroeperingen even populair is. Zo is er bij de Molukse bevolkingsgroep in Nederland nauwelijks sprake van een ondernemerscultuur (Veenman, 1985).

In de literatuur over etnisch ondernemerschap zijn verschillende invalshoeken gangbaar. De eerste benadering, *the economic opportunity model* (Jenkins, 1984), gaat ervan uit dat er eigenlijk geen verschil is tussen ondernemersactiviteiten van een etnische groepering enerzijds en die van andere ondernemers anderzijds. Leden van een etnische groepering ontdekken een bepaalde (etnische) niche en springen daarop in. In feite komt dit model overeen met de eerder genoemde *opportunity structure* van Glade (1967). Ook Ward (1987) wijst op het belang van deze *opportunity structure* voor het ontstaan van etnisch ondernemerschap. Deze omvat de sociale, de economische en de politieke voorwaarden, die mogelijkheden creëren voor startende ondernemers. Die mogelijkheden verschillen per locatie of regio en veranderen in de tijd. Zo kunnen deze beïnvloed worden door nieuwe bestemmingsplannen of de verande-

rende samenstelling van de bevolking in een bepaalde regio. De groei van het aantal Turkse confectiebedrijven kan bijvoorbeeld worden gezien als een reactie op nieuwe marktstrategieën van de grootwinkelbedrijven in deze sector. Als gevolg van de snel wisselende consumentenvraag wordt een groot deel van de textielproductie onder meer aan deze kleine etnische ondernemers uitbesteed. Het werk wordt vervolgens weer verdeeld onder een groot aantal toeleveranciers, die in deze keten van bedrijfjes een steeds afhankelijker positie innemen. Hoe kwetsbaar de positie van deze kleine ondernemers is, blijkt bijvoorbeeld uit het feit dat bepaalde overheidsmaatregelen grote gevolgen kunnen hebben voor de continuïteit van de werkgelegenheid ter plekke. Zo kan een strengere overheidscontrole op illegaal ondernemerschap er toe leiden dat de activiteiten in een bepaalde regio in korte tijd worden verplaatst naar het buitenland.

Waldinger e.a. (1985) hebben eveneens oog voor deze *opportunity structure*. Het door hen beschreven 'interactieve model' komt daarmee in grote lijnen overeen. Zij stellen dat etnische ondernemers hun informele bronnen zullen aanboren op het moment, waarop de economische omstandigheden daartoe mogelijkheden bieden. Ook andere auteurs onderstrepen het belang van de externe omgeving voor het ontstaan van etnisch ondernemerschap (vgl. Aldrich e.a., 1981; Mars & Ward, 1984; Boissevain 1984).

De betekenis van deze externe omgeving wordt door een aantal auteurs benadrukt door te wijzen op de relatie tussen etnisch ondernemerschap en het ontstaan van een etnische infrastructuur. Daarmee kan een tweede benadering worden onderscheiden. Zo wordt in het ecologische model van Waldinger e.a. (1985) verondersteld dat de opkomst van kleine etnische ondernemers gezien moet worden in het licht van bepaalde stedelijke ontwikkelingen. Over het ontstaan van een dergelijke etnische infrastructuur is in Amerika reeds in het begin van deze eeuw geschreven (zie bijvoorbeeld Burgess, 1926; Duncan & Duncan, 1955).

In stadswijken waar zich omvangrijke groeperingen migranten vestigen, komt een eigen etnische middenstand op. Bovenkerk e.a. (1983) hebben er al vroeg op gewezen dat dergelijke ontwikkelingen zich ook in Nederland voordoen. In grote steden als Amsterdam, Utrecht en Rotterdam zijn daarvan heden ten dage voldoende voorbeelden te vinden. Ook elders zijn voorbeelden te vinden van dergelijke ontwikkelingen. Zo hebben verschillende onderzoekers de invloed van stedelijke concentratie op de assimilatie van migrantengroeperingen onderzocht (Lieberson, 1960; Peach, 1975).

Een derde benadering van het etnisch ondernemerschap benadrukt het belang van de sociaal-culturele achtergrond van de etnische groep. Het economisch succes van migranten zou in deze optiek vooral zijn terug te voeren op bepaalde eigenschappen en vaardigheden waarover men als groep beschikt. Jenkins (1984) en Waldinger e.a. (1985) noemen dit het culturele model, waarin wordt verondersteld dat sommige migrantengroeperingen bepaalde culturele talenten hebben ontplooid die van cruciale betekenis kunnen zijn voor het succesvol opereren als ondernemer. Ook Light (1972) wijst op het belang van dergelijke cultuurgebonden eigenschappen, die de drang tot ondernemerschap kunnen stimuleren. Deze hulpbronnen kunnen worden gezien als sociaal-culturele kenmerken van de etnische groep die door personen uit die groep met een eigen bedrijf bewust worden aangewend bij het zaken doen of waarvan zij onbewust voordeel hebben (Light & Bonacich, 1987). Deze hulpbronnen zijn niet alleen kenmerkend voor de individuen, maar voor de gehele etnische groep. Culturele talenten, reactieve solidariteit en een oriëntatie op een tijdelijk verblijf zijn daar voorbeelden van. Stimulering van het etnisch ondernemerschap zou ondermeer plaatsvinden door middel van wederzijdse hulpverlening bij het zaken doen, onderlinge deskundigheidsbevordering, lange werktijden en tevreden zijn met een kleine beloning (Boissevain e.a., 1989; Waldinger e.a., 1985).

Solidariteit blijkt daarbij een belangrijke rol te spelen (Bonacich & Modell, 1980). Portes en Zhou (1991) benadrukken in dat verband de sterke groepscohesie onder de Chinese migranten die als fundament dient voor maatschappelijke stijging. Deze onderlinge binding is op haar beurt weer gebaseerd op ‘*bounded solidarity*’ *enforceable trust*. Met het eerste wordt bedoeld dat Chinese migranten niet alleen investeren en werken binnen de eigen groep, maar ook bij de eigen groep kopen. *Enforceable trust* duidt op het fenomeen dat buitenstaanders geen toegang krijgen tot de Chinese gemeenschap en dus ook niet van de voordelen daarvan kunnen profiteren.

Bovenkerk (1983) hanteert in dit verband de term etnische loyaliteit: etnische ondernemers zouden bij het runnen van hun bedrijf meer rekening houden met eigenschappen als morele verplichting, vertrouwen en vertrouwdheid dan met rationele overwegingen. In zijn onderzoek naar Italiaanse kleine zelfstandigen trof hij diverse samenwerkingsverbanden en vormen van loyaliteit op basis van etnische grondslag aan. Ook Watson (1979) heeft erop gewezen dat verwantschaps- en familiebanden altijd een rol spelen binnen de arbeidsverhoudingen.

Veel aandacht is in de loop der jaren ook besteed aan strategieën van ondernemerschap. In Nederland is het vooral Boissevain (1984b; 1989) geweest die uitvoerig op dit thema van etnisch ondernemerschap is ingegaan. In deze vierde invalshoek

staat centraal dat etnische ondernemers, naast de hulpbronnen, gebruik maken van specifieke strategieën.

Deze strategieën hebben een collectief karakter. Dit uit zich bijvoorbeeld in de kanalisering van het handelsverkeer in een bepaalde richting: etnische groeperingen kunnen aldus nieuwe, specifieke markten ontdekken. Aangezien de hulpbronnen beschikbaar zijn voor de gehele groep kiezen individuele ondernemers veelal ook voor gelijksoortige strategieën. Zo is in het kader van de informatievoorziening het kunnen beschikken over persoonlijke netwerken van groot belang. Andere specifieke strategieën richten zich op het genereren van bedrijfsvermogen door middel van het roulerend krediet, het creëren van arbeidsplaatsen voor verwanten, de omgang met klanten binnen en buiten de eigen groep of het reguleren van concurrentie, bijvoorbeeld door het oprichten van handelsverenigingen.

Ook het treffen van maatregelen ter bescherming van de eigen ondernemersactiviteiten vereist specifieke strategieën. Volgens Boissevain e.a. (1989) zijn dergelijke strategieën om verschillende redenen noodzakelijk. In de eerste plaats stellen deze strategieën de etnische ondernemer in staat de eigen hulpbronnen te exploiteren. Ten tweede wordt op die manier compensatie gevonden voor typische tekorten van de etnische groep, zoals het ontbreken van politieke macht. In de derde plaats kunnen op deze wijze bepaalde obstakels omzeild worden; zo hoeft men bijvoorbeeld voor het lenen van kapitaal geen beroep te doen op de hulp van een bank of een financieringsmaatschappij. Deze specifieke hulpbronnen en strategieën, waarover autochtone ondernemers niet beschikken, kunnen etnische ondernemers vaak bepaalde voordelen bieden bij het zaken doen (Jones & McEnvoy, 1986).

Het onderzoek naar dergelijke factoren heeft in de loop der jaren zonder twijfel meer inzicht geboden in bepaalde mechanismen rond het etnisch ondernemerschap. De vraag is echter ook hoe het gebruik maken van etnische hulpbronnen en strategieën zich verhoudt tot de achterliggende factoren die daarbij een rol spelen. Zo vraagt Ellemers (1990) zich terecht af of het succes van bepaalde migrantengroepen uitsluitend bereikt kan worden via een carrière van kleine ondernemer. Is het niet aannemelijker te veronderstellen dat het ondernemerschap één uitingsvorm is van het algemener streven naar maatschappelijke stijging en dat daarnaast andere wegen open staan? Het blijkt immers dat verschillende migrantengroeperingen na één of enkele generaties een hogere maatschappelijke positie hebben bereikt dan andere groeperingen. Daarbij kan succesvol ondernemerschap als een stap in de eerste fase van dat proces worden beschouwd. De specifieke situatie waarin een migrantengroepering verkeert, kan ertoe leiden dat bepaalde, cultuurgebonden groepskenmer-

ken, zoals bijvoorbeeld prestatiedrang, zich duidelijker gaan manifesteren (Ellemers, 1990).

Naast de vier hierboven onderscheiden benaderingen, waarbij of de invloed van externe factoren centraal staat, of een relatie wordt gelegd tussen het ontstaan van een etnische infrastructuur en de opkomst van etnisch ondernemerschap, of de nadruk vooral wordt gelegd op sociaal-culturele kenmerken, dan wel het gebruik van specifieke strategieën, wordt nog een vijfde invalshoek gehanteerd. Deze ziet het ontstaan van etnisch ondernemerschap als een overlevingsstrategie in een racistische samenleving (Jenkins, 1984). De start van een onderneming wordt gezien als een reactie op werkloosheid en discriminatie. Light (1972) wijst erop dat er een verband bestaat tussen groeiende werkloosheid en een toename van het zelfstandig ondernemerschap. Het aantal werkloze immigranten in Nederland, maar ook in andere landen, is relatief gezien omvangrijk. Veelal wordt deze werkloosheid in verband gebracht met discriminatie vanuit de ontvangende samenleving. Zo konden Japanse en Chinese immigranten in Amerika in de eerste helft van de 20ste eeuw, als gevolg van speciaal daartoe aangenomen wetten, niet in aanmerking komen voor bepaalde functies (vergelijk Bonacich & Modell, 1980; Kitano & Daniels, 1988). Het gevolg daarvan was dat velen van hen hun heil zochten in het eigen ondernemerschap.

In het verlengde van deze benadering wordt ook wel gesproken van een reactie op de geblokkeerde promotie (Bovenkerk e.a., 1983). Zo bleek uit onderzoek van Aldrich (1980) dat goed opgeleide Aziatische werknemers in Engeland nauwelijks in aanmerking kwamen voor hogere functies, die in overeenstemming waren met hun opleiding en beroepservaring. Voor hen was dat een reden om een eigen zaak te beginnen.

Als zesde – en voorlopig laatste benadering – kan gewezen worden op de theorie van de oorspronkelijke ondernemersemigratie. Bovenkerk e.a. (1983) beschrijven hoe dit proces zich in Nederland heeft voltrokken voor de Italiaanse ijsbereiders en beeldenmakers. Deze vorm van migratie wordt wel aangeduid met de term *kettingmigratie* en leidt op termijn tot het ontstaan van een handelsminderheid of *trading minority*. Op bepaalde plaatsen ontstaan kleine concentraties migranten, die meestal uit één dorp of uit de nabij gelegen omgeving afkomstig zijn. Vaak worden zij gekenmerkt door een bepaalde, streekgebonden traditie en door het in ere houden van de grootfamilie. Price (1963) vond dergelijke kenmerken bij Zuid-Europese emigranten die zich vóór de tweede Wereldoorlog in Australië hadden gevestigd. Watson (1979) beschrijft hoe Chinese migranten uit bepaalde dorpen van de New Terri-

tories in de loop der jaren naar Groot-Brittannië zijn vertrokken om daar een bestaan op te bouwen in de horecasector. Het blijkt dat soms bijna 90% van de mannelijke beroepsbevolking van een bepaald dorp uit het land van herkomst in Groot-Brittannië werkzaam is. Na aanvankelijk als werknemer in een Chinees restaurant gewerkt te hebben, wordt de stap genomen naar het zelfstandig ondernemerschap. In bepaalde plaatsen zijn concentraties van Chinese horeca-ondernemers te vinden, zoals bijvoorbeeld in Liverpool of het Londense Soho, maar het merendeel verspreidt zich na verloop van tijd over een groot aantal steden. In de afgelopen jaren is er bijvoorbeeld een groei van het aantal Chinese restaurants in Schotland te zien geweest (Watson, 1979:181).

1.7 EEN AANZET TOT BEGRIPSVORMING: WAT IS ETNISCH ONDERNEMERSCHAP?

Tot nog toe is het begrip etnisch ondernemerschap geregeld gehanteerd, terwijl er eigenlijk nog geen poging is ondernomen het begrip te omschrijven. Impliciet is er tot dusverre van uitgegaan, dat men zich bij het begrip etnisch ondernemer wel iets kan voorstellen. In de bestaande literatuur wordt het concept dan ook veelal zonder nadere toelichting gebruikt (Larsen, 1995; Rath & Kloosterman, 1997).

De verkoop van een bepaald product kan soms bijna als vanzelfsprekend in verband worden gebracht met een bepaalde migrantengroepering. Zo worden Vietnamese loempia's verkocht door migranten uit Vietnam en wordt Italiaans ijs bereid door Italianen. Het feit dat deze relaties schijnbaar zo eenvoudig te leggen zijn, kan de indruk wekken, dat het niet moeilijk moet zijn een omschrijving te geven van het begrip etnisch ondernemerschap. Dat valt bij nader inzien echter niet mee. Wie bijvoorbeeld denkt dat alle pizzeria's in handen zijn van Italianen en alle Japanse restaurants een Japanse eigenaar kennen, komt bedrogen uit.

Voorts zou men zich kunnen afvragen wat bedoeld wordt met de term etnisch. Slaat dat op alle in Nederland actieve buitenlandse ondernemers, onder wie ook bijvoorbeeld Franse en Engelse? Of gaat het om die allochtone ondernemers die vallen binnen het minderhedenbeleid van de overheid?

Uit het onderzoek van Setzpfand e.a. (1993) blijkt dat er in 1992 bijna 19.000 etnische ondernemers in Nederland waren. Uit deze studie komt ook naar voren dat er in een periode van vijf jaar sprake is geweest van een toename van het aantal etnische ondernemers. Bovendien blijkt dat de groei van het aandeel etnische ondernemers relatief sterker is geweest dan die van autochtone Nederlandse ondernemers.

Hoewel er wordt gesproken over etnische ondernemers, wordt ook in deze studie niet omschreven wat daaronder wordt verstaan.

Wellicht kan aan de hand van de in § 1.6 beschreven invalshoeken beter begrepen worden wat er onder het begrip etnisch ondernemerschap moet worden verstaan. In de eerste invalshoek werd gewezen op de zogenaamde *opportunity structure* als verklaring voor het ontstaan van etnisch ondernemerschap. Hoewel er door migranten specifieke niches kunnen worden ontdekt, zoals Islamitische slagerijen of Italiaanse ijssalons, gaat deze benadering echter ook op voor autochtone Nederlandse ondernemers.

De tweede benadering richtte zich op de aanwezigheid van een etnische infrastructuur. De opkomst van etnisch ondernemerschap moet dan worden gezien in het licht van een bepaalde stedelijke ontwikkeling. Het verschijnsel op zich, dat wil zeggen de relatie tussen de concentratie van ondernemers en de aanwezigheid van een infrastructuur, doet zich echter niet exclusief voor bij etnische ondernemers. In het kader van stadsvernieuwing kunnen ook autochtone Nederlandse ondernemers zich concentreren op een bepaalde locatie. Een geheel andere vraag is uiteraard welke oorzaken er ten grondslag liggen aan het ontstaan van een bepaalde infrastructuur en wat de aard is van het ondernemerschap. Die factoren zijn in dit verband echter niet relevant.

Een derde benadering legde de nadruk op het belang van de sociaal-culturele achtergrond van een etnische groep. Daarvoor zijn bij verschillende migrantengroeperingen inderdaad voldoende aanwijzingen te vinden. Daar staat echter tegenover dat ook het westers ondernemerschap zich onderscheidt door bepaalde sociaal-culturele kenmerken. Weber (1969) wees er aan het begin van de twintigste eeuw reeds op dat er een verband kon worden gelegd tussen de Protestantse ethiek en het ontstaan van ondernemerschap. Eigenschappen als spaarzaamheid en hard werken werden in dat verband als belangrijke voorwaarden gezien voor het succesvol ondernemen.

Waar bij etnische ondernemers eigenschappen als morele verplichting, loyaliteit en wederzijds vertrouwen een belangrijke rol spelen, stelt het westers ondernemerschap ondernemingsplannen, schriftelijke contracten en kosten/baten analyses centraal. Met andere woorden: de aanwezigheid van sociaal-culturele kenmerken op zich is niet kenmerkend voor het etnisch ondernemerschap. Wel kan worden gesteld dat er in een aantal opzichten sprake is van bepaalde, specifieke sociaal-culturele kenmerken, waardoor de etnische ondernemer zich onderscheidt van de autochtone Nederlandse ondernemer.

Hetzelfde geldt in feite voor het gebruik van bepaalde strategieën. Etnische ondernemers maken daarvan gebruik, maar dat geldt ook voor autochtone Nederlandse ondernemers en vermoedelijk zelfs in sterkere mate. Voorbeelden daarvan zijn het gebruik maken van bepaalde belastingconstructies en kartelvorming ter bescherming van een bepaalde branche. Ook hier geldt dus dat er sprake moet zijn van specifieke strategieën, waardoor het etnisch ondernemerschap zich onderscheidt.

Een vijfde benadering betrof het ontstaan van etnisch ondernemerschap als reactie op werkloosheid. Ook autochtone Nederlanders zien in een dergelijke situatie echter in het ondernemerschap een mogelijkheid om weer aan de slag te komen. Wel moet worden opgemerkt dat er in de afgelopen decennia naar verhouding veel meer allochtonen werkloos zijn geweest en al dan niet aantoonbare discriminatie hebben ervaren dan autochtone Nederlanders. Verondersteld mag dan ook worden dat migranten die zich in een dergelijke positie bevinden relatief eerder voor het ondernemerschap kiezen.

Ten slotte werd als zesde benadering gewezen op de theorie van de oorspronkelijke ondernemersemigratie. Deze vorm van migratie kan inderdaad worden beschouwd als een proces dat specifiek in verband kan worden gebracht met de ontwikkeling van etnisch ondernemerschap. Wel moet worden geconstateerd dat dit proces zich in Nederland tot dusverre slechts bij enkele migrantengroeperingen heeft voorgedaan. Ook andere wegen kunnen leiden tot het etnisch ondernemerschap, zoals bijvoorbeeld het geval is bij de Turkse ondernemers die aanvankelijk als ‘gastarbeider’ naar Nederland kwamen en pas in tweede instantie eigen ondernemer werden. Met andere woorden, de theorie van de oorspronkelijke ondernemersemigratie is geen onderscheidend kenmerk voor het etnisch ondernemerschap in het algemeen.

Op grond van het voorgaande kan worden gesteld dat de genoemde benaderingen, wellicht met uitzondering van de theorie van de oorspronkelijke ondernemersemigratie, die voor sommige migrantengroeperingen kenmerkend is, op zich geen exclusieve handvatten bieden om het etnisch ondernemerschap te benoemen. Zeker waar het de rol van omgevingsvariabelen betreft, gaat het meer om het aangeven van algemene maatschappelijke ontwikkelingen waarbinnen de kans op het etnisch ondernemerschap toeneemt dan dat het gaat om condities die uitsluitend het etnisch ondernemerschap bevorderen. Wel zouden in een aantal gevallen sociaal-culturele en strategische kenmerken onderscheiden kunnen worden die min of meer specifiek zijn voor het etnisch ondernemerschap of althans waarneembaar zijn bij etnische ondernemers behorend tot verschillende migrantengroeperingen. Hoewel deze benaderingen dus wel een zekere aanwijzing kunnen bieden om het karakter van het et-

nisch ondernemerschap te duiden, blijft het niettemin lastig om tot een duidelijke typering daarvan te komen.

Zouden andere criteria meer inzicht kunnen bieden? Er zou bijvoorbeeld gekeken kunnen worden naar de aard van het product. Anders gezegd: kenmerkt etnisch ondernemerschap zich door het feit dat etnische ondernemers uitheemse producten aanbieden, zoals de verkoop van pizza's door Italianen of Oosters eten door Chinezen? Deze veronderstelling oogt op het eerste gezicht aantrekkelijk, maar lijkt bij nader inzien geen perspectief te bieden. Etnische ondernemers zijn immers ook op andere markten actief, zoals blijkt uit de vele textielbedrijfjes die in handen zijn van Turkse ondernemers of het bestaan van Chinese videotheken en Surinaamse juweliers.

Een mogelijk criterium zou het onderscheid in eerste en tweede generatie migranten kunnen zijn. Wie als migrant in Nederland komt om een eigen bedrijf op te zetten, zou dan als etnisch ondernemer kunnen worden gekarakteriseerd, terwijl dat voor een tweede generatie migrant die een zaak opent niet meer zou gelden. De gedachte daarachter zou dan zijn dat een lid van de tweede generatie reeds zodanig ingeburgerd zou zijn, dat de betrokkene als een autochtone ondernemer zou kunnen worden beschouwd. Een dergelijk onderscheid lijkt echter lastig door te voeren. Veel leden van de tweede generatie zien zichzelf immers nog steeds als migrant, terwijl er anderzijds ook migranten van de eerste generatie zijn, die zich, soms vrijwel volledig, als Nederlander beschouwen. Voorbeelden daarvan zijn te vinden onder de Indische Nederlanders.

Choenni (1997) maakt een onderscheid tussen allochtoon ondernemerschap, etnisch ondernemerschap en regulier ondernemerschap. Hij gebruikt de term 'allochtoon ondernemerschap' om het ondernemerschap van migranten in het algemeen aan te duiden, terwijl van etnisch ondernemerschap gesproken kan worden als dit gekenmerkt wordt door karakteristieke eigenschappen. Dit laatste zou het geval zijn indien het product, de klantenkring, de financiering, het personeel, de bedrijfsvoering of de vestigingslocatie zijn te herleiden tot de achtergrond van de migrant of te maken hebben met het migrant-zijn. Van etnisch ondernemerschap zou dan gesproken kunnen worden als twee of meer van deze karakteristieke eigenschappen zich in de praktijk voordoen (Choenni, 1997:24). De vraag is echter wat de meerwaarde is van de term 'allochtoon ondernemer' als deze zich, afgezien van de afkomst, in geen enkel opzicht van een autochtone hoeft te onderscheiden. Bovendien blijft het, zoals uit het voorgaande betoog duidelijk moge zijn geworden, uiterst lastig om aan te geven waarin regulier ondernemerschap zich specifiek onderscheidt van etnisch onder-

nemerschap. Zo is het product, ook al is dit te herleiden tot de achtergrond van de migrant, geen onderscheidend kenmerk.

Is het gezien het voorgaande eigenlijk wel mogelijk om tot een acceptabele omschrijving van het etnisch ondernemerschap te komen? Hoewel lastig is het niet onmogelijk om althans enig inzicht te bieden in de aard van het etnisch ondernemerschap. In het verleden heeft Bovenkerk (1983) reeds een aanzet gegeven om het begrip te karakteriseren aan de hand van een typologie van het etnisch ondernemerschap. Afgezien van het feit dat de etnisch ondernemer de migrantenstatus heeft, onderscheidt Bovenkerk de volgende kenmerken met betrekking tot het etnisch bedrijf:

1. het etnisch bedrijf wordt vrijwel altijd aangetroffen in de sfeer van ambacht en handel;
2. in het algemeen ontwikkelt het etnisch bedrijf zich aanvankelijk voor een belangrijk deel in de zogenaamde informele sector van de economie, dat wil zeggen dat er weinig of geen reglementering is door de overheid en de activiteiten niet officieel geregistreerd worden;
3. het etnisch bedrijf is aanvankelijk altijd weinig kapitaalintensief;
4. etnische bedrijven beginnen altijd als familie-ondernemingen;
5. etnische ondernemers baseren hun economische activiteit op enige vorm van etnische loyaliteit;
6. het economisch handelen van de migrant is gedeeltelijk gericht op het land van herkomst; er is sprake van een dubbele oriëntatie: enerzijds gericht op het land van herkomst, anderzijds op de nieuwe samenleving.

Door het aangeven van deze kenmerken waaraan etnisch ondernemerschap moet voldoen, kan een onderscheid worden gemaakt tussen dit type ondernemerschap en autochtone ondernemers. Wel zouden de genoemde kenmerken enigszins kunnen worden aangevuld. Over bepaalde criteria kan namelijk van mening worden verschillend en bovendien veranderen bepaalde kenmerken in de loop der tijd.

In hoeverre kunnen de indertijd door Bovenkerk (1983) genoemde kenmerken geacht worden van toepassing te zijn op het hedendaagse etnisch ondernemerschap? Hij stelt terecht vast dat de sectoren landbouw, veeteelt en industrie geen ruimte meer laten voor het etnisch ondernemerschap. Etnisch ondernemerschap wordt dan ook vooral aangetroffen op het terrein van ambacht en handel. Wel zou daaraan kunnen worden toegevoegd dat het etnisch ondernemerschap zich in het afgelopen

decennium ook heeft uitgebreid naar de dienstverlenende sector. Te denken valt aan boekhouders en juridisch adviseurs uit eigen kring die in dat segment actief zijn.

Dat het etnisch bedrijf zich aanvankelijk in het algemeen voor een belangrijk deel ontwikkelt in de zogenaamde informele sector is gedeeltelijk waar. Dit geldt echter niet voor het merendeel van de etnische ondernemers. Bovendien is het de vraag of er in deze fase, waarin personen vaak in hun vrije tijd, naast hun reguliere baan of hun huishoudelijk werk, producten aan de man proberen te brengen, reeds gesproken kan worden van ondernemerschap, waarbij bewust risico's worden genomen.

Of het etnisch bedrijf aanvankelijk altijd weinig kapitaalintensief is, is eveneens de vraag. Vanuit het perspectief van de startende ondernemer die vaak eerst enkele jaren moet sparen om bijvoorbeeld een eetgelegenheid te kunnen beginnen, kunnen daarbij de nodige vraagtekens worden geplaatst. Bovendien geldt ook voor veel startende autochtone ondernemers dat men met een bescheiden bedrag een zaak kan beginnen. Dit geldt bijvoorbeeld voor organisatie-adviseurs, consultants en trainers die met een relatief geringe investering in een telefoon en een faxapparaat van start kunnen gaan.

Of etnische bedrijven altijd als familie-ondernemingen beginnen, is niet met absolute zekerheid te zeggen. Wel is dat in de meeste gevallen waarneembaar. Het begrip familie moet in dit verband overigens breed worden opgevat; het gaat om het gehele netwerk van verwanten.

Ten slotte spelen bij het etnisch ondernemerschap begrippen als etnische loyaliteit en gerichtheid op het thuisland een rol. Men zou dan ook kunnen stellen, dat het etnisch ondernemerschap zich mede kenmerkt door de aanwezigheid van specifieke sociaal-culturele eigenschappen.

Het blijkt dus dat de meeste van de indertijd door Bovenkerk genoemde criteria tegenwoordig nog steeds van toepassing kunnen worden verklaard op het begrip etnisch ondernemerschap, zij het dat in bepaalde opzichten enige aanvulling op zijn plaats is. Over enkele door hem genoemde eigenschappen kan van mening worden verschild, waarbij het vooral een kwestie van smaak of invalshoek is, wat bepaalt of de vermelde eigenschap al dan niet kenmerkend is voor het etnisch ondernemerschap.

Ook het karakteriseren van etnisch ondernemerschap door middel van een typologie is dus een moeilijke aangelegenheid. Op de vraag 'Wat is etnisch ondernemerschap?' kan dan ook zeer waarschijnlijk geen geheel bevredigend antwoord worden gegeven. Niettemin blijkt er bij personen, behorend tot bepaalde migrantengroeperingen, sprake te zijn van een opmerkelijke ondernemingslust. Het zou tamelijk onbevredigend zijn dat verschijnsel impliciet te laten.

In een poging enige greep te krijgen op dit begrip zou de hierna volgende typologie, die in de kern is gebaseerd op de eerder door Bovenkerk (1983) genoemde kenmerken, als leidraad kunnen dienen bij de verdere behandeling van dit onderwerp.

1. Etnische ondernemers bezitten de migrantenstatus; centraal staat daarbij het sociologisch criterium of men zichzelf ook als zodanig beschouwt. Ook leden van bijvoorbeeld de tweede generatie kunnen in voorkomende gevallen dus als etnisch ondernemer worden gekarakteriseerd;
2. het etnisch bedrijf wordt vrijwel altijd aangetroffen in de sfeer van ambacht, handel en dienstverlening;
3. het etnisch bedrijf start aanvankelijk bijna altijd als familie-onderneming;
4. etnische ondernemers kenmerken zich door het feit dat men aanvankelijk minder kansrijk is op de reguliere arbeidsmarkt. Men heeft minder of geen alternatieven waaruit een keuze kan worden gemaakt. Dat kan het gevolg zijn van een lagere opleiding, het gemis aan bepaalde vaardigheden, een onvoldoende beheersing van de Nederlandse taal of een combinatie van deze aspecten;
5. men staat als etnisch ondernemer ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel; het ondernemerschap heeft daarmee ook een formele status;
6. men is voor het levensonderhoud van de familie geheel afhankelijk van de resultaten van de eigen onderneming en neemt daarmee (ondernemers)risico;
7. etnische ondernemers onderscheiden zich door een aantal specifieke sociaal-culturele kenmerken;
8. men maakt gebruik van etnische strategieën.

Hoewel het niet gaat om een onderscheidend criterium zou aan het voorgaande nog kunnen worden toegevoegd dat waar sprake is van etnisch ondernemerschap een substantieel deel van een migrantengroepering actief is binnen een duidelijk herkenbaar segment van de arbeidsmarkt.

Op de aard van de specifieke sociaal-culturele kenmerken en het gebruik van etnische strategieën zal in hoofdstuk 5 nog worden ingegaan. Wie is er nu wel en wie is er geen etnisch ondernemer? De Indische kokkin die in haar vrije tijd koekjes maakt en deze verkoopt op bazaars en in de vriendenkring is geen etnisch ondernemer. Zij staat niet formeel als ondernemer ingeschreven en zij loopt geen ondernemersrisico.

De Belgische of Duitse ondernemer is ook geen etnisch ondernemer, althans volgens de hier gepresenteerde typologie. Er mag namelijk van worden uitgegaan dat de

betrokkene over voldoende opleiding, vaardigheden en mogelijk zelfs kennis van de Nederlandse taal beschikt en dat hij ook meer mogelijkheden heeft op de arbeidsmarkt. Bovendien is het de vraag of er sprake is van specifieke sociaal-culturele kenmerken waardoor de Belgische of Duitse ondernemers in Nederland zich als groep onderscheiden van de gangbare westerse ondernemerscultuur.

Zowel Joegoslavische als Surinaamse restauranthouders kunnen wel als etnische ondernemers worden beschouwd; dit staat dus los van het feit of zij wel of niet in het minderhedenbeleid van de Nederlandse overheid vallen.

Ongetwijfeld zullen zich situaties voordoen, waarin het moeilijk blijft om aan te geven of er sprake is van etnisch ondernemerschap of niet. Met de hierboven weergegeven typologie lijkt het in ieder geval mogelijk een meer gericht antwoord te geven op de vraag wanneer er nu wel en wanneer er niet van etnisch ondernemerschap kan worden gesproken.

1.8 THEORIE VAN DE MIDDLEMAN MINORITIES

Uit het voorgaande zal duidelijk zijn geworden, dat een groot aantal factoren een rol speelt bij het ontstaan en de verdere ontwikkeling van het etnisch ondernemerschap. Verschillende benaderingen zijn aan de orde gesteld en al deze invalshoeken hebben in de onderscheiden situaties plausibele verklaringen kunnen geven voor het ontstaan van dergelijk ondernemerschap. De uitkomsten van deze studies bieden voldoende resultaten en bruikbare concepten, op basis waarvan verder onderzoek geëntameerd kan worden. Tegelijkertijd is duidelijk geworden dat op veel vragen nog steeds onvoldoende antwoord is gegeven. Zo is de invloed van omgevingsfactoren op de start van kleine etnische ondernemingen en het belang van etnische hulpbronnen daarbij wel aangetoond, maar is tot dusverre onderbelicht gebleven hoe deze factoren precies op elkaar ingrijpen en welke mechanismen daarbij een rol spelen. Dat etnische strategieën een belangrijke rol kunnen spelen, is eveneens helder geworden, maar in hoeverre achterliggende, cultuurgebonden factoren daarbij betrokken zijn, is nog onvoldoende beantwoord.

Eerder is erop gewezen dat de ontwikkeling van het etnisch ondernemerschap, als onderdeel van het algemene migratieproces, een dynamisch verloop kent. Interessante vragen in dat verband zijn: onder welke omstandigheden is er sprake van een stimulerend effect en welke condities werken daarbij belemmerend? Het antwoord op dergelijke vragen zou de bestaande kennis op dit terrein aanzienlijk kunnen uitbreiden. De centrale vraag is dus hoe bepaalde processen met elkaar samenhangen

en op welke wijze een bepaalde ontwikkeling rond het etnisch ondernemerschap verloopt. Gelukkig zijn er in het verleden al studies verricht, waarin dergelijke vragen een belangrijke plaats innemen. In dat verband dient het werk van Light en Bonacich te worden genoemd. In hun onderzoek naar de positie van zogenaamde Middleman Minorities richten zij hun aandacht op etnische groeperingen die zich kenmerken door een sterke gerichtheid op het ondernemerschap. Het ging daarbij primair om handelsactiviteiten in pre-industriële samenlevingen (Light & Bonacich, 1987). Kenmerkend voor deze benadering is de economische rol die de betrokken etnische groeperingen in een bepaalde samenleving vervullen als handelaars of financiers. Deze intermediaire rol kan op twee manieren ontstaan. In de eerste plaats als gevolg van een vijandige reactie van de omgeving op de desbetreffende groepering, die zich in cultureel en raciaal opzicht onderscheidt van de samenleving waarin zij zich bevindt. De leden van deze groepering reageren daarop door de gelederen te sluiten. Op basis van onderlinge solidariteit en een zekere trots om tot de groep te behoren, zijn zij in staat de door hen ondervonden problemen te weerstaan (Kurokawa, 1970).

Een tweede bron die kan leiden tot deze positie van Middleman Minority kan gelegen zijn in de structuur van de samenleving waarin men leeft. Daar waar sprake is van een tweedeling tussen de heersende elite en de bevolking, zoals bijvoorbeeld het geval is in een koloniale samenleving, kan een etnische groep de rol van een Middleman Minority gaan vervullen. Omdat een dergelijke etnische groep geen positie inneemt waaraan een bepaalde status is gekoppeld, kan zij in principe met alle partijen handel drijven en zaken doen. Bovendien kunnen zij een onafhankelijke marktpositie innemen, omdat er geen verwantschapsbanden zijn met de rest van de samenleving. Aldus vormt deze etnische groep een buffer tussen de elite en de grote massa daaronder. Hoewel voor dergelijke verklaringen zeker aanwijzingen zijn te vinden, schieten dergelijke benaderingen om minstens twee redenen tekort (Bonacich, 1973):

- discriminatie van een bepaalde minderheid tast de groepssolidariteit aan. Als gevolg daarvan zal de groep er niet in slagen een intermediaire status te verwerven, maar zal zij juist gedwongen worden een marginale positie in te nemen;
- Middleman Minorities ontstaan ook in maatschappijen, waarin geen sprake is van een tweedeling, bijvoorbeeld in moderne, geïndustrialiseerde samenlevingen.

Hoe valt het ontstaan van Middleman Minorities dan wel te verklaren? Bonacich gaat uit van de volgende empirische generalisaties. In de eerste plaats geldt voor alle

Middleman Minorities dat zij beginnen als zogenaamde *sojourners*, dat wil zeggen dat hun verblijf in de nieuwe samenleving in principe van tijdelijke aard is.

Ten tweede is er in economisch opzicht sprake van een duidelijke prestatiedrang en een concentratie op bepaalde beroepsgroepen. Voor de korte termijn accepteert men deprivatie teneinde op langere termijn bepaalde doelen te bereiken. Men is bereid lange werktijden te maken en geld opzij te leggen. Met het in de loop der tijd vergaarde kapitaal is men in staat te zijner tijd terug te keren naar het land van herkomst. Er is aldus sprake van een uitgestelde behoeftebevrediging en een toekomstgerichte oriëntatie. Dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld de situatie bij migranten die zich vanaf het begin voor ogen stellen zich blijvend in het nieuwe land te vestigen. Overigens zij hierbij opgemerkt, dat niet allen hun doel bereiken om terug te keren naar het thuisland.

In de derde plaats kenmerken deze Middleman Minorities zich door het feit dat zij kiezen voor beroepen die hen niet binden aan een bepaalde plaats. Centraal staat het begrip 'liquiditeit', waardoor zij in staat zijn flexibel te opereren en in voorkomende gevallen elders hun heil te zoeken.

Een vierde kenmerk, dat samenhangt met de oriëntatie op een tijdelijk verblijf, betreft de hoge mate van solidariteit binnen de groep. Deze solidariteit wordt in de regel op twee manieren economisch aangewend. In de eerste plaats bij de distributie van hulpbronnen. Zoals eerder opgemerkt kan daarbij worden gedacht aan informatieverzorging, kredietverschaffing of het creëren van arbeidsplaatsen. Vaak worden onbetaalde familieleden ingeschakeld, die bereid zijn lange uren te maken. Men is loyaal ten opzichte van de eigenaar van het bedrijf. Op termijn is de mogelijkheid aanwezig dat men partner wordt. De geleverde inspanningen worden gezien als een investering: men wordt getraind en men krijgt hulp bij het opzetten van een eigen zaak. In de tweede plaats speelt solidariteit een rol bij de beheersing van interne competitie. Er ontstaat als het ware een gilde-achtige structuur, waarbinnen sprake is van een duidelijke taakverdeling en hiërarchie, maar waarbinnen ook gerekend kan worden op bescherming en wederzijdse hulp. Een manier om de onderlinge concurrentie te beheersen is bijvoorbeeld het realiseren van verticale expansie. Zo wisten Joodse textielhandelaren in New York en Pakistaanse confectiehandelaren in Manchester deze branche te reguleren door eigen textielfabrieken en groothandels op te zetten die de winkels van kleding voorzagen. Deze interne organisatie leidt, in combinatie met de eerder genoemde geldingsdrang van Middleman Minorities, tot kostenbesparing. Als gevolg daarvan is men in staat te concurreren. Aangezien men zich daarnaast richt op bepaalde beroepen is er op een gegeven moment sprake van een concentratie en beheersing van bepaalde sectoren op de arbeidsmarkt.

Voor alle duidelijkheid zij erop gewezen dat het hier gaat om groepskenmerken. Natuurlijk zijn er altijd leden van de desbetreffende migrantengroepering die afwijken van het geschetste beeld. Bovendien is het zo dat niet alle migrantengroeperingen die zich tijdelijk in een ander land vestigen zich ontwikkelen tot een Middleman Minority. Een dergelijke ontwikkeling treft men in het algemeen wel aan bij Joodse migranten en bij Chinezen en Indiërs. Ook in landen waar geen sprake is van een tweedeling in de samenleving blijken deze migrantengroeperingen zich tot een Middleman Minority te ontwikkelen. Dit duidt er dus op dat de groepscultuur een belangrijke factor vormt bij dit proces. De gerichtheid op een tijdelijk verblijf is daarbij wel een belangrijke voorwaarde. Het merendeel van de Middleman Minorities is namelijk van huis uit geen kleine ondernemer. De meesten maakten in het thuisland deel uit van een lagere of gedepriveerde klasse. In de nieuwe samenleving weet men zich vervolgens te ontwikkelen tot kleine ondernemer.

Volgens Bonacich (1973) zal er op den duur een conflict ontstaan tussen de Middleman Minority en de nieuwe omgeving, waarin zij zich gevestigd heeft. Beide partijen streven namelijk economische doelen na die onverenigbaar met elkaar zijn. In de eerste plaats zal er een conflict kunnen ontstaan over goedkope versus dure arbeid. Door de lange werktijden die etnische ondernemers maken is er sprake van relatief goedkope arbeid. In het algemeen is men niet bij een vakbond aangesloten.

Een tweede bron van conflict is gelegen in de relatie met de lokale, autochtone ondernemers. Deze laatsten kunnen zich bedreigd voelen in hun bestaan, bijvoorbeeld omdat de etnische ondernemers veel lagere prijzen hanteren. Het gevolg daarvan kan zijn dat bepaalde restricties worden ingevoerd, bijvoorbeeld door de overheid.

Een derde, meer algemene, maar daarom misschien wel belangrijkste conflictbron is terug te voeren op de relatie met het gastland in bredere zin. In de ogen van de samenleving heeft de Middleman Minority namelijk een zogenaamde dubbele loyaliteit. Men verdenkt de etnische ondernemer ervan geen staatsburger te willen worden van het gastland. Door geld te sturen naar familie in het thuisland vermindert de Middleman Minority bovendien de bronnen van het gastland.

Wat betekent dit voor de positie van de Middleman Minority? Ofwel: welke gevolgen hebben deze conflictbronnen en de vijandige houding van het gastland voor de migrantengroepering? Bonacich ziet de volgende ontwikkeling plaatsvinden:

- wat aanvankelijk vrijwillige segregatie was, wordt op den duur gedwongen segregatie;

- door de vijandige houding van het gastland wordt de liefde voor het moederland gevoed;
- het sentiment wordt in stand gehouden, onder andere door handhaving van de eigen taal;
- als gevolg van wettelijke restricties worden mogelijke alternatieven afgesneden en concentreert men zich op beroepen in een bepaalde sector.

Uit de voorgaande uiteenzetting over het ontstaan van Middleman Minorities zal duidelijk zijn geworden dat bij dit proces niet alleen rekening moet worden gehouden met een groot aantal factoren, maar ook met een grote diversiteit aan factoren. In het door Bonacich gepresenteerde model wordt geprobeerd aan te geven hoe de verschillende factoren, die in de eerder genoemde benaderingen vaak expliciet naar voren zijn gekomen, op elkaar kunnen inwerken, hoe deze kunnen leiden tot het ontstaan van etnisch ondernemerschap en welke gevolgen dit proces uiteindelijk kan hebben voor de desbetreffende migrantengroepering. Uit het tot nog toe verrichte onderzoek op dit terrein blijkt dat dergelijke ontwikkelingen zich in verschillende landen in de wereld en ook in diverse typen maatschappijen hebben voorgedaan. De kracht van dit model is vooral gelegen in het feit dat het gericht is op universele toepasbaarheid en dat het ontstaan van etnisch ondernemerschap een dynamisch proces is, dat in een breder kader moet worden geplaatst; het wordt immers gezien als onderdeel van het totale migratieproces.

Voor de bestudering van het etnisch ondernemerschap in moderne maatschappijen is deze benadering echter minder geschikt, aangezien het model zich sterk richt op pre-industriële samenlevingen. Bovendien gaat de aandacht primair uit naar ondernemers die actief zijn in de handel. Tegelijkertijd schuilt in een dergelijke benadering het gevaar dat onvoldoende rekening wordt gehouden met allerlei subprocessen die vaak mede bepalend kunnen zijn voor het ontstaan van etnisch ondernemerschap, de verdere ontwikkeling daarvan en de consequenties voor de betrokken migranten.

Leidt een dergelijk proces altijd tot segregatie? Natuurlijk is een dergelijke ontwikkeling mogelijk, zoals blijkt uit de geschiedenis van de Japanners in Amerika, de Chinezen in Azië of de Joden in Europa. De vraag is echter ook in wat voor type samenleving zich een dergelijk proces voltrekt, in welke periode een dergelijke ontwikkeling plaatsvindt, welk politiek klimaat er heerst en of de ontstane situatie van blijvende aard is. De historie leert immers ook dat migranten zich vanuit een gemarginaliseerde positie weer omhoog kunnen werken en zich kunnen ontwikkelen tot succesvolle ondernemers, die ook geaccepteerd worden door de omgeving. Hoe

spelen zij dat klaar, waar komt die veerkracht vandaan en onder welke omstandigheden vindt dat plaats?

In de praktijk zal het migratieproces, zoals nog blijkt, niet langs vastgestelde paden verlopen, maar is er sprake van een samenspel van diverse zeer complexe subprocessen, waarvan de uitkomsten meestal moeilijk zijn te voorspellen. Daarvoor zijn verschillende redenen. In de eerste plaats is er namelijk sprake van een door elkaar heen lopen van allerlei subprocessen, die zich tegelijkertijd op verschillende niveaus en in verschillende sferen afspelen en in de regel niet synchroon verlopen. Zo moet de immigrant die net is gearriveerd in de nieuwe samenleving op zoek gaan naar werk en naar een huis. Tegelijkertijd moet op zoek worden gegaan naar een school voor de kinderen en moet men nieuwe sociale contacten leggen.

In de tweede plaats is er sprake van een verstrengeling van de verschillende niveaus en sferen. Niet zelden komt het voor dat de mannelijke partner die net werk heeft gevonden extra zijn best zal doen, veel overwerkt en cursussen volgt. Dit kan mede samenhangen met de cultuur in het land van herkomst. Het gevolg daarvan kan zijn dat hij minder tijd besteedt aan het gezin. De rol van de vrouwelijke partner verandert daardoor; vaak gaat zij zich meer bemoeien met het gezin. Een van de consequenties daarvan kan weer zijn dat er verschillen van inzicht gaan optreden tussen de man, die zich als gevolg van zijn intensieve deelname aan het arbeidsproces in bepaalde opzichten sneller aanpast aan de nieuwe omgeving, en de vrouw, die vooral gericht is op het reilen en zeilen van het gezin.

Een derde aspect dat bijdraagt aan de complexiteit betreft het omgaan met het begrip 'de maatschappij als geheel'. Een belangrijke rol is daarbij met name weggelegd voor de overheid, waarmee de migrant op elk niveau geconfronteerd wordt. Te denken valt aan de gezondheidssector of aan de arbeidsmarkt. Vaak wordt daarbij het accent gelegd op wat de overheid te bieden heeft: worden er banen gecreëerd of is er een mogelijkheid tot herscholing? Migrant kunnen vervolgens van dat aanbod gebruik maken. In de praktijk blijken migranten echter ook vaak hun eigen mogelijkheden te creëren, zoals bijvoorbeeld het geval is geweest met de verkopers van Italiaans ijs of van Vietnamese loempia's. Daar moet dan weer wel tegenover staan dat de overheid aan dergelijke initiatieven de ruimte geeft. Een analyse van het aanpassingsproces van migranten vereist dan ook dat rekening wordt gehouden met die wisselwerking.

Een vierde element heeft betrekking op factoren die dwars door alle niveaus heen snijden. Het niet beheersen van de taal van de ontvangende samenleving is daar een voorbeeld van. De werkzoekende immigrant ziet zich daardoor vaak voor een groot

probleem geplaatst (Veenman, 1990; Niesing, 1993). Echter ook op andere niveaus kunnen zich daardoor problemen voordoen: op school, bij het loket van de bank of het station, maar bijvoorbeeld ook als het erom gaat bepaalde gevoelens te uiten.

Aansluitend kan een vijfde algemeen aspect worden genoemd, namelijk de invloed van de cultuur van de migrantengroepering op de verschillende niveaus. Het effect daarvan is duidelijk merkbaar als het gaat om de instandhouding van bepaalde tradities en waarden waarmee men is opgevoed. De invloed daarvan, bijvoorbeeld op de werkvloer, is vaak sterk voelbaar. Zo kan een werknemer op een gegeven moment geconfronteerd worden met de heersende bedrijfscultuur of met praktische eisen die wel eens strijdig kunnen zijn met de waarden en normen van de migrant. Een voorbeeld daarvan is de gang van zaken rond de selectie van politiepersoneel onder allochtonen. Personen die de Islamitische godsdienst belijden, zien bijvoorbeeld op tegen een verblijf in een internaat, waar zij tijdelijk met 'onreine' niet-Islamieten moeten samenwonen.

1.9 CONCEPTUEEL KADER

Het blijkt dus dat er in de praktijk sprake is van een complex en dynamisch proces. Ten einde enige greep te krijgen op die complexiteit en dynamiek lijkt het daarom raadzaam om bij de analyse van het aanpassingsproces steeds rekening te houden met de geconstateerde vervlechting van de verschillende niveaus en sferen, alsmede met de onderlinge wisselwerking tussen de ontvangende samenleving en de migrantengroepering.

Een benadering die met dergelijke aspecten rekening houdt, kan meer inzicht bieden in de wijze waarop het migratieproces van de Chinezen in Nederland heeft plaatsgevonden, alsook in de omstandigheden waaronder en de inspanningen waarmee de betrokkenen erin zijn geslaagd zich tot vaak succesvolle horeca-ondernemers te ontplooiën. Met een dergelijke benadering zou ook meer specifiek kunnen worden aangetoond hoe de verschillende niveaus waarop en de diverse sferen waarbinnen het aanpassingsproces zich afspeelt en het etnisch ondernemerschap zich ontwikkelt op elkaar van invloed zijn.

Een model dat in dit kader zeer bruikbaar zou zijn, is ontwikkeld door Ellemers (1957). Deze auteur stelt in zijn model het begrip 'aanpassing' centraal. Hij verstaat daaronder "de mate waarin de samenstellende elementen van een proces (of van verschillende processen) ondergebracht zijn in een groter geheel". Voorts gaat hij

ervan uit dat er meer aanpassing is, naarmate er meer aanrakingsvlakken zijn: “deze aanpassing kan plaatsvinden op verschillende niveaus”. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen positieve aanpassing en negatieve aanpassing. Van positieve aanpassing wordt gesproken wanneer de onderdelen binnen het groter geheel in onderlinge harmonie werken en de meeste wrijvingen overwonnen zijn. Er is sprake van negatieve aanpassing “wanneer de onderdelen binnen het groter geheel met elkaar in botsing komen en zich voortdurend wrijvingen voordoen”.

Het model gaat uit van drie kaders, waarbinnen weer verschillende elementen kunnen worden onderscheiden:

1. Een kader waarin de aandacht sterk gericht is op de migratie als zodanig en op het eerste contact met de nieuwe samenleving. Daarbij kunnen drie aspecten worden onderscheiden:

- de situatie vóór de migratie, waarbij vragen aan de orde zijn als: waar komt de immigrant vandaan, wie is de immigrant, welke rollen vertolkte de immigrant in de maatschappij waar hij vandaan komt?
- het motief tot emigratie, waarbij men zich de vraag zou kunnen stellen of de migratie een vrijwillig of onvrijwillig karakter heeft, of er politieke, sociale of economische redenen zijn om te emigreren. Ook zou hier een duidelijk onderscheid moeten worden gemaakt tussen het motief en de aanleiding tot migratie, twee begrippen die niet zelden met elkaar worden verward.
- de reis en de aankomst in het nieuwe land. De overtocht naar een ander land houdt vaak in dat de migrant vrijwel geheel is van de meeste sociale contacten. Het aantal sociale rollen dat men vervult, wordt gedurende een bepaalde periode gereduceerd, hetgeen tot gevoelens van onzekerheid en frustratie kan leiden. Hierbij dient wel te worden opgemerkt dat de reis van de migrant sinds de jaren zestig en zeventig meestal per vliegtuig werd ondernomen, wat veel minder tijd in beslag nam dan een overtocht per boot, zoals dat in de jaren vóór en vlak na de Tweede Wereldoorlog nog het geval was. Voorts speelt hier mee hoe de opvang van de immigranten en de voorlichting is geregeld, hoe de migrant na verloop van tijd zijn positie als migrant definieert en tot op welke hoogte hij of zij bereid is zich aan te passen aan de nieuwe situatie.

2. Een kader dat gericht is op de processen van aanpassing. Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen:

A. Een aantal niveaus van aanpassing dat elkaar onderling sterk beïnvloedt, namelijk:

- het fysieke en materiële niveau, zoals bijvoorbeeld het klimaat en de directe leefomgeving;
- het niveau van het leren van nieuwe handelingen, zoals het uitoefenen van een nieuw beroep;
- het persoonlijke niveau, waarbij niet alleen moet worden gedacht aan instrumentele handelingen (tafelmanieren), maar ook aan het vertolken van nieuwe rollen, voortvloeiend uit de nieuwe posities die men inneemt;
- het groepsniveau, waarbij aandacht dient te worden besteed aan veranderende posities binnen de oude groep (bijvoorbeeld de rol van de vader) en aan de intrede in nieuwe groepen (bijvoorbeeld nieuwe bureaus);
- het niveau van waarden en normen, waarbij ervan wordt uitgegaan dat de immigrant, in geval van positieve aanpassing, ook de waarden, normen en symbolen van de nieuwe samenleving verwerkt.

B. De sferen waarin de aanpassing zich voltrekt. Daarbij kan in ieder geval worden gedacht aan:

- het gezin, als veelal enige ('bekende') sociale groep die voor de immigrant overblijft;
- de huisvesting of het wonen, waarbij vragen rijzen over de subjectieve beleving van de immigrant en over de mogelijkheden tot het leggen van sociale contacten;
- het werk, dat (zeer waarschijnlijk) als de belangrijkste sfeer moet worden beschouwd waarbinnen de aanpassing ervaren wordt;
- de bureaucratische sfeer, waarmee de immigrant in de nieuwe samenleving wordt geconfronteerd, zoals overheidsinstellingen die belast zijn met de zorg voor immigranten;
- de opvoeding van de kinderen, die zich gedeeltelijk binnen het gezin en gedeeltelijk buiten het gezin afspeelt;
- de kerk, die soms een belangrijke rol speelt tijdens het aanpassingsproces;
- de verenigingen, zoals immigrantenverenigingen die vaak als buffer bij de opvang van migranten fungeren of autochtone verenigingen, politieke verenigingen en ontspanningsverenigingen;
- de vrijetijdsbesteding, met name op het persoonlijk niveau.

3. Een derde kader heeft betrekking op 'de nieuwe maatschappij als geheel'. Binnen dit kader wordt aandacht besteed aan de relatie tussen de immigrantengroepering

enerzijds en de nieuwe maatschappij en haar leden anderzijds. De vragen die hierbij aan de orde kunnen komen, hebben betrekking op de rol van de overheid, het door haar gehanteerde immigrantenbeleid en de houding van de bevolking van de ontvangende samenleving ten opzichte van de immigrant.

Het hierboven gepresenteerde model van Ellemers biedt mogelijkheden om het ontstaan en de verdere ontwikkeling van het Chinese ondernemerschap in de horecasector te analyseren. Het biedt een algemeen raamwerk, waarbinnen zowel rekening kan worden gehouden met meer algemene kenmerken van de groep, als met maatschappelijke ontwikkelingen die van invloed zijn op het aanpassingsproces. Verder heeft dit model oog voor de diverse niveaus waarop en sferen waarbinnen dit aanpassingsproces zich afspeelt, zodat eveneens meer specifieke processen met betrekking tot het aanpassingsproces onder de loep kunnen worden genomen.

1.10 UITWERKING, PROBLEEMSTELLING EN SCHEMATISCH OVERZICHT

In § 1.2 werd de vraagstelling van deze studie als volgt geformuleerd: welke maatschappelijke omstandigheden zijn van invloed geweest op de ontwikkeling van de Chinese horecasector en welke ontwikkelingen hebben zich voorgedaan binnen de populatie Chinezen in Nederland? Op welke wijze hebben deze ontwikkelingen elkaar beïnvloed en welke gevolgen heeft deze interactie gehad op de ontwikkeling van de Chinese horecasector? De door Ellemers onderscheiden kaders kunnen thans als leidraad dienen om deze vraagstelling te expliciteren.

Het eerste kader is, zoals eerder vermeld, in het bijzonder gericht op de migratie als zodanig en op de eerste ervaringen die de migranten in de nieuwe maatschappij opdoen. Een belangrijke vraag die binnen dit kader gesteld kan worden, luidt: waardoor kenmerken de Chinese migranten zich tijdens de eerste fase van het migratieproces? Het is hierbij in eerste instantie van belang inzicht te krijgen in de historische achtergronden van de desbetreffende migrantengroepering. Voorts zal worden nagegaan wat het motief is geweest om naar Nederland te vertrekken.

Ook andere factoren spelen een rol: men komt terecht in een land, waarvan de cultuur in veel opzichten verschilt van die in het land van herkomst. Men spreekt een andere taal, waardoor men in verschillende situaties op problemen kan stuiten. Dikwijls beschikt men niet over voldoende middelen om bijvoorbeeld het huis in te richten of passende kleding te kopen. Met betrekking tot de in deze studie onder-

scheiden migrantengroepering zal dan ook op de volgende vragen antwoord moeten worden gegeven:

1. Wat was het motief om naar Nederland te emigreren?
2. In hoeverre was men bekend met de cultuur van de nieuwe samenleving en in hoeverre beschikte men reeds over vaardigheden die aansloten op de Nederlandse samenleving?
3. Hoe was het gesteld met het opleidingsniveau bij aankomst in Nederland?
4. Beheerste men al dan niet de Nederlandse taal en zo ja, in welke mate?
5. Beschikte men wel of niet over voldoende materiële middelen op het moment dat men in Nederland arriveerde?

Bij de beantwoording van deze vragen zal vooral gekeken worden naar het niveau van (sub)collectiviteiten, dat wil zeggen: het gezin, het bredere familieverband en de groepering als geheel.

Het tweede kader is gericht op de processen van aanpassing. Een tweede hoofdvraag luidt in dit verband: welke factoren spelen een rol bij het aanpassingsproces binnen de verschillende institutionele sferen? Het aantal factoren dat binnen dit kader inzicht zou kunnen bieden in de positie van de betrokken migrantengroepering lijkt relatief groot. Er zou bijvoorbeeld gezien kunnen worden welke positie de migrantengroepering inneemt op de arbeidsmarkt, welke activiteiten zij ontplooit in de vrije tijd, hoe zij gehuisvest is of in welke mate er sprake is van emancipatie bij de vrouwelijke migranten.

Ook op het individueel niveau vindt aanpassing plaats. In feite is het vooral op dat niveau dat men als migrant in het algemeen de meest indringende ervaringen opdoet, bijvoorbeeld in het contact met de burens, met de school of met collega's. Niet zelden moet men immers in de nieuwe samenleving als individu ook nieuwe rollen aannemen. Dergelijke ervaringen kunnen op hun beurt van invloed zijn op de identiteitsbeleving van de betrokken migrant. Leidt een verblijf in het nieuwe land tot verlies van de eigen identiteit of juist tot versterking van die identiteit?

Het centrale thema van deze studie betreft het etnisch ondernemerschap onder de Chinese migranten. De aandacht zal in dit kader dan ook vooral uitgaan naar de positie van de betrokkenen op de arbeidsmarkt. Voorts zal nader worden ingegaan op een aantal sferen dat daar direct of indirect mee samenhangt. Een vijftal sferen zal worden besproken, namelijk:

- de positie op de arbeidsmarkt;
- de organisatiegraad;

- de juridische positie van de betrokkenen;
- het onderwijs; en
- de beleving van de eigen identiteit.

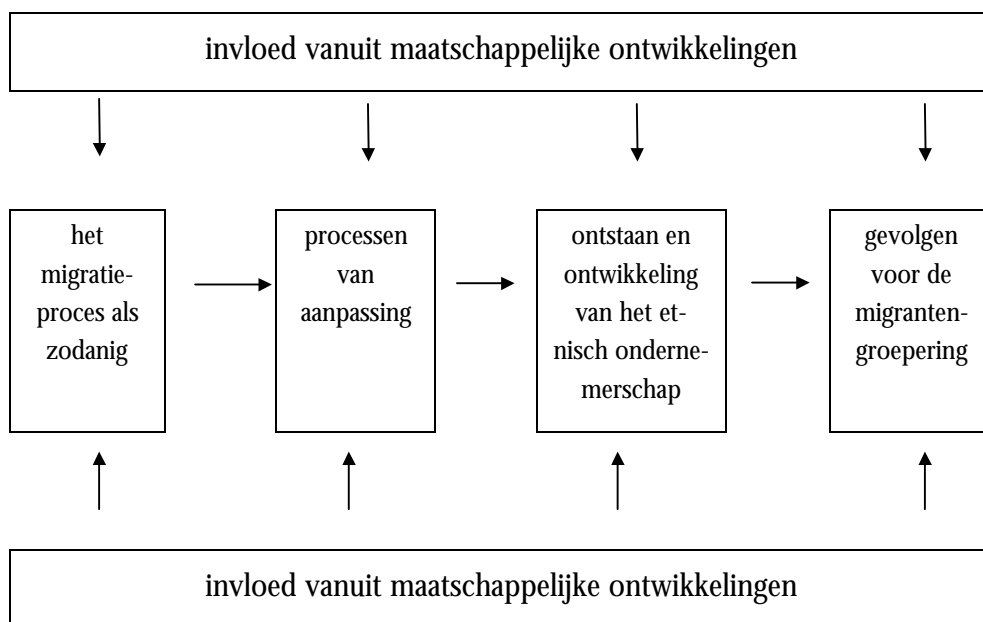
Binnen een migrantengroepering kunnen in de regel weer verschillende subgroeperingen of categorieën worden onderscheiden. Door een dergelijk onderscheid te maken, kan vaak een duidelijker beeld worden verkregen van de verschillende subprocessen die zich op dat niveau afspelen. In hoeverre is er bijvoorbeeld sprake van onderlinge saamhorigheid of naijver en wat zijn de gevolgen daarvan voor een bepaalde subgroepering en de groep als geheel?

Zoals uit het voorgaande is gebleken, kan de positie van een migrantengroepering analytisch op verschillende niveaus worden gezien. In werkelijkheid is er uiteraard sprake van een vervlechting van deze verschillende niveaus. Ervaringen die men op een bepaald niveau opdoet, kunnen weer gevolgen hebben voor het handelen op andere niveaus.

In het derde kader, dat gericht is op de maatschappij als geheel, staat dan ook de relatie tussen de migrantengroepering en de nieuwe omgeving centraal. Uit de literatuur is bekend dat die relatie nogal eens problematisch kan zijn (vergelijk Penninx, 1988; Latuheru e.a., 1994). Uit de ervaringen die verschillende migrantengroeperingen tijdens hun verblijf in Nederland hebben opgedaan, kan worden opgemaakt dat de rol van bijvoorbeeld de centrale overheid, gemeenten of werkgevers vaak sterk bepalend kan zijn voor het verloop van het migratieproces. Tegen deze achtergrond kan dan ook een derde centrale vraag worden gesteld:

- Hoe waren de maatschappelijke omstandigheden op het moment van aankomst en tijdens het verdere verblijf en welke gevolgen hadden deze voor de Chinese migrantengroepering en de ontwikkeling van de Chinese horecasector?
- Is er sprake (geweest) van een specifiek op de betrokken migrantengroepering gericht overheidsbeleid en zo ja, welke gevolgen heeft dat gehad voor deze migrantengroepering?

Schematisch kan het voorgaande als volgt worden weergegeven:



Zoals gesteld vormt het ontstaan en de verdere ontwikkeling van het Chinese ondernemerschap het centrale thema van deze studie. Het uitgangspunt daarbij is, dat de wijze waarop dit ondernemerschap zich heeft ontwikkeld, beter begrepen kan worden wanneer deze ontwikkeling wordt geplaatst binnen het bredere raamwerk van het migratieproces.

De belangrijke vraag die thans moet worden gesteld, is: Hoe hebben de Chinese migranten in Nederland het gepresteerd zich in zo'n relatief korte tijd te ontwikkelen tot vaak succesvolle horeca-ondernemers? Naast de interesse voor structurele factoren gaat de aandacht daarbij uit naar onderscheidende groepskenmerken die daaraan mogelijk ten grondslag liggen. In de eerder besproken literatuur over etnisch ondernemerschap blijken met name drie eigenschappen als mogelijk verklarende factoren op de voorgrond te treden, namelijk 'het tijdelijk karakter van de vestiging en een daarmee gepaard gaande oriëntatie op het thuisland', 'prestatiedrang' en 'solidariteit

Tijdelijk verblijf

Met betrekking tot de eerste eigenschap, het tijdelijk karakter van het verblijf en de gerichtheid op het land van herkomst, kunnen vier algemene aspecten worden onderscheiden. In de eerste plaats valt op dat de betrokken migranten zich niet of nauwelijks inlaten met de politiek van het gastland. Pas in een later stadium wil het voorkomen dat men, om uiteenlopende redenen, interesse gaat tonen voor de lande-

lijke of plaatselijke politiek. Een tweede opvallend verschijnsel is, dat de migranten, ook leden van de tweede generatie, hun huwelijkspartner primair zoeken binnen de eigen groep. Het onderhouden van een relatie met iemand buiten de eigen groep komt voor, maar blijft vooralsnog een uitzondering. Ten derde vindt de onderlinge communicatie plaats in de eigen taal. Het aanleren van de taal van het gastland gebeurt wanneer dat functioneel is, bijvoorbeeld in verband met de contacten met leveranciers. Ten slotte wordt de eigen cultuur en ook het onderwijs in de eigen taal geïmplementeerd. Dit krijgt bijvoorbeeld gestalte in de oprichting van 'eigen scholen'.

Op welke wijze uit deze algemene oriëntatie zich nu in de sfeer van het etnisch ondernemerschap? Dat komt bijvoorbeeld naar voren bij de werving van personeel; in de regel worden medewerkers gerekruteerd uit het thuisland. Ten tweede treedt dit aan de dag bij de investeringen die men pleegt in het thuisland. Veel ondernemers ondersteunen de achtergebleven familie in het thuisland of laten daar zelfs een huis bouwen voor de oude dag. In de derde plaats is men er als het ware op ingesteld geregeld te verhuizen. Op het moment dat men zich ergens vestigt, houdt men altijd in het achterhoofd dat het om een tijdelijk verblijf kan gaan. Daarmee hangt ook een vierde aspect samen, namelijk dat men altijd de beschikbaarheid wil hebben over kapitaal. Investeringen die niet direct liquide middelen kunnen opleveren, worden gewoonlijk niet gepleegd.

Prestatiedrang

Met betrekking tot het tweede kenmerk 'prestatiedrang' kan eveneens een aantal algemene aspecten worden onderscheiden. Prestatiegerichtheid is daar één van: men is bereid zich volledig in te zetten om een bepaald doel te bereiken. Wanneer men zich ergens voor inzet, wil men daar ook zijn beste krachten aan wijden teneinde een optimaal resultaat te behalen. Opofferingsgezindheid is een tweede aspect dat in het oog springt. De betrokkenen zijn in staat en zijn ook bereid zich gedurende langere tijd bepaalde zaken te ontfemen. Zo komt het voor dat de grootouder alle vrije tijd steekt in de oppas van de kleinkinderen, opdat de kinderen geld kunnen verdienen. Een derde aspect waarop gewezen moet worden betreft het belang dat men stelt in een goede opvoeding van de kinderen. Men is bereid te investeren in hun toekomst, met name door hen een goede opleiding te laten volgen.

Hoe manifesteren deze algemene prestatiegerichte eigenschappen zich in relatie tot het ondernemerschap? Wat opvalt is dat men bereid is lange werkdagen te maken en het verdiende geld dat overblijft te sparen. Op termijn wordt kapitaal vergaard en daarmee kunnen vervolgens investeringen worden gepleegd. Daarvoor is onder meer

van belang dat men juridisch een sterke positie inneemt, en dat men steeds tijdig geïnformeerd wordt over actuele, zakelijke ontwikkelingen.

Solidariteit

Met betrekking tot de derde eigenschap ‘solidariteit binnen de eigen groep’ kan ook op een drietal algemene aspecten worden gewezen. Wat opvalt is bijvoorbeeld de onderlinge hulpverlening. In de regel staat men altijd klaar om elkaar te helpen, zowel binnen een generatie als tussen verschillende generaties. Dit hangt ongetwijfeld samen met de centrale plaats die vaak wordt ingenomen door de familie. Deze gerichtheid op de eigen groep brengt ook met zich mee dat in het algemeen geen duurzame relaties worden aangegaan met de autochtone bevolking.

Deze solidariteit kan ook economisch worden aangewend. Bijvoorbeeld door het gebruik maken van onderlinge netwerken en door verwanten voor het opzetten van een onderneming geld te lenen. Een bekend verschijnsel in dit verband is het zogenaamde roulerend krediet. Een andere wijze waarop deze onderlinge solidariteit zichtbaar wordt, is de beheersing van interne competitie. Zoals opgemerkt, wordt het personeel – vaak verwanten – in de regel gerekruteerd uit het thuisland. Wanneer een werknemer, na zich dikwijls een lange tijd te hebben ingespannen voor de werkgever, zelf iets willen ondernemen, heeft de eigenaar ook de morele verplichting betrokkene daarbij te steunen.

Het zijn deze drie eigenschappen die in deze studie nader zullen worden geanalyseerd. De vraag daarbij is uiteraard of en in hoeverre deze eigenschappen ook aanwezig zijn bij de Chinese migranten in Nederland en op welke wijze deze van invloed zijn op de ontwikkeling van het ondernemerschap. In het verlengde daarvan ligt de vraag wat de gevolgen van deze ontwikkeling zijn voor de positie van de betrokken migrantengroep.

Eerder is gewezen op enkele potentiële conflictbronnen, zoals de kwestie van goedkope versus dure arbeid of de problematiek van ‘ongelijke’ concurrentie ten opzichte van de autochtone ondernemer. Dergelijke conflictsituaties zouden uiteindelijk leiden tot separatie (vgl. Bonacich, 1973; Bonacich & Modell, 1980). Het is echter de vraag of een dergelijke ontwikkeling zich ook altijd zal voordoen. Immers, het is denkbaar dat onder invloed van bepaalde maatschappelijke omstandigheden een andere ontwikkeling plaatsvindt. Zo kan het ontdekken van nieuwe niches en het aanbieden van nieuwe producten resulteren in het creëren van een eigen arbeidsmarkt (vgl. bijvoorbeeld Waldinger e.a., 1985). Een dergelijke ontwikkeling kan op haar beurt de basis vormen voor toenemende integratie in de nieuwe samenleving.

Wanneer het lukt inzicht te verkrijgen in de achtergronden van het migratieproces, in de factoren die een rol spelen bij het aanpassingsproces, in de ontwikkeling van het Chinees ondernemerschap en de consequenties daarvan voor de betrokken migrantengroepering, blijft er nog één belangrijke vraag onbeantwoord. Wat leert ons een eventueel gevonden uitkomst dat het Chinese ondernemerschap zich onder specifieke voorwaarden in een bepaalde richting heeft ontwikkeld, over de mogelijke onderscheiden eigenschappen van de Chinese migranten? Anders gezegd, zijn die eigenschappen ook in een andere maatschappelijke context waarneembaar en zo ja, hoe beïnvloeden die eigenschappen dan het ontstaan en de ontwikkeling van het etnisch ondernemerschap? Teneinde daar meer inzicht in te kunnen verwerven, is een vergelijking van de situatie in Nederland met de situatie in een ander land noodzakelijk. Op basis van studies over etnisch ondernemerschap, in het bijzonder over de Chinese horeca-ondernemers in de Verenigde Staten van Amerika, kan gepoogd worden zo'n vergelijking te maken. Een dergelijke vergelijking maakt deel uit van deze studie.

Op grond van het voorgaande kan de probleemstelling thans als volgt worden geformuleerd:

1. Welke maatschappelijke processen zijn van invloed geweest op de ontwikkeling van de Chinese horecasector in Nederland?
2. In hoeverre kan er gesproken worden van de eigenschappen 'thuisland-oriëntatie', 'prestatiedrang' en 'solidariteit' binnen de Chinese migrantengroepering in Nederland en welke rol spelen deze eigenschappen bij het ontstaan en de verdere ontwikkeling van het Chinees ondernemerschap in de horeca?
3. In hoeverre beïnvloedt het ondernemerschap de positie van de Chinese migranten als groep en onder welke omstandigheden leidt dat tot separatie, dan wel integratie?
4. Welke overeenkomsten en/of verschillen zijn er waar te nemen met betrekking tot de geschiedenis van de Chinese migranten en de ontwikkeling van de Chinese horecasector in Nederland en in de Verenigde Staten van Amerika?

In het schema op pagina 36 wordt het voorgaande nog eens samengevat. In het vervolg van deze studie zal de probleemstelling worden uitgewerkt aan de hand van de in het schema genoemde aspecten. Hoofdstuk 2 is gewijd aan de achtergronden en de komst van de eerste Chinese migranten in Nederland. Deze geschiedenis van de Chinese zeelieden kan in zekere zin als een op zichzelf staande episode worden beschouwd. Tegelijkertijd kan worden vastgesteld, dat met het verblijf van deze eer-

ste Chinezen in Nederland de basis is gelegd voor de latere expansie van de Chinese horecasector.

In hoofdstuk 3 zal worden ingegaan op de maatschappelijke processen die van invloed zijn geweest op de ontwikkeling van de Chinese horecasector in Nederland. Er zal aandacht worden besteed aan het ontstaan en de verdere ontwikkeling van deze sector tot medio de jaren negentig. Tevens zal daarbij worden ingegaan op de motieven die deze migranten hadden om naar Nederland te komen en op de eerste kennismaking met de Nederlandse samenleving. Geprobeerd zal worden een beeld te schetsen van de ervaringen van de Chinese restaurateurs en werknemers in de horecasector en de wijze waarop zij wisten in te spelen op een aantal maatschappelijke ontwikkelingen. Beoogd wordt hiermee een antwoord te geven op de eerste deelvraag van de probleemstelling.

In hoofdstuk 4 wordt aandacht besteed aan een aantal institutionele sferen. Daarnaast zal aan de hand van een bespreking van enkele voorbeelden worden ingegaan op een aantal waarden en normen die een belangrijke plaats innemen binnen de Chinese gemeenschap.

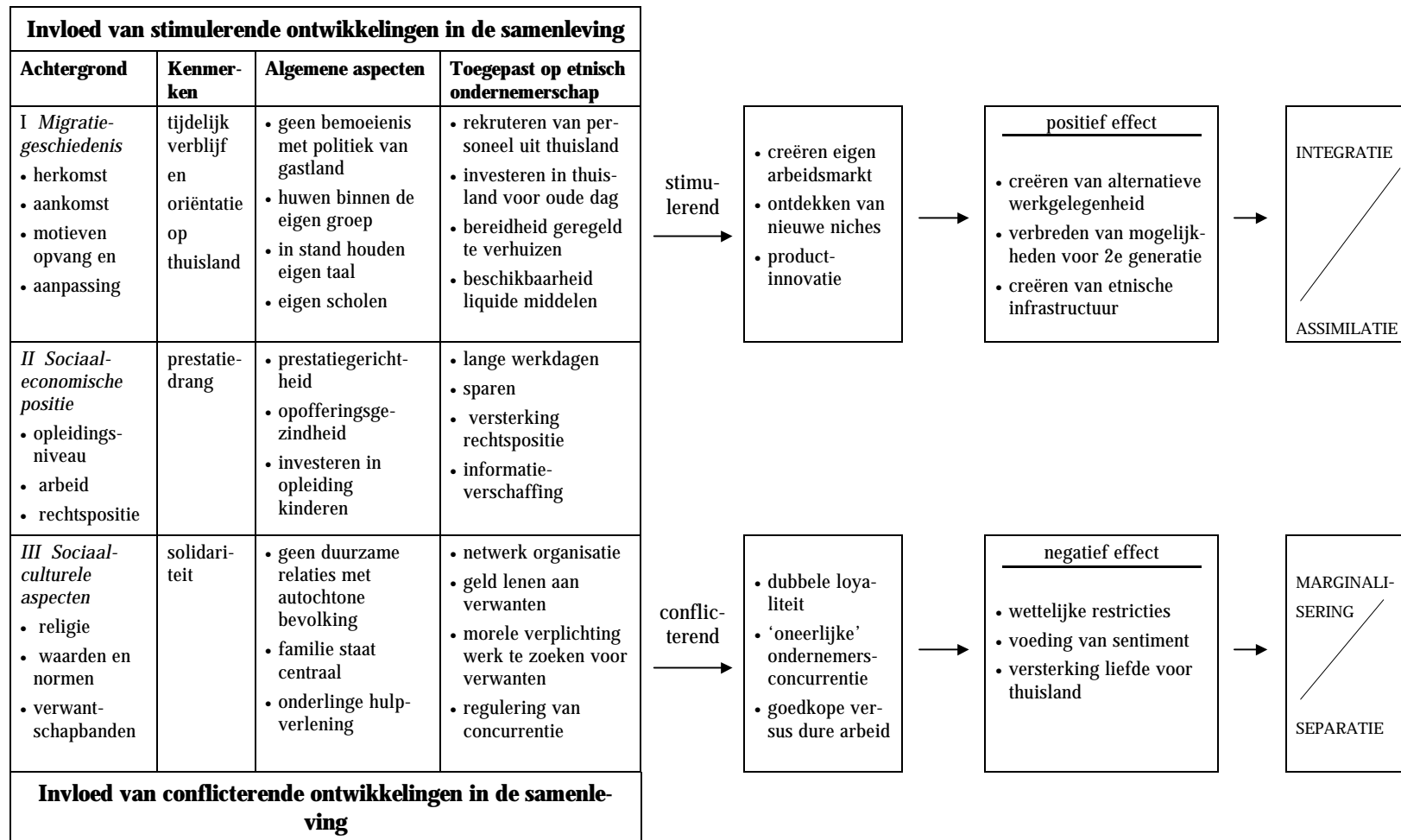
In hoofdstuk 5 staan de drie eerder genoemde sociaal-culturele kenmerken van de Chinese migrantenpopulatie centraal, zowel in algemene zin als in relatie tot het etnisch ondernemerschap. Geprobeerd zal worden in dit hoofdstuk een antwoord te geven op de tweede deelvraag van de probleemstelling.

In hoofdstuk 6 zal aandacht worden besteed aan de derde deelvraag van de probleemstelling. In dat verband zal worden ingegaan op de vraag hoe het etnisch ondernemerschap de positie van de Chinese migrantengroepering beïnvloed heeft en wat de gevolgen daarvan kunnen zijn voor de migrantengroepering en de omgeving.

Hoofdstuk 7 is gewijd aan de achtergronden van de Chinese populatie in de Verenigde Staten van Amerika en aan een aantal kenmerken van de huidige Chinese populatie aldaar. In dit hoofdstuk wordt als het ware de context aangegeven, waarbinnen de ontwikkeling van de Chinese horecasector in de Verenigde Staten van Amerika gezien moet worden.

In hoofdstuk 8 zal expliciet worden ingegaan op het begin en de verdere expansie van de Chinese horecasector in de Verenigde Staten van Amerika. Ten slotte zullen de voornaamste overeenkomsten en verschillen met betrekking tot de geschiedenis van de Chinese migranten en de ontwikkeling van de Chinese horecasector in Nederland en in de Verenigde Staten van Amerika onder de loep worden genomen. Daarmee zal een antwoord worden gegeven op de vierde deelvraag van de probleemstelling.

Schema 1.1 Schematisch overzicht van de probleemstelling en het theoretisch kader



2. DE VOORROLOGSE CHINESE MIGRANTEN IN NEDERLAND

2.1 INLEIDING

Van oudsher zijn Chinezen geëmigreerd naar landen elders in de wereld. Reeds vanaf de tweede helft van de veertiende eeuw vestigden veel handelaren uit Zuid-China zich op verschillende eilanden in de Indische archipel (Cator, 1936:6).

In de loop van de negentiende eeuw breidde de emigratie van Chinezen zich uit naar andere werelddelen, zoals Amerika, Australië en Europa. Verschillende ontwikkelingen lagen daaraan ten grondslag. In de eerste plaats werd de vrij geïsoleerde positie die China door de eeuwen heen had ingenomen, als gevolg van het opkomend westers kapitalisme doorbroken. In de tweede plaats nam de bevolking, met name op het platteland, sterk toe, terwijl er nog nauwelijks grond voor hen beschikbaar was. In de derde plaats oefenden de uitbreiding van de cultures en mijnen in Indië en de Filipijnen en de ontdekking van goud in Californië een grote aantrekkingskracht uit op de Chinese bevolking (Daniels, 1988).

De komst van de eerste Chinese migranten in Nederland dateert van het begin van de 20e eeuw. Veel Chinezen hadden omstreeks de eeuwwisseling werk gevonden als scheepspersoneel op Europese schepen. Af- en aanmonstering van deze zee-lieden vond plaats in steden als Liverpool, Londen en, later ook, Rotterdam en Amsterdam. Langzaam maar zeker ontstonden in deze steden zogenaamde Chinezenkolonies. Voor een aantal van de Chinese migranten zou het verblijf in Nederland een permanent karakter krijgen.

In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op de komst van de eerste Chinese migranten in Nederland, hun ervaringen aldaar en hun contacten met de Nederlandse omgeving. Hoewel een aantal van deze migranten vaak optimaal gebruik wist te maken van de hun geboden mogelijkheden, roept de geschiedenis van de vooroorlogse Chinezen in Nederland vooral een beeld op van een migrantenpopulatie die geconfronteerd werd met tegenslagen, armoede, discriminatie en tegenwerking van de kant van de overheid.

2.2 DE EERSTE CHINESE ZEELIEDEN IN NEDERLAND

De aanwezigheid van de eerste Chinese zeelieden in Nederland dateert van 1911. In dat jaar brak er zowel in Amsterdam als in Rotterdam een arbeidsconflict uit tussen de reders en de zeeliedenbonden. De reders konden als gevolg daarvan geen personeel in Nederland werven en zij besloten toen de stakende Nederlandse zeelieden te vervangen door in Engeland afgemonsterde Chinese zeelieden (Zeven, 1987:40). Veel Chinezen gingen op dit aanbod in en trokken naar Amsterdam en Rotterdam, waar zij te werk werden gesteld op Nederlandse schepen. De door de vakbonden uitgeroepen staking liep daardoor tot grote teleurstelling van de initiatiefnemers uit op een mislukking.¹ Een deel van deze Chinese zeelieden bleef ook na de staking in dienst van Nederlandse rederijen. Het aantal Chinezen dat in Nederland bleef, was tot 1918 echter beperkt.

Pas na afloop van de eerste wereldoorlog begon hun aantal te stijgen. Tijdens de oorlogsjaren was er namelijk een groot personeelstekort op de Engelse handelsvloot ontstaan, omdat de Engelse zeelieden voor de militaire dienst werden opgeroepen. In de bestaande vacatures werd voorzien door onder meer Chinese zeelieden uit Hong Kong in dienst te nemen. Gedurende het eerste oorlogsjaar steeg het aantal Chinese zeelieden van 8.000 tot 14.000 en aan het eind van de oorlog bedroeg het aantal Chinese zeelieden naar schatting tussen de 30.000 en 40.000 personen op een totale bemanning van ongeveer 250.000 personen. Na de oorlog moesten de militairen opnieuw een baan zoeken in de burgermaatschappij. Dit aanbod van miljoenen mensen oversteeg de vraag naar arbeidskrachten aanzienlijk. Bovendien vond dit plaats in een periode van naoorlogse recessie. Wat waren de gevolgen daarvan voor de Chinese zeelieden?

Niet alleen de vakbonden protesteerden tegen het feit dat zoveel buitenlanders in dienst waren van de Engelse rederijen, maar ook de publieke opinie keerde zich tegen de aanwezigheid van de Chinese werknemers. De Engelse overheid zag zich vervolgens gedwongen druk uit te oefenen op de werkgevers om een deel van de buitenlandse zeelieden te ontslaan. Het gevolg daarvan was dat in Engeland afgemonsterde Chinese zeelieden het land moesten verlaten. Wel wisten de werkgevers van de Britse overheid gedaan te krijgen dat Chinese zeelieden geworven mochten blijven worden, op voorwaarde dat zij niet in Engeland, maar elders zouden worden afgemonsterd.

¹ Zie Het Zeemansblad, de Uitkijk, 1911, nrs. 25, 27 en 29.

De meest voor de hand liggende havenplaats waar zij konden worden afgemonsterd, was Rotterdam. Sinds 1911 had zich daar immers reeds een bescheiden Chinese kolonie ontwikkeld en aangezien de immigratievoorschriften in Nederland in die tijd nog vrij ruim konden worden geïnterpreteerd, besloten veel Chinese zeelieden, in afwachting van een nieuw arbeidscontract, in Rotterdam te blijven wonen (Zeven, 1987:42). In de bekende havenwijk Katendrecht in Rotterdam had een Chinese koopman in die tijd een sigarenwinkel opgericht en binnen niet al te lange tijd fungeerde deze plek als het eerste Nederlandse wervingsbureau voor Chinese zeelieden.

De vraag naar extra arbeidskrachten was in die jaren aanzienlijk gestegen. Gedurende de oorlogsjaren was de Nederlandse handelsvloot namelijk in omvang gegroeid. Tijdens de crisis in de jaren twintig was er sprake van een tijdelijke terugval, maar daarna bleef de vraag naar scheepspersoneel groeien. In dezelfde periode wisten de Nederlandse zeeliedenbonden zich beter te organiseren en gebruikmakend van de economische opleving waren zij ook in staat gunstiger arbeidsvoorwaarden voor hun eigen leden te realiseren. Deze eisen hadden niet alleen betrekking op hogere lonen, maar betroffen bijvoorbeeld ook de werktijden en de verzorging aan boord van de schepen. De werkgevers stelden daartegenover dat een deel van het Europese stokerspersoneel vervangen diende te worden door Chinese arbeidskrachten. Naar hun mening waren deze Chinese arbeidskrachten beter in staat het zware werk als stoker onder tropische omstandigheden uit te voeren (Van Heek, 1936:17).

Een aantal factoren heeft er aldus toe geleid dat de populatie Chinezen in Nederland na de eerste wereldoorlog in omvang toenam. In de eerste plaats hebben de zeeliedenbonden daarbij een rol gespeeld door betere arbeidsomstandigheden te realiseren voor het Europese personeel. Deze werden ook wettelijk vastgelegd.

In de tweede plaats hebben de ingrepen van de Engelse overheid ervoor gezorgd dat veel Chinese zeelieden voortaan in Rotterdam werden afgemonsterd.

Ten slotte is de maatregel van de reders om in het vervolg Chinese zeelieden als stoker in dienst te nemen van belang geweest. Waarschijnlijk hebben vooral economische motieven bij de werkgevers hierbij een rol hebben gespeeld. De heer Tcheng bewaart er nare herinneringen aan:

“Ik had het geluk als stoker op een boot te kunnen werken. Daar heb ik de kapitein voor moeten omkopen. Als er controle was, moest ik me verstoppen in het kolenhok. We werkten in ploegen om de vuren onder de stoomketels dag en nacht brandend te kunnen houden. Slapen deden we op de kolen. Er was nauwelijks frisse lucht. Op het dek mochten we niet komen. Na maanden varen en vele omzwervingen in Europa kwam ik eindelijk in Nederland aan.” (KIT, 1986:16)

Rond 1927 waren er ruim 3.200 Chinezen als stoker of matroos werkzaam op Nederlandse schepen. Het merendeel van hen, ruim 75%, werkte echter in de machinekamer. Tot de belangrijkste werkgevers behoorden 'De Rotterdamse Lloyd', 'De Bataafsche Petroleum Maatschappij-dienst', 'De Stoomvaartmaatschappij Nederland' en 'de Holland Afrika lijn'.

In navolging van de Chinese koopman in Katendrecht begonnen ook andere werwers van scheepspersoneel zich in die wijk te vestigen. Veel van deze zogenaamde *shippingmasters* kwamen over uit Engeland. Hoewel er in Rotterdam ook zeelieden uit andere landen woonden, zoals Javanen, Noren en Grieken, vormde de populatie Chinezen toch het grootste deel van de aanwezige buitenlandse arbeidskrachten. Al snel werd Katendrecht om die reden dan ook het 'China Town' van Rotterdam genoemd (Soeters, z.j.:41).

In Amsterdam ontstond een soortgelijke Chinezen-kolonie; deze was in omvang echter veel kleiner dan de Rotterdamse kolonie. Dit is ook wel begrijpelijk omdat Rotterdam bij uitstek het centrum van de internationale scheepvaart was. Geregeld kwam het dan ook voor dat Chinese zeelieden uit Amsterdam naar Rotterdam trokken, omdat de kans om werk te vinden daar groter was. Een verschil met de situatie in Rotterdam was bovendien, dat de Stoomvaartmaatschappij Nederland - de grootste werkgever van Aziatisch personeel in Amsterdam - haar afgemonsterde zeelieden op eigen terrein aan de Javakade huisvestte.

Een klein aantal zeelieden zag echter kans zich in Amsterdam te vestigen. Een van de Chinese wervingsagenten wist in 1912 een huis in de Buiten Bantammerstraat te huren, waar Chinese zeelieden onderdak konden vinden. In de loop der jaren groeide het aantal logementen in deze straat. Voor de rederij leverde dat de nodige besparingen op. De Chinese zeelui die in de stad gingen wonen, moesten daarvoor namelijk zelf de kosten dragen. Na 1918 begon deze kleine Chinese gemeenschap zich te verspreiden over andere delen van het oude stadscentrum. Zo vond men huisvesting in de buurt van de Gelderse Kade en de Burgwallen. In de Binnen Bantammerstraat werden in een paar jaar tijd vier logementen geopend. Ook kleine marskramers vestigden zich in die omgeving. De totale, tamelijk gemengde, populatie van Chinese zeelieden en marskramers die zich in het stadshart vestigden, bedroeg in die periode overigens nooit meer dan 500 personen (Wubben, 1986:36).

2.3 ORGANISATIE EN WERVING VAN DE SCHEEPSBEMANNING

De Chinese zeelieden waren in verschillende functies werkzaam: als stoker, als matroos of in de bediening als steward of kok. Zij waren uit verschillende streken afkomstig. Zo kwamen de Chinese stokers voornamelijk uit Kanton, terwijl de meeste koks afkomstig waren van het eiland Hainan. Het dekpersoneel was vooral afkomstig uit Fuzhou of Kanton. De salarissen verschilden per beroeps categorie. Stokers werden bijvoorbeeld beter betaald dan koks. De organisatie van de scheepsbemanning kenmerkte zich voorts door een hiërarchische opbouw. Naarmate men een hogere functie bekleedde, verdiende men ook meer. Zo verdiende een hoofdstoker, de zogenaamde *number one*, vlak na de Eerste Wereldoorlog, ongeveer f100 per maand. Dat was aanzienlijk meer dan het salaris van een derde of vierde stoker.

Het is van belang de verschillen in herkomst steeds voor ogen te houden. Niet alleen sprak men als gevolg daarvan onderling verschillende talen, ook de onderlinge verhoudingen werden daardoor beïnvloed. Enerzijds werden de lokale banden versterkt door de mate van bloedverwantschap en de clan waartoe men behoorde. Anderzijds brachten de lokale verschillen klassentegenstellingen met zich mee. De Chinese bemanningsleden in de verschillende beroeps categorieën hadden niet alleen verschillende koks, maar aten en sliepen ook apart. De ene categorie leefde dus gescheiden van de andere categorie.

De bemanning werd niet rechtstreeks door een scheepvaartmaatschappij in dienst genomen, maar werd gecontracteerd via een werver, de *shippingmaster*. Deze werver deed zaken met één maatschappij of met een groep maatschappijen. De werver nam in het geheel der arbeidsverhoudingen een zeer machtige positie in. De scheepvaartmaatschappij contracteerde de Chinese bemanning via de werver en deze betaalde vervolgens de gages uit aan de zeelieden. Het voordeel hiervan voor de maatschappij is duidelijk. De werver kon namelijk verantwoordelijk worden gesteld voor eventuele problemen die zich voordeden. De eerste stoker en de eerste steward waren evenals de bootsman op hun beurt verantwoordelijk voor het onder hen ressorterende personeel. Het inkomen dat de werver met zijn bemiddeling verwierf, kon behoorlijk oplopen. Aan de ene kant ontving de werver van de maatschappij een bepaalde provisie voor elk personeelslid dat werd aangemonsterd. Dit bedrag bedroeg soms 5% van het betaalde loon. Anderzijds bedong hij van elke zeeman die hij aan werk hielp een volledig maandloon.

Een andere belangrijke bron van inkomsten voor de werver vormden de logementen. Deze werden ofwel door de werver zelf geëxploiteerd ofwel door de zogenaamde *boardinghouse master*, met wie de werver een directe relatie onderhield. Aan lo-

gementhouders die geen wervers waren, werd door de wervers tegen vergoeding de mogelijkheid geboden hun gasten weer te laten werken op een schip. Op die manier konden de schulden van de zeelieden aan de logementhouder worden betaald. De zeelieden konden daar, afhankelijk van de economische situatie, voor een huur van f25,- tot f40,- per maand, onderdak en voeding krijgen. Ook in dit opzicht werden de zeelieden uitgebuit. In sommige logementen sliepen soms meer dan 40 personen in een kamer van 30 vierkante meter (Meijer, 1987:13).

2.4 HUISVESTING VAN CHINESE ZEELIEDEN

In Katendrecht waren ongeveer zes *shippingmasters* actief. De aanwezige zeelieden werden gehuisvest in een veertigtal panden, ook wel Chinese *boarding houses* (logementen) genoemd. Het aantal personen dat in een pand woonde, kon per logement verschillen. Afhankelijk van de grootte en van de vraag naar arbeidskrachten varieerde dit aantal van tien tot 50 Chinezen per pand. Bekend was in die tijd het zogenaamd 'Uranium Hotel' dat door enkele Chinese wervers werd afgehuurd. In dit hotel konden enkele honderden Chinese zeelieden worden gehuisvest.

De logementhouder verdiende enorm aan deze praktijk, aangezien hij aan de Nederlandse huisbaas gemiddeld slechts f50,- per maand huur hoefde te betalen. De kosten van voedsel beperkte hij bovendien tot het minimum. Per maand kwam dit neer op een bedrag van f6,- per persoon. Het zal duidelijk zijn dat de wervers in de periode vóór de grote crisis, kans zagen zich ten koste van de zeelieden enorm te verrijken. Jaarinkomens van f20.000,- of meer waren in die periode vrij gebruikelijk. Sommige Chinese wervers hadden omstreeks 1930 een vermogen van een half miljoen gulden opgebouwd. Zij konden het zich dan ook veroorloven er een zeer luxe levenswijze op na te houden. Zij waren in staat zich grote auto's met eigen chauffeur aan te schaffen en dure reizen te maken naar het buitenland, veelal vergezeld van Nederlandse vrouwen. De vaak armoedige omstandigheden waaronder de zeelieden leefden, staken daar schril bij af. Een aantal wervers is later naar China teruggekeerd. Met het opgebouwde kapitaal waren zij in staat als rentenier verder te leven. Sommigen hebben hun activiteiten overgedragen aan familieleden, die de zaken in Nederland behartigden.

Verschillende wervers hebben in de crisisjaren echter grote verliezen geleden. In de hoop dat er weer betere tijden zouden aanbreken, hebben zij hun bedrijf gecontinueerd door tientallen zeelieden op krediet kost en inwoning te bieden. In sommige gevallen werd zelfs aan zo'n honderd zeelieden gedurende enkele jaren op deze ma-

nier onderdak verschaft. Omdat er geen werk meer was, moesten de werwers deze bedragen afschrijven. Op een enkele uitzondering na bleken de meeste werwers in staat te zijn deze verliezen te dragen. Dit geeft tevens aan hoe groot de winsten moeten zijn geweest, die men in de daaraan voorafgaande betere tijden had gemaakt (Van Heek, 1936:41).

De logementhouders die geen werwers waren, zijn door de economische crisis zwaar getroffen. Zij hebben in de regel nooit kapitaal kunnen opbouwen dat als buffer in slechtere tijden kon fungeren. Bovendien trok een aantal zeelieden die de hoop hadden opgegeven ooit weer aangemonsterd te worden, uit de logementen. Zij zochten hun heil bijvoorbeeld in de marskramerij. Rond 1936 waren er nog 25 van de 40 logementhouders die er vóór de crisis waren, overgebleven.

Het behoeft geen betoog dat de Chinese populatie bepaalde behoeften en wensen had waarin aanvankelijk niet kon worden voorzien. Vandaar dat er binnen niet al te lange tijd winkels en bedrijfjes werden opgericht die speciaal op de behoeften van deze Chinese zeelieden waren gericht. Zo ontstonden er wasserijen, kapperszaken en drogisterijen, waar onder meer Chinese geneesmiddelen werden verkocht. Ook namen enkele Chinezen het initiatief speelhuizen te exploiteren, waar de zeelieden konden gokken. In die periode werden ook de eerste restaurants opgericht. Wat het voedsel betreft kon zodoende tegemoet worden gekomen aan de specifieke smaak van de Chinese populatie (Soeters, z.j.:51).

2.5 CONTACTEN MET DE NEDERLANDSE BEWONERS VAN KATENDRECHT

De bevolking in Katendrecht bestond voornamelijk uit bootwerkers en kleine middenstanders. Enerzijds was de houding van het merendeel van de Katendrechtse bevolking ten opzichte van de Chinese zeelieden niet onvriendelijk. Van oudsher was men gewend aan de aanwezigheid van buitenlandse zeelieden en de Chinese populatie gedroeg zich in de regel fatsoenlijk. Bovendien leverde hun aanwezigheid geld op. Zo bleek de eigenaar van een kleine, Nederlandse winkel in een aantal jaren zoveel aan de Chinezen te verdienen, dat hij in staat was een tiental huizen te kopen, bedoeld als geldbelegging. Anderzijds waren er inwoners van Katendrecht, voornamelijk bordeelhouders, souteneurs en middenstanders, verenigd in het 'Katendrechts Belang', dat in 1914 was opgericht, voor wie de aanwezigheid van de Chinese populatie een doorn in het oog was. Dit hing mede samen met de stedelijke ontwikkeling van de wijk. Het oude Katendrecht werd aan het eind van de 19e eeuw in verband met de aanleg van de Maashaven vrijwel volledig met de grond gelijk gemaakt. Als

gevolg van het feit dat er meer grondoppervlak nodig was voor de overslag van stukgoed en massagoed ging de wijk fungeren als opslagplaats. Samenhangend met deze ontwikkeling kreeg Katendrecht, althans in de ogen van het Katendrechts Belang, te maken met een aantal 'problematische' groepen. In de eerste plaats waren er de berooide en ongeschoolde arbeidskrachten uit Brabant en Zeeland, die als losse havenarbeiders aan de kost probeerden te komen. Vervolgens concentreerde het gemeentebestuur de Chinese zeelieden in Katendrecht (Davids, 1987). In het jaarverslag 1925/1926 van de vereniging werd over deze populatie het volgende opgemerkt:

“Deze Oosterlingen, die in ongelooflijke aantallen sommige panden bewonen, zijn uit hygiënisch oogpunt voorzeker een gevaar voor de omgeving!”

Bij herhaling werd hierover geklaagd bij de bouwpolitie en bij de gezondheidscommissie. Het ontstaan van een Chinezen-kolonie zou in hun ogen zeer tot nadeel zijn van Katendrecht. Het Katendrechts Belang zond vervolgens aan alle huiseigenaren een brief, waarin zijn opvatting daarover was verwoord, met de concluderende opmerking dat deze ontwikkeling zich ook voor hen in de toekomst zou wreken.²

Chineze vrouwen waren in Katendrecht in die periode overigens niet te vinden. Veel Chinezen onderhielden een relatie met Nederlandse, Duitse of Engelse vrouwen. Een aantal van hen trad zelfs met een Nederlandse vrouw in het huwelijk (Van Heek, 1936:20).

2.6 NIEUWE TEGENSLAGEN VOOR DE CHINESE BEVOLKING

Hoewel de arbeidsomstandigheden vaak slecht waren, was er voor de Chinese zeelieden, gedurende een aantal jaren, in ieder geval wel voldoende werkgelegenheid. Sommigen ging het zelfs voor de wind. Langzaam maar zeker werd echter duidelijk dat de economische omstandigheden verslechterden. Welke oorzaken lagen daaraan ten grondslag? In de eerste plaats leidde de technologische vooruitgang ertoe, dat steeds meer stoomschepen werden vervangen door oliestokende schepen of door motorschepen. Het gevolg daarvan was dat veel minder personeel voor de machinekamers nodig was; dit gold met name voor de stokers. Zo had een stoomschip van 8.000 ton 25 stokers nodig, terwijl een oliestokend vrachtschip van gelijke omvang aan 14 stokers voldoende had. Aangezien de functie van stoker vooral door Chine-

² Vollenhoven-verzameling, 1926.

zen werd uitgeoefend, bracht de groei van oliestokende schepen en motorschepen met zich mee, dat veel Chinezen ontslagen werden.

De tweede oorzaak was gelegen in de economische crisis van 1929. Als gevolg daarvan maakte de Nederlandse scheepvaart moeilijke tijden door. In de periode 1930 tot 1935 daalde de jaarlijkse hoeveelheid tonnage van de koopvaardijvloot met 25%.³

De werkloze Chinese zeelieden bleven in Katendrecht wonen, omdat zij meenden in Rotterdam de meeste kans te hebben op nieuw werk. Enkele maatschappijen boden hun aan de overtocht naar Singapore te betalen, maar vrijwel niemand maakte van die mogelijkheid gebruik. Een van de problemen was namelijk dat men zelf de reiskosten van Singapore naar Hong Kong moest betalen en dat was niet op te brengen. Het resultaat zou zijn dat men berooid in het land van herkomst zou terugkeren.

Binnen enkele jaren steeg de Chinese populatie in Rotterdam sterk. Begin 1929 woonden er 534 Chinezen in Rotterdam; vier jaar later was het aantal Chinezen gegroeid tot ruim 1.100 personen. Aangezien zij geen inkomen hadden, konden zij ook niet de huur van hun woonruimte betalen. De huurbazen durfden het echter niet aan de huurders uit huis te zetten, omdat zij bang waren in dat geval al hun vorderingen kwijt te raken. In de hoop dat er spoedig betere tijden zouden aanbreken, bleven zij dus hun huurders kost en onderdak verlenen. Helaas duurde deze crisis veel langer dan de crisis van het begin van de jaren twintig. De schulden van de huurders stapelden zich op en het was maar zeer de vraag of de verschuldigde bedragen te zijner tijd nog konden worden teruggevorderd. In sommige gevallen was het zelfs zo dat een huurbaas meer dan f100.000,- tegoed had van zijn huurders. De woonomstandigheden gingen met de jaren steeds meer achteruit (Van Heek, 1936:49).

2.7 EEN NIEUWE BROODWINNING: DE HANDEL IN PINDAKOEKJES

Op het moment dat de leefsituatie van de Chinezen in Katendrecht vrijwel onhoudbaar werd, leek zich een nieuwe mogelijkheid voor hen aan te dienen. Onder de Chinese populatie bevond zich namelijk een oude marskramer die in pindakoekjes handelde. Deze koekjes, bereid van pinda's en suiker, waren in China populair (Wieringa, 1990:3). De grote groep werkloze Chinezen, die vrijwel niets meer te verteren hadden, zag op een gegeven moment in het produceren en verkopen van deze pindakoekjes een mogelijkheid aan de ellende te ontsnappen.

Het opstarten van een pindahandel vergde op zich niet veel investering, maar er was wel een psychologische drempel, die door de meesten slechts met moeite genomen kon worden. Zij vreesden dat deze pindahandel, die in hun ogen en naar later zou blijken ook feitelijk een element van bedelnegotie in zich droeg, zou leiden tot gezichtsverlies. Door de nood gedwongen zag men in deze pindahandel echter de enige uitweg om aan voedsel te komen (Van der Linden, 1987:9). De huurbazen waren bovendien niet bereid nog langer krediet te verschaffen.

In 1931 werd de productie van pindakoekjes ter hand genomen. De koekjes op zich vielen niet echt in de smaak bij het publiek, maar in de eerste zes maanden ontvingen de Chinese verkopers zoveel giften dat zij daarvan redelijk goed konden leven (Van Heek, 1936:23). Als gevolg van de snelle groei van het aantal verkopers moesten spoedig nieuwe afzetgebieden worden gevonden. Niet alleen de grote steden, maar ook kleinere plaatsen in de provincie werden bezocht.

Een belangrijk gevolg van deze nieuwe handel was dat de Chinese immigranten zich binnen korte tijd over heel Nederland begonnen te verspreiden. In Rotterdam woonde van oudsher de grootste concentratie Chinezen. Begin 1933 waren dat er ruim 1.100. Daarna volgden Amsterdam met 300 Chinezen en de steden Den Haag, Utrecht en Enschede die elk ongeveer 60 Chinese bewoners telden.

Een tweede gevolg was dat de leefomstandigheden van de Chinezen in Rotterdam en in Amsterdam aanzienlijk verbeterden (Soeters, z.j.:44). Veel huurders waren in staat hun schulden af te lossen en verschillende oud-zeelieden gingen het zelfs zo voor de wind dat zij voor goed in de handel gingen, de *shipping masters* vaarwel zegden en rechtstreeks huizen huurden van de Nederlanders.

³ Jaarboek voor scheepvaart en scheepsbouw, jaargang 1935 en verslag van de redersvereniging.

2.8 ANDERE CHINESE MIGRANTEN IN NEDERLAND

Naast de Chinese zeelieden die reeds in het begin van de twintigste eeuw in Nederland aanmonsterden, waren er ook Chinezen in Nederland te vinden die via een geheel andere weg in Europa waren terechtgekomen. Het ging daarbij vooral om Qingtianners uit Zhejiang die tijdens de Eerste Wereldoorlog als arbeider naar Frankrijk waren gekomen en daar te werk werden gesteld bij de opslag en het vervoer van munitie (Archambault, 1987:22). Het betrof ongeveer 100.000 personen die na enkele jaren weer moesten repatriëren naar China. Een aantal van hen wist zich echter blijvend in Frankrijk te vestigen, vooral in de steden Parijs, Lyon en Marseille. Van daaruit verspreidden zij zich over andere landen in Europa, onder andere naar Nederland. Van oorsprong waren deze personen afkomstig van het platteland en van oudsher waren zij gedwongen om als straatventers en kleine handelaren de kost te verdienen. Hun voornaamste handelswaar bestond uit Qingtian-steen.

Een tweede groepering migranten die eveneens reeds voor de Tweede Wereldoorlog naar Nederland emigreerde, vormden de Chinezen uit Wenzhou. Hun inkomsten verwierven zij uit de opbrengsten van de steengroeven in Qingtian en van landbouwgronden. In de jaren dertig kwam de landbouw echter onder druk te staan als gevolg van de opkomende industrialisatie. Voor veel boeren uit Wenzhou was dat een reden om te emigreren naar Europa, waar zij zich in eerste instantie vestigden in Frankrijk en van daaruit onder andere naar Nederland trokken. Van oudsher bestonden er grote verschillen tussen de Wenzhouers en de Qingtianners. Ondanks het feit dat zij uit aangrenzende gebieden kwamen, verschilden zij van elkaar in sociaal-cultureel opzicht en hanteerden zij ook een verschillend wereldbeeld (Archambault, 1987:25). Terwijl de Wenzhouer zich sterk verbonden voelt met zijn geboortegrond, is dat bij de Qingtianneer veel minder het geval.

Een derde categorie Chinezen was actief in de textielbranche. Na de Eerste Wereldoorlog kreeg de handel in textiel enige betekenis. Met de vestiging van een aantal kooplieden uit de havenplaats Tse Fe, van oudsher een handelscentrum in Noord-China, werd een nieuw afzetgebied geopend. De filialen van deze kooplieden werden vaak gefinancierd door het moederbedrijf in China. De moederbedrijven verstrekten voorts de producten op krediet en lieten een aantal handelsreizigers overkomen die de waren aan de man brachten. Deze handelsreizigers ontvingen van hun bedrijf een behoorlijk goed salaris. Gewoonlijk verbleven zij maximaal vijf jaar in Nederland. Deze zeer verzorgde en goed verdienende handelsreizigers, van wie er in het begin van de jaren dertig ongeveer 60 in Nederland verbleven, moeten wel onderscheiden

worden van de zeer eenvoudige marskramers uit Zhejiang, die vaak met veel pijn en moeite in hun onderhoud konden voorzien.

Een vierde groepering Chinese migranten die in deze vooroorlogse periode reeds in Nederland aanwezig was, werd gevormd door de uit Indië afkomstige studenten. In hoofdstuk 3 zal nog op de achtergrond van deze groepering worden ingegaan. Hoewel de hierboven genoemde migrantengroeperingen onderling, in diverse opzichten, van elkaar verschilden, kunnen zij niettemin als één categorie worden aangeduid, in die zin dat zij behoren tot de vroegste Chinese migranten die zich reeds vóór de Tweede Wereldoorlog in Nederland vestigden. Hoe verging het inmiddels de verkopers van pindakoekjes?

2.9 AFNEMENDE VERKOPEN

Nadat enige jaren succes was geboekt met de verkoop van pindakoekjes keerde het tij echter. De economische crisis bleef aanhouden en het publiek was minder geneigd giften te blijven geven. Daarbij speelde mee dat de nieuwigheid er vanaf was: de Chinese pindaverkoper was een te bekende verschijning geworden.

Door de toenmalige minister van Justitie, Donner, werd de verkoop van pindakoekjes overigens ook als een probleem ervaren. Hij zag deze handel als een bedelnegotie, waaraan snel een eind moest worden gemaakt (Wubben, 1986:169). Hij adviseerde de politie in Rotterdam en in Amsterdam dan ook daartegen streng op te treden. In sommige plaatsen werd de handel zelfs verboden. Het was dan ook niet verwonderlijk dat de inkomsten sterk terugliepen. De slechte omstandigheden waarin de Chinezen verkeerden, bleven niet onopgemerkt en van verschillende kanten werd hulp geboden, ondermeer vanuit het zendingswerk en door uit Indië afkomstige Chinese studenten, verenigd in de Chung Hwa Hui (Zeven, 1987:56). In 1935 werd in Amsterdam het 'Comité voor noodlijdende Chinezen' in het leven geroepen, waarin ook verschillende Nederlanders zitting hadden (Wieringa, 1990:4). Niettemin verslechterde de economische positie van de Chinezen na 1932 in sterke mate.

Gevreesd werd dat de Chinezen voor de Nederlandse overheid een blijvende sociale last zouden betekenen. Men achtte het namelijk niet waarschijnlijk dat de oudzeelieden met het vorderen van de leeftijd nog aan een baan zouden kunnen komen als scheepspersoneel. Om die reden begon de politie er steeds krachtiger op aan te dringen dat deze Chinezen moesten terugkeren naar hun land van herkomst. Voor de betrokken Chinezen zou dat een nog grotere achteruitgang betekenen. Allereerst

had men in China helemaal geen mogelijkheden om aan de slag te komen, maar bovenal zou terugkeer naar het vaderland zonder enig kapitaal een enorm verlies aan prestige met zich meebrengen. Normaliter zouden de kinderen hun ouders moeten verzorgen, maar in dit geval zouden de ‘mislukte’ emigranten door hun familie opgevangen moeten worden en dat zou de familienaam schaden (Van Heek, 1936:26).

2.10 DE HOUDING VAN DE OVERHEID TEN AANZIEN VAN DE CHINESE ZEELIEDEN

In het begin van de jaren dertig gingen er op het departement van Justitie reeds stemmen op om de Chinezen in Katendrecht het land uit te zetten. De opkomst van het nationaal-socialisme in Duitsland in de daarop volgende jaren had tot gevolg dat Nederland werd geconfronteerd met een toenemende stroom vluchtelingen. Bevreesd voor een extra aanslag op de staatskas, zag de Nederlandse regering zich genoodzaakt het toelatingsbeleid te verscherpen en wettelijke maatregelen te treffen die het voor niet-Nederlanders onmogelijk maakten toegang te krijgen tot de arbeidsmarkt. Tegen de achtergrond van deze ontwikkelingen werd de anti-Chinese houding op verschillende plaatsen binnen de overheid opnieuw gevoed (Zeven, 1987:58).

Een meerderheid van de ambtenaren op het ministerie van Justitie pleitte voor uitwijzing van de Chinezen. Hoewel zowel de toenmalige minister van Justitie als burgemeester en wethouders van Rotterdam achter de voorstellen stonden, werd niet tot daadwerkelijke uitwijzing overgegaan, omdat geen van de betrokken partijen voor de kosten daarvan wilde opdraaien. De politie legde zich vervolgens wel toe op een strengere controle van de Chinese populatie. De migranten uit China waren volgens de Nederlandse wet vreemdelingen. Dit gold niet voor de Chinezen uit Indië, voor het merendeel studenten, die wel Nederlands onderdaan waren. Het hoofd van de politie kon een vreemdeling een verblijfspas geven, ook als deze niet in het bezit was van een paspoort (Van Heek, 1936:85). Of iemand een verblijfspas kreeg, hing primair af van de vraag, of hij een baan had en in zijn eigen onderhoud kon voorzien.

Door een onderscheid te maken tussen verschillende categorieën Chinese zeelieden en door de invoering van een identiteitskaart voor Chinese zeelieden probeerde men te komen tot een sluitende registratie. Er werden in het vervolg verschillende categorieën Chinese zeelieden onderscheiden. In de eerste plaats waren er de zogenaamde ‘Rotterdam Chinezen’, degenen van wie kon worden vastgesteld, dat zij al langere tijd vanuit Rotterdam hun beroep uitoefenden.

Ten tweede werden de ‘Chinezen’ onderscheiden: een groep personen die onregelmatig in Rotterdam werden afgemonsterd, maar als een noodzakelijke arbeidsreserve werden beschouwd. Beide categorieën kregen een identiteitskaart; de tweede categorie kon daar echter minder rechten aan ontlene. Zo kregen zij bij afmonstering in het buitenland slechts een terugreisvisum naar Nederland, op voorwaarde dat de Rotterdamse politie hun daarvoor toestemming had verleend.

De derde categorie zogenaamde ‘Singapore Chinezen’ kreeg geen identiteitskaart. Deze in Singapore geworven zeelieden, die nog goedkoper waren dan de Rotterdam-Chinezen, kregen slechts bij hoge uitzondering toestemming om in Rotterdam af te monsteren.

Bovendien werd bepaald dat Chinezen die in Rotterdam werden geworven om in Curaçao in de olieraffinaderijen te werken geen identiteitskaart kregen. Deze mensen konden dus niet meer naar Rotterdam terugkeren (Wubben, 1986:165).

Door zeer zorgvuldig om te gaan met het verlenen van visa aan Chinezen probeerden de ministeries van Justitie en van Buitenlandse Zaken daarnaast de komst van Chinezen naar Nederland te beperken. In de praktijk kwam daar echter weinig van terecht. De meeste buitenlandse consuls hielden zich er namelijk niet aan en bleven in ruime mate visa verstrekken. Ook de afspraken die de politie met verschillende grote zeevaartmaatschappijen maakte om geen nieuwe Chinese zeelieden meer aan te voeren, werden in de praktijk uiteindelijk niet nagekomen (Wubben, 1986:83).

Als gevolg van deze maatregelen vertrokken er na 1935, toen het scheepvaartverkeer weer toenam, bijna 1.000 Chinezen definitief uit Nederland. Naar schatting 2.000 Chinezen verbleven in die periode nog in Nederland. Ook ten aanzien van die populatie werden echter acties ondernomen. De ouderen en zieken onder hen werden namelijk als ‘overbodig’ beschouwd. Van Heek (1936) formuleerde dit als volgt:

“Alle werkloze zeelieden kunnen een sociale last voor ons volk genoemd worden, tenzij men hen beschouwt als een onvermijdelijke zeeliedenreserve in de grote havenplaatsen. En ook hiervoor zijn zij grotendeels ongeschikt, daar zij, evenals vele pindaverkopers, langzamerhand te oud worden om het zeemanschap te kunnen uitoefenen.” (Van Heek, 1936:89)

De overheid vreesde dus dat deze mensen op termijn ten laste zouden komen van de gemeenschap. Er werden vervolgens middelen beschikbaar gesteld om de plannen tot repatriëring ten uitvoer te brengen. Daarmee brak een pijnlijke episode in de geschiedenis van de vooroorlogse Chinese migranten in Nederland aan. Op diens verzoek verschaftte de politie uit verschillende gemeenten de Rotterdamse hoofdcom-

missaris gegevens over het ter plaatse aanwezige aantal Chinezen. Niet zelden gingen deze data vergezeld van het verzoek om gemaakte kosten, bijvoorbeeld voor ziekenhuisopname, te vergoeden en om er voor te zorgen de betrokken Chinezen zo spoedig mogelijk heen te zenden. Via Rotterdam werden zij vervolgens naar Indië vervoerd om vandaar naar Hong Kong of Shanghai te worden getransporteerd.

Rond 1939 verbleven er naar schatting nog slechts 800 Chinezen in Nederland, van wie 209 personen in Katendrecht. De meesten van hen verspreidden zich in de daarop volgende jaren ook over Nederland (Wubben, 1986:174). Aan het Rotterdamse repatriëringsbeleid kwam pas een eind toen Indonesië in 1949 onafhankelijk werd en de Volksrepubliek China in dat jaar een feit was.

2.11 DE ROL VAN DE VAKBONDEN

Na afloop van de Eerste Wereldoorlog bevond zich in Amsterdam en in Rotterdam een relatief groot aantal Chinese zeelieden. Deze populatie groeide nog aan, doordat Chinezen die eerder waren ingezet in de oorlogsindustrie, vanuit Frankrijk naar Nederland trokken. De toenmalige vakbonden zagen zich als gevolg daarvan voor problemen gesteld. Voor de bonden was het inmiddels duidelijk geworden dat de zeevaartmaatschappijen niet gevoelig waren voor stakingen. De oplossing moest dan ook worden gezocht langs parlementaire weg. Het doel was om het in dienst nemen van Chinezen en andere vreemdelingen te verbieden, omdat daardoor de veiligheid op de schepen in gevaar zou komen. Ook werd gepleit voor afschaffing van het *boardinghouse*-systeem en voor verplichte beheersing van de Nederlandse taal (Wubben, 1986:125).

Deze doelstelling werd niet gerealiseerd, maar de overheid zegde wel toe er naar te zullen streven het aantal zeevarende vreemdelingen op de handelsvloot terug te dringen. In de praktijk kwam daar echter niets van terecht. De grote zeevaartmaatschappijen bleven Europese zeelieden vervangen door de goedkopere Chinese arbeidskrachten. Steeds werd daarbij onder meer het argument gebruikt dat Aziaten beter bestand zouden zijn tegen de hitte. Toen bleek dat langs deze weg geen succes kon worden geboekt, zocht de zeeliedenbond Volharding haar heil in een geheel andere strategie. Deze was erop gericht om betere arbeidsvoorwaarden te creëren voor de Chinese zeelieden en aansluiting te zoeken bij collega-zeelieden. Er diende een vuist gemaakt te worden tegen het 'uitbuiters-kapitalisme' (Wubben, 1986:127). Dat het in wezen meer ging om een actie die gericht was tegen de zeevaartmaatschappijen dan om steunverlening aan de Chinezen, bleek onder meer uit het feit dat het niet

de bedoeling was Chinese zeelieden in de Nederlandse bonden op te nemen. Het aantal Chinezen dat in dienst kwam van Nederlandse maatschappijen bleef aanvankelijk dan ook groeien. Aan die groei kwam een einde door de economische crisis van de jaren dertig, die vervolgens tot grote werkloosheid leidde, ook onder de Chinese zeelieden. De kwestie van de Chinese scheepsbemanningen werd als gevolg daarvan minder urgent voor de bonden. Na 1934 werd daaraan geen aandacht meer besteed.

De Algemene Nederlandse Zeeliedenbond (ANZB) koos voor een andere strategie. In haar ogen betrof het conflict rond de Aziatische zeelieden geen rassenconflict, maar een arbeidsconflict. Slechte arbeidsomstandigheden dienden bestreden te worden, ongeacht het feit of het ging om Europese of Aziatische arbeiders. Die stellingname hield in dat voor alle zeelieden gelijke condities moesten gelden. Bovendien werd ervoor gepleit dat de Aziatische zeelieden zich eveneens zouden organiseren. Van deze voornemens kwam echter niets terecht. De crisisjaren en de onmacht om in eigen kring daadkrachtig op te treden, leidden er uiteindelijk toe dat de ANZB in 1934 werd opgeheven. Op initiatief van de Chinese communisten werd nog wel geprobeerd de zeelieden te organiseren, maar dit leidde evenmin tot resultaten. Pogingen daartoe, die vooral plaatsvonden in de illegaliteit, werden door het strenge optreden van politie en justitie onderdrukt (Wubben, 1986:144).

2.12 SAMENVATTING EN CONCLUSIES

Wat leert ons de geschiedenis van de vooroorlogse Chinese migranten in Nederland? In de eerste plaats kan worden geconstateerd, dat er binnen de vooroorlogse populatie Chinese migranten in Nederland verschillende categorieën konden worden onderscheiden. Het grootste deel van deze bevolkingsgroep bestond uit in Nederland verblijvende zeelieden, maar daarnaast waren er straatventers uit Qingtian, ondernemers uit Wenzhou en studenten van Chinese afkomst uit Indië. Deze migrantenpopulatie herbergde zowel een groot aantal mensen afkomstig van het platteland als ondernemers en intellectuelen.

Zoals opgemerkt werd de grootste categorie migranten gevormd door zeelieden. Ten aanzien van deze categorie migranten kan, in de tweede plaats, worden vastgesteld dat deze zeelieden vooral om economische redenen in dienst werden genomen door de Nederlandse reders. Drie elementen springen daarbij in het oog: de ondernemers konden beschikken over goedkope arbeidskrachten, de Chinese zeelieden hadden nauwelijks rechten en tenslotte namen zij genoegen met slechte arbeids- en

woonomstandigheden. Door de afhankelijke positie waarin zij verkeerden, konden zij door de maatschappijen ook worden ingezet in conflicten met de vakbonden. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de vakbonden de werving van Chinese zeelieden door de maatschappijen verwierpen.

Ten derde kan worden vastgesteld dat het ging om een vlottende populatie migranten. De Chinese zeelieden werden af- en aangemonsterd in de havenplaatsen Rotterdam en Amsterdam. In deze steden ontstonden in de loop der jaren zogenaamde Chinese kolonies. Het aantal Chinezen dat in deze steden verbleef, varieerde, afhankelijk van de vraag naar Chinese zeelieden. In Amsterdam bedroeg de omvang van de populatie Chinezen enkele honderden personen. In Rotterdam groeide het aantal Chinezen aanvankelijk tot aan het begin van de jaren dertig. In 1929 woonden er 534 Chinezen in Rotterdam, terwijl dat aantal in 1933 was toegenomen tot 1.136. Drie jaar later was de omvang van deze populatie weer gereduceerd tot 411 personen (Van Heek, 1936:24-36). De afname van het aantal Chinezen in Rotterdam vanaf 1933 heeft enerzijds te maken met de repatriëring van Chinese zeelieden naar het land van herkomst, anderzijds met de verspreiding van de Chinese populatie over andere steden in Nederland.

De economische crisis van de jaren dertig leidde tot grote werkloosheid onder de zeelieden, onder wie dus ook de Chinese. Voor de Chinese zeelieden waren de gevolgen echter nog ingrijpender, omdat zij als vreemdelingen geen recht hadden op financiële ondersteuning. Daarbij kwam nog dat de vroegere stoomschepen werden vervangen door motorschepen. Aangezien de Chinezen vooral als stoker of tremmer werkzaam waren, waren de kansen voor hen om bij een eventuele opleving van de economie ooit nog aan het werk te komen sterk gereduceerd. De bezwaren van de vakbonden tegen hun aanwezigheid namen als gevolg daarvan dan ook af (Wubben, 1986:175).

De zeevaartmaatschappijen noch de centrale of gemeentelijke overheden waren bereid zorg te dragen voor de werkloze Chinese zeelieden. Zolang er geen sprake was van verstoring van de openbare orde hield de overheid zich afzijdig. Met de komst van de verkopers van pindakoekjes veranderde die houding. Deze handel in pindakoekjes leidde er toe, dat veel Chinezen in het begin van de jaren dertig vanuit Amsterdam en met name vanuit Rotterdam naar andere steden in het land trokken.

Bij politie en justitie ontstond geleidelijk aan de vrees voor een Chinezenprobleem. Was die vrees ook gegrond? Enerzijds was duidelijk dat de werkloze Chinezen door de verkoop van pindakoekjes in ieder geval tijdelijk inkomsten verwierven en voor zichzelf konden zorgen. Bovendien waren het vooral de logementhouders die zich in de schuld staken door de Chinese zeelieden op krediet kost en inwoning

te verschaffen, in de hoop dat de schuld later nog eens zou worden terugbetaald. Niettemin achtte de overheid de kans groot dat de gemeenschap alsnog voor de Chinezen moest zorgen, zodra het met de handel in pindakoekjes slechter zou gaan.

Anderzijds was er het argument van verstoring van de openbare orde. Was het echter werkelijk zo dat de, voor een deel over het gehele land verspreide, Chinezen in staat moesten worden geacht de orde te verstoren? In feite was niemand daarvoor bevreesd, ook de politie niet. Waarom sprak men dan toch van een Chinezenprobleem? De achtergrond moet niet worden gezocht in de op dat moment heersende economische crisis zelf, maar in de daarmee gepaard gaande veranderende tijdgeest.

Daarmee wordt een vierde kenmerk van de geschiedenis van de vooroorlogse Chinese zeelieden aangestipt. Nederland was van oudsher namelijk een koloniale mogendheid. Het gevoel van westerse superioriteit was onder brede lagen van de bevolking verbreid. De toen heersende mentaliteit hing ook samen met de verdere ontwikkeling van het negentiende-eeuwse nationalisme. In veel Europese landen was het beleid er op gericht vreemdelingen buiten de deur te houden. De stroom vluchtelingen na de Eerste Wereldoorlog had in de loop der jaren tot aanscherping van de regels geleid (Zeven, 1987:62). In veel Europese landen leidde de economische crisis tot een geestelijke en politieke verwarring (Wubben, 1986:176). In de jaren dertig deden het in verscheidene landen opkomend fascisme en aangewakkerd nationalisme, met name de ontwikkelingen in Duitsland, waar onder meer gesproken werd over een 'Joden- en Zigeunerprobleem', ook de in verschillende lagen van de Nederlandse samenleving latent aanwezige gevoelens van vreemdelingenhaat boven komen. Tegen die achtergrond dient dan ook het ontstaan van een zogenaamd Chinezenprobleem in Nederland begrepen te worden. Het zal waarschijnlijk geen toeval zijn geweest dat de Nederlandse overheid in die jaren niet alleen sprak van een Chinezenprobleem, maar tevens van een zigeunerprobleem.

Hoe treurig de geschiedenis van de Chinese zeelieden en verkopers van pindakoekjes ook moge zijn, zonder hun vooroorlogse aanwezigheid in Nederland zou de ontwikkeling van de Chinese restaurantsector in haar huidige hoedanigheid zich zeer waarschijnlijk niet hebben voorgedaan.

Met de komst van de Chinese zeelieden in Nederland, het ontstaan van de logementen en de ontwikkeling van China Towns in Rotterdam en Amsterdam, werden immers ook de eerste Chinese eetgelegenheden en restaurants geopend. Aan het eind van de jaren dertig was het aantal Chinezen in Nederland drastisch gereduceerd, maar bestonden er inmiddels wel enkele Chinese restaurants, die de basis zouden vormen voor de latere groei van deze horecasector.

3. HET BEGIN EN DE VERDERE ONTWIKKELING VAN DE CHINESE HORECASECTOR IN NEDERLAND

3.1 INLEIDING

De logementhouders voorzagen van het begin af aan in kost- en inwoning voor de Chinese zeelieden die in Nederland verbleven tot het moment dat zij weer werden aangemonsterd. Voor vrijwel alle eigenaren was het exploiteren van zo'n logement een winstgevende aangelegenheid. Als gevolg van de economische recessie in de jaren dertig liepen de inkomsten echter sterk terug. Sommige eigenaren besloten dan ook om van de reeds bestaande eetgelegenheid een publiek restaurant te maken. Ook namen verschillende Chinezen, na zich eerst op de verkoop van pindakoekjes te hebben toegelegd, vervolgens het initiatief een eigen eethuis of toko te openen. Aldus ontstonden in steden als Amsterdam en Rotterdam de eerste Chinese restaurants van Nederland.

Aanvankelijk werden de restaurants en eethuizen vooral bezocht door autochtone Chinezen, Chinese studenten uit Indië en de bohème. Ook autochtone Nederlanders die waren teruggekeerd uit Indië bezochten deze eerste Chinese restaurants. Zij waren gewend aan de smaak van oosters voedsel. Dat laatste gold ook voor Nederlandse militairen uit de koloniën. Bij de marine was het vóór de oorlog al gebruikelijk, dat op bepaalde dagen 'nasi' werd gegeten.

Met de komst van een groot aantal Indische Nederlanders en gerepatrieerden vanaf het eind van de jaren veertig en door de terugkeer van ex-militairen die na de oorlog in Ind(ones)ië waren, werden de mogelijkheden voor deze ondernemers vergroot. Aldus ontstond er een beperkte *opportunity structure*, waarvan een aantal Chinese ondernemers in de horeca, maar ook in andere branches, gebruik wist te maken.

In de jaren vijftig kregen de Chinese restaurants steeds meer bekendheid bij de Nederlandse bevolking. Bedroeg het aantal Chinese restaurants in 1945 ongeveer 30 (Van der Sijde, 1983:7), in 1960 telde Nederland reeds 225 Chinees-Indische restaurants (Leung, 1989:16). Onder de eerdergenoemde populatie Indische Nederlanders en repatrianten bevonden zich ook personen met ondernemersgeest die mogelijkheden zagen om Indonesische kruiden en bepaalde specerijen naar Nederland te importeren. Sommigen van hen begonnen een kleine winkel, verkochten hun producten op de markt of trokken met hun waren van huis tot huis (warung keliling). An-

deren openen een eethuis of restaurant. Deze Indische eethuizen en toko's bestonden naast de Chinese restaurants en ondernemingen. Hoewel het in totaal een relatief klein aantal bedrijven betrof, was er in de praktijk wel sprake van een aparte Indische restaurantsector en een afgebakende Chinese restaurantsector. In de loop van de jaren vijftig begonnen de Chinese en de Indische keuken zich te vermengen en gingen de oorspronkelijk Chinese restaurants zich steeds vaker presenteren als Chinees-Indisch (Van der Sijde, 1983:7). In de jaren zestig en zeventig was er sprake van een snelle groei van het aantal Chinees-Indische restaurants. Medio de jaren tachtig is er echter sprake van een kentering. De Chinese horecasector raakt dan verzadigd. Ondanks het feit dat er sinds de jaren tachtig sprake is van stagnatie en zelfs sluiting van een aantal restaurants, is het, over een langere periode bezien, opmerkelijk dat veel Chinese migranten er, dikwijls met succes, in geslaagd zijn een bestaan op te bouwen in de horeca. Welke maatschappelijke ontwikkelingen droegen ertoe bij dat de Chinese horecasector kon groeien? Hoe reageerde de Nederlandse consument op het oosterse eten en op welke wijze speelden de restauranthouders daarop in? In dit hoofdstuk zal op deze vragen worden ingegaan. Daarmee wordt beoogd een antwoord te geven op de eerste deelvraag van de probleemstelling.

3.2 CHINESE RESTAURANTS VÓÓR 1945

In de jaren vóór de Tweede Wereldoorlog maakte de Nederlandse bevolking schoorvoetend kennis met het eten in de Chinese restaurants. Uit krantenberichten die in die periode verschenen, kan daarvan een indruk worden gekregen. Naar aanleiding van een bezoek aan een Chinees restaurant meldde een journalist:

“Verscheidene bestanddelen waren hier door elkaar gemengd, de hemel weet welke. Ik vroeg of ik er een glaasje bier bij kon krijgen en dat kon, maar het maakte de zaak niet beter. Het ergste was, dat ongetwijfeld met de beste bedoelingen en om ons de volle maat te geven, men het diner opluisterde met Chineesche grammofoonplaten wier gekrijsch in overeenstemming was met het diner en zelfs de allernaarste visioenen opwekte.” (Algemeen Handelsblad, 15-8-1931)

“. . . ga niet Chinees eten in een Chinees restaurant zonder iemand met kennis van zaken mee te nemen. Men raakt licht op dwaalwegen en de gevolgen daarvan zullen, vrees ik, niet te overzien zijn”, aldus een ‘goede raad’ in het Haarlems Dagblad.” (Wieringa, 1990:10)

De kennismaking met de loempia gaf aanleiding tot de volgende verslaglegging:

“Een enorme bleke croquette in den vorm van een groot saucijzenbroodje, met droge groenten als vulsel. Veel pittige sambal en soya moeten er geur en smaak aan geven. Maar die Kali Fei Fan is weer zulk een verrukkelijkheid, dat u ongetwijfeld nog nimmer zulk een superbe kip met kerryrijst geproefd hebt. Let niet op de kleur, ze is als die van een groene papegaai, maar die smaak, die smaak” (Wieringa, 1990:10)

Het was dus niet alleen het Chinese voedsel waaraan men moest wennen, maar ook de hele entourage daaromheen en de onbekendheid met de sfeer in een Chinees restaurant. Het zetten van de eerste stap was vaak het moeilijkst; men keek voorzichtig door de etalage en vroeg zich af of er Nederlands werd gesproken en of er ook bier was te verkrijgen.

Langzaam maar zeker raakte een deel van de Nederlandse bevolking, met name in de grote steden, echter gewend aan het Chinese eten. Vóór 1945 telde Nederland verschillende bekende restaurants die niet alleen door Chinezen, maar ook door Nederlanders werden bezocht. Tabel 3.1 geeft een, overigens niet volledig, beeld van bekende restaurants die voor de Tweede Wereldoorlog in Nederland bestonden.

Tabel 3.1. Bekende Chinese restaurants vóór 1945

Naam	Plaats	Straat
Kong Hing	Amsterdam	Binnen Bantammerstraat 11
Tai Ton	Amsterdam	Vijzelstraat 72
Shanghai	Amsterdam	Weteringschans
King Long	Amsterdam	Nieuwe Zijds Voorburgwal
Tsong San Low	Rotterdam	Deliplein 24
Chong Kok Law	Rotterdam	Deliplein 18
Het Verre Oosten	Den Haag	Laan van Meerdervoort 50
Yih Tong Low	Den Haag	Korte Poten 3
New China	Den Haag	Laan van Meerdervoort 76
Insulinde	Den Haag	Herengracht
Tjong Ko	Den Haag	Javastraat
Insulinde	Den Haag	Thomsonlaan

Bron: Pan Chan, 1991, p. 21.

Wat was de achtergrond van deze eerste generatie restauranthouders? Kenmerkend was dat de meesten van hen een achtergrond hadden als eigenaar van een *boarding house*. Veelal ging het om in de Chinese gemeenschap reeds bekende figuren, die niet zelden over enig startkapitaal beschikten. Noodzakelijk was dit laatste echter niet. Het kwam geregeld voor dat deze centrale personen een familielid of een vriend vroegen de zaak feitelijk te runnen. Deze vooroorlogse Chinezen waren veelal gehuwd met Nederlandse vrouwen, die meehielpen in de zaak. Niet zelden werd na

verloop van tijd een restaurant verkocht aan een personeelslid, dat dan al de nodige horeca-ervaring had opgedaan. Ook deze nieuwe restauranthouders waren meestal getrouwd.

De meeste restauranthouders besteedden in die tijd geen aandacht aan reclame of promotie van hun product. Zo genoot het Amsterdamse restaurant Nanking in de jaren dertig reeds de nodige bekendheid, maar was het voor mensen die er nooit eerder waren geweest niet gemakkelijk te vinden. Sommige restaurants probeerden echter wel meer naamsbekendheid te krijgen en zich te onderscheiden van andere eetgelegenheden. Bij restaurant Hong Kong aan het Damrak werd men bediend door obers in livrei. Dit restaurant was ook bekend vanwege de door de eigenaar gehanteerde slagzin: ‘U strelen uw tong? U eten bij Hong Kong’ (Wieringa, 1990:10).

De eigenaar van restaurant Kong Hing wilde zich niet alleen op Chinese, maar ook op Nederlandse klanten richten. Er werd dan ook dankbaar gebruik gemaakt van het bezoek dat Josephine Baker ooit aan dit restaurant had gebracht. Op de doosjes lucifers die werden uitgedeeld werd met het opschrift ‘Bekende Europeanen geregelde gasten’ aan de bezoekers duidelijk gemaakt, dat het restaurant ook internationale bekendheid genoot (Kagie, 1983:11). Het lukte overigens niet altijd als restauranthouder voldoende geld te verdienen. Soms moest men de zaak zelfs sluiten en elders een nieuw bestaan opbouwen.

Al met al bestonden er voor de Tweede Wereldoorlog al aardig wat restaurants in de grote steden. Niettemin was het naar verhouding slechts een gering aantal Chinezen dat vóór de Tweede Wereldoorlog werkzaam was in de horeca. De contacten die de omgeving onderhield met de Chinese buurtbewoners waren over het algemeen goed. In een aantal gevallen leidde dat ook tot gemengde huwelijken. In sommige opzichten bevorderde dat de integratie.

“Als kind vond ik Chinees eten smerig ruiken en Chinezen leken allemaal op elkaar. Ik heb me wel aangepast zeg! Ik zat nog op school, ‘s woensdag-middags werkte ik bij Kong Hing en zo ben ik aan mijn man blijven hangen. Hij was daar ober (Verhey, 1985:4).”

Een aantal Nederlandse middenstanders en vrije beroepsbeoefenaren had ook Chinezen als klant. Ook in de dagelijkse omgang tussen buurtbewoners waren de relaties over het algemeen goed. Men deed mee aan activiteiten die door de Chinezen werden georganiseerd en, indien nodig, werd wederzijds hulp geboden. De meeste Chinezen die zich tijdens de Duitse inval van 1940 in Nederland bevonden, hebben de oorlogsjaren ook in Nederland doorgebracht. Soms werd men als arbeider te werk gesteld bij de totstandkoming van een bepaald project. Zo werd door hen in

1941 een weg aangelegd in Staphorst. Ook elders in Nederland hebben Chinese arbeidskrachten gewerkt aan dergelijke projecten. Ironisch genoeg deed men dat niet in alle gevallen met tegenzin. Veel Chinezen hadden tijdens de crisisjaren immers honger geleden. In de werkkampen waar de betrokkenen tijdens de oorlog geplaatst werden, kregen zij in ieder geval voldoende voedsel en soms zelfs wat geld (Wieringa, 1990:4).

Dankzij de connecties die men als zeeman of verkoper van pindakoekjes had opgebouwd, waren veel Chinezen lange tijd in staat in de hoogst nodige behoeften te voorzien. Het was veelal ook eenvoudiger om aan rijst te komen dan aan aardappelen. Naarmate de oorlog voortduurde, werd het echter ook voor hen vrijwel onmogelijk om in hun behoeften te voorzien. Veel Chinezen raakten lichamelijk dan ook verzwakt en leden aan tuberculose. Het einde van de oorlog werd door de in Nederland wonende Chinezen dan ook met veel vreugde ontvangen.

3.3 OVERIGE ONDERNEMERSACTIVITEITEN

Na de oorlog verbleven er, wanneer de Chinese studenten niet worden meegerekend, nog ongeveer 800 Chinezen in Nederland. Zoals eerder opgemerkt lukte het een aantal van hen op verschillende manieren aan de kost te komen. Naast de restaurants waren er ook andere Chinese zaken te vinden. Soms was er een rechtstreeks verband met de horecasector, bijvoorbeeld wanneer het ging om een kleine onderneming waar keukengerei werd vervaardigd of om een sambalfabriekje. Ook op andere terreinen was men echter actief. Vooral in grote steden als Amsterdam, Rotterdam en Den Haag hielden Chinese ondernemers zich bezig met bijvoorbeeld de im- en export van Chinese stoffen en borduursels, de verkoop van kunstartikelen of de handel in huishoudelijke artikelen. Daarnaast waren er Chinese toko's en bakkerijen (Pan Chan, 1991:22). Een aantal Chinezen vond emplooi in dergelijke zaken en ondernemingen. Daarnaast waren er nog andere mogelijkheden om in het levensonderhoud te voorzien. Zo waren er in de Binnen Bantammerstraat in Amsterdam ook nog de Chinese clubs, eveneens ontstaan uit de voormalige *boarding houses*. Chinese zeelieden die in Nederland aanmonsterden, beproefden daar hun geluk met het Mah Jong spel. De Chinees Sie Ho Chen had zich in 1941 in die straat gevestigd en vanaf 1957 exploiteerde hij een pand, waar zich in feite het sociale leven van de Chinezen in Amsterdam afspeelde. Tevens organiseerde hij een loterij, waaraan overigens ook Nederlanders deelnamen. Ook de voormalige zeeman Mak Weng vestigde zich in die straat. Na een aantal jaren als kok gewerkt te hebben in het restaurant Kong Hing, huurde hij een kamer bij Sie Ho Chen, waar hij vervolgens in zijn onderhoud voorzorg met schrijfwerk voor andere Chinezen (Wieringa, 1990:11).

Voor de restauranthouders was het overigens niet altijd even gemakkelijk geschikt personeel te vinden. Soms liet men een familielid overkomen uit het moederland. Op het moment dat Mao Zedong aan het bewind kwam, zochten veel mensen hun heil in Hong Kong. Voor restauranthouders die uit die streek afkomstig waren, bleef het mogelijk iemand te laten overkomen. Aangezien de Chinese overheid haar inwoners geen toestemming meer gaf om te emigreren, was het echter voor bijvoorbeeld Zhejiangers vanaf 1949 niet meer mogelijk naar Nederland te komen.

Na de oorlog deed zich ook een andere ontwikkeling voor die van grote invloed zou zijn op de verdere ontwikkeling van de Chinese restaurants in Nederland. Na de onafhankelijkheidsverklaring van Indonesië vestigden namelijk veel Indische Nederlanders en repatrianten zich definitief in Nederland. Onder hen bevond zich ook een groepering van ongeveer 5.000 Peranakan Chinezen. Voor sommige Chinese restauranthouders betekende dat een aanzienlijke toename van het aantal bezoekers.

“Voor de oorlog draaide het restaurant niet zo florissant. [...] Na de oorlog moesten we bonnetjes uitreiken. De mensen die in Indonesië hadden gezeten kwamen bij ons de tempo-doeloe-sfeer proeven. En Chinees was goedkoop (Verhey, 1985:13).”

De grote stroom van Indische Nederlanders, gerepatrieerden en teruggekeerde militairen zou van invloed zijn op een aantal aspecten van het verdere ontwikkelingsproces van de Chinese restaurants, zoals de vermenging van de Chinese met de Indische keuken, de uitbreiding van het klantenbestand en het vestigingspatroon van de restaurants. Het lijkt dan ook van belang wat uitvoeriger stil te staan bij de achtergrond van deze groepering migranten.

3.4 INDISCHE NEDERLANDERS EN GEREPATRIEERDEN

Vanaf het eind van de jaren veertig vond er een massale migratie van Indische Nederlanders naar Nederland plaats. De gang van zaken aan het einde van de Tweede Wereldoorlog was voor veel personen aanleiding om naar Nederland te repatriëren.

Het einde van de T

e-
richten doorkwamen over een mogelijke Indonesische opstand. Men was vaak gedwongen in het kamp te blijven en de Japanse autoriteit werd gehandhaafd (Kraak e.a., 1957: 87). Men voelde zich machteloos en raakte gefrustreerd, omdat bepaalde verwachtingen niet uitkwamen. Veel Nederlanders in Ind(ones)ie werden als het ware overrompeld door de gebeurtenissen. De meeste mensen hadden geen rekening gehouden met de mogelijkheid van een Indonesische revolutie. Het werd echter steeds duidelijker dat er een Indonesische Republiek zou ontstaan.

Het lijkt aannemelijk te veronderstellen dat de meerderheid van de toenmalige Nederlandse bevolkingsgroep in Indië – en vermoedelijk met name degenen die zich in maatschappelijk lagere posities bevonden zich als gevolg van deze gebeurtenissen ernstig in hun bestaanssituatie bedreigd voelde. Dergelijke ervaringen hebben het besluit van betrokkenen om te repatriëren op hun beurt weer beïnvloed.

Vanaf 1945 is er sprake geweest van een vrijwel constante stroom van Nederlanders die uit Ind(ones)ie naar Nederland repatrieerden. Binnen deze stroom van gerepatrieerden kunnen vier golven worden onderscheiden. Afgaande op de cijfers die door het Centraal Bureau voor de Statistiek zijn gepubliceerd zou de eerste golf van ongeveer 44.000 gerepatrieerden zijn gearriveerd in de periode 1945-'49. Voor het grootste deel van deze personen betrof het een tijdelijke terugkeer naar Nederland, bedoeld om te herstellen van in de oorlog opgelopen ziekten (Wassenaar-Jellesma, 1969:23). In het Repatriëringsrapport wordt overigens gesproken over een eerste golf van ongeveer 100.000 gerepatrieerden. Het verschil ten opzichte van de CBS-cijfers is wellicht te verklaren uit het feit dat in dezelfde periode ruim 50.000 Nederlanders naar Indonesië (terug)gingen (Ellemers & Vaillant, 1985:39).

In 1950 en 1951 arriveerden er bijna 68.000 personen in Nederland. Binnen deze categorie personen bevonden zich veel ambtenaren en militairen. Voor het grootste deel van deze mensen stond vast, dat men zich permanent in Nederland zou vestigen.

De derde golf bestond vooral uit mensen van Indo-Europese afkomst. Zij hadden Nederland in de meeste gevallen nooit eerder gezien (Ellemers & Vaillant, 1985:39). In totaal ging het hier om ruim 72.000 personen.

Eind 1957 werd een vierde golf zichtbaar. Deze hield verband met de Nieuw-Guinea-kwestie. Van Indonesische zijde werd toen verklaard dat alle Nederlanders die op dat moment nog in Indonesië woonden als 'ongewenste vreemdelingen' werden gezien (Wassenaar-Jellesma, 1969:40). Als gevolg daarvan vertrokken in de periode 1958-'63 bijna 71.000 personen, onder wie ruim 12.000 mensen uit Nieuw-Guinea, naar Nederland (Ellemers & Vaillant, 1985:41). Een deel van deze migrantenstroom bestond uit zogenaamde 'spijtoptanten'. Deze personen (voornamelijk Indo-Europeanen) hadden – na de onafhankelijkheidsverklaring van Indonesië – om uiteenlopende redenen voor het Indonesisch staatsburgerschap gekozen. Vanwege teleurstellende ervaringen kwamen zij later op dat besluit terug (Ringeling, 1987).

Ook in de jaren daarna zijn nog enkele duizenden migranten naar Nederland gekomen. In de periode 1964-1968 arriveerden ongeveer 13.000 personen in Nederland. Van een nieuwe golf kan echter niet gesproken worden. Afgaande op de schat-

ting van Van Amersfoort (1974) zouden ongeveer 180.000 Indische Nederlanders naar Nederland zijn gekomen.

Het CBS heeft in 1990 onderzoek gedaan naar het aantal in Nederland woonachtige personen van Indonesische ('Indische') origine (Harmsen & v.d. Heijdt, 1991). Daaruit blijkt dat er in 1990 473.000 personen van deze origine in Nederland woonden. Dit aantal dient echter sterk gerelativeerd te worden. Immers, veel personen die vallen binnen de door het CBS gehanteerde definitie rekenen zich zelf en dus ook hun kinderen niet tot de populatie Indische Nederlanders.

Zoals eerder werd opgemerkt, bevonden zich onder de stroom gerepatrieerden ook Peranakan-Chinezen. Deze personen zijn afstammelingen van Chinezen die zich in de loop der eeuwen in de Indische archipel hebben gevestigd en zich daar gemengd hebben met de inheemse bevolking. Tussen 1860 en 1930 nam de Chinese populatie in Indië toe van ruim 221.000 personen tot meer dan 1.233.000 personen (Van der Kroef, 1954). De Indische archipel telde omstreeks 1930 in totaal bijna 61 miljoen inwoners. Volgens de volkstelling van 1930 woonde bijna de helft van het aantal Chinese migranten op Java en Madura. Zij vestigden zich daar vooral in de steden. Gedeeltelijk had dat te maken met de economische activiteiten die door hen werden ondernomen. Veel Chinezen waren namelijk actief in de handel. Zij vormden een schakel tussen de inheemse maatschappij en het grote handelsverkeer. In de loop der jaren wisten deze Chinezen op een aantal plaatsen een sterke economische positie in te nemen. Zo speelden zij bijvoorbeeld een belangrijke rol in de suikerindustrie (Blussé, 1989:120). In verschillende delen van de archipel voltrok zich een dergelijk proces. Als gevolg daarvan kwam een zeer groot deel van de binnenlandse handel in handen van de Chinezen en konden zij zich ontwikkelen tot industriële ondernemers.

Dankzij deze sterke economische positie werden hun kinderen in staat gesteld een goede opleiding te volgen. Veel oudere Peranakan Chinezen die thans in Nederland wonen, behoorden tot die generatie kinderen die vaak als eersten uit hun familie naar een westerse school gingen. Door studie wisten zij ook buiten de voor hen bekende sectoren van handel en industrie geleidelijk aan te stijgen op de maatschappelijke ladder. Veel Chinese studenten kozen voor de studie medicijnen. De mogelijkheden om in Nederlands-Indië een andere opleiding te volgen, waren toentertijd overigens beperkt (Schijf & The, 1988:470). Met een dergelijke opleiding hoopten zij te zijner tijd een bijdrage te kunnen leveren aan de verdere ontwikkeling van Indië. Nadat Indonesië onafhankelijk was geworden, kwamen velen van dat voornemen terug. Als gevolg van de onzekere situatie in Indonesië besloten in die

periode steeds meer, vooral hoog opgeleide, Peranakan-Chinezen definitief naar Nederland te vertrekken.

3.5 EEN NIEUWE MARKT VOOR DE CHINESE RESTAURANTHOUDERS

Met de komst van deze grote aantallen Indische Nederlanders, gerepatrieerden en militairen opende zich een nieuwe markt voor de Chinese restauranthouders. De reeds bestaande Chinese restaurants speelden op de nieuwe mogelijkheden in. Zij breidden hun menu uit met nieuwe gerechten zoals bijvoorbeeld nasi goreng en saté. Kenmerkend voor de Chinese restaurants was ook dat de klant grote porties kreeg voorgeschoteld en dat deze goedkoop waren en bleven. Vooral in het beginstadium hield een eetgelegenheid overigens niet veel meer in dan een kamer met daarin een paar tafels en stoelen, waaraan de maaltijd kon worden genuttigd. Voor mensen die weinig te besteden hadden, zoals kunstenaars en studenten, was het Chinese eten vaak een uitkomst. Bekend was bijvoorbeeld de achterkamer van Tante Mia aan de Oude Zijds Achterburgwal. Zij was getrouwd met een Chinese kok, die voor zestig cent een portie nasi goreng wist te bereiden (Kagie, 1983:11).

In verschillende restaurants werden 'Indische kokkies' in dienst genomen, die in de keuken een plaats kregen naast de Chinese koks. Dat gebeurde bijvoorbeeld in restaurant het Verre Oosten in Den Haag en bij Tai Ton in Amsterdam. In deze fase ging een aantal restauranthouders er toe over hun restaurant te afficheren als Chinees-Indisch. Het uit eten gaan bij een Chinees-Indisch restaurant werd steeds populairder. In de jaren vijftig werden steeds meer Chinees-Indische restaurants geopend. Voor het eerst gaven ook vrouwen er blijk van zich te ontwikkelen tot een succesvolle ondernemer. Het aantal Chinese vrouwen dat zich in Nederland bevond, was op dat moment overigens nog zeer gering.

Toen bleek dat de restaurants aansloegen bij het publiek, namen meer Chinezen de stap een restaurant te openen. Waren het aanvankelijk vooral Chinezen uit Guangdong die in de horecasector actief waren, thans konden ook restauranthouders uit andere streken worden aangetroffen (Wieringa, 1990:10). In Rotterdam werd het Chinees eten gepromoot tijdens de grote Ahoy-tentoonstelling van 1950. Verschillende restaurateurs probeerden hun gerechten daar, op verzoek van een brouwerij, aan de man te brengen. De belangstelling van het Nederlandse publiek was groot; iedereen wilde het eten proeven (Kagie, 1983:11).

3.6 DE INDISCHE EN DE CHINESE KEUKEN VERGELEKEN

Eerder werd opgemerkt dat er in de jaren vijftig een vermenging plaatsvond van de Chinese en de Indische keuken. In hoeverre verschilde nu de Indische keuken van de Chinese? Er zijn aanzienlijke verschillen waar te nemen tussen de Indische keuken en de Chinese kookkunst. Zo treft men in Chinese gerechten veelvuldig varkensvlees aan, terwijl dat in de Indische keuken in principe niet gangbaar is. Dit laatste hangt samen met het gegeven dat de bevolking in Indonesië grotendeels Islamitisch is en dat varkensvlees door hen als onrein wordt beschouwd. Dat de Indische keuken niettemin gerechten kent, waarin varkensvlees is verwerkt, is het gevolg van de invloed door van oudsher in Indië aanwezige 'totok' Chinezen en Peranakan-Chinezen, door wie het gebruik van varkensvlees vanuit China was meegenomen. Mogelijk heeft ook de eeuwenlange aanwezigheid van Europeanen in Indië daartoe bijgedragen, zoals ook het serveren van soep als voorgerecht in de Indische keuken is overgenomen uit het westen.

Rijst vormt de basis van de Ind(ones)ische keuken. Dit gerecht wordt gelijktijdig met een aantal andere gerechten geserveerd. Overige kenmerken van de Indische keuken zijn onder meer het gebruik van klappermelk, tempé, scherpe specerijen, zoals lombok, en de smaakmaker trassi, een fermentatieproduct dat is gemaakt van garnalen.

In de Chinese keuken wordt niet altijd rijst geserveerd; miegerechten worden zonder rijst gegeten. Verder onderscheidt de Chinese keuken zich onder andere door het veelvuldig gebruik van knoflook, sesamzaad, gedroogde paddestoelen en gember. Jarenlang werden Chinese gerechten ook bereid met Ve-tsin, een zoutsoort waaraan op zichzelf niets te proeven valt, maar dat wel extra smaak geeft aan de gerechten. Door negatieve berichten over bepaalde gevolgen die dit ingrediënt zou kunnen hebben, bijvoorbeeld verhoogde bloeddruk, is het gebruik ervan de laatste jaren, in ieder geval in Nederland en Amerika, sterk teruggelopen. De voornaamste gerechten rijst en bami worden ingekocht in droge vorm en vervolgens gestoomd of gekookt. Het vlees dat bij de bereiding van deze gerechten wordt gebruikt, is relatief goedkoop. Daarnaast zijn er visgerechten in de Chinese keuken. Het aandeel van deze relatief duurdere visproducten in de omzet is echter zeer beperkt. Wanneer bami en rijst eenmaal zijn bereid, bestaat het grootste deel van het gerecht uit water; dit geldt overigens ook voor de groentesoort taugé. De porties die de klant krijgt voorgeschoteld, zijn door deze vochtname dus vaak groot, maar kennen als basis in wezen een kleine hoeveelheid grondstoffen.

De Chinese en de Indische keuken verschillen gedeeltelijk ook in bereidingswijzen van de gerechten. Veel Chinese gerechten worden gestoomd of geroosterd in een oven boven open vuur. Er wordt gebruik gemaakt van een wok, een bolvormige, vrij diepe pan, voorzien van een steel. Bijna alle gerechten vereisen – vlak voor consumptie – een korte bereidingstijd onder hoge temperatuur. Om deze reden gaat de voorkeur uit naar plantaardige oliën, omdat deze ook onder hoge temperaturen een goede kwaliteit behouden. Bovendien zijn deze oliën licht verteerbaar. Als gevolg van deze bereidingswijze (roerbakken) wordt de smaak van het oorspronkelijke product behouden. Ten slotte kenmerkt de Chinese keuken zich door het frequent gebruik van zoetzure sauzen.

In de Indische keuken wordt ook gebruik gemaakt van de wok (wadjan) en worden gerechten eveneens geroosterd (bijvoorbeeld saté ayam). Door het intensief gebruik van kruiden en specerijen krijgt het oorspronkelijke product een andere, niet zelden scherpe smaak. Er gaat tevens een conserverende werking van uit, waardoor de gerechten geruime tijd vóór consumptie kunnen worden bereid. Deze bereidingswijze vraagt om een passende organisatie van de keuken in het Ind(ones)isch restaurant. Aangezien de kok de gerechten geruime tijd van tevoren kan bereiden, hoeft hij in principe niet elke dag aanwezig te zijn (Van der Sijde, 1983:7).

De komst van de Indische Nederlanders en gerepatrieerden resulteerde in een vermenging van de twee genoemde keukens. Zo werden op de menukaart van veel Chinese restaurants ook gerechten als saté, gado-gado, kroepoek of nasi goreng opgenomen. De restaurants afficheerden zich vervolgens als Chinees-Indisch. Zo is het woord 'nasi' van oorsprong een Indonesisch woord: het betekent (*gekookte*) witte rijst. In de Chinees-Indische keuken heeft het echter de betekenis van *gebakken rijst* gekregen.

Een begrip dat in de loop der jaren ingeburgerd zou raken, is de rijsttafel: een uit een groot aantal gerechten bestaande maaltijd, waarbij invloeden vanuit de Chinese, de Ind(ones)ische en de Nederlandse keuken duidelijk zichtbaar zijn. De smaak van de meeste gerechten werd grotendeels aangepast aan de smaak van het Nederlandse publiek (Van der Sijde, 1983:8).

3.7 OMVANG VAN DE HORECASECTOR IN NEDERLAND

De Nederlandse horecasector kenmerkt zich door een verscheidenheid aan bedrijven. Naast restaurants, hotels en cateringbedrijven, worden ook cafés, bars en lunchrooms tot deze sector gerekend. Bovendien is er sprake van een duidelijk gesegmenteerde opbouw (Kloosterman e.a., 1997:68). Het bovenste segment wordt gevormd door de grote hotels en luxe restaurants, terwijl men aan de onderkant de snackbars en kleine koffieshops aantreft. In totaal wordt jaarlijks voor meer dan 20,5 miljard gulden in de Nederlandse horecasector omgezet. Verwacht wordt dat de omzetsijging die zich sinds een aantal jaren voordoet, zich ook in de toekomst zal continueren. Tweeverdieners en hoogopgeleide personen vormen een belangrijk deel van de klantenkring. In 1995 telde het Bedrijfschap Horeca meer dan 43.000 bedrijven. Het grootste aandeel daarvan bestaat uit cafés en bars (ongeveer 11.000) en snackbars (ongeveer 5.800). De horecasector biedt werk aan ongeveer 170.000 mensen. Vaak gaat het daarbij om deeltijdwerkers (Horeca-statistiek, januari 1995).

Ook het aandeel van de eetgelegenheden is omvangrijk. In 1994 telde Nederland, hotelkeukens meegerekend, 10.800 restaurants (Horeca in Cijfers, 1995). Het aantal Nederlandse of 'Franse' keukens bedraagt momenteel nog steeds iets meer dan de helft daarvan, maar de laatste jaren is er sprake van een toenemende vraag naar uitheemse keukens. Het blijkt dan ook dat veel immigranten in de horeca hun bestaan proberen op te bouwen. Zo viel in 1992 ruim 33 procent van alle ondernemingen van immigranten binnen deze sector. Verder treft men ondernemende migranten onder meer aan in de groothandel (ongeveer 18%), de detailhandel (ongeveer 17%) en de zakelijke dienstverlening (ca. 10%) (Setzpfand e.a., 1993).

Dat de horecasector een belangrijke bron van ondernemersactiviteiten is, blijkt bijvoorbeeld uit het feit dat 40 procent van alle Turkse en Marokkaanse ondernemers actief is in de horeca, terwijl dat percentage bij de Griekse ondernemers zelfs 50 bedraagt (Atlas & Terp, 1991:3). Anno 1994 bedroeg het aantal uitheemse restaurants in Nederland 4.850 (44%). In totaal wordt in dit etnische segment jaarlijks een omzet gerealiseerd van 1,75 miljard gulden (Bedrijfschap Horeca, 1994). Het grootste deel van dit segment uitheemse restaurants bestaat uit Chinese of Chinees-Indische eetgelegenheden. In 1996 telde de Chinese horecasector 1.977 restaurants.

3.8 GROEI VAN DE CHINESE HORECASECTOR IN NEDERLAND

Vanaf de jaren zestig is er sprake van een krachtige groei van het aantal Chinese en Chinees-Indische restaurants in Nederland. In tabel 3.2 wordt deze ontwikkeling in cijfers weergegeven.

Uit deze tabel kan worden opgemaakt dat de meeste Chinese en Chinees-Indische restaurants in het westen van het land te vinden zijn. Voorts wordt duidelijk dat het aantal restaurants in de jaren tachtig is afgenomen, maar dat er vanaf het begin van de jaren negentig weer sprake is van groei. Leung (1989) heeft berekend dat de spreiding van deze restaurants per regio in een tijdsbestek van ongeveer 30 jaar aanzienlijk is veranderd (Leung, 1989: 17).

Tabel 3.2. Groei van het aantal Chinese en Chinees-Indische restaurants per provincie in de periode 1960-1993

Gebied	1960	1970	1982	1993	1996
Groningen	5	16	62	60	70
Friesland	4	10	59	63	71
Drenthe	3	7	48	45	62
Noord-Nederland	12	33	169	168	203
Overijssel	12	29	105	118	125
Gelderland	17	52	206	222	227
Flevoland	0	0	0	23	26
Oost-Nederland	29	81	311	363	378
Utrecht	14	48	120	111	121
Noord-Holland	64	169	392	344	351
Zuid-Holland	80	171	443	391	394
West-Nederland	158	388	955	846	866
Zeeland	1	9	42	47	53
Noord-Brabant	15	66	292	282	324
Limburg	10	41	147	141	153
Zuid-Nederland	26	116	481	470	530
Totaal Nederland	225	618	1916	1.847	1.977

Bron: Gegevens t/m 1982: Leung, 1989, p. 16; Gegevens 1993 en 1996: Horeca in cijfers 1994 en 1997.

Tabel 3.3. Spreiding van Chinees-Indische restaurants over Nederland in de periode 1960 tot en met 1996 (in procenten)

Gebied	1960 N = 225	1970 N = 618	1982 N = 1916	1993 N = 1847	1996 N = 1977
Noord-Nederland	5%	5%	9%	9%	10%
Oost-Nederland	13%	13%	16%	20%	19%
West-Nederland	70%	63%	50%	46%	44%
Zuid-Nederland	12%	19%	25%	25%	27%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Leung, 1989, p. 17; Gegevens 1993 en 1996: Bewerking van gegevens Bedrijfschap Horeca 1994 en 1997.

Uit tabel 3.3 blijkt dat de concentratie van deze restaurants in West-Nederland sinds 1960 is afgenomen. Dat laat onverlet dat daar ook in de jaren negentig nog steeds de grootste dichtheid is te vinden. Opvallend is wel dat het aantal restaurants in de drie grote steden Rotterdam, Den Haag en Amsterdam in de loop der jaren is afgenomen. Uit onderzoek blijkt namelijk dat van het aandeel Chinese en Chinees-

Indische restaurants in het westen van Nederland in 1960 48% van deze restaurants in de drie grote steden was te vinden, terwijl dat percentage in 1991 nog 'slechts' 18 bedroeg (Harms & Schuurman, 1992).

Onder welke omstandigheden heeft de groei van het aantal restaurants kunnen plaatsvinden? Hoe kwam men aan het personeel? Welke achtergronden hadden deze mensen en hoe reageerde het publiek? In het hierna volgende gedeelte zal geprobeerd worden op deze vragen een antwoord te geven.

3.9 WERKNEMERS EN VERWANTEN

Is er sprake van een bepaalde relatie tussen de vooroorlogse en de naoorlogse Chinezen in Nederland? Wanneer men bedenkt dat er vlak voor de Tweede Wereldoorlog nog ongeveer 800 Chinezen in Nederland woonden en vrijwel alle huidige Chinezen pas na de oorlog zijn gearriveerd of in Nederland zijn geboren, kan in feite nauwelijks gesproken worden van een bepaalde historische continuïteit (Vellinga & Wolters, 1966). Aan de andere kant is de aanwezigheid van de vooroorlogse Chinezen, hoe klein in omvang dan ook, wel degelijk van belang geweest voor het ontstaan van de Chinese restaurantsector in Nederland. Deze eerste restaurateurs hebben als het ware de basis gelegd voor de verdere groei van het aantal restaurants.

Daarnaast valt op dat de herkomstgebieden van de naoorlogse Chinese migranten tot medio de jaren zestig veel overeenkomsten vertoonden met die van de vooroorlogse migranten. Als gevolg van de toename van het aantal restaurants werden namelijk vrienden en familieleden naar Nederland gehaald om er te komen werken. Deze verwanten waren afkomstig uit dezelfde thuisgemeenschappen als waar de restauranthouders oorspronkelijk vandaan kwamen en aldus ontstonden er in Nederland zogenaamde kerngemeenschappen van Chinese migranten. Deze vorm van migratie wordt wel aangeduid met de term 'kettingmigratie' (Price, 1963; Bovenkerk, 1983; Rijkschroeff, 1991). De reeds in Nederland verblijvende migrant treedt dus als sponsor op voor familie of vrienden uit China of Hong Kong. Voor de restauranthouder in Nederland is het belangrijk dat hij verwanten in dienst kan nemen. Over het algemeen moet namelijk zware arbeid worden verricht in de restaurants, vooral in de keuken. Er moeten lange werktijden worden gemaakt tegen relatief lage lonen. Medio de jaren zeventig varieerde het maandloon van werknemers tussen de 1.100 en 1.600 gulden. In het begin van de jaren tachtig verdiende de goedkoopste werknemer 1.300 gulden en de best betaalde werknemer, de kok, 2.300 gulden per maand (Kagie, 1983:15). Medio de jaren negentig verdient een goede kok in een middel-

groot restaurant ongeveer 4.000 gulden, terwijl een gespecialiseerde kok in een zeer groot restaurant per maand zelfs 8.000 gulden of meer kan verdienen. Deze bedragen golden echter voor de legale werknemer. Wanneer iemand illegaal werkt, ligt het loon een stuk lager. Vaak wordt daarin ook het eten en de inwoning verdisconteerd. In het begin van de jaren tachtig kwam het voor, dat illegale werknemers met niet meer dan 400 gulden per maand moesten zien rond te komen.

Het is overigens gebruikelijk, dat het salaris aan het eind van de maand wordt aangevuld met een bedrag uit de fooienpot. Bij middelgrote restaurants gaat het daarbij in de regel om enkele honderden gulden per maand per werknemer, maar bij grote restaurants betreft het meestal een bedrag boven de 1.000 gulden. Bij veel restaurants bestaat de afspraak, dat de kok niet deelt in de opbrengst van de fooienpot, omdat hij al een hoger salaris heeft.

Vooral in de jaren zestig en zeventig, toen het aantal restaurants explosief steeg, was er een groot tekort aan personeel dat genoegen nam met de eerdergenoemde relatief lage lonen. Wilde de restauranthouder zijn waren tegen een zo gunstig mogelijke prijs aan de man brengen, dan was hij daarvoor aangewezen op verwanten die als relatief goedkope arbeidskrachten bij hem in dienst wilden komen. Tegelijkertijd stellen deze verwanten zich als werknemer zeer loyaal op tegenover hun werkgever. Deze loyaliteit is gebaseerd op de van oudsher bestaande familie- of vriendschapsbanden (Benedict, 1968; Watson, 1979).

De kosten voor de reis van de kettigmigrant werden in de regel door de restauranthouder in Nederland voorgeschoten. Deze schuld moet in de loop der tijd worden terugbetaald (Pieke, 1988:12). Het ideaal van de kettigmigrant is om in de toekomst een eigen restaurant te openen. Na een aantal jaren als werknemer in restaurants te hebben gewerkt, werd, als het enigszins mogelijk was, de stap naar het eigen ondernemerschap gezet. Niet zelden kwam het voor dat men enkele tienduizenden gulden had gespaard en dat men met een aanvullende lening van de familie een klein restaurant kon beginnen. Voordat men daartoe overging, bracht men in de regel eerst een bezoek aan het thuisland. Daar kon men laten zien hoe succesvol men was geweest. Voorts was men dan in de gelegenheid een partner te zoeken die later in het restaurant kon helpen. Ook kon men eventueel alvast naar personeel zoeken.

Zolang er van overheidswege geen beperkingen bestaan, leidt deze vorm van migratie dus tot een toenemend aantal migranten en tot een toename van het aantal restaurants. Veel Chinezen zijn vanuit bepaalde dorpen in Hong Kong of China naar Nederland gekomen. Deze personen behoren tot een bepaalde kerngemeenschap. Daarnaast is er ook een groot aantal Chinezen op individuele basis naar Nederland vertrokken. Deze mensen kwamen, vooral in de jaren zestig en zeventig, uit Hong

Kong, Maleisië en Singapore. De vraag naar personeel in de restaurants was toentertijd zo groot dat daarin niet louter meer voorzien kon worden door het aanbod uit de thuisdorpen van de bestaande kerngemeenschappen. Aanvankelijk kwamen de uit Hong Kong afkomstige Chinezen via Engeland naar Nederland, maar na enige tijd werd rechtstreeks in Hong Kong geworven. De Chinese migranten die op deze individuele wijze de overtocht naar Nederland maakten, beschikten dus, afgezien van een toevallig eerder gearriveerde vriend, niet over een netwerk van verwanten, bij wie zij steun konden zoeken.

Vóór 1977 was het bijzonder lastig om vanuit de Volksrepubliek China te emigreren (Pieke, 1988:16). Dit kon in de regel slechts via Hong Kong of illegaal plaatsvinden. In 1977 wijzigde de Chinese overheid haar emigratiebeleid. Vanaf dat moment was het voor elke potentiële emigrant die over een sponsor beschikte mogelijk om uit China te vertrekken. Deze regeling werd in 1985 nog eens verruimd. Vooral degenen in China die eerder niet in de gelegenheid waren geweest via Hong Kong naar Nederland te emigreren, hadden profijt van deze nieuwe regeling. Tegelijkertijd wijzigde het migratiepatroon zich ook in een ander opzicht. Waren het in de jaren zestig en begin jaren zeventig vooral, met name jonge, Chinese mannen die naar Nederland migreerden, vanaf de tweede helft van de jaren zeventig kwamen ook steeds meer vrouwen en kinderen naar Nederland. Dit vond plaats in het kader van de gezinshereniging. Vaak ook kwamen grootouders naar Nederland en trokken bij hun kinderen in. Wanneer de kinderen in het restaurant werkten, konden deze grootouders voor de kleinkinderen zorgen.

3.10 BEDRIJFSMATIGE KENMERKEN VAN DE CHINESE HORECASECTOR

Anno 1991 waren er in Nederland gemiddeld meer dan 13 Chinese of Chinees-Indische restaurants per 100.000 inwoners. Vergeleken met het begin van de jaren tachtig is er op dat punt sprake van een lichte terugval met één bedrijf per 100.000 inwoners. Per regio verschilt deze ratio overigens. Zo is het aandeel van 15 in het westen van het land aanzienlijk hoger dan in het noorden, waar zich in 1991 tien Chinese of Chinees-Indische restaurants per 100.000 inwoners bevonden. De hogere ratio in het westen van het land is vooral toe te schrijven aan het grote aantal restaurants in de drie steden Amsterdam, Rotterdam en Den Haag.

Chinese en Chinees-Indische restaurants staan met een gemiddelde levensduur van 7,3 jaar korter op naam van dezelfde eigenaar dan andere (café-)restaurants. Gemiddeld bedroeg de levensduur van alle horecabedrijven in Nederland in 1991

8,5 jaar, terwijl (café-)restaurants in 1991 een gemiddelde levensduur van 11,3 jaar kenden (Bedrijfschap Horeca, 1992). In tabel 3.4 wordt de levensduur van de Chinees-Indische restaurants in jaren aangegeven.

Tabel 3.4. Leeftijd van de Chinees-Indische bedrijven in jaren, aandeel in procenten, in 1991

Jaren Gebied	0 t/m 2 %	3 t/m 5 %	6 t/m 10 %	> 10 %
Noord-Nederland	26	31	24	19
Oost-Nederland	27	30	22	21
West-Nederland	26	26	22	27
Zuid-Nederland	30	24	21	26
Totaal Nederland	27	26	22	25

Bron: L.W.J. Harms en M.M. Schuurman, Bedrijfschap Horeca, 1992, p. 16.

Uit tabel 3.4 blijkt dat 27 procent van de Chinees-Indische restaurants niet langer dan 2 jaar bestaat. Het aantal personen dat een baan heeft in de Chinese horecasector is groot. Het aantal werknemers met een volledig dienstverband is naar verhouding wat groter dan het aantal part-timers. Zoals blijkt uit tabel 3.5 verschillen die verhoudingen echter per omvang van het bedrijf.

Tabel 3.5. Aandeel van het aantal in Chinese en Chinees-Indische bedrijven werkzame personen, in 1990 (in procenten)

	kleine bedrijven	grote bedrijven
Full-timers	53	60
Part-timers	47	40
Totaal	100	100
Eigenaar	40	16
Meewerkende gezinsleden	25	12
Werknemers in loondienst	35	72
Totaal	100	100

Bron: CBS, bewerking Bedrijfschap Horeca (1992)

In totaal boden de Chinees-Indische restaurants in 1990 ongeveer 8.000 volledige arbeidsplaatsen aan werkgelegenheid (Harms e.a., 1992:22). Aangezien ook gezinsleden worden ingezet, is het aantal personen dat feitelijk werkzaam is, dus groter. Zestig tot zeventig procent van de potentiële beroepsbevolking binnen de Chinese populatie in Nederland is werkzaam in de horecasector (Pieke, 1988; Rijkschroeff & The, 1992).

Uit onderzoek van het Bedrijfschap Horeca¹ blijkt voorts dat ongeveer 50% van deze restaurants in 1989 een jaaromzet had die kleiner was dan f350.000,--. Over het geheel genomen is er bij Chinees-Indische restaurants sprake van een lager omzetniveau, vergeleken met andere restaurants. Hoewel er geen recente cijfers zijn, mag ervan worden uitgegaan dat de jaaromzet voor veel Chinees-Indische restaurants aanzienlijk lager is dan f 350.000. Uit onderzoek in 1978 kwamen de volgende gegevens aan het licht. Deze zijn weergegeven in tabel 3.6.

Tabel 3.6. Bedrijven verdeeld naar omzetklassen (1978)

Omzet in gulden	Overige restaurants		Chinees-Indische restaurants	
	aantal	%	aantal	%
< 200.000	963	29,6	745	50,5
200.000-400.000	1.243	38,2	504	34,2
400.000-600.000	469	14,4	168	11,4
> 600.000	579	17,8	58	3,9
Totaal	3.254	100,0	1.475	100,0
Gemiddelde omzet	f 376.000		f 245.000	

Bron: Van der Sijde, 1983, p. 20.

Het blijkt dat 50,5% van de Chinese en Chinees-Indische restaurants in 1978 een jaaromzet had kleiner dan f. 200.000, terwijl dit percentage voor de overige restaurants op 29,6 lag. Naarmate de cijfers van de jaaromzet van de overige restaurants stijgen, neemt het aandeel van de Chinese en Chinees-Indische restaurants af. De inkoopkosten van Chinese en Chinees-Indische restaurants zijn, vergeleken met die van andere restaurants, laag. Bij het bereiden van Chinees eten wordt namelijk niet zo intensief gebruik gemaakt van dure producten. Ook de loonkosten zijn naar verhouding laag. Dit heeft te maken met het feit dat de eigenaar zelf en het gezin meewerken in de zaak. Aangezien zij meestal alle dagen van de week meehelpten, hoeven er vaak geen andere arbeidskrachten in dienst te worden genomen.

Voor wat de drankomzet betreft ligt het accent in de Chinese restaurants vooral op de zwak-alcoholische dranken. Met name bier wordt bij het eten veel gedronken. Daarnaast worden veel niet-alcoholische dranken verkocht. De verkoop van wijnen en aperitiefdranken is zeer beperkt. Mensen bezoeken in het algemeen geen Chinees-Indisch restaurant om alleen maar iets te drinken. Er is een duidelijke relatie tussen

¹ Horeca Analyse systeem (1989 en 1990) van het Bedrijfschap Horeca (de bedragen zijn exclusief BTW).

drank- en maaltijdverstrekking. De drankomzet bij Chinese restaurants, variërend van 20 tot 25% van de totale omzet, is lager dan bij het gemiddelde Nederlandse restaurant, waar de drankomzet 30 tot 35% bedraagt. Daarvoor kunnen twee oorzaken worden genoemd. In de eerste plaats hangt dat uiteraard samen met het relatief grote aandeel van de afhaalverkoop: naarmate deze stijgt, daalt de drankomzet. Ten tweede leidt de naar verhouding korte tijdsduur waarin de maaltijd wordt genuttigd, ertoe dat er niet zoveel drank wordt geserveerd (Van der Sijde, 1983:19).

De huur van de restaurants binnen de Chinese horecasector, variërend van 8 tot 12% van de omzet, is relatief hoog. Een van de redenen daarvan is dat deze restaurants in de regel op goede tot uitstekende lokaties zijn te vinden. Daarnaast hangt dit – althans voor een deel – samen met het eerder genoemde lagere omzetniveau van Chinees-Indische restaurants. Gelet op hetgeen in Nederland binnen de horeca bedrijfsmatig gangbaar is, is een jaaromzet van 3,5 ton niet voldoende om de arbeidsuren van de eigenaar te vergoeden. In tegenstelling tot de situatie bij de kleinere restaurants is er bij de grotere restaurants overigens wel sprake van een redelijke tot goede solvabiliteits- en liquiditeitspositie.

Van groot belang voor het bedrijfsresultaat van veel Chinees-Indische restaurants is de opbrengst uit afhaalverkoop, die per bedrijf overigens sterk kan variëren. Het afhalen van Chinees eten is in de loop der jaren steeds gebruikelijker geworden. Naar schatting 20 tot 25% van de totale omzet wordt behaald uit deze afhaalverkoop (Harms & Schuurman, 1992). Mede tegen die achtergrond lijkt het dan ook interessant na te gaan hoe de bekendheid met het Chinees eten zich in de afgelopen decennia bij de consument heeft ontwikkeld.

3.11 CONSUMENT EN PRODUCT

Uit onderzoek blijkt dat in 1968 40% van de consumenten zelden of nooit een oosterse maaltijd nuttigde, terwijl dit percentage in 1972 24 bedroeg en in 1982 nog slechts 11 was (Van der Sijde, 1983: 17). Rond 1980 at ongeveer 70% van de consumenten ten minste één keer per maand oosters. Naarmate het aantal Chinese en Chinees-Indische restaurants groeide en het oosters eten meer bekendheid genoot, werd ook het thuis zelf bereiden en het afhalen van Chinees-Indisch eten populairder.

Aanvankelijk concentreerde het restaurantbezoek zich vooral op het weekeinde, maar met de jaren nam ook het restaurantbezoek doordeweeks toe. Uit een onder-

zoek naar het uit eten gaan in gezinsverband kwamen in dat verband de volgende gegevens aan het licht. Deze zijn weergegeven in tabel 3.7.

Tabel 3.7. Restaurantbezoek in gezinsverband in 1980

Type keuken	Percentage gezinnen dat af en toe uit eten gaat
Hollands	65%
Chinees-Indisch	56%
Overige buitenlands	16%
Cafeteria/Petit Restaurant	27%

Bron: Van der Sijde, 1983, p. 17.

Sinds de tweede helft van de jaren tachtig wordt door het Bedrijfschap Horeca onderzoek verricht naar de frequentie, waarmee de Nederlandse bevolking uit eten gaat. Het blijkt dat het buitenshuis eten in die periode in populariteit is gestegen. Zo bleek in 1984 55% van de Nederlandse bevolking ouder dan 16 jaar in de zes maanden voorafgaand aan de ondervraging één keer buitenshuis gegeten te hebben, terwijl dat percentage in 1990 68 bedroeg. Het aandeel van de bezoekers dat een Chinees of Chinees-Indisch restaurant bezocht was in 1984 reeds relatief groot en steeg in de daaropvolgende jaren enigszins. In tabel 3.8 worden daarover enkele cijfers gepresenteerd.

Tabel 3.8. Diverse consumentenaspecten

	1984 %	1986 %	1988 %	1990 %
1. Laatste halfjaar buitenshuis gegeten waarvan:	55	62	63	68
2. weleens een Chinees-Indisch restaurant bezocht waarvan:	62	63	56	65
3. bezoekfrequentie Chinees-Indische restaurant:				
> vaker dan 1 x per 2 à 3 weken	8	5	5	8
> 1 x maal per maand	20	14	12	15
> 1 x maal per 2-6 maanden	45	49	53	43
> minder vaak/bijna nooit	25	31	28	32
> geen antwoord	2	1	2	2
4. Oordeel over Chinees-Indische restaurants in vorm van rapportcijfer	8,2	8,0	8,0	8,2

Bron: Bedrijfschap Horeca, 1991.

De terugval van het bezoek aan deze restaurants in 1988 hangt mogelijk samen met een minder gunstig beeld dat het publiek in die jaren van de Chinese en Chinees-

Indische restaurants had. De smaak van het publiek was veranderd en men werd geregeld geconfronteerd met wisselende eigenaren, wat het behoud van een vaste klantenkring niet bevorderde. Daarnaast leek de controle van de overheid zich in die periode vooral te richten op de Chinese horecasector. Of dit in werkelijkheid ook zo was, is de vraag. In ieder geval werd dat als zodanig ervaren. Berichten in de media over onhygiënische keukens of bedorven voedsel deden eveneens afbreuk aan het bestaande imago (Harms e.a., 1992:23).

Wie bezoeken de Chinese en Chinees-Indische restaurants eigenlijk? Is er sprake van bepaalde leeftijdscategorieën of maakt dat in de praktijk geen verschil uit? Het blijkt dat de aanwezigheid van jeugdigen tot en met de leeftijd van 18 à 19 jaar geen significante invloed op het restaurantbezoek heeft. Dit is te begrijpen wanneer wordt bedacht dat deze categorie personen vaak nog thuis woont en meestal nog geen eigen inkomen heeft. Wel blijkt dat zich meer Chinese en Chinees-Indische restaurants bevinden in een nodaal gebied² naarmate het aantal personen tussen de 20 en 24 jaar groter is. Deze over het algemeen nog niet getrouwde categorie jongeren beschikt over geld, dat in vooral minder dure horecabedrijven wordt uitgegeven. Voorts blijken er meer Chinese en Chinees-Indische restaurants te zijn gevestigd naarmate er in een wijk meer personen tussen de 35 en 50 jaar wonen. Het gaat daarbij overwegend om gevestigde ouders met kinderen, die het zich kunnen veroorloven geregeld uit eten te gaan.

Dit laatste geldt niet voor de categorie pas gehuwden van 25 tot 34 jaar die vanwege de relatief hoge woonlasten en kleine kinderen niet vaak buiten eten. Hoe meer bewoners een nodaal gebied kent in deze leeftijdsklasse hoe minder Chinese en Chinees-Indische restaurants er worden aangetroffen. Dit laatste geldt ook voor gebieden waarin veel personen wonen die de 50-jarige leeftijd zijn gepasseerd. Ook in dit geval is het zo dat er minder Chinese en Chinees-Indische restaurants gevestigd zijn naarmate er sprake is van een grotere concentratie personen in deze leeftijdscategorie. Mogelijke factoren die daarmee samenhangen, zijn het feit dat alleenstaanden in die leeftijdsklasse niet zo dikwijls buitenshuis eten, dat het inkomen afneemt wanneer men gepensioneerd is en dat veel oudere personen, vooral buiten de Randstad, niet bekend zijn met de Chinees-Indische keuken (Van der Sijde, 1983:26).

² Een nodaal gebied is een verzorgingsgebied. Hierbij wordt uitgegaan van de oriëntatie van de bevolking op een bepaalde kern. Een nodaal gebied is dus een kern met omgeving. Nederland is door het CBS verdeeld in 80 nodale gebieden.

3.12 STAGNATIE IN DE GROEI

Eerder is gewezen op de sterke groei van de Chinese horecasector in Nederland sinds de jaren zestig en zeventig. Deze groei loopt door tot het begin van de jaren tachtig. Vanaf 1982 treedt er echter stagnatie in de groei op. Was er in de periode 1970-1980 nog sprake van een groei van het aantal bedrijven met 210%, in de periode 1982-1988 was de groei met 6% zeer gering. In Zuid Nederland was in die periode reeds sprake van een lichte daling van het aantal restaurants. Wanneer het aantal restaurants in 1982 wordt vergeleken met het aantal in 1994 kan, zoals uit tabel 3.9 blijkt, worden vastgesteld dat er zelfs sprake is geweest van een afname van het totaal aantal Chinese en Chinees-Indische restaurants in Nederland met 3%.

Tabel 3.9. Aantal Chinese en Chinees-Indische restaurants in 1982-1996

Jaar	Chinees-Indisch	Chinees	Totaal
1982	-	-	1.916
1992	1.585	258	1.843
1993	1.524	323	1.847
1994	1.507	350	1.857
1995	1.497	392	1.889
1996	1.537	440	1.977

Bron: Bedrijfschap Horeca 1983, 1994 en 1996.

Voor het eerst werden de Chinese horeca ondernemers en hun werknemers geconfronteerd met het fenomeen van teruglopende omzet en daaruit voortvloeiende inkrimping van de werkgelegenheid. Hoe is deze ontwikkeling te verklaren? Aan de ene kant is de stagnatie te begrijpen wanneer wordt bedacht dat er voor wat betreft het aantal Chinese en Chinees-Indische restaurants reeds aan het eind van de jaren zeventig sprake was van een behoorlijke dichtheid per nodaal gebied. Het aandeel van deze restaurants ten opzichte van alle restaurants in Nederland is toegenomen van 11,7% in 1960 tot 32,8% in 1982 (Leung, 1989:19). Omstreeks 1980 was de markt voor de Chinese horecasector dus al behoorlijk verzadigd.

De algehele economische recessie die zich in de jaren tachtig heeft geopenbaard en die heeft geleid tot een geringere koopkracht bij het publiek heeft eveneens bijgedragen aan een stagnatie in de groei. Daarbij moet, zoals eerder werd opgemerkt, worden bedacht dat veel Chinees-Indische restaurants een zodanig bescheiden omzet kenden, dat zij zich in een zeer kwetsbare positie bevonden.

Voorts kon ook negatieve berichtgeving over het reilen en zeilen in de Chinese horecasector leiden tot een tijdelijke vermindering van het bezoek aan de Chinese restaurants. Zo resulteerde een negatieve uitslag van Consumenten Contact over de kwaliteit van nasi bij de afhaal-Chinees in 1985 in een tijdelijke reductie van de verkoop met 30 procent (Algemeen Dagblad, 14-10-1986).

Van een geheel andere orde, maar eveneens bedreigend voor het voortbestaan van een aantal Chinese restaurants, was de verscherpte controle van de kant van de overheid. Zo was de zogenaamde actie 'Sambal' van de belastingdienst in Zeeland erop gericht de zwarte inkoop van de restauranteigenaren bij de groothandel te onderzoeken. Gecontroleerd werd of de daar aanwezige bonnen ook waren terug te vinden bij de restaurateurs. Dat was bij verschillende restauranthouders niet het geval. Deze actie leidde ertoe dat aan 20 Chinees-Indische restaurants boetes en naheffingen werden opgelegd. De aanslagen varieerden van 2 ton tot 2,5 miljoen gulden (Horeca Misset, 1992, nr.31). Op verschillende woningen werd beslag gelegd en in enkele gevallen resulteerde dat uiteindelijk in sluiting van het restaurant. De hiervoor genoemde factoren hebben geleid tot toenemende werkloosheid onder het Chinese horecapersoneel.

3.13 TOENEMENDE WERKLOOSHEID IN DE CHINESE HORECASECTOR

Medio de jaren tachtig waren er binnen de Chinese horecasector ongeveer 10.000 personen, voltijds of deeltijds, werkzaam. Het aantal ondernemers en meewerkende partners onder hen bedroeg naar schatting 4.000 personen. Van de overige 6.000 arbeidskrachten waren ongeveer 3.000 personen als productiemedewerkers werkzaam, dat wil zeggen als keukenpersoneel. De resterende 3.000 personen werkten in de bediening of in de algemene dienst. Ruim 85% van de beroepsbevolking in de Chinese horeca is overigens werkzaam in zeer kleine of kleine restaurants. In de tabellen 3.10 en 3.11 worden deze aantallen naar functie en naar bedrijfsgrootte weergegeven.

Tabel 3.10. De indeling van de feitelijke beroepsbevolking naar verschillende functies in de Chinese horecasector

Functies	Aantal	
• Productiemedewerkers		3.000
> vakvolwassenen	1.000	
> keukenhulp	2.000	
• Service medewerkers		2.250
• Algemene dienst		750
Subtotaal werknemers		6.000

• Ondernemers		2.000
• Meewerkende gezinsleden		2.000
Totaal		10.000

Bron: Gegevens van Bedrijfschap Horeca, 1987.

Tabel 3.11. Indeling van het totaal aantal medewerkers in de Chinese horecasector naar bedrijfsgrootte in procenten

Bedrijfsgrootte		Aandeel in totaal
Zeer groot	meer dan 100 medewerkers	0.5%
Groot	meer dan 20 medewerkers	1.5%
Middelgroot	meer dan 7 medewerkers	7.0%
Klein	meer dan 4 medewerkers	36%
Zeer klein	meer dan 2 medewerkers	50%
Overige	zonder medewerkers	5%

Bron: Gegevens van Bedrijfschap Horeca, 1987.

Sinds de jaren tachtig is het aantal geregistreerde werkloze Chinezen afkomstig uit de horecasector toegenomen. Vóór die tijd kwam het vaak voor dat men zich op het moment dat men zonder werk kwam te zitten niet liet registreren. De Chinese gemeenschap is lange tijd in staat geweest om geheel in de eigen behoefte te voorzien (Pieke, 1988:105). Mensen die tijdelijk zonder werk waren, werden opgevangen binnen de eigen kring.

Daarbij dienen overigens twee kanttekeningen te worden geplaatst. Ten eerste waren veel werknemers vaak niet bekend met de regelingen en voorzieningen die er bestaan op het moment dat men werkloos wordt. Men zag zich daardoor in feite genoodzaakt een beroep te doen op de hulp van familie, van vrienden of van de voormalige werkgever.

In de tweede plaats was er ook sprake van een afhankelijkheidsrelatie. Omdat de Chinese werknemers dikwijls geen alternatieven hadden, was men vaak gedwongen tegen slechte arbeidsvoorwaarden te blijven werken.

“Zeker is dat het personeel in de restaurants weinig rechtszekerheid genoot. [...] Het punt is, dat zij in geval van nood nauwelijks hulp van buitenaf konden vragen. Zij voelden zich afhankelijk van hun werkgever. [...] Tot in de jaren tachtig waren de leidinggevende posities in handen van de grotere werkgevers. Deze hadden een direct belang bij de autonomie van de eigen groep. Binnen de eigen netwerken profiteerden zij van de loyaliteit van degenen die zich van hen afhankelijk wisten. (...). Het zijn de stemmen van de werkgevers die zeggen: “Wij Chinezen bemoeien ons niet met anderen, wij kunnen onszelf redden.” (Sciortino e.a., 1993:22)

De stagnatie in de groei en de sluiting van een relatief groot aantal Chinese en Chinees-Indische restaurants leidden vanaf het begin van de jaren tachtig tot een toenemend aantal werkloze Chinezen. De exacte omvang van deze werkloosheid is lastig vast te stellen. Medio de jaren tachtig werd deze geschat op 17 à 25 procent (Butter e.a., 1994:36).

Gedeeltelijk gaat het om structurele werkloosheid, die betrekking heeft op oudere werknemers. Daarnaast is er sprake van conjuncturele werkloosheid, vooral onder jongeren. Binnen de beroepsgroep 'kok' komt werkloosheid relatief vaker voor dan in de beroepsgroepen 'bediening' of 'management' (Leung, 1989:27).

3.14 MOGELIJKE VERKLARINGEN VOOR DE GROEI VAN HET AANTAL RESTAURANTS

Hoe komt het dat de Chinese horecasector in Nederland aanvankelijk zo sterk is gegroeid? Drie externe factoren lijken in dit verband een belangrijke rol te hebben gespeeld (Van der Sijde, 1983; Pieke, 1988; Rijkschroeff e.a., 1992). Op een eerste oorzaak werd reeds gewezen, namelijk de komst van enkele honderdduizenden Indië-Nederlanders, gerepatrieerden en militairen naar Nederland. Daardoor ontstond een vraag naar oosters eten. Vervolgens begonnen steeds meer autochtone Nederlanders deze keuken te waarderen. Een soortgelijke ontwikkeling is waarneembaar in Engeland, waar de Chinese restaurantsector na de Tweede Wereldoorlog ook krachtig is gegroeid. De nauwe relatie met de kolonies Hong Kong en Singapore hebben daarbij een rol gespeeld. Een vermenging met andere keukens heeft zich daar echter niet voorgedaan. Omstreeks 1980 telde Engeland ongeveer 1.400 Chinese specialiteitenrestaurants. Daarnaast bestonden er nog ongeveer 3.000 zaken die zich uitsluitend op afhaalverkoop richtten (Van der Sijde, 1983:8). In omringende Westeuropese landen, die in het verleden nooit een koloniale band met bijvoorbeeld Hong Kong of Nederlands Indië, hebben onderhouden, blijken er slechts in geringe mate Chinese restaurants te zijn. De Chinese restaurants in België, Duitsland of Frankrijk, hebben een specifieke restaurantfunctie. Dergelijke restaurants die zich vooral richten op specialiteiten en waar het prijsniveau gemiddeld een stuk hoger ligt, treft men in Nederland voornamelijk in de grote steden aan. Deze restaurants kennen bovendien geen afhaalverkoop.

In de tweede plaats heeft de toegenomen welvaart na de Tweede Wereldoorlog ertoe geleid dat de consument steeds meer te besteden had. Het publiek werd ook mobieler. Het uit eten gaan werd populair en deze ontwikkeling had uiteraard ook effect op de groei van het aantal Chinese en Chinees-Indische restaurants. Waren er

vlak na de Tweede Wereldoorlog nog slechts 30 Chinese of Chinees-Indische restaurants, in 1960 telde Nederland reeds 225 Chinese of Chinees-Indische restaurants.

De derde oorzaak was gelegen in het feit dat Nederland geen restaurant-traditie kende. Eten in een restaurant was bij het grote publiek niet gebruikelijk. Met de komst van de eerste Chinese restaurants kwam daarin verandering. Chinees eten was relatief goedkoop en de consument kreeg naar verhouding grote porties voorgeschoteld.

- Naast deze meer algemene, maatschappelijke en economische redenen zijn er ook andere oorzaken te noemen die de groei van de Chinese horecasector mede kunnen verklaren. In de literatuur wordt op de volgende aspecten gewezen:
- Het is mogelijk om in een relatief korte tijd de vaardigheden aan te leren om een restaurant te runnen. Er is geen langdurige opleiding nodig om in het bezit te komen van de benodigde papieren. Bij de invoering van de drank- en horecawet in 1967 was voor de categorie uitheemse restaurants, waartoe ook de Chinees-Indische restaurants werden gerekend, zelfs een ontheffingsclausule opgenomen. Aan de bedrijfsleider werd ontheffing verleend voor vakbekwaamheid en handelskennis indien betrokkene in de voorafgaande vijf jaar drie jaar in Nederland in de horecasector actief was geweest. In de loop der jaren werden de eisen wel zwaarder. Na 1974 moest men beschikken over het cafédiploma. (Van der Sijde, 1983:10).
- De Chinese horeca heeft een duidelijk etnisch-specifiek karakter. Er was sprake van een bepaalde niche die door de Chinese gemeenschap gemonopoliseerd kon worden (Pieke, 1987).
- Zoals eerder opgemerkt is het in de horeca, meer dan in menig andere bedrijfstak, mogelijk bepaalde regels bewust te ontduiken. Zeker in de jaren zestig was er van overheidswege nog niet zoveel controle op het doen en laten van horeca-ondernemers (Bovenkerk e.a., 1983). Ook in de daaropvolgende decennia bleek het binnen de Chinese horecasector niet zelden voor te komen dat het personeel lange werktijden maakte, nauwelijks aanspraak kon maken op vakantie en, wettelijk gezien, te weinig verdiende.
- Een mogelijke reden zou ook gelegen zijn in het feit dat veel migranten afkomstig zijn van het platteland. Palmer (1977) ziet in de economische huishouding van het horecabedrijf een parallel met het boerenbedrijf. In beide gevallen gaat het om familiebedrijven.

- Volgens Pieke (1987) zou het startkapitaal voor het openen van een klein restaurant, dat medio de jaren tachtig ongeveer 100.000 gulden bedroeg, niet erg groot zijn en dus relatief gemakkelijk te vergaren.

Uit het voorgaande kan worden opgemaakt dat er verschillende maatschappelijke oorzaken ten grondslag hebben gelegen aan de opkomst en de groei van de Chinese horecasector in Nederland. Daarnaast is door een aantal auteurs gewezen op enkele andere, meer specifieke factoren die deze groei eveneens kunnen bevorderen. Bij enkele daarvan dienen, zoals verderop zal blijken, nog wel enige kanttekeningen te worden geplaatst. Dat alle genoemde ontwikkelingen en factoren ook feitelijk een bijdrage hebben geleverd aan de expansie van de Chinese horecasector lijkt zeer aannemelijk. Op de vraag hoeveel gewicht er aan elk van deze factoren moet worden toegekend, kan echter geen duidelijk antwoord worden gegeven. Er mag van worden uitgegaan dat deze factoren de expansie van de Chinees-Indische restaurants in onderlinge samenhang hebben beïnvloed. Het is daarbij overigens van belang vast te stellen dat de omstandigheden in de loop der jaren veranderen en elke periode nieuwe ontwikkelingen met zich meebrengt, die bijvoorbeeld kunnen leiden tot extra groei of resulteren in stagnatie.

3.15 HET BELANG VAN GROEPSSPECIFIEKE KENMERKEN VOOR DE ONTWIKKELING VAN DE CHINESE HORECASECTOR

In de voorafgaande paragrafen is geprobeerd een beeld te schetsen van de ontwikkelingen die hebben bijgedragen aan de expansie van, dan wel de stagnatie in de Chinese horecasector. Bij nadere beschouwing daarvan zijn er enkele opmerkelijke verschijnselen waar te nemen, die om een nadere verklaring vragen.

Uit de groei van de Nederlandse horecasector in het algemeen mag bijvoorbeeld worden opgemaakt, dat veel horeca-ondernemers van de geboden mogelijkheden gebruik hebben gemaakt. Wat echter opvalt, is, dat het aantal Chinese en Chinees-Indische restaurants in de loop der jaren naar verhouding aanmerkelijk sneller is gegroeid dan het aantal overige (café-)restaurants. Bedroeg het aantal Chinese en Chinees-Indische restaurants in 1960 225, dat wil zeggen, 11,7% van het totaal aantal restaurants in Nederland, in 1982 bedroeg dit aantal 1.916 (32%). Uit onderstaande tabel kan worden opgemaakt wat de absolute en procentuele groei was van de restaurants in Nederland in de jaren zestig en zeventig.

Tabel 3.12. Absolute en procentuele toename van de restaurants in Nederland in de periode 1960-1982

Sector	1960-1970		1970-1982	
	absoluut	procentueel	absoluut	procentueel
Chinese en Chinees-Indische restaurants	393	174	1.298	210
Overige restaurants	540	32	1.825	81
Restaurants inclusief Chinese horecasector	933	48	3.123	109

Bron: Van der Sijde, 1983, p. 13.

Duidelijk is dat het aandeel van de Chinese en Chinees-Indische restaurants in de genoemde perioden aanzienlijk sneller is toegenomen dan dat van de overige restaurants. Natuurlijk hadden de Chinese restaurateurs de wind mee, in die zin dat er indertijd met de komst van de Indische Nederlanders en repatrianten een toenemende behoefte ontstond aan oosters eten. Er vormde zich in feite een aparte niche waarbinnen deze ondernemers gingen opereren. Dat was enerzijds een extra voordeel, maar bracht anderzijds ook problemen met zich mee. Juist vanwege het etnisch-specifieke karakter moest het personeel namelijk elders worden geworven, omdat er in Nederland zelf onvoldoende personeelsaanbod was uit de eigen gemeenschap. Daarnaast kampte men met taalproblemen en onbekendheid met de Nederlandse arbeids- en fiscale wetgeving. Gowricharn (1985) wijst in dat verband op het feit dat veel ondernemers, overigens ook autochtone Nederlandse, failliet gaan als gevolg van problemen met de boekhouding. Bovendien betrof het niet een interne, op de eigen groepering gerichte niche, maar een externe markt, gericht op het brede publiek. Het opereren op deze markt vergt extra inspanningen voor de etnische ondernemer, onder meer qua bedrijfsvoering en marketingtechnieken. Ondanks deze problemen was men in staat voor voldoende menskracht te zorgen en moeilijkheden te overwinnen om zodoende in de behoefte aan oosters eten te voorzien.

In dit verband rijst ook de vraag waarom niet juist de Indische Nederlanders van de mogelijkheden binnen de horeca gebruik hebben gemaakt. Hoewel er met name in de beginfase in de Chinees-Indische restaurants ook de nodige Indische kokkies werkten, is het opmerkelijk dat de groei van de Ind(ones)ische restaurantsector, onder maatschappelijk gelijke omstandigheden, naar verhouding is achtergebleven. Nog geen negen procent van de restaurants die zich als oosters afficherden, kunnen namelijk als zuiver Indisch of Indonesisch worden aangemerkt (Van der Sijde, 1983).

Duidelijke redenen waarom niet meer Indische Nederlanders zich als horeca-ondernemer hebben ontpopt, zijn lastig te geven. Mogelijk hing dat samen met de arbeidsmarktsituatie in Nederlands-Indië, waar de Indische Nederlanders vooral middenkaderfuncties vervulden, terwijl de handel en de middenstand primair in handen waren van Chinezen en andere zogenaamde vreemdelingen of van de autochtone Indonesische bevolking. Het is mogelijk dat dit onderscheid later ook in Nederland werd gehandhaafd. Daarbij speelde uiteraard mee dat de meeste Indische Nederlanders, dankzij hun opleiding en opgedane beroepservaring, voldoende alternatieven hadden op de Nederlandse arbeidsmarkt. Volgens Bovenkerk (1982) zou de sociaal-culturele achtergrond van een bepaalde groepering de geringe belangstelling voor het etnisch ondernemerschap mede kunnen verklaren. Het gegeven dat bijvoorbeeld relatief weinig Molukkers eigen ondernemers zijn geworden, hangt mogelijk samen met hun koloniale verleden toen zij in (loon)dienst bij de overheid of het KNIL werkzaam waren.

Ook het gebrek aan startkapitaal kan een rol hebben gespeeld. Dit laatste was uiteraard ook voor vrijwel alle startende Chinese horeca-ondernemers een probleem. Weliswaar was het benodigde startkapitaal voor een kleine zaak in de jaren zeventig en tachtig, vanuit zakelijk oogpunt bezien, niet zo groot, vanuit het perspectief van een ober of kok die na een aantal jaren voor zichzelf wilde beginnen, was 100.000 gulden echter een enorm bedrag. Niettemin is het een groot aantal Chinese ex-werknemers gelukt op termijn een eigen restaurant te beginnen. Door jarenlang geld opzij te zetten en elkaar onderling geld te lenen was men uiteindelijk in staat de stap naar het eigen ondernemerschap te zetten. Daarmee is mogelijk ook een andere reden aangegeven waarom er niet meer Indische Nederlanders restauranthouder zijn geworden. Uitzonderingen daargelaten was het immers binnen de heterogene Indische gemeenschap niet gebruikelijk elkaar onderling financieel te steunen met zulke grote bedragen.

Mogelijk hangt deze onderlinge steunverlening in het algemeen binnen de Chinese gemeenschap samen met de agrarische achtergrond van veel Chinese migranten, waarop Palmer (1977) heeft gewezen. De analoge bedrijfsvoering zou de organisatie van het restaurant volgens hem vergemakkelijken. Of dit verband in de praktijk ook zo expliciet gelegd kan worden, is echter de vraag. Zoals uit het voorgaande duidelijk mag zijn geworden, stelt het beheren van een restaurant immers heel andere eisen aan de ondernemer dan het uitoefenen van een klein boerenbedrijf. Bovendien moet worden bedacht dat veel Chinese restaurateurs die als eersten in Nederland zijn begonnen geen agrarische achtergrond hadden, maar voortkwamen uit de populatie Chinezen die aanvankelijk als zeeman een carrière hadden opgebouwd. Veel perso-

neel dat in de loop der jaren uit China of Hong Kong naar Nederland kwam, was inderdaad afkomstig van het platteland, maar dat gold zeker niet voor iedereen. Onder hen waren ook migranten die in het land van herkomst in een fabriek hadden gewerkt of reeds in de horeca werkzaam waren geweest. Daarnaast kon rond de jaren zeventig niet meer louter vanuit de dorpse thuisgemeenschappen in de vraag naar personeel worden voorzien. Er werden in die tijd dan ook veel arbeidskrachten in bijvoorbeeld Maleisië of Singapore geworven die geen agrarische achtergrond hadden. Wel is er op dit punt een analogie te constateren voor zover het de onderlinge hulpverlening en gemeenschapszin betreft. Evenals in het boerenbedrijf steunt ook het restaurantbedrijf voor een groot deel op gezamenlijke inzet en loyaliteit, waarbij vaak verschillende generaties betrokken zijn. Die gezamenlijke inzet was in de praktijk overigens vaak een noodzakelijke voorwaarde om de zaak draaiende te houden.

Eerder werd opgemerkt dat ruim de helft van de Chinees-Indische restaurants een jaaromzet had die naar Nederlandse maatstaven gemeten onvoldoende was om van een economisch gezonde bedrijfsvoering te spreken. In tijden van voorspoed bleek men in de regel, ondanks het feit dat een financiële reserve ontbrak, in staat te zijn de zaak te laten voortbestaan. Zodra echter de recessie toesloeg, werd het voor de kleine restauranthouders buitengewoon moeilijk het hoofd boven water te houden. Niettemin zijn velen van hen daarin toch geslaagd. Op de wijze waarop zij die recessie het hoofd wisten te bieden en welke strategieën zij daarbij hanteerden, zal nog nader worden ingegaan.

In de periode 1982 tot en met 1994 is het aantal restaurants met ongeveer drie procent gereduceerd. Hoewel dat voor de restauranthouders die tot sluiting moesten overgaan uiteraard dramatisch genoeg is geweest, blijft het evenwel opmerkelijk dat het merendeel van de restaurant-eigenaren die op de grens van het bestaansminimum balanceerden, zich ook in een periode van stagnatie heeft kunnen handhaven. Hoe speelden zij dat klaar? Eerder is ingegaan op een aantal maatschappelijke ontwikkelingen en factoren die van belang zijn geweest voor de ontwikkeling van de Chinese horeca in Nederland. Daarmee is echter pas één kant van het ondernemerschap van deze Chinese restaurateurs belicht. Daarnaast blijken ook verschillende sociaal-culturele factoren een, misschien wel doorslaggevende, rol te spelen.

Daarmee keren we terug naar de oorspronkelijke vraagstelling van deze studie, zoals uiteengezet in hoofdstuk 1, waarin de begrippen solidariteit, prestatiegerichtheid en oriëntatie op het thuisland als mogelijke drijvende krachten centraal werden gesteld. Het lijkt er veel van weg te hebben dat het mede juist deze voor de groep kenmerkende eigenschappen zijn, die door de jaren heen hebben bijgedragen aan

het, over het geheel genomen, opvallende succes van een migrantengroepering die zich door middel van het etnisch ondernemerschap een plaats heeft weten te verwerven binnen de Nederlandse samenleving.

3.16 SAMENVATTING EN CONCLUSIES

In dit hoofdstuk is ingegaan op het ontstaan van de Chinese horecasector in Nederland. Met de komst van een groot aantal Indische Nederlanders en repatrianten vond er in de jaren vijftig een vermenging plaats van de Indische met de Chinese keuken. Sinds de jaren zestig is er sprake geweest van een relatief snelle expansie van het aantal Chinese en Chinees-Indische restaurants. Het blijkt dat er in de periode 1960 tot 1992 sprake is geweest van een verachtvoudiging van het aantal restaurants. Anno 1996 telde Nederland ruim 1.977 Chinees-Indische restaurants. Aanvankelijk waren de restaurants voornamelijk geconcentreerd in de Randstad. Vanaf de jaren zeventig breidde het aantal restaurants zich uit over alle provincies. Vanaf de jaren tachtig is er echter sprake van stagnatie in de groei van de Chinese horecasector.

Het grootste deel van de Chinese en Chinees-Indische restaurants bestaat uit zeer kleine bedrijven. De helft van deze restaurants had omstreeks 1980 een jaaromzet die vaak lager was dan f 200.000 per jaar. Een belangrijk deel van de omzet wordt verkregen uit afhaalverkoop. Vergeleken met de situatie bij andere café-restaurants is de drankomzet bij Chinese en Chinees-Indische restaurants relatief laag. Voorts blijkt dat het publiek door de jaren heen een vrij constant positief oordeel had over de kwaliteit van het door de Chinese en Chinees-Indische restaurants geleverde product.

Naast de komst van de Indische-Nederlanders en de repatrianten hebben ook de toegenomen welvaart, de afwezigheid van een restauranttraditie, als het feit dat Chinees eten relatief goedkoop was, bijgedragen aan de expansie van de Chinese horecasector. Voorts speelden andere meer specifieke factoren een rol, zoals het etnisch-specifieke karakter van deze bedrijfstak, de aanvankelijk ruimhartige opstelling van de overheid ten aanzien van vestigingseisen, vereiste diploma's en toezichthoudende regelingen, alsmede het relatief bescheiden startkapitaal dat men nodig had om een restaurant te openen. Deze factoren alléén lijken de expansie van de Chinese horecasector en het voortbestaan ervan in economisch slechtere tijden echter niet afdoende te kunnen verklaren. Ook een aantal groepsspecifieke eigenschappen zijn kennelijk van belang geweest voor het succes van deze Chinese horeca-ondernemers.

De wijze waarop deze eigenschappen een rol spelen in het proces van etnisch ondernemerschap is complex. Pas wanneer meer inzicht is verkregen in de rol van deze factoren in breder verband, bijvoorbeeld waar het gaat om de verhouding tussen generaties, de positie van het gezin en de familie, het belang dat wordt gehecht aan een goede opleiding of de houding ten aanzien van de ouderen, kan de specifieke werking ervan, toegespitst op het etnisch ondernemerschap beter worden begrepen. Die toespitsing zal plaatsvinden in hoofdstuk 5. In het hierna volgende hoofdstuk 4 zal echter eerst worden ingegaan op een aantal algemene kenmerken van de naoorlogse Chinese migrantengroepering.

4. ENKELE KENMERKEN VAN DE CHINEZEN IN NEDERLAND

4.1 INLEIDING

In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op een aantal algemene kenmerken van de Chinese populatie in Nederland. De samenstelling van deze Chinese bevolkingsgroep is tamelijk divers. Afhankelijk van hun achtergrond beschikken de Chinese migranten vaak ook over onderling verschillende rechtsposities. Voor veel Chinezen waren met name de eerste jaren in Nederland zwaar. Ver weg van het land van herkomst had men niet zelden behoefte aan hulp en sociale contacten. Deze zorgbehoefte heeft in de loop der jaren onder meer geresulteerd in het ontstaan van een aantal hulpverlenende organisaties. Inmiddels bestaan er in Nederland meer dan 100 Chinese organisaties met verschillende doelstellingen.

Met de groei van het aantal restaurants in de jaren zestig en zeventig nam ook de populatie Chinezen in omvang toe. Vanaf de tweede helft van de jaren zeventig was deze groei vooral toe te schrijven aan de komst van vrouwen en kinderen, die zich in het kader van de gezinshereniging bij hun partners voegden. Later liet men, als daartoe een mogelijkheid bestond, ook grootouders overkomen. De familie werd aldus herenigd. De belangrijke rol die de familie vervult in het maatschappelijk leven is terug te voeren op vaak eeuwenoude tradities en waarden. Hoewel daarin in de loop der tijden de nodige veranderingen zijn opgetreden, neemt de familie ook in de jaren negentig nog steeds een centrale plaats in.

Inmiddels wonen de meeste Chinezen van de eerste generatie reeds 20 jaren of langer in Nederland. Hoe vergaat het thans hun kinderen, bijvoorbeeld in het onderwijs? En hoe zien deze kinderen zichzelf: als Nederlander of Chinees? In het hierna volgende gedeelte zal op deze vragen worden ingegaan. Naast deze populatie jongeren bevinden zich inmiddels in Nederland ruim 4.000 Chinezen van 50 jaar of ouder. Hoe is het gesteld met hun positie? Aan de hand van een bespreking van de hierboven genoemde aspecten zal worden geprobeerd een aantal algemene kenmerken van de Chinese bevolkingsgroep in Nederland te presenteren.

4.2 OMVANG VAN DE POPULATIE CHINEZEN IN NEDERLAND

Per 1 januari 1990 is door het Centraal Bureau voor de Statistiek een telling uitgevoerd, die tamelijk gedetailleerde informatie verschaft over de Chinese bevolkingsgroep in Nederland (Zhao, 1990). Voorheen was naast de variabelen 'woongemeente', 'geslacht', 'geboortjaar' en 'burgelijke staat', de variabele 'nationaliteit' eigenlijk het enige criterium aan de hand waarvan kon worden bepaald of iemand van Chinese afkomst was of niet. Dat gaf een vertekend beeld van de werkelijkheid, omdat een groot aantal personen, afkomstig uit Hong Kong en in het bezit van de Britse nationaliteit, niet als Chinees werd geteld. Door drie nieuwe variabelen toe te voegen, namelijk 'geboorteland', 'geboorteland van de vader' en 'geboorteland van de moeder' werd het mogelijk de etnische identiteit van een persoon beter te omschrijven. Een bijkomend voordeel hiervan is dat iemands nationaliteit in de loop der jaren kan veranderen, terwijl het geboorteland uiteraard niet gewijzigd wordt.

Hoe kan de Chinese bevolkingsgroep in Nederland worden afgebakend? Voordat daarop wordt ingegaan, wordt eerst een onderscheid gemaakt in twee categorieën landen, namelijk de Chinese landen en de niet-Chinese landen. Tot de Chinese landen worden gerekend de Volksrepubliek China, Taiwan, Hong Kong en Macau. In die landen vormen de Chinezen de oorspronkelijke bevolking. Personen die uit deze landen naar Nederland zijn geëmigreerd, zijn van Chinese afkomst, ook al hebben zij een Brits (Hong Kong) of Portugees (Macau) paspoort. Er zij overigens op gewezen dat de meeste Chinezen in Nederland uit Hong Kong afkomstig zijn. Benton en Vermeulen (1987) schatten het aantal Chinezen uit Hong Kong in 1987 op 20 à 30.000 personen.

Daarnaast wordt een categorie van niet-Chinese landen onderscheiden. Het percentage personen van Chinese afkomst varieert in die landen van relatief zeer laag tot hoog. In Singapore is bijvoorbeeld 77% van de totale bevolking van Chinese afkomst. In Indonesië is het percentage Chinezen daarentegen laag. Ook uit deze niet-Chinese landen zijn mensen van Chinese afkomst naar Nederland geëmigreerd. Meestal bezitten deze personen inmiddels de Nederlandse nationaliteit.

Volgens de door het CBS gehanteerde definitie worden alle inwoners van Nederland die de Chinese nationaliteit bezitten, en/of die zelf en/of van wie (een van) de ouders in een Chinees land zijn geboren, gezien als Chinees. Het gaat daarbij in totaal om 39.000 personen. Wanneer iemand afkomstig is uit een niet-Chinees land wordt deze persoon slechts dan als Chinees beschouwd op voorwaarde dat één van de genoemde relevante criteria op hem of haar van toepassing is. Als dat niet het geval is, wordt deze persoon dus niet als Chinees beschouwd. Het gevolg daarvan is

dat de in Nederland woonachtige personen van Chinese afkomst, op wie deze criteria niet van toepassing zijn, niet in de telling worden opgenomen. En dat zijn er nog al wat!

Zo is de groepering Chinezen uit Indonesië, die in het bezit is van een Nederlands of Indonesisch paspoort, relatief vrij omvangrijk (Rijkschroeff e.a., 1992). In totaal gaat het om ruim 10.000 personen. Ook treft men in Nederland Chinezen afkomstig uit Suriname aan. Het CBS schat deze populatie Chinezen uit niet-Chinese landen op 21.000 personen. Dat betekent dus dat het totaal aantal personen van Chinese afkomst in Nederland per 1 januari 1990 uitkomt op 60.000 personen. Hierbij moet echter worden opgemerkt dat het CBS zich voor wat de niet-Chinese landen betreft, beperkt heeft tot Indonesië, Singapore, Suriname en Maleisië. Chinezen uit Vietnam worden in deze schatting niet meegenomen. Volgens een opgave van de organisatie van Chinees-Vietnamese Vluchtelingen in Nederland (CVVN) bedroeg het in Nederland wonende aantal Chinezen uit Vietnam in 1991 ongeveer 4.000 personen (Van der Aalsvoort, 1991). Voorts is in het aantal van 60.000 personen geen rekening gehouden met de illegaal in Nederland verblijvende personen. Hoeveel dat er zijn, is niet bekend, maar schattingen wijzen uit dat het al gauw gaat om enkele duizenden personen (Pieke, 1988). In kringen van Chinese hulporganisaties wordt het aantal illegale Chinezen anno 1997 geschat op bijna 20.000. Voor bijvoorbeeld de agglomeratie Den Haag werd het aantal illegale Chinezen medio de jaren tachtig reeds op 6.000 geschat (Tjin A Lien & Tsai, 1988).

De migratie van Chinezen uit Hong Kong was in de jaren zeventig het hoogst. In de jaren tachtig kwamen de migranten vooral uit de Volksrepubliek China (VRC). Met name vanaf 1989 was er sprake van een stijging van het aantal Chinese migranten uit de VRC, mogelijk samenhangend met de politieke gebeurtenissen aldaar in dat jaar. De migratie uit Hong Kong daalde vanaf de jaren tachtig echter, zeer waarschijnlijk als gevolg van de veranderingen in de restaurantsector.

Zoals eerder opgemerkt, woonden er per 1 januari 1990 39.000 personen in Nederland die op basis van hun nationaliteit, geboorteland, of geboorteland van de vader en/of moeder tot de Chinese bevolkingsgroep worden gerekend. Tweederde van deze categorie personen had de Nederlandse nationaliteit. Ruim 6.000 van hun had een Chinees paspoort en ruim 4.000 een Brits paspoort. Dat het aantal genaturaliseerde Chinezen relatief zo hoog is, is opvallend. Van bijvoorbeeld de populatie personen met een Turkse achtergrond is slechts 7% genaturaliseerd, terwijl dat percentage bij de Marokkanen 11 bedraagt (Zhao, 1990:17-23).

Het feit dat men zich als Chinees tot Nederlander laat naturaliseren, betekent overigens niet dat men de banden met het thuisland verbreekt. Bijna 70% van de in Nederland wonende Chinezen afkomstig uit een Chinees land is elders geboren. Met betrekking tot de leeftijdsopbouw valt op dat er sprake is van een relatief jonge bevolkingsgroep. Ongeveer 30% van de totale bevolkingsgroep is tussen de 0 en 14 jaar oud. Slechts 3% is ouder dan 65 jaar. Wanneer deze percentages worden vergeleken met de totale Nederlandse bevolking zijn grote verschillen waar te nemen: de groep 0-14 jarigen is daar namelijk 18%, terwijl het percentage 65-plussers 13 bedraagt. De mediane leeftijd van de Chinese bevolkingsgroep in Nederland is 28 jaar, terwijl deze voor de totale Nederlandse bevolking 35 bedraagt.

Overigens vertonen deze kenmerken voor de Chinese migranten gelijkenis met die van de meeste andere migrantengroeperingen in Nederland. Voorts blijkt binnen de Chinese bevolkingsgroep sprake te zijn van een evenwichtige geslachtsverhouding. Het percentage gehuwde Chinezen is in de meeste leeftijdsgroepen hoger dan dat van de totale Nederlandse bevolking (Zhao, 1990).

4.3 DE JURIDISCHE STATUS VAN DE CHINEZEN IN NEDERLAND

De juridische status van de Chinezen in Nederland hangt samen met hun geografische achtergrond en hun migratieproces. Groenendijk (1987) onderscheidt qua rechtspositie vier categorieën Chinezen. In de eerste plaats is er een categorie Chinezen die in het bezit zijn van een Nederlands paspoort. Dit geldt voor de meerderheid van de Chinese zeelieden die indertijd in Nederland zijn gebleven. Zij hebben zich vaak, evenals hun kinderen, laten naturaliseren. Voor de derde generatie van deze categorie geldt dat men door geboorte Nederlander is. Ook de meerderheid van de Peranakan Chinezen en van de Chinezen uit Suriname is in het bezit van de Nederlandse nationaliteit. Ten slotte behoren tot deze categorie ook veel uit Hong Kong of de VRC afkomstige Chinezen die inmiddels gekozen hebben voor naturalisatie.

Een tweede categorie omvat die Chinezen die de status hebben van begunstigd onderdaan van de Europese Unie. Het betreffen in de regel Chinezen die over een Brits paspoort beschikken en het recht hebben om in Groot-Brittannië te wonen. Zij verkregen dit recht als gevolg van het feit dat zij lange tijd in Groot-Brittannië hebben verbleven, dan wel door geboorte of naturalisatie. Deze categorie Chinezen heeft formeel meer rechten dan andere immigranten uit de Europese Unie. Het is voor hen bijvoorbeeld gemakkelijker om zich als ondernemer in Nederland te vestigen.

Tot de derde categorie behoren de officieel erkende vluchtelingen, onder wie zich ook een relatief groot aantal personen van Chinese afkomst bevinden. Zoals vermeld in § 4.2 bedroeg het aantal uit Vietnam afkomstige personen met een Chinese afkomst in 1991 ongeveer 4.000. Ook asielzoekers uit de VRC behoren tot deze categorie. Met name na de gebeurtenissen in 1989 was er een stroom asielzoekers uit China naar Nederland waar te nemen.

Ten slotte kan een vierde categorie worden onderscheiden. Deze omvat vooral degenen die uit de VRC afkomstig zijn en de nationaliteit van dat land bezitten, alsmede Chinezen uit Hong Kong die in het bezit zijn van het zogenaamde 'British Dependent Territories Citizenship'. Deze laatsten hebben wel een Brits paspoort, maar moeten een visum aanvragen om in Groot-Brittannië te verblijven (Dummet, 1984). Voorts behoren tot deze vierde categorie die uit Hong Kong afkomstige Chinezen, die, vanwege het feit dat zij een kind zijn van niet in Hong Kong verblijvende ouders, slechts in het bezit zijn van een identiteitsbewijs van Hong Kong. Chinezen uit Indonesië, Singapore, Maleisië en Taiwan die de nationaliteit van hun land bezitten, behoren eveneens tot deze vierde categorie.

Het blijkt dus dat de juridische status van de in Nederland verblijvende Chinezen onderling kan verschillen. In de loop der jaren hebben velen echter de Nederlandse nationaliteit aangevraagd en verkregen, waardoor de verschillen in rechtspositie zijn komen te vervallen.

4.4 DE CHINESE ORGANISATIES IN NEDERLAND

De eerste Chinese organisaties zijn aan het begin van de twintigste eeuw ontstaan vanuit de behoefte om Chinese immigranten met taal- en aanpassingsproblemen te helpen. Die organisaties kenmerkten zich met name door hun clangebonden of streekgebonden karakter. In de loop der jaren zijn nieuwe organisaties in het leven geroepen. De achtergrond daarvan is gelegen in het feit dat de Chinese migranten door middel van deze organisaties in bepaalde behoeften konden voorzien. Enerzijds ontstonden er organisaties die gericht waren op belangenbehartiging, positieverbetering en verbetering van het onderwijs, anderzijds werden organisaties in het leven geroepen die zich ten doel stelden de onderlinge sociale contacten te verbeteren, sport te beoefenen of culturele activiteiten te stimuleren. In 1989 waren er in totaal 83 Chinese organisaties in Nederland. In 1996 was, zoals blijkt uit tabel 4.1, het aantal organisaties reeds gegroeid tot 130. Deze toename van het aantal organisaties heeft vooral plaatsgevonden in de sfeer van vrouwenorganisaties en culturele organisaties.

Tabel 4.1. Aantal Chinese organisaties in Nederland

Type	1989	1996
Chinese scholen	29	36
Godsdienstige organisaties	12	17
Onderling hulpbiedende organisaties	12	17
Sport en Kung Fu organisaties	10	10
Familieclan/streekgebonden organisaties	8	14
Hobby- en kunstorganisaties	5	7
Beroepsorganisaties	3	8
Politieke organisaties	1	1
Vrouwenorganisaties	1	10
Jongerenorganisaties	-	3
Culturele organisaties	2	7
Totaal	83	130

Bron: CCRM, *De Chinezen in Nederland*, 1989, p. 19; Chinese Times, *Infokrant*, 1996, nr. 214.

Opvallend is dat de Chinese scholen een hoog percentage van het geheel innemen, namelijk bijna 28%. Hieruit blijkt de grote behoefte aan onderwijs in eigen taal- en cultuur binnen de Chinese gemeenschap.

Vanuit de gedachte de behoeften en activiteiten van de verenigingen beter op elkaar af te stemmen werd in 1987 de Stichting Landelijke Federatie van Chinese Organisaties in Nederland (SLFCON) opgericht. Het doel van deze Stichting is de onderlinge contacten en samenwerking van de aangesloten organisaties op alle niveaus te bevorderen. Voor de Nederlandse instanties wordt op deze wijze eveneens één aanspreekpunt gecreëerd. Een deel van de Chinese organisaties is bij de Federatie aangesloten, maar daarnaast regelt een groot aantal organisaties zijn eigen zaken. Opmerkelijk is ook het ontstaan van drie jongerenorganisaties in de afgelopen zeven jaar. De grootste daarvan is de Chinese Jongeren Organisatie (CJO), een vereniging die landelijk opereert en meer dan 200 ingeschreven leden telt.

In de sfeer van het maatschappelijk werk is een belangrijke rol weggelegd voor de Stichting Chinese Cultuur, Recreatie en Maatschappelijk Werk (CCRM), een organisatie die in 1984 is ontstaan uit de Stichting Chinese Evangelische Zending en die landelijk opereert. In de afgelopen jaren zijn er verschillende initiatieven ont-plooid, die zijn gericht op begeleiding of ondersteuning van Chinese ouderen. In 1989 werd de landelijke Chinese ouderengroep Chun Pah opgericht (CCRM, 1992:3). Deze ouderengroep telde anno 1993 ongeveer 1.600 leden, afkomstig uit meer dan 30 steden in Nederland.

De meeste organisaties, 60% van het totaal, zijn jonger dan tien jaar. Tot de organisaties die ouder zijn, behoren naast enkele onderling hulpbiedende organisaties en clan organisaties, vooral de Chinese scholen en de godsdienstige organisaties. Landelijk worden enkele organisaties door het ministerie van VWS gesubsidieerd. Het is bekend dat op lokaal niveau meer organisaties van subsidieregelingen gebruik maken.

Het relatief grote aantal Chinese organisaties houdt overigens niet automatisch in dat er sprake is van een goede organisatie van de Chinese gemeenschap in Nederland. Er wordt wel gesteld dat die gemeenschap zelfs slecht georganiseerd is. Dit is zeker het geval wanneer de Nederlandse situatie wordt vergeleken met die in de Verenigde Staten, hoewel de weegschaal daar op sommige plaatsen is doorgeslagen en er zelfs sprake is van een te ver doorgevoerde organisatie (Wong, 1982:25).

4.5 DE FAMILIE ALS SOCIAAL SYSTEEM

De familie neemt een belangrijke plaats in in het leven van de Chinese migrant. Zo werd gewezen op de rol die de familie vervult bij de bedrijfsvoering van het restaurant. Hoewel ook andere sociale eenheden kunnen worden onderscheiden die van belang zijn voor de onderlinge relaties, zoals het dorp of de buurt waar men vandaan komt, lijkt de familie nog steeds van doorslaggevende betekenis te zijn voor de regulering van het sociaal gedrag van het individu. Gelet op het grote aantal mensen in China – anno 1995 ruim 1,2 miljard personen – en de uitgestrektheid van het land, is het uiteraard de vraag of daarvan, in generaliserende zin, nog sprake is. Er zijn immers diverse subculturen, een groot aantal dialecten en verschillen in klassen te onderscheiden. Daarnaast maakt het verschil uit of een familie op het platteland woont of in een grote stad. Waar het hier echter om gaat is of er niettemin gesproken zou kunnen worden van bepaalde algemene kenmerken en mechanismen op grond waarvan de Chinese familie zich onderscheidt ten opzichte van de familie in westerse landen. De indruk bestaat dat zulks inderdaad het geval is.

Uit de literatuur die over dit onderwerp is verschenen, blijkt dat de Chinese familie kan worden beschouwd als de belangrijkste sociale eenheid binnen de samenleving (Wolf, 1968:23). Cultuuroverdracht naar volgende generaties vindt primair plaats binnen de familie. Daarnaast dient zij als instrument om de sociale orde in stand te houden. Het familiesysteem is gefundeerd op de leer van Confucius en bepaalt in sterke mate het gedrag van het individu. Ook buiten de grenzen van de fa-

milie wordt het individueel gedrag daardoor beïnvloed. De familie neemt binnen de Chinese cultuur dan ook een dominante positie in (Simonis, 1994: 21).

Wanneer gesproken wordt over de Chinese familie worden daaronder overigens niet alleen personen verstaan die nog in leven zijn. De Chinese familie omvat daarnaast namelijk de voorouderverering, het in stand houden van tradities, het hooghouden van de familienaam en het rekening houden met toekomstige generaties (Redding, 1990:53). McGough (1981) definieert de familie als “. . . a type of informal interest group, one which makes use of various kinship, ritual, and other forms of symbolic and practical activities to protect or develop power (in the broadest sense) for its members”.

Sinds het begin van de twintigste eeuw hebben zich veranderingen voorgedaan in het politieke denken in China, die van invloed zijn geweest op de rol van de familie in het maatschappelijk leven. Toen in 1949 de communisten aan de macht kwamen en het Marxistisch-Leninisme als nieuwe ideologie werd ingevoerd (Van Galen e.a., 1986), verzwakte ook de positie van de familie. Zo werden aan het eind van de jaren vijftig zogenaamde volkscommunes geïntroduceerd. Voor het individu diende niet langer de familie centraal te staan, maar moest men trouw zweren aan de partij. In de praktijk bleek de krachtige sociaal-economische positie van de familie echter niet zonder meer vervangen te kunnen worden door deze nieuwe organisatiestructuur. Sinds de jaren tachtig wordt het belang van de Chinese familie weer door de overheid onderschreven (Wang, 1985). Hoewel het karakter van de Chinese (groot-)familie door de jaren heen uiteraard aan veranderingen onderhevig is geweest, is de familie niettemin nog steeds de belangrijkste sociaal-economische eenheid waar alles om draait. Sinds de overschakeling naar een marktgerichte economie ontstaan er ook weer meer familiebedrijven (Simonis, 1994:24). Daarbij moet uiteraard wel een onderscheid worden gemaakt tussen het meer op traditie gerichte familieleven op het platteland, waar naar schatting 80% van de bevolking een boerenbestaan leidt, en het familieleven in de geïndustrialiseerde zones, waar men zich in het algemeen in economisch opzicht steeds meer kan veroorloven.

Het familieleven is ook in die zin veranderd, dat het gezin kleiner is geworden. Sinds een echtpaar vanaf het begin van de jaren zeventig niet meer dan één kind mag grootbrengen, is de omvang van de familie gereduceerd en is ook de wijze van opvoeden veranderd (Ibid., 1994:25). De familie moet worden gezien als de centrale plaats waar het individu wordt gevormd. Zij stelt grenzen aan het gedrag van het individu, stelt normen vast en controleert. Morele en sociale waarden worden aldus van het ene op het andere geslacht overgedragen (Lin, 1981). Legt de familie het individu aan de ene kant beperkingen op, aan de andere kant biedt zij het individu ook

persoonlijke zekerheid, onder meer in de vorm van een sociale identiteit. Om mee te kunnen doen aan het aangaan van sociale relaties is het een voorwaarde om opgenomen te zijn in een familie. Wie niet tot een familie behoort, is in feite gedwongen tot een marginaal bestaan. Anno 1995 geldt dat overigens in minder extreme mate dan in het traditionele China. De centrale positie die de familie in China inneemt, brengt ook verplichtingen met zich mee voor de leden ervan. Hoe strakker het is gesteld met de interne discipline hoe bevorderlijker dat is voor de instandhouding van de familie. Voor alles moet worden voorkomen, dat de familie uiteenvalt. Daarbij dient overigens te worden opgemerkt dat de rol die dochters spelen ondergeschikt is aan die van de zoons, die zorgdragen voor continuering van de familie.

Voor het optimaal functioneren van de familie zijn waarden als vredelievendheid en harmonieus handelen van grote betekenis. Binnen het Confucianisme wordt harmonie zelfs beschouwd als een centrale waarde. Wanneer elk individu weet welke positie moet worden ingenomen heerst er stabiliteit. De eerder genoemde verticale relatiestructuur brengt bepaalde gezagsverhoudingen met zich mee. Zo neemt de oudere persoon een hogere hiërarchische positie in dan de jongere en zijn mannen hoger gerangschikt dan vrouwen (Song, 1985:54). Kenmerkend voor deze autoriteitsverhoudingen is, dat niet wenselijk geacht handelen wordt gecorrigeerd. Bij de opvoeding van kinderen gebeurt dat vaak door hen stichtend toe te spreken. Van de kinderen wordt verwacht dat zij de ouders niet tegenspreken. Eigen initiatief, het uiten van ongenoegen of assertief gedrag wordt niet gestimuleerd. Tegenover hogergeplaatsten wordt geen actieve, maar een passieve opstelling verwacht; dit geldt zeker voor kinderen ten opzichte van hun ouders.

Onderlinge solidariteit is een andere waarde waaraan veel belang wordt gehecht. De gedachte hierachter is dat men elkaar ziet als leden van een collectief geheel, waarop men altijd kan vertrouwen (Jing Shu, 1985:98). Het individu heeft bepaalde verplichtingen ten opzichte van de familie. Zo moet een kind zijn ouders gehoorzamen en moet het later zijn ouders verzorgen. Deze vorm van solidariteit is primair gebaseerd op afstammingsverwantschap, maar ook economische motieven kunnen daarbij een rol spelen. Kenmerkend voor het familiesysteem is tevens dat het accent wordt gelegd op uniform gedrag (Yang, 1986:159).

De opvoeding vereist discipline en controlemechanismen, waartoe in uiterste instantie zelfs verbanning van een individu kan behoren. De relaties tussen de leden van een familie zijn in de regel dan ook nogal formeel van aard. Het individueel handelen wordt als het ware gestuurd door vastgelegde morele codes. Overigens kan het besef dat de familie in sociaal-economisch opzicht een belangrijke rol speelt, er toe bijdragen dat pragmatisch wordt omgegaan met deze morele codes.

Deze manier van opvoeden heeft uiteraard ook zijn weerslag op de persoonlijkheid van het individu, die door Yang (1986) als sociaal georiënteerd wordt gekarakteriseerd. Kenmerkend daarvoor zijn eigenschappen als: groepsgerichtheid, wederzijdse afhankelijkheid, gerichtheid op het onderhouden van relaties, gezagsgetrouwheid, een geloof in externe-controle, beheersing en onderdrukking van emoties en gevoelens, sociale introversie, pragmatisme en harmonie.

4.6 ONDERWIJSPRESTATIES VAN CHINESE JONGEREN

Voor veel migrantenkinderen geldt dat er vaak sprake is van een aanzienlijke achterstandspositie in het onderwijs. Dikwijls hebben de oudere allochtone leerlingen nog een deel van de opleiding genoten in het land van herkomst en levert de aansluiting met het Nederlandse onderwijssysteem problemen op. Vergeleken met andere migrantengroeperingen in Nederland blijken de Chinese leerlingen het, op het eerste gezicht, op school opmerkelijk goed te doen. Uit het onderzoek van Hooft (1987) kan met de nodige voorzichtigheid worden geconcludeerd dat Chinese leerlingen die nog niet zo lang op de middelbare school zitten dezelfde prestaties leveren als de autochtone Nederlandse leerlingen. Bovendien presteren zij in de regel beter dan leerlingen met dezelfde achtergrond uit verschillende andere migrantengroeperingen. Chinese leerlingen die in Nederland zijn geboren en veelal hun opleiding geheel in Nederland hebben gevolgd, presteren niet alleen beter dan leerlingen uit andere migrantengroeperingen, maar ook beter dan autochtone Nederlandse leerlingen.

In de praktijk blijken Chinese leerlingen het goed te doen in rekenen en andere exacte vakken. Het is denkbaar dat dit is terug te voeren op de Chinese taal, die vanwege het grote aantal symbolen vraagt om ordening en structurering. Ook kan meespelen dat zij de relatief zwakke beheersing van de Nederlandse taal proberen te compenseren door extra tijd te besteden aan bijvoorbeeld een exact vak. In de beginjaren van het secundair onderwijs blijken veel Chinese leerlingen geen problemen te hebben met de moderne talen. Mogelijk hangt dat samen met het feit dat er in die eerste jaren van het middelbaar onderwijs nog vooral sprake is van reproductie. In de latere jaren, wanneer de nadruk meer komt te liggen op tekstbegrip, blijken zij de nodige problemen te ervaren met vakken als Duits en Engels. Naar schatting 30% van de leerlingen verlaat het havo of vwo te vroeg en zonder de opleiding te hebben afgerond (Versteeg, 1991).

Ondanks het feit dat ouders er zeer veel aan doen hun kinderen goed onderwijs te laten volgen, blijken er dus nogal wat leerlingen vroegtijdig de school te verlaten.

Een van de oorzaken die daaraan ten grondslag liggen, moet gezocht worden in het feit dat de betrokken kinderen, die niet zelden tot de zogenaamde tussengeneratie blijken te behoren, vaak moeten meewerken in het bedrijf. Ook blijkt dat kinderen het praktisch belang van onderwijs vaak niet onderkennen. De opofferingen die men zich als leerling moet getroosten, wegen voor hen niet op tegen een carrière in de horecasector, waarvoor de basis in de regel vaak al is gelegd (Pieke, 1989).

Bij het verloop van de verdere schoolcarrière van migranten kunnen leeftijdsverschillen een belangrijke rol spelen. Wie op latere leeftijd in Nederland arriveert, heeft, in tegenstelling tot het kind dat vanaf de derde groep van de basisschool onderwijs volgt, in de regel immers veel moeite met de Nederlandse taal. Voor wat betreft de Chinese jongeren kan een onderscheid worden gemaakt tussen de tweede generatie en de tussengeneratie; binnen deze laatste categorie vallen dan die jongeren die meestal in het land van herkomst reeds een aantal jaren onderwijs hebben gevolgd. De kinderen, behorend tot deze tussengeneratie, zijn tussen hun vijfde en 15de jaar in Nederland gekomen, terwijl met de tweede generatie degenen worden bedoeld die jonger waren dan vijf jaar op het moment dat zij in Nederland arriveerden of in Nederland geboren zijn.

Wanneer gekeken wordt naar in Nederland geboren kinderen blijkt dat er in het primaire onderwijs geen significante verschillen zijn waar te nemen tussen groepen. In het voortgezet onderwijs blijken Chinese en Turkse leerlingen een kleinere achterstand te vertonen dan de andere groepen. Minder leeftijdsachterstand wil overigens niet zeggen dat men over een hoger onderwijsniveau beschikt (Hooft, 1987:25). Qua schoolniveau blijken de Chinese leerlingen het beter te doen dan alle andere migrantengroepen. Deelname van Chinese leerlingen aan het lbo was in het onderzoek van Hooft (1987) met 22% relatief gering, terwijl de deelname aan het vwo en het havo met 40% relatief hoog was. Wel moet hierbij worden opgemerkt dat het absolute aantal onderzochte Chinese leerlingen relatief laag was, namelijk 100 tegenover bijvoorbeeld 809 Surinaamse leerlingen en 629 Zuid-Europese leerlingen.

In de onderwijsresultaten van Chinese leerlingen kan ook inzicht worden verkregen door middel van de CITO-toets. Deze toets wordt door vrijwel alle leerlingen in groep 8 van het basisonderwijs afgelegd. Op basis van de uitkomst van deze toets kan worden nagegaan voor welk type vervolgonderwijs de leerling geschikt is. Op grond van uit 1987 afkomstige resultaten kan worden geconcludeerd dat Chinese leerlingen deze CITO-toets met succes doorstaan. Qua totaalscore moeten zij slechts de Noord-, West-, en Oosteuropese leerlingen voor laten gaan. De rekscore van Chinese leerlingen is echter de hoogste van alle groepen. Voorts is gebleken dat Chi-

nese meisjes even hoog scoren als Chinese jongens, ongeacht het land van herkomst (Pieke, 1989:7).

Hoewel ook Chinese leerlingen problemen hebben met de Nederlandse taal en de Nederlandse cultuur zijn zij, ook in situaties waarin er sprake is van een relatief grote populatie migranten op school, in staat minstens evengoed te presteren als autochtone Nederlandse leerlingen. Het blijkt dat overeenkomstige uitkomsten ook voor Chinese migrantenleerlingen elders in de wereld gevonden worden (Ogbu & Matute-Bianchi, 1986; Fase, 1994).

4.7 DE BELEVING VAN DE EIGEN IDENTITEIT

De eerste generatie Chinese migranten kenmerkt zich over het geheel genomen door een duidelijke gerichtheid op de eigen groepering. Men spreekt tegen elkaar in het Mandarijn of Kantonees, men ontmoet elkaar in de Chinees Christelijke kerk of in de tempel (Butter, 1994) en men houdt zo veel mogelijk vast aan bepaalde waarden, normen en tradities, zoals de viering van het Chinees Nieuwjaar.

Voor de oudere Chinezen onder hen hebben in de regel weinig tot geen contact met autochtone Nederlanders. Uit onderzoek blijkt dat 64% van de ondervraagde Chinese ouderen aangaf geen Nederlandse vriend(in) te hebben. Wanneer men zelf kinderen heeft, zijn de contacten van veel ouderen vooral gericht op de eigen familie (Rijkschroeff e.a., 1993). De contacten van het merendeel van deze ouderen zijn beperkt tot activiteiten binnen Chinese verenigingen. De gerichtheid op de eigen groepering blijkt ook uit het feit dat de ouderen op latere leeftijd het liefst bij elkaar willen wonen. Hierbij moet wel de volgende kanttekening worden geplaatst. In de praktijk blijkt namelijk meestal dat men zich als lid van een bepaalde etnische groepering weliswaar niet volledig identificeert met de meerderheidsgroepering van het gastland, maar zich ook niet uitsluitend richt op de eigen groepering. Ook bij de oudere Chinezen kan een dergelijke houding worden vastgesteld. Enerzijds richt men zich nog sterk op de eigen groepering, anderzijds hanteert men ook andere referentiekaders.

Voor de Chinese jongeren geldt dit laatste in versterkte mate. Zij worden geconfronteerd met verschillende referentiekaders en waardensystemen. Hoe zit het met de achtergrond van de ouders? Welke waarden en normen gelden in de Nederlandse samenleving? In hoeverre corresponderen die met wat men van huis uit heeft meegereggen tijdens de opvoeding? De vraag is dan ook waarmee Chinese jongeren zich

identificeren. Ook wanneer wordt uitgegaan van de simpele gedachte dat er slechts sprake is van enerzijds een etnische (minderheids)-groepering en anderzijds een dominante (meerderheids)groepering zijn er al meer keuzes mogelijk. Iemand zou zich bijvoorbeeld ook kunnen identificeren met beide groepen of met geen van beide! Daarmee ontstaan dus de volgende vier mogelijkheden (Verkuyten & Kwa, 1994; Verkuyten, 1994):

- men identificeert zich voornamelijk met de eigen etnische groepering (dissociatief);
- men identificeert zich vooral met de dominante groepering (assimilatief);
- men identificeert zich zowel met de eigen etnische groepering als met de dominante groepering (bicultureel); of
- men identificeert zich met geen van beide groeperingen (marginaal).

In hoeverre blijken deze vier vormen van identificatie voor te komen onder Chinese jongeren? Uit het onderzoek van Verkuyten & Kwa (1994), verricht onder jongeren in de leeftijd van 13-16 jaar, bleek dat de grote meerderheid van de Chinese jongeren zichzelf Chinees of Chinese-Nederlander voelt. Men identificeert zich slechts in bescheiden mate met de autochtone Nederlanders of met geen van beide groeperingen. Een interessante vraag is nu of Chinese jongeren daarmee afwijken van het beeld dat bij jongeren uit andere etnische groeperingen naar voren komt. Een soortgelijk onderzoek is verricht onder Turkse jongeren. Wanneer de resultaten van beide onderzoeken met elkaar worden vergeleken, ontstaat het beeld, zoals weergegeven in tabel 4.2.

Tabel 4.2. Etnische identificatie onder Chinese en Turkse jongeren

	Chinees (N=119)		Turks (N=122)	
Dissociatief	53	(45%)	78	(64%)
Bicultureel	49	(42%)	24	(20%)
Assimilatief	6	(6%)	12	(12%)
Marginaal	11	(8%)	8	(6%)

chi-kwadraat = 21.2, $p < .001$

Bron: M. Verkuyten, *Vraagstelling* 1994, nr. 2, p. 25.

Wat opvalt is dat er een opmerkelijk verschil is tussen beide groeperingen, in die zin dat er naar verhouding veel meer Turkse jongeren zijn die zich vooral met de eigen etnische groepering identificeren. Hoe komt dat? Daarvoor zijn twee mogelijke verklaringen. Een verklaring luidt dat in collectivistische culturen het groepsbelang zou

prevaleren boven het individuele belang en dat de loyaliteit primair bij de eigen groepering ligt. Het gevolg is dan dat men zich sterker identificeert met de etnische groepering waartoe men behoort. Als de Turkse groep zich kenmerkt door een sterkere collectivistische oriëntatie dan de Chinese groep zou dat het verschil kunnen verklaren. Het blijkt echter dat de collectivistische oriëntatie bij de Turkse en Chinese jongeren even sterk is. Hieruit kan het verschil dus niet worden verklaard.

De tweede verklaring stelt dat de maatschappelijke achterstandspositie waarin een bepaalde etnische groep verkeert van invloed is op de etnische identificatie. Deze achterstandspositie kan namelijk gepaard gaan met stigmatisering en discriminatie. Dit kan vervolgens leiden tot een sterkere vereenzelviging met de eigen etnische groepering. Als dit inderdaad zo is, kan het verschil uit de tabel worden verklaard wanneer Turken, maatschappelijk gezien, lager gewaardeerd worden dan Chinezen. Uit ander onderzoek blijkt dat ook inderdaad het geval te zijn. Vierenvijftig procent van een groep onderzochte autochtone Nederlandse jongeren vond bijvoorbeeld dat de Turken het meest gediscrimineerd worden, terwijl slechts 4% vond dat dit gold voor Chinezen. Ook de jongeren uit de etnische groeperingen zelf hebben een uitgesproken mening over hun eigen positie. Zo vond 22% van een groep Turkse jongeren dat, na de autochtone Nederlanders, de Turken het beste hebben in Nederland, terwijl 83% van de Chinese jongeren dat van zichzelf vond (Verkuyten, 1994).

Het is overigens niet zo dat identificatie met een bepaalde etnische groepering ook altijd resulteert in etnisch specifiek gedrag. Een Chinese jongere kan zichzelf als Chinees beschouwen en zich ook zo voelen, maar kan tegelijkertijd in cultureel opzicht en qua levensstijl veel gelijkenis vertonen met zijn of haar Nederlandse leeftijdgenoten. Het is heel goed mogelijk om, afhankelijk van de situatie waarin men verkeert, diverse stijlen en culturele voorkeuren te combineren. Op bepaalde gebieden wordt dan bijvoorbeeld de eigen etnische groep als referentiekader gebruikt, terwijl dat op andere terreinen niet het geval is.

4.8 OUDERE CHINEZEN IN NEDERLAND

Anno 1993 woonden er ongeveer 4.000 Chinezen ouder dan 50 jaar in Nederland.¹ Uit onderzoek (CCRM, 1991) blijkt dat de meeste ouderen Kantonees of Hakka spreken, terwijl een gering aantal (7%), naast de moedertaal, tevens Mandarijn of een

¹ Voorlopige Raad voor het Ouderenbeleid, 1993, *Kleur Bekennen, Advies over allochtone ouderen in Nederland*, p. 14, Rijswijk.

Chinees dialect spreekt. Bijna een derde deel van de Chinese ouderen heeft geen onderwijs genoten in het land van herkomst.

Zoals uit tabel 4.3 blijkt, heeft het merendeel van de ouderen niet meer dan een lagere schoolopleiding genoten. De kwetsbare positie die deze categorie migranten inneemt, treedt duidelijker aan het licht wanneer haar positie op dit punt wordt vergeleken met die van andere oudere migranten, zoals de Indische Nederlanders en de Peranakan Chinezen.

Tabel 4.3. Door ouderen genoten onderwijs in procenten

Type onderwijs	Ouderen uit Hong Kong en de VRC (n=544)	Oudere Indische-Nederlanders (n=307)	Oudere Peranakan Chinezen (n=241)
• geen opleiding	32%	2%	-
• lagere school	56%	15%	2%
• lager beroepsonderwijs	-	9%	2%
• middelbare opleiding	11%	54%	45%
• hoger of universitair onderwijs	1%	14%	51%
• onbekend	-	6%	-

Bron: Rijkschroeff e.a., 1993, p. 77.

Gelet op het feit dat er bij de representativiteit van deze gegevens enige kanttekeningen kunnen worden geplaatst, is een zekere relativering van deze cijfers noodzakelijk. Niettemin kunnen deze gegevens worden gebruikt als een indicatie van het opleidingsniveau van de betrokken personen. Duidelijk is dat de oudere Chinezen uit Hong Kong en de Volksrepubliek China een lagere opleiding hebben genoten. De meeste gepensioneerden zijn voor hun levensonderhoud aangewezen op de AOW en/of de bijstand. Dit laatste hangt samen met het feit dat men soms geen arbeidsverleden in Nederland heeft. Van degenen die nog niet met pensioen zijn, leeft de meerderheid van de bijstand.

4.9 SAMENVATTING EN CONCLUSIES

In dit hoofdstuk is ingegaan op een aantal algemene kenmerken van de Chinese populatie in Nederland. Deze populatie bedraagt tenminste ruim 60.000 geregistreerde personen van Chinese afkomst. Het blijkt dat er sprake is van een tamelijk heterogeen samengestelde bevolkingsgroep, niet alleen voor wat het land van herkomst betreft, maar bijvoorbeeld ook wat de verschillende talen betreft. Per 1 januari 1990

behoorden 39.000 personen tot de groep Chinezen, afkomstig uit de door het CBS onderscheiden Chinese landen Hong Kong, Macao, Taiwan en de VRC.

De juridische status van de betrokkenen hangt in principe samen met de vraag uit welk land men afkomstig is. Chinezen die in de jaren zestig en begin jaren zeventig uit Suriname naar Nederland kwamen, beschikten reeds over de Nederlandse nationaliteit, evenals veel Peranakan Chinezen uit Indonesië. Dit laatste gold niet voor de Chinezen die vanaf de jaren zestig uit Hong Kong of de VRC naar Nederland kwamen. Velen van hen hebben zich inmiddels laten naturaliseren. Anno 1990 was tweederde van de Chinezen uit de Chinese landen genaturaliseerd. Voor het merendeel van de Chinezen afkomstig uit de niet-Chinese landen geldt dat zij bij aankomst in Nederland reeds de Nederlandse nationaliteit bezaten.

Met de aanwezigheid van Chinese migranten in Nederland groeide in de afgelopen decennia ook het aantal Chinese organisaties. Opvallend is in dat verband het relatief grote aantal Chinese scholen. Veel Chinese ouders willen graag dat hun kinderen Mandarijn leren, zodat zij onderling met elkaar kunnen communiceren. Het volgen van Chinees onderwijs past dan ook in het opvoedingspatroon waarmee veel kinderen worden grootgebracht.

Kenmerkend is voorts dat de opvoeding een sociaal georiënteerd karakter draagt. Kinderen wordt geleerd te denken in termen van solidariteit, uniform gedrag en hiërarchische verhoudingen. De effecten daarvan zijn zichtbaar in andere sferen van het maatschappelijk leven, zoals het onderwijs, waarin Chinese leerlingen worden gekarakteriseerd als gedisciplineerd en leergierig. Voorts blijkt dat deze Chinese jongeren zich voor wat de beleving van de eigen identiteit betreft vooral Chinees of Chinese-Nederlander voelen.

De Chinese ouderen zijn in sociaal-cultureel opzicht primair gericht op de eigen groep. Het feit dat de meesten van hen geen Nederlands spreken, speelt daarbij uiteraard een belangrijke rol. Deze categorie Chinezen neemt, gelet op het opleidingsniveau en de inkomenspositie, een relatief zwakke positie in. Met hulp vanuit de Chinese gemeenschap hebben zij zich weten te organiseren en zijn zij in staat hun wensen en behoeften kenbaar te maken.

In dit hoofdstuk is tevens enige aandacht besteed aan verschillende groepseigenschappen die in het kader van deze studie een centrale plaats innemen. De vraag is thans op welke wijze deze eigenschappen, zoals prestatiegerichtheid of solidariteit zich manifesteren in bepaalde sferen van het maatschappelijk leven en op welke manier deze eigenschappen een rol spelen binnen het handelen van de betrokkenen waar het gaat om etnisch ondernemerschap.

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

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

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.¹ 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

¹ 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.² 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

² 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 meehelpen 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 ontlenen 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

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

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 intergenerationele 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

Organisatie	Aantal belijdende leden
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.³

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-

³ 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 kettingmigratie, 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 geëfficeerd 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 piekperioden 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 lichte bestuurders 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.

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

studerende hebben weggevoerd 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 politiecursussen, 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 ontplooiën. 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.

7. ACHTERGRONDEN EN KENMERKEN VAN DE CHINEZEN IN DE VERENIGDE STATEN VAN AMERIKA

7.1 INLEIDING

Hoewel er reeds aan het eind van de achttiende eeuw Chinezen in Amerika waren, is er pas vanaf de tweede helft van de negentiende eeuw sprake van een significante migratie van Chinezen naar Amerika. Deze vangt aan met de *gold rush* in Californië in 1849 en eindigt in 1882, wanneer de zogenaamde 'Chinese Exclusion Act' wordt aanvaard. In de tussenliggende periode arriveerden ongeveer 300.000 Chinezen in Amerika (Daniels, 1988:15).

Tot aan het begin van de twintigste eeuw werden er door de Amerikaanse overheid wetten uitgevaardigd die de handelingsvrijheid van Chinezen in toenemende mate beperkten en de immigratie van Chinezen in Amerika uiteindelijk onmogelijk maakten. In 1943 werd het Chinezen die wilden emigreren weer toegestaan om naar Amerika te gaan, maar het zou nog tot 1965 duren alvorens de Amerikaanse overheid besloot de jaarlijkse quota voor migranten te verruimen. Vanaf 1965 is er dan ook jaarlijks een grote stroom van Chinese migranten naar Amerika waar te nemen.

In dit hoofdstuk zal de migratiegeschiedenis van de Chinezen in Amerika in grote lijnen in beeld worden gebracht. Allereerst zal worden ingegaan op de achtergronden van de emigratie en de wijze waarop de overtocht werd gemaakt. De meeste Chinese migranten waren afkomstig uit een aantal districten gelegen in de provincie Kwantung. Bij aankomst in Amerika vestigden zij zich in de regel in groten getale in die gebieden, waar de kans op het vinden van werk het grootst was. Veel Chinezen vonden emplooi in de mijnen van Californië, maar ook waren zij werkzaam in andere beroepssectoren, bijvoorbeeld als arbeidskracht in de visindustrie, als boer of als spoorwegaarbeider.

Na afloop van de tweede wereldoorlog was er sprake van een krachtige groei van de Chinese populatie in Amerika. In de periode 1940 tot 1970 nam het aantal Chinese migranten toe van ongeveer 77.000 tot ruim 436.000 personen.

In de afgelopen decennia hebben zich verschillende ontwikkelingen voorgedaan die de positie van de Chinese bevolkingsgroep in Amerika, vergeleken met hun situatie vóór de tweede wereldoorlog, sterk hebben gewijzigd. Zo blijkt het opleidingsniveau van de Chinese populatie, ondanks het feit dat er nog steeds een relatief hoog

percentage migranten is dat weinig of geen onderwijs heeft genoten, inmiddels sterk te zijn verbeterd.

Was het aanvankelijk vooral Californië waar de Chinezen zich vestigden, tegenwoordig zijn in alle staten van Amerika Chinezen aanwezig. Zoals verderop in dit hoofdstuk nog zal blijken, kenmerkt de geschiedenis van deze migranten zich door een permanent proces van noodgedwongen aanpassing aan een zich steeds wijzigende omgeving. Telkens wanneer deze migranten een redelijke positie hadden verworven binnen een bepaald segment van de arbeidsmarkt, werden zij als gevolg van de vijandige houding van de inheemse bevolking en de daarmee gepaard gaande discriminerende maatregelen van de kant van werkgevers, vakbonden en overheidsinstanties gedwongen naar nieuwe bestaansmogelijkheden te zoeken.

Dit proces leidde er uiteindelijk toe, dat de Chinezen zich concentreerden in een aantal enclaves, de zogenaamde Chinatowns. De Chinese migranten die zich in deze centra hadden gevestigd, ontwikkelden zich in de loop der jaren tot gemeenschappen die zich kenmerken door een geheel eigen sociale organisatie en interne structuur.

De instroom van grote aantallen Chinese migranten vanaf de tweede helft van de jaren zestig leidde vervolgens tot een toenemende economische bedrijvigheid en een krachtige groei van het aantal ondernemingen. Ook blijkt dat niet alleen het aantal Chinese beroepsbeoefenaars, maar ook de diversiteit in soorten beroepen sterk is toegenomen. Aan de hand van een aantal kenmerken, zoals het opleidings- en inkomensniveau, alsook de participatie op de arbeidsmarkt, zal nader worden ingegaan op de voormalige en op de huidige positie van de Chinese populatie in Amerika.

Hoewel de nodige voorzichtigheid is geboden, zal blijken dat de positie die thans door de Chinezen in Amerika als totale groep wordt ingenomen een positief beeld geeft te zien. Voor veel andere migrantengroeperingen dienen zij zelfs als voorbeeld van een migrantengroepering die zich met succes heeft weten aan te passen aan de nieuwe omgeving.

7.2 HERKOMST EN VESTIGING VAN DE CHINEZEN IN AMERIKA

De achtergrond van de emigratie van Chinezen naar Amerika moet vooral worden gezocht in de snelle bevolkingsgroei en de verslechterende levensstandaard in China in de tweede helft van de negentiende eeuw. Er was een tekort aan landbouwgronden en de toename van uit het westen geïmporteerde goederen leidde tot verval van de lokale nijverheid, met name in de textiel (Chinn, 1969:11).

Van de andere kant oefende de ontdekking van het goud in Californië een sterke aantrekkingskracht uit op de Chinezen. Er was daar een groot tekort aan arbeidskrachten en het loon dat kon worden verdiend, was uitzonderlijk hoog. In 1851 bedroeg de goudproductie in geld uitgedrukt 55 miljoen dollar. Onder de Chinezen kreeg Californië dan ook de bijnaam 'Mountain of Gold' (Sung, 1967).

De overtocht naar Amerika vond plaats met behulp van Amerikaanse schepen. Er valt niet met zekerheid te zeggen op welke wijze de reis werd bekostigd. Zeer waarschijnlijk werd een ticket op krediet gekocht en later met rente terugbetaald. Ook was er sprake van handel in Chinese arbeiders die via tussenpersonen naar Amerika werden getransporteerd (Zo, 1975). De afschaffing van de slavernij in de negentiende eeuw leidde tot een vraag naar een andere vorm van goedkope arbeid. Als gevolg daarvan werd het zogenaamde 'contractarbeid-systeem', beter bekend als het 'koeliesysteem', ingevoerd. Tussenpersonen in China zorgden er voor dat de zogenaamde koeliedepots geregeld van nieuwe koelies werden voorzien (Mei, 1984a:220).

Tegenstanders van de slavernij die in deze gang van zaken een nieuwe vorm van slavenhandel zagen, kwamen daartegen in het geweer. Onder druk van de media stopten vervolgens verschillende Amerikaanse scheepseigenaren het transport van Chinezen. Vanaf 1862 werd deze 'handel in arbeiders' wettelijk verboden (Miller, 1969:151).

Omstreeks 1870 bestond meer dan 8% van de bevolking van Californië uit Chinezen. Aangezien het vooral ging om personen van het mannelijk geslacht was het percentage Chinese beroepsbeoefenaren nog aanzienlijk hoger.

De overgrote meerderheid van de Chinezen die naar Amerika gingen waren niet van plan om zich blijvend te vestigen. Ze kwamen daar als tijdelijke migranten, de zogenaamde *sojourners*. In dat opzicht onderscheidden ze zich niet van veel andere migranten, die eveneens naar Amerika waren gekomen om gedurende een aantal jaren geld te verdienen en vervolgens terug te keren naar het land waar ze oorspronkelijk vandaan kwamen. Het feit dat de meerderheid der Chinese migranten in de loop der jaren inderdaad terugkeerde naar China vormde echter wel een wezenlijk

verschil met andere migrantengroeperingen, waarvan slechts een (zeer) gering aantal migranten na verloop van tijd terugkeerde naar het moederland. De oorzaak daarvan moet gedeeltelijk worden gezocht in de vijandige houding van de Amerikaanse bevolking jegens de Chinezen, maar is vooral terug te voeren op de onevenwichtige verhouding tussen het aantal mannelijke en vrouwelijke Chinezen. In 1880 telde Californië meer dan 70.000 mannelijke Chinezen tegenover 4.000 Chinese vrouwen. Omstreeks 1920 bedroeg het aantal vrouwen onder de Chinese bevolkingsgroep in Amerika nog steeds minder dan 10 procent (Daniels, 1988:16). Een groot deel van de Chinese vrouwen was prostituée. Vanuit China werden vrouwen en vaak jonge meisjes naar Amerika verscheept en gedwongen om in een bordeel te werken.

Het feit dat er omstreeks het midden van de negentiende eeuw sprake was van een onevenwichtige verhouding tussen mannen en vrouwen gold niet uitsluitend voor de Chinese bevolkingsgroep. Zo bestond de totale bevolking van Californië in 1850 voor slechts 8% uit vrouwen. In de daaropvolgende decennia bleek deze ratio zich voor de Californische bevolking als geheel echter te herstellen, terwijl er bij de Chinese populatie sprake bleef van een onevenwichtige situatie. Nadat in 1882 de immigratie van Chinezen werd verboden, werd deze onevenwichtige verhouding nog ernstiger verstoord. De totale Chinese populatie in Amerika kromp niet alleen in, maar vergrijsde ook. Als gevolg daarvan werden tradities en oude cultuurpatronen gehandhaafd en werd het assimilatieproces vertraagd.

De meeste Chinese immigranten in Amerika zijn afkomstig uit de provincie Kwantung (Mei, 1984:221). Het zwaartepunt van de economische activiteiten lag daar in en rond de stad Kanton, die gesitueerd was in de dichtbevolkte delta van de rivier de Parel. De voertaal was een Kantonees dialect. De immigranten in Amerika werden daarom ook wel Kantonezen genoemd, hoewel dit feitelijk onjuist is. De provincie was ingedeeld in districten. Evenals veel andere migrantengroeperingen vestigden de Chinezen zich vaak in groten getale in bepaalde gebieden, waardoor er op bepaalde plaatsen concentraties van Chinezen ontstonden. De redenen daarvoor waren van economische en culturele aard. Als immigrant ging men op zoek naar de goedkoopste plaatsen waar men zich kon vestigen. Men was geneigd om zo dicht mogelijk bij elkaar in de buurt te wonen, zodat men in de moedertaal kon communiceren, sociale contacten kon onderhouden en het voedsel dat men van huis uit gewend was, kon blijven nuttigen. Voorts was het zo dat de meerderheid van de immigranten aanvankelijk verschillende beroepen uitoefende, vaak twee tegelijkertijd. In het algemeen ging het om ongeschoolde arbeid, waarvoor weinig belangstelling bestond van de kant van de ontvangende samenleving zelf. De totale Chinese bevolking in Amerika bedroeg in 1850 rond de 4.000 personen (Coolidge, 1968:21). In

1900 was dit aantal uitgegroeid tot bijna 90.000 personen. Het grootste deel daarvan bevond zich toen aan de westkust (ongeveer 75%), terwijl de grootste concentratie Chinese immigranten (bijna 46.000 personen) was te vinden in Californië.

7.3 DE INVOERING VAN ANTI-CHINESE MAATREGELEN

Zoals hiervoor vermeld, werd in 1882 de Chinese Exclusion Act van kracht. De uitvaardiging van deze wet stond niet op zichzelf. In de jaren die daaraan vooraf gingen was er reeds sprake van een groeiend aantal anti-Chinese maatregelen (Sandmeyer, 1973:46). Aanvankelijk werden de Chinezen in Californië welkom geheten. Ze werden gezien als ijverige werknemers en aangezien er halverwege de negentiende eeuw een tekort aan arbeidskrachten was, konden ze in een behoefte op de arbeidsmarkt voorzien. De immigratie van Chinezen werd in die periode ook door de staat gestimuleerd.

In de loop der jaren veranderde de houding van de blanke bevolkingsgroep ten opzichte van de Chinezen echter geleidelijk. Het grootste deel van de blanke bevolking kende ambivalente gevoelens: enerzijds werden de Chinezen getolereerd en keek men met enige nieuwsgierigheid tegen hen aan, anderzijds waren er ook vijandige gevoelens jegens hen te bespeuren. Blanke mijnwerkers verklaarden openlijk dat er geen plaats was voor Chinezen en dat Californië toebehoorde aan de Amerikanen. Vanaf 1850 werden er vervolgens verschillende wetten uitgevaardigd die tot doel hadden om de handelingsvrijheid van de Chinezen in te perken. Zo werd in dat jaar een wet van kracht die bepaalde dat buitenlandse mijnwerkers, met wie in feite de Chinezen werden bedoeld, \$ 20 belasting per maand moesten betalen. In 1858 werd een wet uitgevaardigd die het de Chinezen verbood om Californië binnen te komen. Wie zich daar niet aan hield, kon rekenen op een hoge boete of op gevangenisstraf. In 1870 werd een wet van kracht die bepaalde, dat een ieder die een Aziaat naar Californië bracht eerst een bewijs van goed gedrag moest overleggen. De anti-Chinese houding leidde in diverse plaatsen ook tot uitbarstingen en gewelddadigheden. Zo werden in 1877 in de wijk Chinatown in San Francisco wasserijen vernietigd en gebouwen in brand gestoken. Het hoogtepunt van de anti-Chinese maatregelen werd ongetwijfeld gevormd door de Chinese Exclusion Act van 1882, waarin werd bepaald dat Chinese arbeidskrachten gedurende 10 jaar niet meer werden toegelaten tot de Verenigde Staten. Een uitzondering werd echter gevormd voor leraren, studenten, kooplui en reizigers (Tsai, 1986:66). Voorts verbood deze wet de naturalisatie van Chinese immigranten in Amerika. Deze wet werd tweemaal verlengd en aangepast,

in 1902 en in 1904. Bovendien werden in de tussenliggende jaren nog verschillende wetten uitgevaardigd die aan de Chinezen allerlei beperkingen oplegden. Zo bepaalde de 'Scott Act' van 1888 dat Chinese arbeidskrachten die de VS hadden verlaten niet meer mochten terugkeren. Op het moment dat deze wet effectief werd, hadden 20.000 Chinezen tijdelijk de VS verlaten. Ook enkele honderden Chinezen die op dat moment weer onderweg waren naar Amerika werd de toegang geweigerd.

Men zou verwachten dat met de uitvaardiging van deze wetten de anti-Chinese houding en de daarmee gepaard gaande gewelddadigheden zouden worden teruggedrongen. Het tegendeel bleek in de daaropvolgende jaren echter het geval te zijn (Chinn, 1969:25). Inmiddels waren de vakbonden namelijk uitgegroeid tot krachtige organisaties met hoofdkantoren in de grote steden. Op hun initiatief werden aan het eind van de jaren tachtig Chinese goederen geboycot en werden pogingen ondernomen om de Chinezen die zich aan de westkust hadden gevestigd, naar elders te laten vertrekken.

7.4 VERSCHILLENDE BEROEPSSECTOREN VÓÓR DE TWEEDE WERELDOORLOG¹

Het moge duidelijk zijn dat het, als gevolg van de genoemde maatregelen, voor de Chinese immigranten buitengewoon moeilijk was om in hun levensonderhoud te voorzien. In de regel waren zij dan ook vooral werkzaam in sectoren waar zij geen concurrenten vormden voor de blanke beroepsbevolking. Vrijwel zonder uitzondering ging het om slecht betaalde banen aan de onderkant van de arbeidsmarkt (Thernstrom, 1981:224). Deze situatie zou voortduren tot medio de twintigste eeuw. In welke sectoren waren zij werkzaam? In het begin vonden de Chinese immigranten vooral emplooi als mijnwerker. Omstreeks 1880 bedroeg het aantal Chinezen in de mijnen van Californië bijna 15.000 personen. Dit kwam neer op ongeveer een derde van het aantal Chinese beroepsbeoefenaren in Californië. Veel immigranten vonden voorts werk als arbeider bij de bouw van de transcontinentale spoorweg. Naar schatting 10.000 Chinese arbeiders zijn bij de aanleg daarvan betrokken geweest. Na de voltooiing ervan in 1869 werden vrijwel alle arbeiders ontslagen. Ping Chiu (1963) heeft onderzocht in welke arbeidssectoren de Chinezen in de periode 1850 tot 1880 in Californië werkzaam waren. Op grond van de hem beschikbare gegevens kwam hij tot de volgende percentages. In tabel 7.1 worden deze weergegeven.

¹ Voor zover niet nader gespecificeerd, zijn de gegevens in deze paragraaf ontleend aan de studies van J. Chen (1980), Hoofdst. 5 t/m 10, en T.W. Chinn (1969), pp. 30-63.

Tabel 7.1. Beroepen die door de Chinese migranten werden uitgeoefend in de periode 1850-1880

ongeschoolde arbeiders	20%
mijnwerkers	20%
landarbeiders	14%
ambachtsslieden	14%
huisbedienden	14%
wasserijhouders	10%
overig	8%

Bron: Ping Chiu, 1963.

Buiten Californië, waar ongeveer 30.000 mannelijke Chinezen werkzaam waren, was de spreiding over verschillende arbeidssectoren geringer: immigranten waren daar vooral actief als ongeschoolde arbeider, mijnwerker en handelaar.

De Chinese arbeiders stonden bij hun werkgevers in het algemeen goed aangeschreven: ze waren betrouwbaar, leerden snel en waren niet gauw geneigd om te staken. Misschien wel het belangrijkste was dat ze goedkoper waren dan blanke arbeidskrachten. Van het loon dat een Chinese arbeider verdiende, kon niettemin een groot deel worden gespaard. Zo verdiende een Chinese spoorwegaarbeider omstreeks 1860 ongeveer US\$ 35 per maand, waarvan hij rond de US\$ 18 aan eten besteedde. Onderdak werd gratis verschaft door de spoorwegmaatschappij. De aangegane schuld voor de overtocht kon aldus op korte termijn worden afbetaald.

Niet alle Chinezen waren arbeider. Onder de immigranten bevonden zich van meet af aan handelaren en kooplieden (Liu, 1992). Bovendien kwam het geregeld voor dat immigranten die aanvankelijk als arbeider een bestaan vonden, zich in de loop der jaren ontwikkelden tot ondernemer, bijvoorbeeld in de land- en tuinbouw of in de sigarenindustrie. Hoewel het in veel gevallen ging om eenmansbedrijven, waren er aan het eind van de negentiende eeuw ook verschillende Chinese ondernemingen van middelgrote omvang.

Naar schatting 20 procent van de Chinese immigranten was, bijvoorbeeld als winkelier of pensionhouder, uitsluitend werkzaam ten behoeve van de Chinese gemeenschap in Amerika. Hiertoe moeten echter ook degenen worden gerekend die illegale activiteiten (gokken, prostitutie) ontplooiden, die overigens zowel door de Amerikaanse samenleving als door de Chinese immigrantengroepering werden geaccepteerd. In San Francisco waren er omstreeks 1885 150 gokhuizen en 70 bordelen op een Chinese bevolking van bijna 30.000 personen.

Tussen 1850 en 1870 was de Chinese immigrantengroepering in Amerika vooral te vinden in Californië. Vanaf 1870 kon een toenemende spreiding van de Chinezen over verschillende Staten in West-Amerika worden waargenomen. Veel Chinezen vonden werk in de land- en tuinbouw of als arbeider bij de aanleg van de spoorweg. Enkele honderden Chinezen trokken naar het mid-westen en naar het oosten. In het hiernavolgende gedeelte zal nader op deze beroepssectoren worden ingegaan.

- *De mijnindustrie*

De eerste Chinese immigranten waren vooral actief in de mijnbouw. Vanaf de tweede helft van de negentiende eeuw werd een aanvang gemaakt met de ontginning van de goudmijnen in Amerika. Californië nam daarbij een centrale plaats in. Het aantal Chinese mijnwerkers was aanvankelijk nog zeer gering. Onder de bijna 58.000 mijnwerkers die in 1850 in Californië werkzaam waren, bevonden zich slechts 500 Chinezen. In de daaropvolgende jaren nam het aantal Chinese immigranten dat in de mijnen ging werken echter sterk toe. Omstreeks 1870 waren er in verschillende staten ruim 17.000 Chinezen werkzaam in de mijnindustrie, dat wil zeggen, ruim een kwart van het totale arbeidersbestand (US Bureau of the Census, 1870). In het algemeen fungeerde San Francisco als startplaats voor de mijnactiviteiten in Noord-Californië (YoungYu, 1981).

Aanvankelijk ondervonden de Chinese mijnwerkers geen problemen: ze werden door de omgeving als een curiositeit beschouwd en getolereerd. Van hun kant probeerden de Chinezen zoveel mogelijk problemen te vermijden. Zo lieten ze de ontginning van de rijkere mijnen over aan de blanke mijnwerkers en zochten ze hun mogelijkheden vooral in kleinere mijnen of in mijnen die reeds door de blanke mijnwerkers waren verlaten. Deze houding was ook in de daaropvolgende jaren kenmerkend voor de Chinese immigranten. Naarmate het aantal Chinese mijnwerkers toenam, groeide ook de vijandige houding jegens hen. In Californië leidde deze houding uiteindelijk tot de aanvaarding van een aantal wetten waarin werd vastgelegd, dat Chinese mijnwerkers zich moesten terugtrekken uit de mijnbouw. Ook buiten Californië waren Chinezen actief in de mijnbouw, onder meer in de kwikzilverindustrie en in de kolenmijnen. De kolenmijnen boden werk aan enkele honderden Chinese arbeiders. Zij werden aanvankelijk ingezet tijdens een staking van blanke mijnwerkers. Ook hier waren de verhoudingen tussen blanken en Chinezen slecht en in 1885 resulteerde dat in Rock Springs in een gewelddadige opstand van blanken tegen Chinezen. Daarbij vonden 28 Chinezen de dood (Kitano & Daniels, 1988:22).

- *De visindustrie*

Vanaf 1860 was er sprake van een geleidelijke toename van het aantal Chinezen dat werkzaam was in de Californische visindustrie. Er werden zelfs verschillende Chinese bedrijven opgericht. Rond 1870 had de Chinese visindustrie zich over de gehele kust van Californië verspreid. San Francisco, Monterey en San Diego vormden de stedelijke centra van deze industrie, maar ook binnen het deltagebied van de Sacramento-rivier was men actief. Een deel van de Chinese vissers bestond uit ex-mijnwerkers die vanwege de opgelegde belasting hun heil elders zochten. De Chinezen waren actief en succesvol in verschillende takken van de visindustrie. Rond 1880 werd bijvoorbeeld de garnalenindustrie vrijwel geheel beheerst door Chinese vissers. Voorts waren Chinese vissers actief in de schelpdierenindustrie en in de zalmindustrie. In 1881 waren 3.100 Chinezen, dat wil zeggen 75% van het totale personeelsbestand, werkzaam in de zalmindustrie aan de Columbia rivier.

Aangespoord door het succes van de belastingheffing in de mijnindustrie ging de overheid er echter toe over ook in andere beroepssectoren waar de Chinezen een belangrijke rol speelden belasting te heffen. Dat lot trof ook de Chinese vissers. Tevens werden wetten uitgevaardigd die de visvangst door Chinezen sterk aan banden legden. In de jaren tachtig liep het aantal Chinezen in de visindustrie dan ook sterk terug. Hun plaats werd ingenomen door Italiaanse vissers (Chinn, 1969:38).

- *Bouwwerkers en spoorwegarbeiders*

In de tweede helft van de negentiende eeuw groeide de bevolking in Californië aanzienlijk. Deze bevolkingstoename leidde tot een groot tekort aan huizen. Plaatselijke bouwbedrijven konden niet voldoen aan de vraag en om die reden werden geprefabriceerde huizen geïmporteerd. Een groot deel daarvan kwam uit China. Aangezien arbeidskrachten in Californië schaars waren, werd voor de constructie van deze huizen gebruik gemaakt van arbeiders uit China. Naarmate de bevolking in Californië groeide, konden bouwbedrijven ook in toenemende mate een beroep doen op plaatselijke bouwwerkers. Het aantal Chinese arbeidskrachten nam als gevolg daarvan geleidelijk af.

Chinese arbeiders hebben voorts een belangrijke rol gespeeld bij de aanleg van spoorlijnen (Latham, 1973:39). Vanwege de schaarse en instabiele arbeidsmarkt zag de Central Pacific Railroad zich bij de aanleg van de transcontinentale spoorlijn in 1865 genoodzaakt Chinese arbeidskrachten in te huren. Deze bleken uitstekend te voldoen en binnen korte tijd stonden er 3.000 Chinese arbeiders op de loonlijst. Er werden ook speciale agenten door het bedrijf aangesteld om Chinese arbeiders te werven. Hun aantal groeide snel uit tot bijna 13.000 personen en vanaf het moment

dat het lokale aanbod was uitgedund begon men zelfs arbeiders in China te recrutereren (Steiner, 1979:128).

Binnen korte tijd wisten de Chinese spoorwegaarbeiders zich een goede naam te verwerven. Zij werden beschouwd als vreedzame, ijverige en efficiënte arbeidskrachten. In de literatuur worden de Chinese immigranten overigens in het algemeen als hardwerkende arbeidskrachten beschreven (Hom, 1984).

Ook waren veel Chinezen betrokken bij de aanleg van spoorwegen in andere staten. Omstreeks 1880 waren in Washington, Idaho en Montana ongeveer 15.000 Chinese spoorwegaarbeiders werkzaam. Bij de aanleg van spoorwegen in Canada waren in 1882 bijna 6.500 Chinezen betrokken. Velen kwamen door het zware werk en de vaak zeer extreme weersomstandigheden vroegtijdig aan hun eind. Van de 6.500 Chinese spoorwegaarbeiders die in Canada werkten, is naar schatting 10 procent overleden ten gevolge van ziektes of ongelukken (Chinn, 1969:46).

- *Land- en tuinbouw*

Inschakeling van Chinese arbeiders in de land- en tuinbouw begon in Californië vanaf 1848. In die jaren was het aanbod van arbeidskrachten schaars. Californische fruitteelters maakten op grote schaal gebruik van Chinese arbeiders; hun activiteiten beperkten zich niet tot het oogsten van het fruit, maar omvatten ook de aanleg van de infrastructuur, zoals het bouwen van wegen, muren en wijnkelders.

Nadat de transcontinentale spoorlijn in 1869 was voltooid (Latham, 1973:78), zochten veel Chinezen een baan op het platteland. Exacte cijfers over het aantal Chinezen dat werkzaam was in de land- en tuinbouw ontbreken. Wel is duidelijk dat zij een dominante positie innamen waar het ging om tijdelijk werk en seizoenarbeid. De meeste Californische landbouwers hadden nog nauwelijks ervaring met fruitteelt. De opkomst en het succes daarvan is dan ook vooral te danken aan de kennis en vaardigheden van de Chinese immigranten. Omstreeks 1880 was 75 procent van de arbeiders in deze sector Chinees. Ook in deze sector van de arbeidsmarkt was er in die jaren echter sprake van toenemende anti-Chinese gevoelens (Daniels, 1988:56).

Geconfronteerd met deze vijandige houding en gewelddadigheden ontvluchtten veel Chinezen het platteland om zich vervolgens in de grote steden te vestigen. Ondertussen kwamen er vanwege de Chinese Exclusion Act geen nieuwe arbeiders uit China meer naar Amerika. Het aantal Chinese arbeiders op het platteland vermindert en hun plaatsen werden overgenomen door Japanners.

- *Chinese restaurants en wasserijen*

De Chinese immigranten onderscheidden zich van de blanke Amerikanen door hun religie, eigen normen en gewoonten in de sociale omgang. Daarnaast gaven zij ook de voorkeur aan hun eigen voedsel. Uit oude scheepsdocumenten blijkt dat grote hoeveelheden Chinees voedsel werden geïmporteerd, zoals gedroogde oesters, garnalen, paddestoelen en eendenvlees. In 1849 bestond in San Francisco reeds een Chinees restaurant. Aanvankelijk werden de restaurants vooral bezocht door de Chinese mijnwerkers. Langzamerhand raakten de Amerikanen ook gewend aan het Chinese voedsel en in een aantal restaurants werden zelfs Amerikaanse schotels geserveerd. Verschijnselen waarmee men in Amerika niet eerder was geconfronteerd, betroffen het zogenaamde Chinese theehuis, dat op zondagmiddag altijd druk bezocht werd, en het bezorgen van Chinees eten aan huis. Vanaf 1920 kan gesproken worden van een groeiende Chinese horecasector. Bepaalde restaurants waren zelfs voorzien van dansvloeren en de zogenaamde Chinatowns werden toeristische attracties.

Een tweede sector die in de loop der jaren uitgroeide tot een zeer bedrijvige arbeidstak waren de Chinese wasserijen. Aanvankelijk werden deze werkzaamheden in San Francisco verricht door vrouwen van Indiaanse of Spaans-Amerikaanse afkomst. Het arbeidsaanbod was echter schaars. Gedeeltelijk werd de vuile was dan ook per boot naar Hawaï of China getransporteerd. Het is duidelijk dat dit een nogal dure oplossing was (Chinn, 1969:63). De prijs daalde pas op het moment dat de Chinezen zich met deze werkzaamheden gingen bezighouden. Nadat de eerste Chinese wasserij was geopend in 1850 groeide het aantal wasserijen snel. Omstreeks 1870 waren er bijvoorbeeld in San Francisco al bijna 300 Chinese wasserijen met gemiddeld vijf personen in dienst. Ook de wasserijen ontkwamen uiteindelijk niet aan de effecten van de anti-Chinese beweging. Het aantal wasserijen nam dan ook geleidelijk weer af. Hoewel deze tak van Chinese bedrijvigheid door de introductie van stoommachines en toenemende mechanisering op den duur in verval raakte, was de betekenis ervan tot halverwege de twintigste eeuw nog aanzienlijk. Omstreeks 1960 bevonden zich bijvoorbeeld in en rond New York nog ruim 2.600 Chinese wasserijen (Kung, 1961:185).

- *Studenten en wetenschappers*

Eerder werd opgemerkt dat de Chinezen in Amerika arriveerden als *sojourner*. Rose Hum Lee (1960) omschrijft een dergelijke tijdelijke immigrant als “a person whose mental orientation is towards the home country. In the case of the Chinese sojourner residing in the US, his feeling of belongingness is to the Chinese village and district where he was born and reared, from which he eventually emigrated in search of a higher-economic status” (Lee, 1960:69). Een deel van deze migranten beschikte overigens over een goede opleiding.

Reeds vanaf de tweede helft van de negentiende eeuw kwamen Chinezen als student of wetenschapper, bijvoorbeeld als *visiting scholar* of *research fellow*, naar Amerika. Hoewel deze groepering immigranten sociologisch gezien tot de categorie *sojourners* moet worden gerekend, onderscheidt zij zich daarvan in intellectueel opzicht. Zij staan er zelf op dat zij betiteld worden als ‘studenten en wetenschappers’. Na de Tweede Wereldoorlog groeide het aantal studenten in de Verenigde Staten van Amerika snel. In 1949 bedroeg het totaal aantal studenten 3.916, verspreid over heel Amerika. De hoogste concentratie was door de jaren heen te vinden in New York. De meesten keerden terug naar China en bleven daar de langste tijd van hun leven (Lee, 1960:88).

De toename van het aantal Chinese studenten na de Tweede Wereldoorlog stond niet op zichzelf. Als gevolg van de opheffing van een aantal beperkende maatregelen werden de mogelijkheden voor Chinezen om naar Amerika te emigreren in het algemeen namelijk verruimd.

7.5 GROEI EN SPREIDING VAN DE CHINESE POPULATIE IN AMERIKA NA DE TWEDE WERELDOORLOG

Na 61 jaar uitsluiting kwam er in 1943 een eind aan de bestaande Chinese Exclusion Act. Op dat moment bevonden zich naar schatting 78.000 Chinezen in de VS. Bijna 80 procent van hen was geboren in China (Sung, 1976:2). De wet van 1943 voorzag, naast de mogelijkheid om in aanmerking te komen voor het Amerikaans staatsburgerschap, ook in een quota-regeling. Per jaar zouden voortaan 105 Chinezen worden toegelaten. Vervolgens bood een presidentieel directief in 1962 Chinezen die het communistisch regime in China wilden ontvluchten de mogelijkheid om naar Amerika te emigreren. Medio 1966 waren ruim 15.000 Chinese vluchtelingen op basis van deze regeling in Amerika gearriveerd. Ten slotte werd in 1965 een voorstel aangenomen dat leidde tot een aanzienlijke verruiming van de jaarlijkse quota voor Azi-

atische landen. Voor China hield dit in dat in plaats van 105 personen per jaar voortaan 20.000 Chinezen naar Amerika konden emigreren! Van de verruiming van de quota-regeling werd in de daaropvolgende jaren vrijwel volledig gebruik gemaakt. In de periode 1965-1974 arriveerden bijna 184.000 Chinezen in Amerika. Het percentage mannen en vrouwen was daarbij redelijk in evenwicht. Meer dan de helft van de immigranten maakte deel uit van een familie, waarbij ook sprake was van gezinshereniging.

Na de Tweede Wereldoorlog is de omvang van de Chinese bevolkingsgroep in Amerika sterk toegenomen. Deze groei was enerzijds het gevolg van de toenemende stroom migranten, anderzijds van natuurlijke bevolkingsaanwas. In tabel 7.2 wordt deze groei in beeld gebracht:

Tabel 7.2. Chinees-Amerikaanse populatie, 1960-1985

Jaar	aantal	toename per jaar in procenten
1960	237.292	5.8
1970	436.062	8.4
1980	812.178	8.6
1985 (schatting)	1.079.400	6.6

Bron: H.H.L. Kitano & R. Daniels, 1988, p. 48.

Het aantal Chinees-Amerikaanse personen van 16 jaar of ouder bedroeg in 1990 ruim 1,3 miljoen (Department Of Commerce, 1990). Vermoedelijk bedraagt de omvang van de totale populatie Chinezen in Amerika anno 1996 meer dan 1,5 miljoen personen.

Volgens de volkstelling van 1960 was bijna 75% van alle in Amerika wonende Chinezen gevestigd in drie staten, namelijk Californië, New York en Hawaï. Veertig procent van de Chinese migranten verbleef toen in Californië. New York en Hawaï telden elk ongeveer 16% Chinese immigranten. Vanaf 1970 trokken echter steeds meer Chinese migranten naar New York. Het aantal Chinezen in Californië groeide eveneens, maar dit was vooral een gevolg van de toename van het aantal geboorten en niet van immigratie. In tabel 7.3 wordt voor deze drie staten het percentage in Amerika geboren Chinezen en in het buitenland geboren weergegeven.

Tabel 7.3. Omvang van de populatie in Amerika en in het buitenland geboren Chinezen in 1970 (in procenten)

Staat	Percentage in Amerika geboren Chinezen	Percentage in het buitenland geboren Chinezen
Californië	54.4	45.6
New York	35.6	64.4
Hawaii	88.9	11.1

Bron: B.L. Sung, 1976, p. 8.

Hieruit blijkt dat de groei van het aantal Chinezen in New York vooral het gevolg is van de komst van nieuwkomers. In alle 50 staten van Amerika treft men thans Chinezen aan. Naast een grote concentratie Chinezen in Hawaii treft men echter vooral in de stedelijke agglomeraties langs de westkust en de oostkust veel Chinezen aan. Steden als San Francisco, Los Angeles, Honolulu, New York, Chicago en Houston herbergen de meest omvangrijke Chinese gemeenschappen en binnen deze steden zijn het weer bepaalde wijken, de zogenaamde Chinatowns, die de grootste concentraties herbergen.

Nog steeds geeft het merendeel van de nieuwe migranten er de voorkeur aan zich te vestigen in de Chinatowns (Wong, 1982:29). Het karakter van deze Chinatowns kan afhankelijk van de plaatselijke omstandigheden overigens verschillen. Zo werd deze wijk in Los Angeles als gevolg van de aanleg van een spoorwegstation verdeeld in drie naast elkaar liggende, kleinere secties. Het oude Chinatown van Chicago werd als gevolg van een toename van het aantal inwoners sinds de jaren zestig sterk uitgebreid. De aanleg van een snelweg in Boston's Chinatown leidde er toe dat de Chinezen uit deze wijk vertrokken. Woonde in 1950 nog 57% van de Chinese populatie van Boston in Chinatown, in 1970 bedroeg dat percentage nog slechts negen. San Francisco's Chinatown kende daarentegen een grote toename van het aantal inwoners, terwijl er geen ruimte was om te expanderen. Het gevolg daarvan was onder meer dat de prijzen van onroerend goed omstreeks de jaren zeventig omhoog schoten. In New York was er weer wel voldoende ruimte om uit te breiden. In de periode 1960 tot en met 1975 is New York's Chinatown drie keer zo groot geworden. Deze uitbreiding is wel ten koste gegaan van andere wijken, zoals 'Little Italy' en de Joodse wijk, waarvan de inwoners op hun beurt weer naar andere regio's zijn getrokken (Sung, 1976:49). Duidelijk is dat zich binnen de diverse Chinatowns ook verschillende ontwikkelingsprocessen voordoen. Sommige wijken hebben in de afgelopen decennia een aanzienlijke groei laten zien, terwijl andere Chinatowns lang-

zaam aan het verdwijnen zijn of als gevolg van stadsvernieuwing een nieuw aanzien krijgen.

7.6 WIE WONEN ER IN DE CHINATOWNS?

Binnen de populatie Chinezen in Amerika kunnen verschillende subgroeperingen en categorieën Chinese migranten worden onderscheiden. Enerzijds kan er een subgroepering Chinezen worden onderscheiden die, gezien de redenen van haar verblijf in Amerika, nauwelijks of geen binding heeft met de Chinese migranten in de Chinatowns.² Anderzijds is er een vrij omvangrijke subgroepering Chinezen die woonachtig zijn in de etnische enclaves van de grote steden zoals San Francisco, New York en Los Angeles (Sung, 1976:33). Deze Chinatowns boden de meeste migranten van oudsher mogelijkheden voor opvang door familie, het vinden van werk, voorlopige huisvesting en eventueel een permanent verblijf.

Binnen deze tweede subgroepering kunnen verschillende categorieën Chinese migranten worden onderscheiden. Tussen de leden van deze in de Chinatowns gesitueerde gemeenschappen is sprake van een sterke sociale stratificatie. Daarbij spelen diverse criteria een rol, zoals verschillen in dialect, geboorteplaats, beroep, de periode van aankomst, levensstijl, de mate van gerichtheid op China of Amerika, inkomensniveau of leeftijd. Op basis van deze criteria maakt Wong (1982) een indeling in vijf categorieën Chinese migranten (Wong, 1982:27). In de eerste plaats kunnen de oude overzeese Chinezen als een aparte categorie worden gezien. Het betreft hier degenen die vóór 1965 in Amerika zijn gearriveerd. Door hard te werken en er een sobere levensstijl op na te houden, hebben deze oude Chinese migranten in het verleden een bestaan weten op te bouwen als eigenaar van een wasserette, als eigenaar van een traditioneel restaurant of als middenstander. Ze zijn gericht op behoud van de Chinese tradities en streven er niet naar te assimileren in de Amerikaanse samenleving.

In de tweede plaats kunnen de 'nieuwe immigranten' als aparte categorie worden onderscheiden. Deze Chinezen, die vanaf 1965 in Amerika zijn gearriveerd, zijn afkomstig uit de stedelijke gebieden van China. De reden om naar Amerika te emigreren, was voor deze Kantonees sprekende personen vooral gelegen in de materiële

² Hierbij kan worden gedacht aan studenten, zakenlieden of ambassadepersoneel, die tijdelijk in Amerika verblijven. Ook de Chinezen die als professional of wetenschapper tijdens de jaren '40 in Amerika verbleven en als gevolg van de oorlog het land niet uit mochten, kunnen tot deze categorie worden gerekend.

mogelijkheden die een land als Amerika hun bood, in de onderwijsfaciliteiten voor hun kinderen en in het verlangen naar politieke stabiliteit. Zij onderscheidden zich van de oude migranten door hun westerse levensstijl en door hun hogere opleidingsniveau. Deze nieuwe immigranten zijn vooral werkzaam in de textielindustrie en de gespecialiseerde restaurants.

De derde categorie migranten wordt gevormd door de Chinezen die in Amerika zijn geboren. Het merendeel van hen spreekt geen Chinees meer en is als professionaal werkzaam bij een Amerikaans bedrijf. Daarnaast behoort echter ook een aantal Chinees sprekende advocaten, accountants en medici tot deze categorie migranten. Niet zelden vestigt deze laatstgenoemde categorie zich in de Chinatowns en bouwt daar een Chinese klantenkring op. Over het geheel genomen is deze categorie migranten welvarender dan de categorie oude Chinezen en bestaat hun vriendenkring voornamelijk uit Amerikanen of Chinezen met dezelfde sociaal-economische achtergrond.

Een vierde categorie migranten bestaat uit in China geboren personen die via Taiwan of Hong Kong, veelal op goed geluk, naar Amerika zijn getrokken. Eenmaal aan land proberen zij een tijdelijke baan te vinden als hulp in een restaurant, als schoonmaker of als conciërge in één van de Chinese organisaties. Deze migranten nemen maatschappelijk gezien de laagste positie in en genieten geen enkele prestige binnen de Chinese gemeenschap.

De vijfde categorie migranten die zich in de Chinatowns hebben gevestigd zijn de zogenaamde bootvluchtelingen van Chinese afkomst, die aan het eind van de jaren zeventig werden verdreven uit Vietnam. Deze arbeidskrachten beginnen in de regel onderaan de maatschappelijke ladder en proberen daar aan de slag te komen als keukenhulp of bezorger in de catering-service.

Uit het voorgaande blijkt, dat de populatie Chinezen in de Chinatowns geen homogene groep vormt, maar heterogeen is samengesteld. Elke categorie onderscheidt zich door haar eigen karakteristieke migratiegeschiedenis en achtergronden. Als gevolg van deze onderlinge verschillen deden zich in het verleden geregeld conflicten voor. Aangezien de Amerikaanse wetgeving daarvoor vaak geen oplossing kon bieden, ging men er in eigen kring toe over organisaties in het leven te roepen om dergelijke geschillen te beslechten (Doo, 1973). De meeste Chinese organisaties zijn echter ontstaan in reactie op bedreigingen vanuit de omgeving. Zo werden de Chinese wasserijhouders in New York in de jaren dertig regelmatig gediscrimineerd in de vorm van spotprenten en cartoons. De plaatselijke overheden vaardigden vaak regels uit waardoor de Chinese ondernemers gedwongen werden extra belastingen te betalen. Veel Chinese bedrijven gingen als gevolg daarvan dan ook failliet. Men voelde

zich daardoor gedwongen de rijen te sluiten en onderling solidair te zijn (Wong, 1976). Ten einde inzicht te krijgen in de wijze waarop de Chinatowns zijn georganiseerd, is het van belang de verschillende typen Chinese organisaties en de onderlinge relaties daartussen in beeld te brengen. In § 7.7 zal daaraan aandacht worden besteed.

7.7 DE SOCIALE STRUCTUUR VAN DE CHINATOWNS

De meeste Chinatowns in de grote steden van Amerika vertonen overeenkomstige organisationele kenmerken. Vrijwel elke Chinatown kent een niet-officieel stadhuis met een eigen burgemeester. De verschillende Chinese organisaties vormen onderling vaak een nationaal netwerk.

Vooral in het verleden hebben de zogenaamde traditionele organisaties, verenigd in de Chinese Consolidated Benevolent Association (CCBA), een belangrijke rol gespeeld binnen de Chinese gemeenschap.³ Vanaf 1965 zijn er ook andere organisaties opgericht, zoals de vrijwilligersorganisaties, die beoogden tegemoet te komen aan de behoeften van de nieuwe immigranten. In grote lijnen kunnen drie categorieën organisaties worden onderscheiden, namelijk de 'traditionele organisaties', de 'nieuwe organisaties' en de 'vrijwilligers-organisaties' (Wong, 1982:14).

In vrijwel elke Amerikaanse stad waar een concentratie van Chinezen aanwezig is, zijn traditionele organisaties te vinden. In de grotere Chinatowns is er sprake van een hiërarchisch opgebouwde organisatiestructuur. Aan de top van de hiërarchie bevindt zich de CCBA. Verspreid over verschillende grote steden in Amerika zijn er ongeveer 20 CCBA's (Doo, 1973:639). In een stad als New York coördineert de CCBA bijna 60 organisaties. Daartoe behoren handelsverenigingen, recreatieve verenigingen en organisaties gebaseerd op familienaam, dialect of regionale afkomst. Onder aan de hiërarchie bevinden zich de zogenaamde 'fongs', verenigingen waarbij mensen zijn aangesloten die uit een bepaald dorp in China afkomstig zijn en bepaalde verwantschapsbanden onderhouden. Een echelon hoger bevinden zich de clan- of familie-organisaties. Deze verenigingen vervullen van oudsher verschillende functies. Naast het organiseren van sociale activiteiten, zoals de viering van Chinese feestdagen, beogen zij bepaalde rituelen in stand te houden, bijvoorbeeld met betrekking tot de voorouderverering. Ook fungeren zij als vangnet voor leden die geen werk of

³ De CCBA stelt zich primair ten doel de belangen van de traditionele Chinese immigranten te behartigen.

huisvesting hebben (Wong, 1982:18). Immigranten die geld wilden lenen om een eigen bedrijfje op te zetten, konden eveneens bij deze verenigingen terecht. Ook dienden deze organisaties als centra waar de oudere migranten elkaar konden ontmoeten.

Tot de traditionele organisaties worden ook de beroepsorganisaties en handelsverenigingen gerekend. Voorbeelden daarvan zijn de 'Chinese Hand Laundry Alliance' en de 'Chinese American Restaurant Association' (Hsuan Chen, 1941:55), beide opgericht in 1933. Ook bestaat er sinds 1930 een aparte Kamer van Koophandel voor Chinese ondernemers. Al deze organisaties stellen zich ten doel de belangen van de ondernemers te behartigen.

Het belangrijkste orgaan is de Chinese Kamer van Koophandel, waar veel invloedrijke Chinese ondernemers lid van zijn (Wong, 1982:21). Deze kapitaalkrachtige ondernemers fungeren als leiders van de Chinese zakenwereld, zij treden op als sponsors voor bepaalde projecten die de gemeenschap ten goede komen en zij zijn de drijvende kracht achter bepaalde commerciële activiteiten. Met deze handelwijze verwerven zij aanzien en prestige, die zij weer kunnen aanwenden om hun eigen ondernemingen uit te breiden. De meeste kleinere Chinese ondernemers kijken op tegen hun rijkdom, macht en kennis.

Een tweede categorie organisaties wordt gevormd door de zogenaamde 'nieuwe organisaties'. Deze organisaties verschillen in diverse opzichten van de traditionele organisaties. In de eerste plaats is hun bestaan van tamelijk recente datum en vallen zij niet onder de controle van de CCBA.

In de tweede plaats bestaan de leden van deze nieuwe organisaties uit personen met een verschillende economische en sociale achtergrond. Met de komst van een grote stroom nieuwe immigranten vanaf 1965 is het ledenaantal van deze organisaties aanzienlijk gegroeid. Voorbeelden van dergelijke organisaties zijn de 'Organization of Chinese Americans (OCA)' met meer dan 3.000 leden en de 'National Association of Chinese Americans (NACA)'. Veel jongere, goed opgeleide en Engels sprekende personen zijn bij deze organisaties aangesloten (Chen 1980:244). Alleen al in een stad als New York bestaan meer dan 200 van dergelijke organisaties, die vooral een sociale en recreatieve functie vervullen. Op enkele verenigingen na, die zich bezighouden met de mensenrechten in China, zijn deze organisaties a-politiek van karakter.

De derde categorie organisaties wordt gevormd door een cluster van verschillende vrijwilligers- en vakbondsorganisaties, die banden hebben met de overheid, de kerken, grote Amerikaanse vakbondsorganisaties en charitatieve instellingen. Deze or-

organisaties beogen een brugfunctie te vervullen tussen de Chinese gemeenschappen in de Chinatowns en de Amerikaanse samenleving (Wong, 1982:23). Het ontstaan van deze organisaties is terug te voeren op het groeiend bewustzijn van een eigen identiteit, de toenemende sociale problemen die de immigratie van Chinezen na 1965 met zich meebracht en de groeiende aandacht van de overheid voor de positie van bepaalde migrantengroeperingen.

De relatie tussen deze organisaties en de verenigingen die vallen onder de CCBA is tamelijk gespannen. De CCBA wordt verweten onvoldoende tegemoet te komen aan de behoeften van de minder draagkrachtigen in de Chinatowns. De CCBA verwijt deze vrijwilligersorganisaties op haar beurt primair uit te zijn op eigenbelang. De problemen die zich daarbij voordoen, hebben vooral te maken met het feit dat men zich richt op dezelfde doelgroepen, zoals ouderen en werklozen, en dus elkaars concurrent vormt.

In de afgelopen 50 jaar zijn de Chinatowns in de grote steden qua sociale structuur veranderd. Tot medio de jaren zestig van de 20ste eeuw namen de traditionele organisaties een belangrijke plaats in binnen het sociale leven van de Chinese gemeenschap. Na 1965 hebben nieuwe organisaties deze leidende rol voor een groot deel overgenomen. De traditionele organisaties waren niet in staat de hedendaagse sociale problemen, waarmee de nieuwe migranten en de in Amerika geboren Chinezen werden geconfronteerd, op te lossen (Doo, 1973: 652). Met het ontstaan van allerlei nieuwe verenigingen en associaties is de organisatiegraad in veel Chinatowns in zo sterke mate toegenomen dat er sprake is van onderlinge competitie. Al deze organisaties beogen de Chinese gemeenschap te dienen en hebben daartoe hun eigen methoden en werkwijzen ontwikkeld. Er wordt dan ook wel gesteld dat de Chinese gemeenschap in Amerika overgeorganiseerd is.

De grote aantallen migranten die zich sinds het eind van de jaren zestig in de diverse Chinatowns hebben gevestigd, hebben ook geleid tot een toenemende economische bedrijvigheid. Veel nieuwe immigranten hebben, vaak daartoe door de omstandigheden gedwongen, geprobeerd als eigen ondernemer een bestaan op te bouwen in de nieuwe samenleving.

7.8 CHINESE ONDERNEMINGEN IN AMERIKA

Uit onderzoek blijkt, dat er in 1970 meer dan 21.000 Chinese ondernemingen in Amerika waren. Vergeleken met het aantal ondernemingen dat in handen was van andere Aziatische bevolkingsgroepen namen de Chinezen daarmee, na de Japanners,

de tweede plaats in (Szeto, 1980:14). De staat Californië telde in 1970 de meeste Chinese ondernemingen, namelijk 5.136, gevolgd door New York met 1.976 ondernemingen en Hawaï met 1.389 ondernemingen. Op grote afstand volgden staten als Texas en Washington met rond de 300 Chinese ondernemingen. De grootste concentratie Chinese ondernemingen aan de westkust is te vinden in het gebied rond San Francisco en Oakland, waar bijna 2.400 bedrijven zijn gevestigd. Twintig procent van de totale Chinese populatie woont in dit gebied. De Chinese ondernemers opereren daar in diverse sectoren van de arbeidsmarkt. Meer dan 50% van de Chinese ondernemers in San Francisco en Oakland was in 1970 actief in de kleinhandel en het merendeel van deze bedrijven bestond uit restaurants, kruideniers of souvenirwinkels. Van de 242 kruideniers die daar in handen waren van Aziatische ondernemers was 97% in het bezit van Chinese ondernemers (SMSA, 1975:30). Voor de restaurants bedroeg dat percentage 90.

Aan de oostkust zijn de Chinese ondernemingen geconcentreerd in het gebied rond New York (Sung, 1976:183). Een sector die daar in de afgelopen jaren sterk is gegroeid, is de textielindustrie. In 1970 waren er in New York 150 naai-ateliers. In 1980 was dit aantal reeds verdubbeld. Deze groei is enigszins verklaarbaar. Als gevolg van de grote instroom van migranten na 1965 is er in deze branche een omvangrijk aanbod van vrouwelijke arbeidskrachten ontstaan. Veel Chinese vrouwen geven de voorkeur aan een beroep als naaister boven een andere baan, omdat er geen kennis van de Engelse taal wordt vereist. Bovendien zijn de werktijden flexibel, zodat veel vrouwen in staat worden gesteld te werken.

Andere sectoren waarin Chinese ondernemers zijn te vinden, zijn de kleinhandel, de wasserijen en de horeca. De omvang van het aantal wasserijen neemt sinds de jaren zestig overigens geleidelijk af (Wong, 1982:42). De horecasector heeft na 1965 een aanzienlijke groei te zien gegeven. Deze groei heeft zich vooral voorgedaan in de Chinatowns van een aantal grote steden. Zo schatten Tuchman & Levine (1990) het aantal Chinese restaurants in de stad New York op 1.500. Niet voor niets wordt New York dan ook 'The Chinese Food Capital of the United States' genoemd.

Op zijn beurt heeft de bedrijvigheid in de Chinese horecasector weer een positief effect op de werkgelegenheid in andere sectoren van de arbeidsmarkt. Chinese groentensoorten worden verbouwd op akkers in New Jersey en Long Island. Er bestaan Chinese transportbedrijven, groothandelaren, bamifabrieken, constructiebedrijven, architectenbureaus en im- en exportbedrijven, die nauwe relaties onderhouden met de Chinese restaurants en veelal daaraan ook hun bestaansrecht ontleen. Deze groei van het aantal Chinese restaurants heeft zich niet alleen voorgedaan in New York, maar ook in andere stedelijke agglomeraties. Op de wijze waarop die ontwik-

keling heeft plaatsgevonden en wat medio de jaren negentig de omvang van de Chinese horecasector in Amerika is, zal in hoofdstuk 8 nader worden ingegaan.

7.9 HET OPLEIDINGS- EN INKOMENSNIVEAU VAN DE CHINESE POPULATIE IN AMERIKA

Een groot deel van de huidige Chinese bevolkingsgroep in Amerika heeft een hoge opleiding genoten. Een kwart van de mannelijke bevolking, ouder dan 16 jaar, en een zesde van de vrouwelijke populatie, ouder dan 16 jaar, heeft een college-opleiding voltooid. Voor de categorie personen tussen de 25 en 34 jaar geldt, dat ruim 50% van de mannelijke en meer dan 35% van de vrouwelijke Chinese populatie een college-opleiding of academische studie had afgerond (Department of Commerce, 1970). Verwacht mag worden dat het opleidingsniveau van toekomstige generaties zal toenemen. Ongeletterdheid komt vrijwel niet meer voor onder de jongeren in de leeftijdsklasse van 20 tot en met 24 jaar en meer dan 85% van deze jongeren heeft een middelbare schoolopleiding voltooid.

Wanneer gekeken wordt naar de oudere Chinezen vanaf 65 jaar ontstaat er echter een ander beeld: 38% van de mannen en ruim 57% van de vrouwen blijken niet meer dan vijf jaar schoolopleiding te hebben gevolgd. Zoals uit tabel 7.4 blijkt, geldt voor 11% van de Chinese populatie zelfs dat men helemaal geen schoolopleiding heeft genoten.

Tabel 7.4. Aantal jaren schoolopleiding dat is voltooid door personen van 25 jaar of ouder in procenten in 1970

	Chinezen	Blanken	Afro-Ame- rikanen	Japanners
Totaal aantal personen van 25 jaar of ouder	227.165	109.900.000	10.375.000	353.707
geen opleiding	11.1	1.6	3.3	1.8
1-4 jaar lagere school	5.1	3.9	11.3	2.4
5-7 jaar lagere school	10.7	8.3	18.7	6.3
8 jaar lagere school	5.6	13.6	10.5	8.5
1-3 jaar middelbare school	9.7	16.5	24.8	12.3
4 jaar middelbare school	21.2	35.2	21.2	39.3
1-3 jaar 'college'	11.0	10.7	5.9	13.6
4 of meer jaar 'college'	25.6	11.6	4.4	15.9
aantal jaren genoten schoolopleiding (mediaan)	12.4	12.2	9.8	12.5
percentage dat middelbare school heeft afgerond	57.8	52.3	31.4	68.8

Bron: US Department of Commerce, Subject Reports, 1970.

Uit bovenstaand overzicht kan worden opgemaakt, dat er met betrekking tot de schoolopleiding van de Chinese populatie sprake is van extremen. Enerzijds is een groot segment hoog opgeleide personen aanwezig, terwijl de Chinese populatie anderzijds zeven maal zoveel ongeletterden telt als bij de blanke populatie het geval is. Wat hier meespeelt is, dat voortgezet onderwijs niet wordt gesubsidieerd door de Chinese overheid, net zo min als in Hong Kong of Taiwan. Onderwijs is in die landen niet verplicht. Het gevolg daarvan is dat slechts degenen die het zich financieel kunnen veroorloven voor hun kinderen een vervolgopleiding kunnen betalen (Sung, 1976:58).

Veel oudere Chinese vrouwen zijn bovendien groot gebracht in een cultuur, waarin gold dat onderwijs aan vrouwen niet besteed is. Het is dan ook niet verwonderlijk dat bijna 15% van de Chinese vrouwen in Amerika minder dan vijf jaar schoolopleiding heeft genoten, terwijl 10% zelfs nooit naar school is geweest. De beroepsmogelijkheden van deze in het buitenland geboren vrouwen zijn dan ook zeer gering en vrijwel beperkt tot de meest eenvoudige en uitvoerende banen.

In Amerika bestaat wel een schoolplicht tot de leeftijd van 16 jaar. De kinderen die in Amerika zijn geboren en opgegroeid, hebben, veelal daartoe aangespoord door hun ouders, in de regel dan ook voldoende schoolopleiding genoten. Meer dan een derde van de in Amerika geboren Chinezen volgt een college- opleiding.

Is een goede schoolopleiding ook een garantie voor het vinden van een baan? Verwacht mag worden dat de kans op het vinden van werk toeneemt, naarmate men een betere opleiding heeft genoten. Voor de Chinese populatie is er echter sprake van een gedifferentieerd beeld. Ruim 10% van degenen die geen opleiding hebben genoten, is namelijk werkloos, terwijl ditzelfde percentage ook geldt voor degenen die een academische opleiding hebben afgerond. Daarnaast ervaren veel Chinese werknemers dat zij vaak overgekwalificeerd zijn voor het werk dat zij doen. Omstreeks 1970 beschikte 60% van de Chinese werknemers in het bankwezen over een college-opleiding, terwijl hiervoor slechts een middelbare opleiding was vereist (Sung, 1976:62). De meest waarschijnlijke reden dat veel afgestudeerde Chinezen geen werk vinden, is dat zij geen werk mogen aanvaarden of hun status van student moeten behouden zolang zij in Amerika verblijven.

Voorts blijkt dat degenen die een bij hun opleiding passende functie vinden niet altijd daarnaar beloond worden. Vastgesteld kan worden dat het inkomen van werknemers met een vergelijkbare opleiding, maar afkomstig uit verschillende bevolkingsgroepen, aanzienlijk kan verschillen. Een hoger opleidingsniveau betekent voor veel Chinese werknemers niet dat men ook beter betaald wordt. Vergeleken met zowel blanke als Afro-Amerikaanse werknemers met een vergelijkbare opleiding vormen Chinese academici de slechtst betaalde categorie werknemers (Department of Commerce, 1970).

7.10 DE ARBEIDSMARKT VOOR CHINEZEN

In 1970 bedroeg het aantal Chinese personen dat actief was op de arbeidsmarkt of op zoek was naar een baan ongeveer 190.000 personen op een totale populatie van 437.000. Als gevolg van de grote stroom Chinese migranten en de natuurlijke groei van de Chinese populatie in Amerika in de jaren zeventig en tachtig is, zoals uit tabel 7.5 blijkt, het aantal Chinezen dat inmiddels deel is gaan uitmaken van de beroepsbevolking aanzienlijk gegroeid.

Tabel 7.5. Aantal werkzame Chinese personen van 16 jaar of ouder, 1990.

Beroep	Aantal absoluut (%)
leidinggevend en professionals	278.384 (36.6)
technici, verkopers en administratief personeel	244.871 (32.1)
dienstensector	132.269 (17.4)
land- en tuinbouw, visserij	2.834 (0.4)
ambachtslieden	45.014 (5.9)
operators en arbeiders	58.109 (7.6)
Totaal	761.481 (100.0)

Bron: 1990 Census of Population (1990CP-3-5), Asians and Pacific Islanders in the US, US Dept. of Commerce, Economics and Statistics Administration, August 1993.

Zoals eerder opgemerkt vormt de textielindustrie een belangrijke groeisector, waar vooral nieuwe, vrouwelijke immigranten veel werk vinden. Omstreeks 1970 was bijna 44% van de vrouwelijke arbeidskrachten in New York, een stad waar zich veel nieuwkomers hebben gevestigd, in die branche werkzaam (Wong, 1982:41). De beter opgeleide, in Amerika geboren, Chinese vrouwen vinden veelal een kantoorbaan als boekhouder, kassier, secretaresse of typiste. Wat voorts opvalt is dat steeds meer Chinese arbeidskrachten zich een relatief goede positie weten te verwerven op de reguliere arbeidsmarkt. Het betreft hier beroepen als ingenieur, wetenschapper of medicus. Hoe is de belangstelling voor dergelijke richtingen te verklaren? Sung (1976) ziet daarvoor verschillende redenen. Een daarvan is dat in China veel belang wordt gehecht aan wetenschap en technologie. In een poging de achterstand op de westerse ontwikkelingen op dit terrein in te lopen, spande men zich op dit gebied extra in.

In de tweede plaats speelt mee dat studenten bij voorkeur kiezen voor exacte studies, omdat daarvoor minder kennis van de Engelse taal is vereist en dergelijke studies minder sociale vaardigheden en omgang met anderen vereisen.

Een derde reden is dat de ouders zich een duidelijke voorstelling kunnen maken van dergelijke beroepen. Vandaar dat ook een carrière in die richting wordt toegejuicht. Voor de Chinezen in Amerika is de toegang tot deze arbeidssector ook gemakkelijker dan tot andere segmenten van de arbeidsmarkt.

Ten slotte valt op dat de belangstelling voor een baan bij de overheid afneemt. Bedroeg het aantal Chinese werknemers dat in 1970 in dienst was van de overheid nog één op vijf, in 1990 bedroeg deze verhouding één op zeven.⁴ Enerzijds heeft dit

⁴ 1990, Census of Population (1990 CP-3-5). Asians and Pacific Islanders in de US. US Department of Commerce. Economics and Statistics Administration, August 1993.

te maken met het feit dat veel nieuwkomers niet in aanmerking komen voor een baan bij de overheid. Zij zouden daarvoor ondermeer over onvoldoende kennis van de Engelse taal beschikken. Anderzijds speelt echter mee dat een carrière bij de overheid in het verleden werd gezien als een route die de Chinezen in staat stelde om hun traditionele loopbaanpatroon te ontstijgen. Sinds de jaren tachtig vinden veel Chinese werknemers echter vooral hun weg naar de private sector.

Eerder werd opgemerkt dat onvoldoende beheersing van de Engelse taal moeilijkheden voor de migrant kan opleveren. Deze problematiek is ook duidelijk waarneembaar bij de categorie oudere Chinese migranten in Amerika. In 1970 bestond 13.4% van de Chinese populatie in Amerika uit personen van 55 jaar of ouder. Het grootste deel van hen bestond uit vrouwen. In feite kunnen er twee categorieën ouderen worden onderscheiden. Enerzijds zijn er de ouderen die reeds decennia lang in de Chinatowns hebben gewoond. Deze categorie ouderen heeft in de loop der jaren de kwaliteit van de leefomstandigheden zien verslechteren. Zij moeten rondkomen van een zeer bescheiden inkomen en zijn min of meer gedwongen hun laatste jaren in zogenaamde residentiële hotels te slijten (Chen, 1980:236). In een stad als San Francisco bestaan meer dan 120 van dergelijke hotels die meer dan 5.000 ouderen herbergen (Liu e.a., 1980). Anderzijds zijn er de ouderen die meer recent naar Amerika zijn geëmigreerd. Deze laatstgenoemde categorie is mobieler en in staat bepaalde keuzes te maken. Voor hen is de ruimte in deze hotels een grote verbetering vergeleken met de woonsituatie in het thuisland, waar zij vaak gedwongen waren met meer personen in een kleine ruimte te leven. Met het feit dat zij in een nieuwe omgeving de beschikking hebben over een eigen kamer en vriendenkring zijn zij zeer tevreden. Naast deze residentiële hotels zijn oudere Chinezen ook gehuisvest in andere typen woningen. Zolang zij het zich kunnen veroorloven betrekken zij een appartement of kleine woning.

Veel oudere Chinezen zijn van mening dat zij tekort zijn gekomen in hun leven. Uit een onderzoek dat in 1980 werd uitgevoerd, bleek dat minder dan 10% van de in de Chinatowns wonende Chinezen tevreden was met zijn bestaan, terwijl het percentage voor de Amerikaanse bevolking als geheel 50 bedroeg. De inwoners van deze Chinatowns waren minder hoopvol gestemd over de toekomst en 33% vond dat zij onvoldoende had bereikt in het leven (Loo & Yong Yu, 1980).

7.11 DE CHINEZEN IN AMERIKA: EEN MODEL-MINDERHEIDSGROEPERING?

Een belangrijke ontwikkeling die vanaf de jaren zestig was waar te nemen betrof het gegeven dat de Chinees-Amerikaanse populatie steeds meer werd beschouwd als een model-minderheidsgroepering en als voorbeeld ging dienen voor andere etnische groeperingen in Amerika. Chinees-Amerikaanse scholieren en studenten blijken bij vaardigheids- en intelligentietesten hoog te scoren en goede studieresultaten te behalen (Hirschman & Wong, 1981). Ook als ondernemer blijken Chinees-Amerikanen het vaak zeer goed te doen. Zo komen verschillende Chinese namen voor op diverse lijsten van de meest succesvolle zakenlieden. Het zelfprestige van de Chinees-Amerikaanse bevolkingsgroep werd in de loop der jaren dan ook opgevijseld door de positieve berichtgeving in de pers.

Een van de gevolgen daarvan was dat verschillende Chinese (politieke) leiders in de openbaarheid durfden treden en de omgeving attendeerden op de behoeften en de achterstand binnen de Chinees-Amerikaanse bevolkingsgroep. Zo werd duidelijk dat de geringe participatie op het politieke vlak en het feit dat slechts op zeer bescheiden schaal gebruik werd gemaakt van de aanwezige voorzieningen vooral te wijten zou zijn aan het gebrek aan kennis van de Engelse taal, aan de onbekendheid met het Amerikaanse politieke systeem en aan culturele verschillen. Ook werd duidelijk dat op een aantal plaatsen, met name in Chinatown in San Francisco, het werkloosheidspercentage tweemaal zo hoog was als het gemiddelde, dat tweederde van de bestaande huisvesting niet aan de normen voldeed en dat tuberculose zes keer zo vaak voorkwam als het nationaal gemiddelde (Kitano & Daniels, 1988:49).

De vraag is dan ook hoe het mogelijk is dat enerzijds gesproken wordt van een model-minderheidsgroepering (Winnick, 1990), terwijl er anderzijds sprake blijkt te zijn van een groot aantal sociale problemen, zoals discriminatie, onvoldoende taalbeheersing en gebrek aan opleiding en vaardigheden. Hoewel deze gegevens op het eerste gezicht met elkaar in tegenspraak lijken te zijn, blijken ze toch met elkaar te corresponderen, wanneer wordt bedacht dat er in Amerika in feite gesproken zou kunnen worden van twee populaties Chinees-Amerikanen. Enerzijds kunnen, zoals eerder opgemerkt, de in Amerika geboren Chinezen als een aparte populatie worden onderscheiden; deze groepering heeft over het algemeen een voortgezette opleiding genoten, behoort tot de *middle class* en woont niet in de Chinatowns. Deze Amerikaan van Chinese afkomst wil Amerikaans burger worden genoemd en voelt zich geen *marginal man* (Lee, 1960:113). Men volgt de Amerikaanse leefwijze, hoewel ook binnen deze groepering in sommige gevallen, bijvoorbeeld in San Francisco's Chinatown, nog 5-generatie huishoudingen te vinden zijn. Over het algemeen kan echter gesproken worden van een aanzienlijke mate van integratie. Zakenleven en familielevens

zijn van elkaar losgekoppeld, men heeft frequent contact met Amerikanen van niet-Chinese afkomst en men bezoekt Amerikaanse winkels, die op hun beurt weer speciaal Chinezen in dienst nemen om de Chinese klanten beter te kunnen helpen. Men draagt, behalve bij enkele bijzondere gelegenheden, geen Chinese kleding meer en het opleidingsniveau is sterk toegenomen (Lee, 1960:121).

Tussen de verschillende generaties doen zich overigens nog wel (culturele) conflicten voor. Deze zijn veelal terug te voeren op een verschil in houding ten opzichte van tradities, normen en gewoonten. Tussen de eerste en de meer westers georiënteerde tweede generatie komen verschillen in opvatting over liefde, trouwen, scheiden en hertrouwen voor en deze kunnen een bron van conflict zijn (Hsu, 1981:347). Soms wordt ook anders gedacht over de bron van inkomsten van de ouders, die in het verleden voornamelijk op economische verbetering van hun positie hebben gelet. Het verdienen van geld was belangrijker dan de bron. Zo komt het voor dat kinderen zich schamen voor hun ouders, die geld verdienen in de loterijverkoop. Ook het gebruik van de Engelse taal door de kinderen leidde vaak tot problemen.

Conflicten ontstaan niet alleen tussen de leden van de eerste en de tweede generatie, maar doen zich ook voor tussen de leden van de tweede en de derde generatie. Andere denkbeelden over opleiding, beroep en huwelijk kunnen leiden tot meningsverschillen. Problemen die voortvloeiden uit het al dan niet beheersen van de Engelse taal komen hier nauwelijks voor, omdat zowel de ouders als de kinderen de taal voldoende beheersen.

Anderzijds kunnen de Chinese immigranten die recentelijk in Amerika zijn gearriveerd, worden onderscheiden. Deze personen hebben vaak geen opleiding genoten, beheersen de Engelse taal onvoldoende en wonen in de Chinatowns. Hierbij moet overigens worden opgemerkt dat een deel van de Chinezen die recentelijk in Amerika zijn aangekomen weliswaar arm is, maar van huis uit wel goed is opgeleid en tot de middle-class behoorde.

Gelet op deze tweedeling is het dan ook de vraag of de term modelminderheidsgroepering wel zo gelukkig is gekozen. In feite is er sprake van een populatie van naar schatting meer dan 1,5 miljoen Chinees-Amerikanen, die gekenmerkt wordt door veel onderlinge verschillen.

7.12 SAMENVATTING EN CONCLUSIES

In dit hoofdstuk is ingegaan op de emigratie van de Chinezen naar Amerika en de ervaringen die zij daar sinds hun aankomst hebben opgedaan. Voorts is aan de hand van een aantal kenmerken geprobeerd een globaal beeld te schetsen van de positie die deze bevolkingsgroep thans inneemt.

Vanaf 1850 is er sprake van een omvangrijke stroom Chinese migranten naar Amerika. Aanvankelijk waren zij vooral te vinden in Californië, waar zij werkzaam waren in de mijnindustrie. Vanaf 1870 weken zij ook uit naar andere staten, waar zij ondermeer emplooi vonden als bouwvakker, spoorwegaarbeider, boer of visser. Evenals veel andere migrantengroeperingen vestigden deze Chinezen zich vaak in concentraties binnen bepaalde gebieden. Aldus kon men in de eigen taal blijven communiceren en de onderlinge contacten handhaven.

Gedurende een aantal decennia konden zij vrijwel zonder problemen aan de slag komen, maar in de loop der jaren veranderde de houding van de blanke bevolkingsgroep echter en waren zij steeds minder welkom. Deze anti-Chinese houding resulteerde uiteindelijk in de invoering van de Chinese Exclusion Act in 1882, als gevolg waarvan het aantal Chinese migranten in Amerika sterk terugliep.

Tot 1943 was het voor Chinese migranten niet toegestaan Amerikaans staatsburger te worden, ongeacht de duur van het verblijf aldaar.

Vanaf 1943 werden de mogelijkheden voor emigratie van Chinezen naar Amerika weer enigszins verruimd. Sindsdien werden er jaarlijks 105 Chinese immigranten in Amerika toegelaten. In de daaropvolgende twee decennia werden verschillende tijdelijke wetten aanvaard, op basis waarvan enkele duizenden Chinezen naar Amerika konden emigreren. De invoering van de Immigratiewet van 1965, als gevolg waarvan jaarlijks 20.000 Chinese migranten werden toegelaten, luidde een nieuwe fase in. In de daaropvolgende jaren groeide het aantal Chinezen zeer snel. Thans wonen er naar schatting 1,5 miljoen Chinezen in de Verenigde Staten van Amerika.

Het is niet goed mogelijk de populatie Chinezen in Amerika als geheel te karakteriseren. Er is namelijk sprake van een gedifferentieerd beeld. Chinese migranten zijn in alle staten van Amerika vertegenwoordigd. Naast een grote populatie in Hawaï zijn ze echter vooral geconcentreerd in een aantal staten aan de westkust en de oostkust, met name in de Chinatowns van verschillende grote steden. Deze stedelijke agglomeraties kenmerken zich door een specifieke sociale organisatie en vormen een bron van werkgelegenheid voor de Chinese immigranten. Omstreeks 1970 telden de VS meer dan 21.000 Chinese ondernemingen. Veel daarvan zijn gesitueerd in een aantal grote Chinatowns.

Wanneer gekeken wordt naar het opleidings- en inkomensniveau kan gesproken worden van een zekere tweedeling binnen de Chinees-Amerikaanse gemeenschap.

Eenzijds bestaat er een goed opgeleide groepering, die naar verhouding een hoge levensstandaard heeft en die in cultureel opzicht redelijk is geassimileerd. Anderzijds is er een groepering personen die geen of nauwelijks opleiding heeft genoten, niet deelt in de welvaart en nog steeds in sterke mate Chinese tradities en gewoonten in stand houdt. Wat het opleidingsniveau van de Chinees-Amerikanen betreft dient er dan ook met enige nadruk op gewezen te worden dat er sprake is van twee extremen: er kan zowel een (zeer) goed opgeleide groepering (een kwart van de mannen en een zesde van de vrouwen) worden onderscheiden als een groepering die geen formele opleiding heeft genoten (11%) (Kitano & Daniels, 1988: 45).

Ondanks het relatief grote aantal goed opgeleide personen is het gemiddelde inkomen van Chinese werknemers lager dan dat van blanke werknemers. Dit verschil is mogelijk te wijten aan de van oudsher bestaande vooroordelen en vormen van discriminatie jegens de Chinees-Amerikanen en de uitsluiting van bepaalde beroepssectoren. Ook de positie van de Chinese beroepsbeoefenaren geeft overigens een divers beeld te zien. Enerzijds is er een concentratie te zien van Chinezen die als professional of technicus werkzaam zijn, anderzijds is een grote groep werkzaam in de dienstverlenende sector. In middenkader-beroepen zijn relatief weinig Chinezen actief. Als boer, ongeschoolde arbeider of bediende – beroepen waarin Chinezen in het verleden sterk vertegenwoordigd waren – zijn ze nauwelijks nog werkzaam. De Chinese wasserijen zijn langzaam maar zeker aan het verdwijnen. Het restaurantwezen vormt daarentegen nog steeds een zeer belangrijke bron van werkgelegenheid. Een groot aantal van deze restaurants is gevestigd in de Chinatowns van de grote steden.

8. DE POSITIE VAN DE CHINEZEN IN NEDERLAND EN IN DE VERENIGDE STATEN VAN AMERIKA : EEN VERGELIJKING

8.1 INLEIDING

In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op het ontstaan en de verdere ontwikkeling van de Chinese horecasector in de Verenigde Staten van Amerika. Duidelijk zal worden dat het ontwikkelingstraject dat de Chinese restaurateurs in Amerika hebben afgelegd in verschillende opzichten overeenkomsten vertoont met die van de Nederlandse restaurateurs, maar op onderdelen ook verschilt. Zo telden – in tegenstelling tot de situatie in Nederland – de Verenigde Staten van Amerika in de 19e eeuw reeds enkele Chinese eethuizen en restaurants.

Aan de hand van een vergelijking van de voornaamste ontwikkelingen die zich in beide landen hebben voorgedaan, zullen deze overeenkomsten en verschillen vervolgens expliciet aan de orde worden gesteld. Daarmee zal worden getracht antwoord te geven op de laatste vraag van de probleemstelling, die in hoofdstuk 1 als volgt werd geformuleerd: *“Welke overeenkomsten en/of verschillen zijn er waar te nemen met betrekking tot de geschiedenis van de Chinese migranten en de ontwikkeling van de Chinese horecasector in Nederland en in de Verenigde Staten van Amerika?”*

Ten slotte zal worden geprobeerd deze bevindingen nader te bezien in het licht van het in hoofdstuk 1 gepresenteerde conceptuele kader.

8.2 HET ONTWIKKELINGSTRAJECT VAN DE CHINESE HORECASECTOR IN DE VERENIGDE STATEN VAN AMERIKA

Zoals uit de in hoofdstuk 7 beschreven ervaringen van de Chinese migranten in Amerika is gebleken, hebben zij zich door de jaren heen steeds moeten aanpassen aan veranderende maatschappelijke omstandigheden. Als gevolg van wettelijk opgelegde restricties was er sprake van een proces van marginalisering, dat er uiteindelijk toe leidde dat veel Chinezen zich vestigden in bepaalde delen van enkele grote steden, de zogenaamde Chinatowns.

Vanaf 1965 groeide het aantal Chinezen in een snel tempo. De economische bedrijvigheid nam toe en velen vonden een baan op de reguliere arbeidsmarkt, als

werknemer of als zelfstandig ondernemer. Een aparte positie wordt ingenomen door degenen die werkzaam zijn binnen de Chinese horecasector. Enerzijds boden verschillende maatschappelijke ontwikkelingen de migranten mogelijkheden om binnen deze sector een bestaan op te bouwen, anderzijds is het succes van de Chinese restaurateurs ook te danken geweest aan het feit dat zij, evenals dat het geval is geweest bij de Chinese ondernemers in Nederland, konden beschikken over een aantal etnische hulpbronnen. De groei van de Chinese horecasector in de afgelopen decennia is ook mogelijk geweest dankzij het feit dat de restaurateurs in staat bleken te zijn de Chinese keuken voortdurend aan te passen aan de wensen en behoeften van de Amerikaanse consument.

8.2.1 *Het ontstaan van de eerste Chinese restaurants*

Van alle migrantengroeperingen in Amerika hebben de Chinezen het meest vastgehouden aan hun eet- en drinkgewoonten. De Chinese migranten waren van oorsprong grotendeels afkomstig van het platteland. Hun voedsel in China bestond voornamelijk uit rijst, groenten, vis, gevogelte en varkensvlees. Boter was onbekend en melk was een schaars product, dat men, net zo min als kaas, overigens niet lekker vond smaken. Vis en groenten werden vaak gezouten, zodat deze langer bewaard konden blijven. Waarschijnlijk heeft men aldus een voorkeur ontwikkeld voor gezouten voedsel. Ook werd aan bepaald voedsel een medische werking toebedacht. Zo zou varkensvlees het bloed zuiveren en het gezichtsvermogen verbeteren. Het eten van kip en eend zou noodzakelijk zijn voor de vitale organen.

Het heeft lang geduurd voordat de Chinese keuken ingeburgerd raakte in Amerika. Er zijn verschillende verklaringen te bedenken voor het feit dat Chinees voedsel aanvankelijk nauwelijks enige indruk maakte op de Amerikaanse bevolking. De snelle bereidingswijze van groenten, die bestond uit het enkele minuten verhitten onder hoge temperatuur, spoorde in het geheel niet met de Anglo-Amerikaanse opvatting, dat groenten lange tijd moesten worden gekookt alvorens deze te nuttigen. Men vond het Chinese voedsel ook vreemd smaken, omdat er bij de bereiding geen melk of suiker werd toegevoegd en vanwege het intensieve gebruik van onbekende specerijen en groenten. Bovendien keek men vreemd aan tegen het eten met stokjes (Hooker, 1981:285). De Chinezen die destijds in de mijnen en aan de spoorlijnen werkten, bleven vasthouden aan het voedsel dat zij van huis uit gewend waren. Wanneer men over een stukje land kon beschikken, werden daar groenten en kruiden verbouwd. Veel ingrediënten werden echter geïmporteerd uit China (Chen, 1980:57).

Van oudsher hebben Chinezen in Amerika als kok gewerkt, bijvoorbeeld in privéhuishoudingen, in logementen voor zeelieden en in kampen langs de spoorlijnen en de mijnen. De gouddelvers in Californië trokken zich aan het eind van de werkdag terug in kampen, waar zij zich konden wassen, hun kleren konden reinigen en gezamenlijk de maaltijd nuttigden. Deze maaltijden werden vrijwel altijd bereid door Chinese koks. Hun voorraden werden regelmatig aangevuld door Chinese handelaars, die met een ezel en een kar door het land trokken. Langzaam maar zeker groeiden deze kampen uit tot kleine nederzettingen waar eetgelegenheden werden geopend. In het spoor van de mijnwerkers, die naar Washington en Oregon trokken, volgden de Chinese koks en op die manier raakte men ook in plaatsen buiten Californië bekend met de Chinese keuken. Een zelfde patroon was waarneembaar bij de aanleg van de transcontinentale spoorweg in 1869. Een bekende kok uit die periode was Yee Hing Gim, die in 1910 in de plaats Mackey in Idaho zijn eerste restaurant opende (Karnow, 1994).

De beperkte mogelijkheden om het voedsel te bereiden, hebben soms geresulteerd in de creatie van nieuwe gerechten. Zo zou de *egg foo young* omstreeks de eeuwwisseling zijn bedacht door Chinese koks in de kampen. De Chinese vissers hebben bijvoorbeeld als eersten bekendheid gegeven aan vissoorten als zeeoor en krab. Ook het gebruik van zeewier in de soep zou het eerst door Chinezen zijn ingevoerd (Hooker, 1981: 286). Over het ontstaan van de *chop-suey* doen verschillende verhalen de ronde. Een van de overleveringen wil dat een kok in San Francisco op een avond een maaltijd moest bereiden voor een groep dronken mijnwerkers. Hij verzamelde een aantal restjes vlees en groenten, mengde die in een pan en schotelde dit als gerecht voor aan de mijnwerkers, die het zeer apprecieerden. Volgens een ander verhaal zou een Chinese hoogwaardigheidsbekleeder, Li Hong Zhang, in 1896 dit gerecht tijdens een banket in New York hebben laten bereiden door zijn eigen kok. De Amerikaanse genodigden waren hiervan zeer onder de indruk (Karnow, 1994: 92). De meest waarschijnlijke verklaring is echter dat het gerecht in de loop van de 19e eeuw is geïntroduceerd door Chinese immigranten uit Toisan, een ruraal gebied in de omgeving van Kanton. Hoe dan ook, inmiddels is dit gerecht niet meer weg te denken uit de Chinese keuken in Amerika. Wat in ieder geval een van Chinezen in Amerika afkomstig idee is geweest, is het zogenaamde *fortune cookie*. Het gelukskoekje werd in 1916 geïntroduceerd door een Chinese bamifabrikant in Los Angeles. Het idee werd ontleend aan de handelwijze van vroegere Chinese rebellen die onderling geheime boodschappen uitwisselden, verborgen in broodjes. Deze koekjes sloegen zeer aan bij het restaurantpubliek in Amerika. Pogingen om het gelukskoekje ook in China te introduceren, zijn jarenlang mislukt, maar recentelijk is een Chinees-

Amerikaanse fabrikant erin geslaagd om een contract af te sluiten met een Kantonees bedrijf en in China een fabriek te openen.

De eerste eetgelegenheid die als Chinees restaurant werd geregistreerd, de ‘Macao and Woosung’, werd in 1849 geopend in San Francisco. Deze stad was toen nog niet veel meer dan een nederzetting aan de kust. In de loop der jaren volgden andere Chinese ondernemers, die zogenaamde ‘chow chows’ openden, een plaats waar men een goedkope maaltijd kon nuttigen en die herkenbaar was aan een driehoekige vlag van gele zijde. Van het begin af aan stonden de Chinese restaurants erom bekend, dat men daar goedkoop kon eten. Meestal kon men zoveel eten als men wilde voor een vastgesteld bedrag. Zo kon men omstreeks 1850 in San Francisco voor één dollar onbeperkt eten in restaurants als ‘Kong Sun’, ‘Whan Tong’ en ‘Tong Ling’ (Chen, 1980:57). In de regel ging het om zogenaamde *cousin partnerships*, een compagnonschap van verwanten. Aan de oostkust van Amerika werden de eerste Chinese restaurants omstreeks 1900 geopend in New York. In de jaren dertig telde deze stad reeds ongeveer 400 Chinese eetgelegenheden. Een aantal luxe restaurants was gevestigd in de betere winkelstraten. De bezoekers konden daar niet alleen eten, maar ook dansen en genieten van shows. Mogelijk hing de populariteit van deze restaurants samen met het feit, dat deze eetgelegenheden op de bezoekers een propere indruk maakten (Hsuan Chen, 1941:54).

“Of the restaurants so far investigated, the Chinese restaurants are by far the cleanest. In all of those visited the food was clean and fresh. Sufficient use of soap and water was in evidence, and the food was properly covered. The first restaurant visited was that of Sye Jan on Mott Street. The kitchen was wide and airy. The large shallow pans on the stove were scrubbed to the shining point. The Chinese have a mania for using a lot of water in their kitchen.” (New York Daily News, 5-08-1922)

Het waren overigens niet alleen Chinezen die restaurants openden. Vanaf het begin van de twintigste eeuw beproefden ook andere etnische ondernemers hun geluk in de horeca. In een stad als Philadelphia groeide, zoals blijkt uit tabel 8.1, vanaf de jaren twintig het aantal etnische restaurants gestaag.

Tabel 8.1. Aantal etnische en regionale restaurants in Philadelphia, 1920-1980.

Categorie	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980
Europees	15	24	40	58	66	94	109
Italiaans	5	10	24	29	33	42	50
Frans	2	3	3	3	5	12	17
Overig	8	11	13	26	28	40	42
Midden-Oosten	-	1	-	2	2	4	3

Tabel 8.1. Aantal etnische en regionale restaurants in Philadelphia, 1920-1980.

Categorie	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980
Oost-Aziatisch	8	23	22	31	55	66	122
Chinees	8	23	22	31	55	64	112
Japans	-	-	-	-	-	2	7
Overig	-	-	-	-	-	-	3
Zuid-Aziatisch	-	2	-	-	-	-	5
Latijns-Amerikaans	-	-	-	-	-	1	3
Noord-Amerikaans	-	-	2	-	2	5	11
Overig	-	-	-	1	-	-	-
Totaal	23	50	64	92	125	170	253
Aantal inwoners per restaurant (x 1.000)	79.3	39.0	38.6	22.5	16.0	11.5	6.7

Bron: W. Zelinsky, 1985, p. 55.

Wat opvalt is de krachtige groei van het aantal Chinese restaurants, die vooral heeft plaatsgevonden vanaf de tweede helft van de jaren zestig.

Hoewel het hier slechts om de ontwikkeling van de etnische restaurantsector in één grote stad gaat, mag er van worden uitgegaan, dat andere Amerikaanse steden een soortgelijk patroon laten zien. Met name in de grote stedelijke agglomeraties van San Francisco en New York, waar zich van oudsher grote aantallen Chinese migranten hebben gevestigd, is de groei van de Chinese horecasector opmerkelijk geweest.

8.2.2 *Expansie van de Chinese horecasector in Amerika*

De expansie van de Chinese restaurants heeft zich vooral voltrokken vanaf de tweede helft van de jaren zestig, toen grote aantallen Chinese migranten naar Amerika trokken. Sinds die tijd zijn ook verschillende Chinese keukens in Amerika geïntroduceerd. Was het vóór die periode vooral de Kantonese keuken die populair was, tegenwoordig kan de klant een keuze maken uit maar liefst 18 verschillende streekgebonden keukens. Deze groei van het aantal Chinese restaurants is overigens niet gelijkmatig over het land verspreid. In sommige gebieden is de omvang van de Chinese horecasector aanzienlijk groter dan op andere plaatsen. Zo wonen er in de regio New York sinds de jaren negentig meer dan 350.000 personen van Chinese afkomst. Een vijfde deel van hen woont in of in de directe nabijheid van New York's Chinatown (Karnow, 1994:93). Het aantal Chinese restaurants in deze regio nadert de 5.000. Het is mogelijk dat er een samenhang bestaat tussen het aantal Chinese res-

taurants en de omvang van de Chinese populatie in deze regio, maar in het algemeen moet worden geconcludeerd dat er slechts een minimale samenhang is tussen enerzijds de omvang van een bepaalde etnische restaurantsector en anderzijds de omvang en spreiding van de desbetreffende migrantenpopulatie. Hoewel het aandeel Amerikanen van Chinese afkomst niet meer dan één procent van de totale Amerikaanse populatie omvat, bestaat namelijk ongeveer een derde van de 100.000 etnische eetgelegenheden die Amerika telt uit Chinese restaurants! Deze oosterse keuken was in 1993 goed voor een jaaromzet van negen miljard dollar.

De meeste etnische restaurants bevinden zich in de grote steden. Uit een onderzoek in 271 stedelijke agglomeraties in Amerika bleek, dat er omstreeks 1980 meer dan 26.500 etnische eetgelegenheden in die plaatsen gevestigd waren (Zelinsky, 1985). In tabel 8.2 wordt een overzicht gegeven van de 10 meest voorkomende keukens.

Tabel 8.2. Overzicht van de tien meest voorkomende etnische restaurants in 271 stedelijke agglomeraties in de Verenigde Staten, in 1980

Soort keuken	Aantal (absoluut)	Aandeel in procenten
Chinees	10.892	29.0
Italiaans	5.698	21.7
Mexicaans	4.841	20.4
Frans	1.408	5.0
Continentaal (internationaal)	1.139	4.5
Japans	1.083	4.3
Grieks	575	3.0
Duits	479	1.9
Joods	286	1.1
Spaans	266	1.0

Gegevens ontleend aan W. Zelinsky, 1985, pp. 57-58.

Het blijkt dat drie keukens, inclusief de streekgebonden specialisaties, het meest omvangrijk zijn. Binnen de categorie Oost-Aziatische restaurants neemt de Chinese keuken de eerste plaats in. De Italiaanse keuken is met bijna 5.700 eetgelegenheden het sterkst vertegenwoordigd binnen de categorie Europese restaurants. De tweede plaats wordt daar ingenomen door de Franse keuken met ongeveer 1.400 restaurants, terwijl het aantal Nederlandse eetgelegenheden acht bedraagt. In de categorie Latijns-Amerikaanse restaurants neemt de Mexicaanse keuken met ruim 4.800 eetgelegenheden de eerste plaats in. De Chinese, Italiaanse en Mexicaanse keukens nemen gezamenlijk meer dan 70% van de etnische horecasector voor hun rekening. Het aantal Chinese restaurants neemt met 29% van alle etnische eetgelegenheden het grootste aandeel in (Zelinsky, 1985:63).

Een aantal aspecten springt bij nadere beschouwing in het oog. In de eerste plaats blijkt het aantal etnische restaurants per stedelijke agglomeratie aanzienlijk te verschillen. In sommige agglomeraties zijn er nauwelijks etnische eetgelegenheden te vinden, terwijl er in de stad New York ruim 3.000 etnische restaurants zijn.

In de tweede plaats valt op dat het aandeel van de etnische restaurants in sommige staten veel groter is dan in andere staten. De meeste etnische eetgelegenheden zijn te vinden aan de westkust en in het noordoosten van Amerika. Met uitzondering van de staten Florida, Texas en Oklahoma tellen het zuiden en het midwesten van Amerika de kleinste concentraties etnische restaurants. Zeer waarschijnlijk hangt dat samen met het feit dat in die gebieden relatief weinig migranten wonen en het welvaartsniveau daar lager is. Bovendien staan de zuidelijke staten bekend als een gebied dat minder openstaat voor culturele innovatie (Zelinsky, 1985:59). Overigens is het niet altijd zo dat in centra waar zich relatief veel migranten bevinden ook veel etnische restaurants zijn gevestigd. In plaatsen als Detroit en Cleveland in het noordoosten van Amerika bevinden zich, ondanks het feit dat daar naar verhouding veel immigranten zijn gevestigd, relatief weinig etnische eetgelegenheden. Ook hier speelt de relatief lagere levensstandaard mogelijk een rol.

In de derde plaats kan worden vastgesteld dat in plaatsen die veel toeristen trekken, zoals New York, Las Vegas, Miami, Honolulu, New Orleans en Washington ook veel etnische eetgelegenheden zijn. Dit geldt ook voor gebieden waar sprake is van economische groei en waar zich in hoog tempo demografische ontwikkelingen voordoen. Voorbeelden daarvan zijn Californië en het zuidwesten van Amerika waar zich in de afgelopen decennia grote aantallen migranten hebben gevestigd.

Uit het relatief grote aandeel etnische restaurants met een Oost-Aziatische, Europees-Romaanse en Mexicaanse keuken kan worden geconcludeerd dat deze keukens kennelijk goed in de smaak vallen bij de Amerikaanse bevolking. Dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld de Engelse, Ierse, Scandinavische of Duitse keuken die qua gebruik van ingrediënten en wat de smaak van de gerechten betreft veel gelijkenis vertonen met de traditionele Noord-Amerikaanse keuken. De populariteit van de Chinese keuken hangt mogelijk ook samen met de relatief geringe prijs die de bezoeker voor een maaltijd betaalt. De prijsverschillen blijken echter af te nemen en het blijft dan ook opmerkelijk hoe Chinese restaurateurs in staat zijn de toenemende concurrentie het hoofd te bieden. In alle grote Amerikaanse steden zijn Chinese restaurants te vinden en worden nog steeds nieuwe eetgelegenheden geopend. Hoe spelen deze Chinese ondernemers dat klaar?

8.2.3 *Kenmerken van het Chinees ondernemerschap*

Evenals in Nederland het geval is, kunnen ook bij de Chinezen in Amerika verschillende sociaal-culturele kenmerken worden onderscheiden, die een belangrijke bijdrage hebben geleverd aan het succes van de Chinese ondernemers in de horeca. In relatie tot het ondernemerschap onderscheidt Wong (1982) een aantal karakteristieke eigenschappen. In de eerste plaats spelen verwantschap, vriendschap en de plaats van herkomst een belangrijke rol in de onderlinge verhoudingen. Verwantschap wordt wel beschouwd als het belangrijkste kenmerk. Vriendschap kan soms leiden tot quasi-verwantschap, in die zin dat vrienden elkaar opnemen in elkaars netwerk van verwanten. Ook de plaats of streek waar men geboren is, bepaalt hoe men met elkaar omgaat: het vergemakkelijkt de onderlinge communicatie en men is gewend aan elkaars gebruiken en gewoonten. Oorspronkelijk behoorden veel Chinese migranten in de Amerikaanse Chinatowns tot dezelfde lineage. Mensen die afkomstig waren uit hetzelfde dorp werden beschouwd als afstammelingen van dezelfde voorouders. Deze onderlinge banden werden gebruikt om bepaalde doelen te bereiken: emigratie, opvang, het vinden van een baan en het starten van een eigen bedrijf. Veel bedrijven die vóór 1965 zijn opgericht, zijn gestart op basis van een samenwerkingsrelatie tussen familieleden. In de loop der jaren werden ook vrienden en mensen die uit dezelfde streek afkomstig waren of hetzelfde dialect spraken in deze netwerken opgenomen. In verschillende Chinatowns vindt men dan ook vooral inwoners met dezelfde familienaam of mensen die uit dezelfde streek afkomstig zijn. Zo treft men in Chicago veel families aan met de naam Lee, Moy of Chan, terwijl in New York's Chinatown de namen Wong, Chin en Eng veel voorkomen.

Een tweede kenmerk vormt de verwevenheid van arbeid en verwantschap. In de westerse wereld worden verwantschap en daarmee gepaard gaande praktijken van nepotisme niet zelden gezien als een obstakel voor economische vooruitgang. Chinese ondernemers ervaren het gebrek aan verwanten en vrienden daarentegen vaak als een probleem bij de verdere ontwikkeling en uitbreiding van hun bedrijf. In de regel hechten Chinese zakenlieden veel waarde aan onafhankelijkheid en het dragen van verantwoordelijkheid voor hun eigen handelen. Dankzij de arbeidsinzet van familieleden is men in staat winst te maken en geld te sparen. De uitgaven binnen het gezin worden geminimaliseerd; door bijvoorbeeld gezamenlijk te eten worden de kosten voor het onderhoud beperkt. Hoewel gediscussieerd kan worden over de aanschaf van bepaalde goederen is het uiteindelijk het hoofd van de familie dat de beslissingen neemt. Aldus kan na een aantal jaren met het bijeen gespaarde kapitaal een eigen bedrijf worden gestart.

Binnen een bedrijf heeft elk lid zijn eigen, dagelijkse verantwoordelijkheden. Men vertrouwt elkaar en het is geoorloofd om fouten te maken. Het familiebedrijf fungeert aldus als een soort opleidingsplaats voor alle leden van het gezin en wordt gezien als de meest duurzame vorm van ondernemerschap. Er wordt kapitaal gegeneereerd, doordat elk lid van de familie nauwelijks kosten maakt, onbetaald werkt en geld spaart. De vader van het gezin is niet alleen vader, maar treedt ook op als manager en beschermer van de familie. Het management in een Chinees bedrijf vertoont dan ook veel overeenkomsten met het leidinggeven aan een gezin. Verantwoordelijke posities, zoals die van bedrijfsleider, chef of kassier, worden, indien mogelijk, alle ingenomen door verwanten. Zij moeten harder werken dan buitenstaanders. Het familiebedrijf moet concurreren met andere bedrijven in dezelfde sector en om te overleven moet de winstmarge zo groot mogelijk zijn. Dat kan slechts worden bereikt door de familieleden geen of een zeer bescheiden loon te betalen. In veel kleine bedrijven slaagt men er wel in voldoende personeel uit de eigen familiekring te recrutereren, maar als het bedrijf zich uitbreidt of meer vestigingen worden geopend, is het vaak lastig voldoende werknemers in het eigen netwerk van verwanten te vinden. In dergelijke situaties worden buitenstaanders in dienst genomen die bereid zijn zich in te zetten voor het familiebedrijf. Meestal beginnen zij als keukenhulp of ober.

In de derde plaats worden in de Chinese horecasector lange werkdagen gemaakt. Arbeidstijden van 10 tot 15 uur per dag zijn 'normaal'. De meeste werknemers hebben in dat opzicht ook geen andere keus (Sung, 1976:173). Sommige restaurants zijn zelfs 24 uur per dag geopend en het personeel werkt daar in wisseldiensten. Omdat het loon dat de werknemers krijgen, laag is, is het gebruikelijk dat de fooien als deel van het salaris worden gezien. In verschillende restaurants eisen de werkgevers echter het grootste deel van deze fooien op. Met name in de weekeinden, als veel vakantiegangers en dagtoeristen de Chinatowns bezoeken, worden de restaurants druk bezocht. De lange werkdagen, het harde werken en de lage lonen maken het voor de werknemers vaak moeilijk plezier te vinden in hun baan. Voor vakantie is geen ruimte. Van het geld dat zij opzij kunnen leggen, worden ter compensatie vaak luxe artikelen gekocht, zoals stereo-apparatuur en auto's. Niettemin ziet een aantal van hen kans na twee of drie jaar sparen een reis naar Hong Kong te maken en sommigen kunnen na een aantal jaren zelfs een eigen restaurant openen. Veel nieuwe immigranten zijn echter na jarenlang gewerkt te hebben in de horeca gedesillusioneerd geraakt. Om hun familie in Hong Kong niet teleur te stellen, blijven zij doorwerken, maar eigenlijk zouden ze het liefst terugkeren (Wong, 1982:51). Ook komt het voor dat zij worden uitgebuit. Deze nieuwkomers zijn nog niet bekend met het leven in

Amerika. Ze hebben geen geld om in hun levensonderhoud te voorzien en missen de opleiding en vaardigheden om een passende baan te vinden. De horeca is dan de enige sector waar zij aan de slag kunnen en zij zijn bereid lange werkdagen te maken tegen een laag loon. Wanneer de positie van het personeel in de horeca wordt vergeleken met die van de arbeidskrachten in de naai-ateliers, blijken de arbeidsomstandigheden van laatstgenoemde categorie werknemers vaak beter te zijn. Een belangrijke reden daarvoor is, dat deze werknemers in de textielindustrie beschermd worden door vakbonden, terwijl dit niet het geval is voor het horeca-personeel. Ondanks pogingen van een aantal werknemers om daarin verandering te brengen, is men daarin tot op heden nog niet geslaagd.

Een vierde onderscheidend kenmerk heeft betrekking op de specifieke gezagsverhoudingen in veel Chinese bedrijven. Zoals opgemerkt spelen verwantschapsbanden en vriendschapsrelaties een belangrijke rol in het Chinese bedrijfsleven. Het gezag van de familie berust bij de vader. Als de vader met pensioen gaat, wordt de oudste zoon hoofd van het gezin. Verwanten van vaders kant krijgen de voorkeur bij het inschakelen in het bedrijf. Daarna volgen de verwanten van moeders kant. Pas als binnen de eigen familiekring geen geschikte kandidaten meer kunnen worden gevonden, wordt personeel aangetrokken uit hetzelfde dorp, veelal vrienden die hetzelfde dialect spreken.

Kleine bedrijven worden in de regel volledig gerund door één gezin. Dit geldt voor familierestaurants, kleine souvenirwinkels en kruideniers. Bij middelgrote bedrijven wordt het gezin geassisteerd door verwanten en buitenstaanders. De verantwoordelijke posities zijn echter in handen van familieleden (Wong, 1982:53). Beslissingen worden altijd door de vader van het gezin genomen. Als eigenaar van het bedrijf treedt hij ook op als beschermheer voor zijn werknemers. Hij is op de hoogte van allerlei regelingen, bijvoorbeeld betreffende immigratieprocedures en verzekeringen. Verwantschap, vriendschap, patroon-cliënt relaties en banden tussen de werkgever en de werknemers zijn aldus onderling weer met elkaar vervlochten. Het is in het belang van het bedrijf deze relaties goed te onderhouden. Gebeurt dat niet dan loopt men als werkgever het risico dat de motivatie van de werknemers afneemt en dat het personeel vaak afwezig is. Uiteindelijk loopt men zelfs het gevaar dat collega's erover gaan praten en dat men als een slechte werkgever bekend komt te staan. Het gevolg daarvan kan zijn dat men voortaan geen geschikt personeel meer kan aantrekken.

Naast deze vorm van bedrijfsorganisatie op basis van verwantschap, die vooral in kleine bedrijven waarneembaar is, bestaan er ook grootschalig opererende bedrijven, waarbij familiebanden niet meer op de eerste plaats staan. Deze grote restaurants,

met vaak meer dan 100 personeelsleden, zijn dikwijls in handen van verschillende aandeelhouders. Light heeft er op gewezen dat deze voorkeur voor het aangaan van partnerships bij Chinese ondernemers cultureel bepaald is (Light, 1972:18). Bij deze grotere bedrijven blijkt het gebrek aan voldoende managementervaring nogal eens te resulteren in een faillissement. Geregeld komt het dan ook voor dat zo'n restaurant na enige tijd van eigenaar wisselt. Het zijn overigens niet alleen deze grotere restaurateurs die problemen ondervinden. De Chinese ondernemers zien zich in het algemeen namelijk geconfronteerd met een aantal problemen die op termijn gevolgen kunnen hebben voor de continuïteit van hun bedrijf.

8.2.4 Problemen waarmee Chinese ondernemers worden geconfronteerd

De nieuwe immigranten die vanaf de tweede helft van de jaren zestig in Amerika arriveerden, waren in de regel volwassenen in de leeftijd van 20 tot 30 jaar. Zij zijn opgegroeid in een andere cultuur en in een ander sociaal-economisch milieu. Op reeds gevorderde leeftijd moeten zij vervolgens een bestaan opbouwen in een nieuwe samenleving. Het is voor hen vrijwel onmogelijk een passende baan te vinden op de reguliere arbeidsmarkt. De meesten zien zich dan ook gedwongen na verloop van tijd een eigen bedrijf te starten. Hun kennis van de Engelse taal is echter gering en bovendien beschikken zij zelden over voldoende ervaring als ondernemer. De mogelijkheden zijn daarom beperkt: de meeste ondernemingen zijn nog steeds gericht op een beperkt aantal branches, in het bijzonder de textielnijverheid, de kleinhandel en de horeca. Als zij uiteindelijk hun eigen bedrijf hebben opgezet, gaat het vaak primair om ondernemingen die afhankelijk zijn van een Chinese clientèle.

Eerder is gewezen op de lange werkdagen die door het personeel en de eigenaars van de Chinese restaurants worden gemaakt. Mede dankzij deze inspanning is men in staat een bedrijf van de grond te krijgen en draaiende te houden. De keerzijde hiervan is echter dat deze lange werkdagen een groot beslag leggen op het sociale leven van de betrokkenen (Wong, 1982:51). Als men thuiskomt, gaat men rusten en blijft er nauwelijks tijd over voor sociale contacten.

In het algemeen is er sprake van onvoldoende kennis op het terrein van marketing, financiën en management. De meeste ondernemers zijn niet goed voorbereid op de problemen die zich kunnen voordoen en in de praktijk blijkt ook dat zij daar moeilijk mee kunnen omgaan. Vanwege de kleine omvang van het bedrijf zijn zij ook niet gauw geneigd een beroep te doen op de diensten van een extern adviseur. In hun ogen is dat verspilling van geld. Mislukkingen en faillissementen zijn dan ook vaak te wijten aan verkeerde, dat wil zeggen niet op rationele gronden gemaakte inschattingen over de toekomstige mogelijkheden van het bedrijf (Szeto, 1980:33).

Vaak komt het voor dat men de slaagkans te hoog inschat. Door de prijs van het product zo laag mogelijk te houden, hoopt men zich staande te houden. Hoewel deze strategie op de korte termijn effectief kan zijn, is zij op de lange duur vaak funest voor het bedrijf. Promotie van het product vindt vooral plaats door middel van mond tot mond reclame of via advertenties in een krant. De toenemende concurrentie vereist echter ook een meer agressieve verkooptechniek, die bij de meeste Chinese werknemers ontbreekt.

Sinds de tweede helft van de jaren zestig zijn het vooral de nieuwe immigranten geweest die een eigen onderneming zijn begonnen. De in Amerika geboren Chinezen blijken steeds minder bereid te zijn een eigen onderneming te starten. Zij geven er de voorkeur aan bij een Amerikaans bedrijf als werknemer in dienst te treden (Szeto, 1980:27). Deze ontwikkeling kan nadelig zijn voor het voortbestaan van veel familiebedrijven, die als gevolg daarvan op de lange termijn geen natuurlijke opvolging meer kennen. Dit geldt met name voor de duizenden kleine familierestaurants in de diverse Chinatowns. Voorlopig doet deze opvolgingsproblematiek zich echter nog niet voor. Ondanks de problemen waarmee men wordt geconfronteerd, slagen velen er, dankzij hun doorzettingsvermogen en de steun van familie en verwanten, in om hun bedrijf te continueren.

Het Chinees restaurant is deel gaan uitmaken van de Amerikaanse samenleving. Om zich daarbinnen staande te houden, is het echter ook nodig dat de restaurateurs alert zijn op nieuwe ontwikkelingen die zich voordoen in de voedselbranche, tegemoet komen aan veranderende voorkeuren van de consument en het eten aldus voortdurend aanpassen aan de smaak van hun bezoekers. Op welke wijze krijgt dat aanpassingsproces gestalte?

8.2.5 *De Amerikanisering van de Chinese keuken*

In alle staten en in vrijwel alle grote steden van Amerika zijn Chinese restaurants gevestigd. De meeste restaurants zijn te vinden in de stedelijke agglomeraties, maar ook in middelgrote en kleine plaatsen treft men veel Chinese restaurants aan. Deze restaurants worden bezocht door verschillende klantenkringen. In de Chinatowns zijn het naast de Amerikaanse en buitenlandse toeristen, vooral de Chinezen zelf die de restaurants bezoeken. Deze restauranthouders opereren in een vrij gesloten commune. De Chinese restauranthouders buiten de Chinatowns vormen geen gesloten gemeenschap. Hun vorm van ondernemerschap steunt minder op wederzijdse hulp en onderlinge solidariteit. De onderlinge sociale banden bij deze immigranten zijn minder hecht dan bij de Chinezen die zich van oudsher in de Chinatowns bevinden. Men steunt minder op de hulp van familie en is minder gebonden door *blood*

and ties (Light, 1972). Zij zijn Amerikaans staatsburger, maar zijn zich er tevens van bewust dat zij Chinees zijn. De Chinese identiteit wordt gehandhaafd, ondanks hun economische aanpassing. Het behoud van hun cultuur en het deelnemen aan een niet-etnische markt worden door hen niet als twee onverenigbare elementen beschouwd (Wong, 1991).

Etnische restaurants die gevestigd zijn buiten een stedelijke agglomeratie zijn primair gericht op een externe markt. Het feit dat zij het voor wat betreft hun klantenkring vooral moeten hebben van Amerikaanse klanten en dat zij buiten een bestaande Chinese gemeenschap opereren, dwingt hen ertoe hun keuken aan te passen aan de smaak en eetgewoonten van deze externe klantenkring. Ondanks deze aanpassingen wordt de keuken in het algemeen niettemin geafficheerd als traditioneel of authentiek. Dit geldt uiteraard niet alleen voor de Chinese keuken, maar ook voor de andere keukens. Zo presenteren Italiaanse of Mexicaanse eetgelegenheden zich eveneens als authentiek, terwijl hun keuken zich vaak sterk heeft aangepast aan de smaak van de Amerikaanse klant. Wat wordt er eigenlijk bedoeld met authentiek eten?

Men zou kunnen stellen dat het op authentieke wijze bereiden van voedsel in een bepaalde keuken met zich meebrengt dat de gerechten worden bereid met dezelfde ingrediënten en volgens dezelfde bereidingswijze als in het thuisland. Met de Amerikanisering van een etnische keuken wordt dan bedoeld dat lokale en traditionele kenmerken van de keuken worden gemodificeerd (Lu & Fine, 1995). De in de nieuwe omgeving bereide en aan de smaak van het nieuwe publiek aangepaste maaltijd zou dan niet meer het predikaat authentiek verdienen. In de praktijk zijn waarden, normen en gewoonten echter voortdurend aan verandering onderhevig. Culturen zijn geen afgesloten, onveranderlijke systemen. Veranderingen in de omgeving beïnvloeden bepaalde tradities en dergelijke modificaties zijn waarschijnlijk het meest zichtbaar als het gaat om eetgewoonten en keukens. Door de jaren heen ondergaan bepaalde bereidingswijzen en voedselpatronen aanpassingen, bijvoorbeeld als gevolg van migratieprocessen, technologische ontwikkelingen, tekorten aan grondstoffen of veranderende opvattingen over gezond voedsel, zoals een toenemende voorkeur voor vetvrije producten en vegetarische maaltijden. De handhaving van een bepaalde keuken hangt dan ook nauw samen met het vermogen om zich aan deze veranderingen en wijzigende voorkeuren aan te passen. Waar het om gaat, is of de fundamentele kenmerken van het voedsel aanwezig blijven, verbonden blijven met cultureel bepaalde opvattingen daarover en door het publiek herkend worden als behorend bij een andere keuken.

8.2.6 *Grenzen van aanpassing*

De presentatie van een authentieke keuken, zo ook de Chinese, is gebonden aan sociaal-culturele en economische grenzen die door de markt worden opgelegd. Veel Chinezen die een maaltijd nuttigen in een Chinees restaurant in Amerika vinden dat het Chinese eten is veramerikaniseerd (Yancey, 1992:2). Uit onderzoek van Lu en Fine blijkt echter dat Amerikaanse klanten die mening niet zijn toegedaan (Lu & Fine, 1995:538). Zij vinden het voedsel voldoende authentiek en zijn zich niet of nauwelijks bewust van de aanpassingen die hebben plaatsgevonden. Het Chinese eten dat zij nuttigen, beantwoordt aan hun idee van een exotische maaltijd en wordt ook als zodanig geaccepteerd. Het blijkt dat het oordeel over de authenticiteit van een bepaalde keuken samenhangt met de opvattingen van de consument in een bepaalde sociale context. Zo kunnen Chinezen genieten van de oorspronkelijke smaak en frisheid van gestoomde vis en beschouwen zij de kop en de staart als een delicatessen. Amerikanen houden daar echter niet van. De voorkeur van Chinezen voor gerechten waarin dierlijke organen zijn verwerkt of specifieke lichaamsdelen, zoals varkenstong of eendenvoet, heeft niet alleen te maken met het feit dat zij deze gerechten smakelijk en voedzaam vinden, maar hangt ook samen met hun geloof in de eenheid van het menselijk lichaam (Rin, 1982). Amerikanen vinden dergelijke organen echter ongezond en onsmakelijk.

Ook economische factoren bepalen de mate van authenticiteit. Etnische eetgelegenheden opereren binnen een zeer concurrerende markt en om te overleven moeten de arbeidskosten en overige uitgaven zo laag mogelijk worden gehouden. Er moet een evenwicht worden gevonden tussen de kosten en de kwaliteit van het geboden voedsel. De restaurateur die zijn voedsel wil bereiden zoals te doen gebruikelijk is in China en daarvoor ook zijn grondstoffen importeert, heeft hogere kosten dan de eigenaar die gebruik maakt van de ingrediënten die in Amerika aanwezig zijn. Afgezien van dit kostenaspect is het ook niet raadzaam om de maaltijden met louter authentieke ingrediënten te bereiden, omdat het voedsel dan niet meer herkenbaar is voor de Amerikaanse klanten (Lu & Fine, 1995:541).

De vraag in hoeverre het voedsel in een bepaald restaurant als meer of minder authentiek wordt gewaardeerd, hangt mede af van de tradities en eetgewoonten van de consumenten in een bepaalde plaats of streek. Het eten in een Chinees restaurant in een kleine stad in het zuiden van Amerika kan door de plaatselijke bevolking als authentiek worden ervaren, terwijl dezelfde maaltijd in New York's Chinatown zeer waarschijnlijk als veramerikaniseerd zal worden beoordeeld. Met andere woorden, authenticiteit is meer verbonden met de perceptie van het publiek dan met het eten zelf (Shelton, 1990).

Het slagen als etnisch horeca-ondernemer hangt dan ook niet zozeer af van het vermogen om voedsel te bereiden zoals dat in het thuisland te doen gebruikelijk is, als wel van de vraag of het restaurant, met behoud van een aantal karakteristieke kenmerken van de traditionele keuken, in staat is tegemoet te komen aan de wensen en behoeften van het publiek ter plaatse. Dergelijke ontwikkelingen zijn ook waarneembaar in andere etnische keukens. Zo treft men in de maaltijden van veel Griekse restaurants in Amerika veel minder vet aan dan men in Griekenland gewend is en ziet men in Japanse restaurants veel minder gerechten met rauwe vis dan in Japan te doen gebruikelijk is (Hooker, 1981:352).

8.2.7 *Aanpassingsstrategieën en typen restaurants*

Dat de Chinese restaurateurs zich in de loop der jaren inderdaad hebben aangepast aan de behoeften en wensen van de Amerikaanse consument blijkt wel uit de diversiteit aan soorten keukens en typen restaurants die er inmiddels in Amerika te vinden zijn. Eerder werd opgemerkt dat Chinese restaurateurs rekening moeten houden met de sociaal-culturele context waarbinnen zij opereren en met de beperkingen die de markt hun oplegt. Door echter traditie, aanpassing en innovatie te combineren is het mogelijk aan de smaak van de Amerikaanse klant tegemoet te komen, terwijl de illusie van authenticiteit in stand wordt gehouden. Een tamelijk voor de hand liggende strategie ligt in het gebruik van exotische namen voor het restaurant, zoals Jade Lion, Lotus Flavor of Sechuan Gardens, maar andere strategieën worden eveneens toegepast. Zo kan men de bereidingswijze van bepaalde maaltijden aanpassen, hetgeen bijvoorbeeld gebeurt bij het bereiden van chow mein. In China wordt dit gerecht bereid door lange slierten bami eerst te koken en daarna te frituren. In veel Chinese restaurants in Amerika wordt de bami echter eerst gefrituurd, totdat deze knapperig is en vervolgens met een saus overgoten. De bami wordt ook korter gesneden, zodat de maaltijd met een vork kan worden genuttigd. Op die manier wordt tegemoet gekomen aan de voorkeur voor gebakken voedsel bij Amerikanen (Lu & Fine, 1995:542). Andere vormen van aanpassing bestaan uit het verwerken van andere ingrediënten in het gerecht, terwijl de wijze waarop het gerecht bereid wordt hetzelfde blijft. Zo wordt Mongoolse biefstuk in Amerika met veel meer suiker bereid dan men in China gewend is. Ook is het principe van zelfbediening geïntroduceerd en worden maaltijden sneller bereid en opgediend.

Wanneer gekeken wordt naar de verschillende typen eetgelegenheden zou een breed onderscheid kunnen worden gemaakt tussen de 'op consumptie gerichte restaurants' en de zogenaamde 'connaissance-georiënteerde restaurants' (Lu & Fine, 1995:544). De eerste categorie restaurants kenmerkt zich door een efficiënte organisatie, lage

prijzen en een beperkt aanbod van vooral populaire gerechten, zoals Mongoolse biefstuk, loempia's en 'sweet and sour chicken'. Er worden geen foaien verwacht en meestal biedt men een lopend buffet aan. Een voorbeeld daarvan is het restaurant 'China Palace' van de heer Lu, dat in 1994 werd geopend in Perris, een plaats in zuid-oost Californië. De heer Lu is afkomstig uit Vietnam en woonde 15 jaar in Parijs alvorens hij naar Amerika emigreerde. Zijn restaurant is zeven dagen per week geopend van 11 uur 's ochtends tot 11 uur 's avonds.

De heer Lu:

"Ik richt me op een breed publiek. Vandaar ook dat ik mijn zaak niet een Vietnamees, maar een Chinees restaurant noem. Voor 3,5 dollar kan men hier terecht voor een lunch en voor vijf dollar voor een diner. De klanten vinden mijn lopend buffet, met 20 verschillende gerechten, aantrekkelijk. Ik heb mijn gerechten aangepast aan de smaak van het publiek. Een aparte sectie vormt de 'salad bar', omdat de Amerikanen dat gewend zijn. Er zijn ook gerechten die eigenlijk niet thuishoren in de traditionele keuken, zoals 'chicken curry', gefrituurde banaan en een Koreaans groentegerecht. Het zijn gerechten die ook in Vietnam populair zijn, alleen moet je minder kruiden gebruiken. Op sommige dagen maak ik ook een kipgerecht volgens een Frans recept. De kip moet worden gekruid, gemarineerd in wijn en vervolgens in de oven worde gebraden. Om de kosten te drukken marineer ik de kip niet; in plaats daarvan bevochtig ik de kip tijdens het braden met Seven Up. Het effect is vrijwel hetzelfde. Ik kan de klanten voor die prijs zelfs een dessert van vruchten en jelly aanbieden. Dagelijks heb ik meer dan 100 klanten. Ze betalen vooraf. Voor de drank wordt apart betaald. Je hebt met dit systeem geen bedienend personeel nodig. Er staat iemand bij de kassa en er zijn twee personen die helpen met koken, de gerechten aanvullen en de tafels schoonmaken. Als de klanten klaar zijn, ruimen ze zelf hun bestek op. Deze formule blijkt hier aan te slaan."

Tot de eetgelegenheden die zich op het brede publiek richten, behoren ook de ketens van Chinese restaurateurs die zich in de fast food sector hebben begeven. Een voorbeeld daarvan is de 'Manchu Wok' keten, die reeds meer dan 200 vestigingen kent. Ook Amerikaanse bedrijven hebben in de Chinese keuken een nieuwe markt ontdekt. Zo heeft het bedrijf General Mills reeds verschillende Chinese restaurants geopend volgens dezelfde opzet. Klanten kunnen daar bijvoorbeeld op hun tafel eten bestellen via een computer. Deze restaurants zijn vooral te vinden in een aantal kustplaatsen (Karnow, 1994:89).

De tweede categorie eetgelegenheden, de connaisseur-georiënteerde restaurants, proberen zoveel mogelijk rekening te houden met de specifieke wensen van het publiek. De klanten verwachten, dat zij in deze restaurants de authentieke Chinese keuken krijgen voorgeschoteld. Er wordt veel service geboden, de sfeer is in het al-

gemeen formeel en de klant wordt het gevoel gegeven dat hij een avond uit is. Het menu telt een grote verscheidenheid aan gerechten en verschillende gangen. Er worden 'specialiteiten' aangeboden en sommige gerechten, zoals Peking eend of gesmoorde, hete vis, vereisen een vrij intensieve bereiding.

Er wordt gebruik gemaakt van kwalitatief goede ingrediënten en speciale sauzen, die soms pas na veelvuldig experimenteren tot stand zijn gekomen (Lu & Fine, 1995:546). Restaurants in Manhattan als 'Shun Lee Palace' en 'Tse Yang' presenteren zich als 'haute Chinese'. De 'Mandarin' in Hollywood wordt bezocht door de plaatselijke elite en het zeer chique 'Chinois' in Santa Monica staat bekend om zijn 'Cal-Asian cuisine'. Het presenteren van een authentieke keuken hoeft overigens niet te betekenen, dat men kleinschalig opereert. Het in 1989 in Boston geopende 'Wey Lu-s' is een zeer groot restaurant, een miniatuur van de Verboden Stad in Peking, waar dagelijks meer dan 5.000 maaltijden worden geserveerd (Karnow, 1994).

Ook heeft een aantal restaurateurs ervoor gekozen zich te richten op een specifieke niche binnen de markt. Het grote aantal Amerikanen van Joodse afkomst heeft verschillende restaurateurs er bijvoorbeeld toe aangezet zich vrijwel geheel op dat segment van de klanten te richten. Deze eetgelegenheden presenteren zich als koosjere Chinees en op de menukaart zijn sommige Chinese gerechten zelfs vervangen door Joodse titels. Zo is de Chinese Wantan soep vervangen door 'Kreplach'. Op Joodse feestdagen zijn sommige van deze restaurants ook gesloten. Zelfs de naam van het restaurant wordt soms aangepast aan de klantenkring, zoals de eigenaar van 'Genghis Cohen' met zijn restaurant in Los Angeles heeft gedaan. Overigens zijn soortgelijke ontwikkelingen waarneembaar in Jakarta en Tel Aviv, waar Chinese restaurateurs zich afficheren als koosjere Chinees. Een dergelijke eenzijdige gerichtheid op een bepaalde klantenkring brengt uiteraard ook risico's met zich mee. De eigenaar van de 'Moshe Dragon' in Rockville ondervond dat, toen omstreeks 1990 het gerucht de ronde deed, dat zijn koosjere eend niet helemaal zuiver was. Een panel van rabbijnen moest er aan te pas komen om het eten te keuren, maar zelfs dat mocht niet baten. Pas nadat het restaurant in handen was gekomen van een nieuwe eigenaar begon de zaak weer goed te draaien (Karnow, 1994:89).

8.3 DE CHINESE HORECASECTOR IN AMERIKA EN IN NEDERLAND: OVEREENKOMSTEN EN VERSCHILLEN

Wanneer de geschiedenis van de Chinese migranten in Amerika en die in Nederland met elkaar worden vergeleken, blijken er diverse overeenkomsten en verschillen te

kunnen worden waargenomen. Dit geldt zowel voor hun ervaringen in het algemeen, als specifiek met betrekking tot de ontwikkeling van de horecasector. In hoofdstuk 1 zijn verschillende modellen gepresenteerd die een verklaring beogen te geven voor het ontstaan en de verdere ontwikkeling van het etnisch ondernemerschap. Eveneens werd in hoofdstuk 1 het conceptuele kader besproken aan de hand waarvan inzicht zou kunnen worden geboden in de ontwikkelingen die zich in de loop der jaren hebben voorgedaan met betrekking tot de horecasector. In de schema's 8.1 en 8.2 zijn deze kaders waarbinnen het aanpassingsproces zich voltrekt in hoofdlijnen aangegeven voor respectievelijk Nederland en de Verenigde Staten van Amerika. Daarbij worden verschillende tijdseenheden onderscheiden. Per periode zijn de voornaamste ontwikkelingen vermeld die zich hebben voorgedaan op het niveau van de samenleving als geheel en op het niveau van de migrantengroepering. Tevens is aangegeven welke veranderingen zich hebben voorgedaan binnen de Chinese horecasector. Ten slotte is weergegeven vanuit welke modellen de ontwikkelingen binnen een bepaalde tijdsperiode kunnen worden verklaard. Bij dit overzicht kunnen nog de volgende kanttekeningen worden geplaatst. In de eerste plaats geven de jaartallen die de verschillende perioden markeren niet altijd een exact omslagpunt weer. Zo is wel bekend dat de eerste Chinese zeelieden in 1911 in Nederland arriveerden, maar is bijvoorbeeld niet aan te geven op welk tijdstip de crisis in het restaurantwezen exact aanvangt; wel kan worden gesteld dat duidelijke signalen van deze crisis omstreeks 1980 waarneembaar werden.

In de tweede plaats moet worden opgemerkt dat niet alleen maatschappelijke omstandigheden zich in de loop der jaren wijzigen, maar dat ook het karakter van bepaalde sociaal-culturele kenmerken kan veranderen. Zo kan de gerichtheid op het thuisland na een aantal jaren afnemen en kan de onderlinge solidariteit onder invloed van bepaalde maatschappelijke omstandigheden eroderen. Met andere woorden: groepsspecifieke eigenschappen kunnen een rol spelen bij het etnisch ondernemerschap, maar de betekenis daarvan kan per periode verschillen.

In het hierna volgende gedeelte zullen de voornaamste overeenkomsten en verschillen die zich hebben voorgedaan bij de aanpassingsprocessen van de populatie Chinezen in Nederland en de Verenigde Staten van Amerika, in het bijzonder met betrekking tot de Chinese horecasector, in beeld worden gebracht.

1. Bij beide migrantenpopulaties gaat het om mensen die primair door economische motieven daartoe aangezet, op zoek gaan naar betere bestaansmogelijkheden. In de nieuwe samenleving vonden deze 'goed beidskrachten' werk in verschillende sectoren van de arbeidsmarkt. Het grootste deel van de Chinezen in Nederland

was werkzaam in de scheepvaart. Zij monsterden aan in de havenplaatsen Rotterdam en Amsterdam, waar zij tijdelijk verbleven, totdat er weer werk voor hen was. De Chinese migranten in Amerika waren op een breder front actief: onder meer als mijnwerker, bouwvakker, spoorwegarbeider, visser en boer.

2. In de regel ging het om de laagst betaalde banen aan de onderkant van de arbeidsmarkt. In hun rol van goedkope arbeidskrachten genoten de Chinese migranten nauwelijks enige rechtsbescherming. De Chinese zeelieden in Nederland waren vrijwel geheel afhankelijk van de reders, terwijl het lot van de Chinese arbeiders in Amerika, die in het algemeen op contractbasis te werk werden gesteld, in handen was van hun Amerikaanse werkgevers. Bovendien werden de Chinese werknemers zowel in Nederland als in Amerika door de inheemse arbeiders vijandig bejegend. De aanwezigheid van Chinezen in bepaalde segmenten van de arbeidsmarkt leidde in de regel ook tot protesten van de kant van de vakbonden, die spraken over oneerlijke concurrentie op de arbeidsmarkt.

3. Dergelijke gevoelens van afgunst en haat jegens de Chinezen brachten werkgevers en overheden, zowel in Amerika als in Nederland, er uiteindelijk toe een aantal discriminerende maatregelen te treffen. In Nederland werd deze vijandige houding nog eens versterkt door een aantal maatschappelijke en technologische ontwikkelingen die zich aan het eind van de jaren twintig voordeden. Als gevolg van de economische crisis waren vrijwel alle Chinese zeelieden werkloos geworden. In afwachting van betere tijden verbleven zij in de 'Chinatowns' van Rotterdam en Amsterdam. De introductie van motorschepen leidde er echter toe, dat er voor deze Chinese zeelieden, die vooral als stoker of tremmer werkzaam waren geweest, nauwelijks meer uitzicht was op werk in de scheepvaart. De handel in pindakoekjes bood een aantal van hen enige tijd verlichting, maar ook deze markt stortte na enkele jaren in. De toenemende vreemdelingenhaat die zich aan de vooravond van de Tweede Wereldoorlog begon te manifesteren, ging gepaard met de invoering van een aantal discriminerende maatregelen, zoals een verplichte persoonsregistratie voor in Nederland verblijvende Chinezen.

De maatregelen die door de werkgevers en de verschillende overheden in Amerika werden genomen, waren veel drastischer van aard. Aanvankelijk ging het nog om extra belastingheffingen en exportverboden, maar in de loop der jaren werden de mogelijkheden voor Chinese migranten steeds meer ingeperkt. Zo werd men uitgesloten van een groot aantal beroepen, mochten Chinese kinderen geen onderwijs volgen aan Amerikaanse scholen en mocht men geen land bezitten. Het hoogtepunt

vormde ongetwijfeld de Chinese Exclusion Act van 1882, die er toe leidde dat Chinezen Amerika niet meer mochten binnenkomen.

Tot een wettelijke uitsluiting van Chinese migranten is het in Nederland nooit gekomen. Daartoe was overigens ook geen aanleiding, aangezien de activiteiten in de scheepvaart als gevolg van de economische recessie vrijwel stil lagen en er dus ook geen werk voor Chinese zeelieden was. Dit betekende echter niet, dat van overheidswege enige zorg werd besteed aan de in Nederland verblijvende Chinezen. Het beleid was er daarentegen op gericht zoveel mogelijk werkloze Chinese zeelieden te repatriëren, omdat men bang was dat deze populatie migranten een blijvende sociale last zou vormen. In die opzet is de overheid ook redelijk geslaagd. Waren er in 1927 nog 3.200 geregistreerde Chinezen in Nederland, 10 jaar later was dit aantal gereduceerd tot 1.000. In de kern verschilde de houding van de Nederlandse overheid dus niet van die van de Amerikaanse overheid.

4. De meeste Chinese migranten in Nederland hadden zich teruggetrokken in de wijk Katendrecht te Rotterdam of in de binnenstad van Amsterdam. In dit opzicht is er eveneens een parallel te trekken met de ervaringen van de vooroorlogse Chinezen in Amerika. Ook in Amerika leidden de discriminerende maatregelen er namelijk toe dat de Chinese migranten zich gingen concentreren in een aantal etnische enclaves, de Chinatowns. Zoals er in Amsterdam en Rotterdam in de jaren twintig op zeer bescheiden schaal een etnische infrastructuur ontstond, ontwikkelde zich ook in de Chinatowns van een aantal grote steden in Amerika een etnische economie, waarvan de Chinese wasserij- en horecasector de belangrijkste niches waren.

5. De neiging van de Chinese migranten in Amerika om zich op de wasserijsector en het horecawezen toe te leggen was geen bewuste keuze. Aanvankelijk hebben zij namelijk geprobeerd een bestaan op te bouwen in andere sectoren van de arbeidsmarkt. Hun aanwezigheid aldaar leidde echter steeds tot jaloezie bij de inheemse bevolking. Het gevolg daarvan was dat zij steeds naar andere sectoren moesten uitwijken en uiteindelijk resulteerde dat proces in de ontwikkeling van de wasserij- en horecasector, beide terreinen waar men niet hoefde te concurreren met de blanke arbeidskrachten.

In Nederland kwam de ontwikkeling van de Chinese horecasector pas na de Tweede Wereldoorlog op gang. Als gevolg van een aantal economische en maatschappelijke ontwikkelingen werd een *opportunity structure* gecreëerd, die de in Nederland verblijvende Chinezen in de jaren vijftig de mogelijkheid bood carrière te maken in de horecasector. Daarvan hebben zij, zoals later zou blijken, met succes gebruik gemaakt. In dit geval was er dan ook wel sprake van een meer bewuste keuze.

6. 'Er is sprake van een verschil in omvang van beide vooroorlogse populaties. Als gevolg van het repatriëringsbeleid van de Nederlandse overheid was de populatie in Nederland verblijvende Chinese zeelieden aan het eind van de jaren dertig sterk gereduceerd. Nadat in 1882 de Chinese Exclusion Act van kracht werd, bleef de populatie Chinezen in Amerika vrijwel stabiel. Naar schatting ging het om ruim 70.000 personen, die zich, door de omstandigheden daartoe gedwongen, vooral hadden geconcentreerd in het centrum van een aantal grote steden, zoals San Francisco, New York en Los Angeles. Daar ontwikkelden zich de eerste etnische infrastructuren, die zich in de loop der jaren sterk zouden uitbreiden.

7. Vanaf de jaren twintig was er in Amerika al sprake van een redelijke groei van de Chinese horecasector. Deze eetgelegenheden werden vóór de oorlog reeds druk bezocht door het Amerikaanse publiek. Light schat dat rond de jaren dertig van de twintigste eeuw tenminste de helft van de in de Chinese restaurants geserveerde maaltijden bestemd was voor een westers publiek (Light, 1972:17). In dit opzicht verschilde de situatie in Amerika enigszins met die in Nederland. Zoals aangegeven in hoofdstuk 3 bestonden er vóór de Tweede Wereldoorlog reeds enkele tientallen Chinese eetgelegenheden in Nederland. Deze restaurants richtten zich primair op de eigen achterban en werden, enkele uitzonderingen daargelaten, nog niet frequent bezocht door het Nederlandse publiek.

8. Het feit dat de Chinese restaurateurs en wasserijhouders in Amerika actief waren in een sector waarin zij niet hoefden te concurreren met de inheemse bevolkingsgroep, betekende echter niet, dat zij geen problemen ondervonden. De plaatselijke overheden maakten het hen namelijk bijzonder moeilijk door eigenaren hogere belastingen op te leggen. Bovendien leidde de onderlinge concurrentie geregeld tot ruzies en meningsverschillen. Om deze geschillen op te lossen, werden in de eigen kring organisaties opgericht die zich ten doel stelden de belangen van de Chinese ondernemers te behartigen en onderlinge geschillen te beslechten. Deze organisaties speelden ook een rol bij de regulering van onderlinge concurrentie. In Nederland heeft een dergelijke ontwikkeling zich niet in die mate voorgedaan.

Schema 8.1. Historisch overzicht van belangrijke ontwikkelingen in de Chinese horecasector in Nederland in de periode 1911 tot heden.

	1911	1930	1945	1960	1980	1988	heden
• <i>Samenleving als geheel: maatschappelijke ontwikkelingen</i>	<ul style="list-style-type: none"> • staking van 1911 • vraag naar scheepspersoneel neemt toe na WO I 	<ul style="list-style-type: none"> • economische crisis • vervanging van stoomschepen door motorschepen • scherpe overheidscontrole • aanloop tot WO II • toenemende discriminatie van vreemdelingen 	<ul style="list-style-type: none"> • komst van repatrianten en Indische Nederlanders • periode van economische opbouw • mobiliteit neemt toe 	<ul style="list-style-type: none"> • toenemende welvaart • buitenshuis eten neemt toe • flexibel overheidsbeleid 	<ul style="list-style-type: none"> • economische recessie en werkloosheid • verscherpte controle door de overheid • toenemende concurrentie van andere uitheemse restaurants 	<ul style="list-style-type: none"> • opleving economie • strenger toelatingsbeleid en regelgeving 	
• <i>Kenmerken met betrekking tot de populatie Chinezen</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Chinese zeelieden arriveren in Nederland • Chinatowns in Rotterdam en Amsterdam 	<ul style="list-style-type: none"> • verslechterde leefomstandigheden • handel in pinda-koekjes 	<ul style="list-style-type: none"> • groei van Chinese populatie • ontwikkelen en gebruik maken van sociale netwerken • genereren van sociaal kapitaal 	<ul style="list-style-type: none"> • kettingmigratie • gezinshereniging 	<ul style="list-style-type: none"> • vergrijzing binnen de Chinese populatie • veranderende beroepsoriëntatie onder jongeren 	<ul style="list-style-type: none"> • toenemend gebruik van reguliere voorzieningen • tweede generatie actief op reguliere arbeidsmarkt • heroriëntatie op thuisland 	
• <i>Ontwikkelingen binnen de Chinese horecasector</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Pensions met eetgelegenheden voor Chinese zeelieden 	<ul style="list-style-type: none"> • eetgelegenheden ontwikkelen zich tot restaurants voor beperkte groep niet-Chinese klanten 	<ul style="list-style-type: none"> • kapitaalkrachtige Chinezen openen restaurants voor breder publiek • omzetting van Chinese naar Chinees-Indische restaurants • aanpassing aan smaak van repatrianten 	<ul style="list-style-type: none"> • (horizontale) expansie van de Chinese horecasector 	<ul style="list-style-type: none"> • crisis en stagnatie in de groei • sluiting van restaurants • heroriëntatie op toekomst 	<ul style="list-style-type: none"> • herpositionering (verticale) expansie • verzakelijking van economische activiteiten 	
• <i>Verklaringsmodel voor het ondernemerschap van de Chinese restaurateurs</i>	<ul style="list-style-type: none"> • beperkte opportunity structure • beperkte etnische infrastructuur 	<ul style="list-style-type: none"> • reactie op werkloosheid en discriminatie • sociaal-culturele eigenschappen 	<ul style="list-style-type: none"> • opportunity structure • etnische strategieën • sociaal-culturele eigenschappen 	<ul style="list-style-type: none"> • oorspronkelijke ondernemersmigratie • etnische hulpbronnen en strategieën • sociaal-culturele eigenschappen 	<ul style="list-style-type: none"> • (etnische) strategieën • sociaal-culturele eigenschappen 	<ul style="list-style-type: none"> • ontstaan van uitgebreide etnische infrastructuur • (etnische) strategieën • sociaal-culturele eigenschappen 	

Schema 8.2 Historisch overzicht van belangrijke ontwikkelingen in de Chinese horecasector in de Verenigde Staten van Amerika in de periode 1850 tot heden.

1850 heden	1882	1943	1965	1985	
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Samenleving als geheel: maatschappelijke ontwikkelingen</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • ontdekking van goud in Californië; • invoering contractarbeid-systeem; • vijandige houding van autochtone bevolking, jegens de Chinezen en uitvaardiging van discriminerende wetten 	<ul style="list-style-type: none"> • aanvaarden van Chinese Exclusion Act in 1882: immigratie van Chinezen wordt verboden; • groeiende anti-Chinese houding bij bevolking, overheid, werkgevers en vakbonden 	<ul style="list-style-type: none"> • opheffing Chinese Exclusion Act • beperkte, hernieuwde toelating van Chinese migranten 	<ul style="list-style-type: none"> • verruiming van quota-regeling voor Chinese migranten van 105 personen p/jaar naar 20.000 personen p/jaar • economische groei • toenemende mobiliteit 	<ul style="list-style-type: none"> • demografische ontwikkelingen en groei van migranten-populatie; • toenemende participatie van Chinese beroepsbeoefenaars in reguliere arbeidsmarkt
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Kenmerken met betrekking tot de populatie Chinezen</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • komst van grote aantallen Chinezen naar de VS; • concentratie van Chinese migranten in bepaalde regio's; • Chinese populatie actief in bepaalde arbeidssectoren (mijnen, visindustrie en wasserijsector); • toenemende discriminatie jegens Chinese populatie; • organisatie belangenbehartiging van de Chinese gemeenschap 	<ul style="list-style-type: none"> • als gevolg van opgelegde beperkingen zoeken naar andere bestaansmogelijkheden (spoorwegarbeid, handel) • ook aanwezigheid van studenten en wetenschappers • reductie van het aantal Chinese migranten • toenemende spreiding van Chinese populatie (oostkust, Canada) • vertraging van assimilatieproces 	<ul style="list-style-type: none"> • aanwezige populatie van 78.000 Chinezen breidt zich weer uit als gevolg van natuurlijke bevolkingsaanwas en immigratie • toenemende vestiging in steden en groei van Chinatowns • toename van aantal Chinese studenten en wetenschappers • gezinshereniging 	<ul style="list-style-type: none"> • sterke toename van Chinese bevolkingsgroep • evenwichtigere verhouding tussen het aandeel mannen en vrouwen • spreiding over meer staten; met name groei in de regio New York 	<ul style="list-style-type: none"> • vergrijzing binnen Chinese populatie; • veranderende beroepsoriëntatie bij jongeren; • toenemende onderscheid tussen recent gearriveerde en in Amerika geboren Chinezen; • groei van aantal organisaties binnen de Chinese gemeenschap en toenemend gebruik van reguliere voorzieningen;
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ontwikkelingen binnen de Chinese horecasector</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Chinees voedsel voor zeelieden in logementen; • ontstaan van eerste restaurants in San Francisco; • clientèle aanvankelijk voornamelijk bestaand uit Chinese migranten; • langzamerhand ook autochtone bezoekers 	<ul style="list-style-type: none"> • Chinese koks in kampen langs spoorwegen en in huishoudingen; • pensionhouders stellen eetgelegenheden ook open voor autochtone bevolking; • ontstaan van theehuizen; • vanaf 1900: eerste Chinese restaurants aan oostkust • groeiende Chinese horecasector; • Chinatowns ontwikkelen zich tot toeristische attracties 	<ul style="list-style-type: none"> • gestage groei van Chinese horecasector • toename van diversiteit binnen de Chinese keuken 	<ul style="list-style-type: none"> • horizontale expansie van Chinese horecasector, met name in de Chinatowns; • toenemende specialisatie op deelmarkten; • aanpassing van Chinees voedsel aan smaak van autochtone bevolking 	<ul style="list-style-type: none"> • groeiende concurrentie • toenemende concentratie van etnische eetgelegenheden in stedelijke agglomeraties • herpositionering
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Verklaringsmodel voor het ondernemerschap van de Chinese restaurateurs</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • zeer beperkte opportunity structure • reactie op werkloosheid en discriminatie 	<ul style="list-style-type: none"> • beperkte opportunity structure • beperkte etnische infrastructuur • reactie op discriminatie en werkloosheid 	<ul style="list-style-type: none"> • toenemende opportunity structure; • uitgebreide etnische infrastructuur; • sociaal-culturele kenmerken • etnische hulpbronnen en strategieën 	<ul style="list-style-type: none"> • toenemende opportunity structure; • uitgebreide etnische infrastructuur; • sociaal-culturele kenmerken; • toenemend aanbod van etnische hulpbronnen 	<ul style="list-style-type: none"> • uitgebreide etnische infrastructuur • sociaal-culturele kenmerken • etnische hulpbronnen en -strategieën

9. De expansie van de Chinese horecasector heeft zich in beide landen vooral in de jaren zestig en zeventig voltrokken. Veertig procent van alle etnische eetgelegenheden in Nederland kan tot de Chinese horecasector worden gerekend. In Amerika bedraagt dat percentage bijna 30. Binnen het segment etnische eetgelegenheden nemen de Chinese restaurants daarmee in beide landen ook het grootste aandeel in. De toenemende welvaart, mobiliteit en vraag naar buitenshuis eten creëerde een opportunity structure waarvan de Chinese restaurateurs effectief gebruik hebben gemaakt. Specifiek voor de Nederlandse situatie is daarbij geweest, dat met de komst van enkele honderdduizenden repatrianten en Indische Nederlanders de mogelijkheden binnen dit segment van de arbeidsmarkt gunstig werden beïnvloed. In Amerika heeft de instroom van honderdduizenden Chinese migranten, mogelijk gemaakt door de verruiming van de quota-regeling in 1965, er mede toe geleid dat de Chinese horecasector in enkele decennia zeer sterk is uitgebreid.

10. Het zijn echter niet alleen deze algemene maatschappelijke ontwikkelingen geweest die tot de expansie van de Chinese horecasector hebben geleid. Daarnaast is deze groei namelijk ook mogelijk geweest dankzij een aantal groepsgebonden eigenschappen, die kenmerkend zijn voor de Chinese migrantenpopulatie. Hoe belangrijk dergelijke sociaal-culturele kenmerken, zoals solidariteit, verwantschapsbanden, loyaliteit en prestatiegerichtheid, evenals de aanwezigheid van etnische hulpbronnen in relatie tot het etnisch ondernemerschap kunnen zijn, is met name in hoofdstuk 5 uitvoerig belicht.

De aanwezigheid van netwerken waarbinnen nieuwkomers worden opgevangen, het maken van lange werkdagen en het kunnen beschikken over goedkope arbeidskrachten zijn daar in beide landen voorbeelden van. Het feit dat leden van het gezin en andere verwanten zich inzetten voor het bedrijf is, gezien de veelal smalle winstmarges, een belangrijke voorwaarde om het restaurant draaiende te houden. Zo maakte omstreeks 1980 63% van de Chinese ondernemingen in San Francisco gebruik van (onbetaalde) arbeid van familieleden (Szeto, 1980:22). In het algemeen blijken er, zoals uit tabel 8.3 blijkt, per gezin, verschillende leden in het bedrijf mee te werken.

Tabel 8.3. Overzicht van aantal werkenden per gezin in Chinese ondernemingen in

Aantal werkenden per gezin	Aantal
Aantal gezinnen	371.949
geen werkenden	29.546
één werkende	93.632
twee werkenden	177.186

drie of meer werkenden	71.585
------------------------	--------

Bron: 1990 Census of Population (1990CP-3-5), US Department of Commerce, Economics and Statistics Administration, August 1993.

Hoewel het hierbij niet specifiek om gezinsleden in het restaurantwezen gaat, mag er van worden uitgegaan dat met name in die sector meer gezinsleden actief zijn.

11. Ook de spaarzin van Chinese (potentiële) ondernemers kan worden gezien als een belangrijk kenmerk. Eerder werd uiteengezet hoe eigenaren en werknemers in Nederland gedurende een aantal jaren een deel van hun winst of loon opzij legden en vervolgens, al dan niet met van verwanten geleend, aanvullend kapitaal, hun zaak uitbreidden of een nieuw bedrijf begonnen.

In dit opzicht doet zich een belangrijk verschil voor met de situatie in Amerika. Hoewel deze handelwijze ook in dat land door (potentiële) ondernemers werd gehanteerd, was het daarnaast gebruikelijk om te werken met het zogenaamde 'roulerend krediet'. Light (1972) heeft dit systeem van het roulerend krediet, dat overigens ook door andere migrantengroeperingen werd gehanteerd, uitvoerig beschreven (Light, 1972:45-61). Het succes van het Chinees ondernemerschap in Amerika is volgens hem mede te danken aan deze mogelijkheid om kapitaal te accumuleren. Dit principe van het roulerend krediet, de 'Wui', stelde de Chinese migranten in staat om aan het benodigde geld te komen. Om daarvoor in aanmerking te komen, moesten deze mensen echter onderlinge relaties onderhouden die gebaseerd waren op verwantschap, vriendschap of gemeenschappelijke geboorteplaats. De genoemde methode gaat ervan uit dat elk lid een bepaald bedrag inlegt in een gemeenschappelijke pot. De hoogste bieder mag het totaal ingelegde bedrag gebruiken als startkapitaal. Vervolgens betaalt hij de overige contribuanten een bedrag met rente terug. Wie bijvoorbeeld in totaal 5.000 dollar leent uit een pot waaraan 20 personen een bijdrage hebben geleverd, betaalt in een periode van 20 maanden aan elke contribuant een bedrag van \$250 plus rente terug (Wong, 1982:45). Tegenwoordig werkt dit systeem echter niet meer adequaat. Sommige organisaties die daartoe in het verleden in het leven zijn geroepen, bestaan nog wel, maar steeds meer Chinese ondernemers geven er de voorkeur aan geld te lenen bij een bank. Een probleem is echter dat de leningen die zij van de bank krijgen in het algemeen klein zijn. Vandaar dat zij zich in de regel blijven richten op ondernemingen die weinig kapitaalintensieve investeringen vereisen en die arbeidsintensief zijn. Door gebruik te maken van de inzet van onbetaalde familie-arbeid zijn zij dan toch in staat het bedrijf draaiende te houden. Een andere manier om het benodigde startkapitaal bijeen te krijgen is het aangaan van partnerships.

12. Veel traditionele ondernemers stuiten vaak op moeilijkheden, wanneer zij van plan zijn het bedrijf uit te breiden. Aan de ene kant ontbreekt het hen aan een goed doordacht financieel plan, aan de andere kant komt het voor dat beoogde investeringen en uitbreidingen meer gebaseerd zijn op intuïtie dan op rationele overwegingen (Szeto, 1980:30). Daarmee wordt een andere overeenkomst aangestipt tussen de Chinese restaurateurs in Amerika en die in Nederland. Problemen met de Engelse dan wel de Nederlandse taal en onbekendheid met bestaande regelingen plaatsen de betrokken ondernemers en werknemers vaak voor problemen. In het algemeen blijken veel restaurateurs over onvoldoende kennis te beschikken op het terrein van financiën, management en marketing. Verschillende bedrijven zijn als gevolg daarvan dan ook failliet gegaan.

13. Mede onder druk van de toenemende concurrentie in de horecasector hebben veel restaurateurs zich georiënteerd op nieuwe mogelijkheden in de markt. Van oudsher zijn de Chinezen, evenals andere etnische restaurateurs, in staat geweest het voedsel aan te passen aan de smaak van de inheemse bezoekers. Dat proces kenmerkt zich door het experimenteren met ingrediënten en bereidingswijzen zonder daarbij de authenticiteit van de keuken verloren te laten gaan. Zowel in Nederland als in Amerika zijn de Chinese restaurateurs er steeds in geslaagd tegemoet te komen aan de veranderende marktontwikkelingen en voorkeuren van de klanten. Was het in de jaren zestig en zeventig in Nederland nog zo dat de restaurateurs in principe één standaardmenu konden aanbieden, sinds de jaren tachtig moeten zij veel meer moeite doen om bezoekers te trekken. Een actieve opstelling, gerichte promotie en diversificatie zijn steeds belangrijker geworden. Dit proces heeft er in beide landen toe geleid, dat binnen de Chinese horecasector specifieke niches zijn ontstaan. Er is een tweedeling opgetreden tussen enerzijds de kleinere familierestaurants en anderzijds de grotere, meestal luxe eetgelegenheden. Het aantal specialiteitenrestaurants, die zich kenmerken door de presentatie van streekgebonden keukens, is toegenomen, niet alleen in omvang, maar ook in diversiteit. Daarnaast heeft een aantal restaurateurs zich toegelegd op de fast food sector en catering service. Aldus proberen de Chinese horeca-ondernemers in te spelen op de behoeften en wensen vanuit de omgeving.

14. De groei van de Chinese horecasector in beide landen heeft er inmiddels toe geleid dat ongeveer 40% van alle etnische restaurants in Nederland een Chinese keuken presenteert, terwijl dat percentage in Amerika bijna 30 bedraagt. Wanneer het aandeel Chinese restaurants in beide landen wordt afgezet tegen het totaal aantal eetgelegenheden ontstaat er echter een ander beeld. Dan blijkt namelijk dat het aan-

tal Chinese restaurants in Nederland bijna 20% van de totale horecasector omvat, terwijl dat percentage in Amerika slechts 3 bedraagt. Hoe is dat verschil te verklaren? Ongetwijfeld hangt deze discrepantie samen met het feit, dat de totale omvang van de etnische restaurantsector in Amerika met 10% van het totaal reeds beduidend kleiner is dan die in Nederland, waar bijna 44% van alle eetgelegenheden een etnische keuken heeft. Daarmee wordt echter nog niet verklaard waarom de populariteit van de etnische keukens in Nederland en in Amerika zo van elkaar verschilt. Hoe komt het dat de etnische keukens in Nederland zo populair is? Duidelijke redenen daarvoor zijn moeilijk te geven. Hoewel er uiteraard specifiek Hollandse gerechten en schotels bestaan, is er eigenlijk nooit sprake geweest van een authentieke Hollandse keuken. Denkbaar is dat de afwezigheid van een dergelijke keuken, in combinatie met het ontbreken van een uitgaanscultuur, in dit verband een rol heeft gespeeld. De Chinese restaurateurs in Nederland hebben in feite als eersten een impuls gegeven aan het eten buitenshuis. Mogelijk speelt ook mee dat Nederland in het verleden koloniale banden met andere landen onderhield, als gevolg waarvan veel Nederlanders van oudsher bekend waren met het nuttigen van Oosters voedsel. Ook de geografische ligging van Nederland is in dit verband van belang. Door vakanties in het buitenland komen Nederlandse toeristen in aanraking met andere keukens, die vervolgens in Nederland worden geïntroduceerd. Zo is de opkomst van de Griekse keuken in de jaren tachtig mede een gevolg geweest van het toerisme naar dat land. Ook Amerikanen gaan uiteraard op vakantie, maar voor de meeste Amerikaanse vakantiegangers geldt echter dat zij vooral in eigen land een bestemming zoeken. Een laatste daarmee samenhangende reden zou kunnen zijn, dat Nederlandse consumenten in het algemeen meer openstaan voor innovatie, terwijl dat in Amerika, zeker in bepaalde gebieden, veel minder het geval is.

15. Een ander opvallend verschil tussen de Amerikaanse en de Nederlandse horecasector heeft betrekking op het feit dat het totaal aantal restaurants in Amerika niet alleen absoluut, maar ook in verhouding tot het aantal inwoners, veel groter is dan in Nederland. Wanneer naar die ratio wordt gekeken, blijkt dat er in Nederland één restaurant op ongeveer 1.600 inwoners bestaat, terwijl die verhouding in Amerika ongeveer 1 op 270 is. Hoe is dit verschil te verklaren? Ook in dit geval is het lastig daarop een duidelijk antwoord te geven. In ieder geval staat vast, dat Amerikanen meer buitenshuis eten dan Nederlanders. Volgens Lu en Fine (1995) wordt 50% van alle maaltijden in Amerika buiten de deur genuttigd. In tegenstelling tot de situatie in Nederland is het in Amerika gebruikelijk niet alleen het avondeten, maar ook de lunch en het ontbijt in een restaurant te nuttigen. Dat zoveel mensen in Amerika

buitenshuis kunnen eten, hangt mede samen met het feit dat de lonen in de Amerikaanse horeca lager zijn dan in Nederland, waardoor de producten goedkoper kunnen worden verkocht. Ongetwijfeld speelt ook mee, dat veel restaurants behoren tot de fast food sector. Deze eetgelegenheden, die zich kenmerken door een efficiënte bedrijfsorganisatie en snelle bediening, zijn populair bij een breed publiek en worden dan ook frequent bezocht. Zoals eerder opgemerkt hebben ook Chinese restaurateurs zich op deze markt begeven en het laat zich aanzien dat die ontwikkeling zich in de komende jaren doorzet. Zo werd 'Panda Express', waar de formule van het lopend buffet wordt gehanteerd, in de loop van de jaren zeventig opgericht door de in China geboren immigrant A. Cheung. Het bedrijf telde in het begin van de jaren negentig meer dan 100 vestigingen in 17 staten en er bestaan plannen om vóór het jaar 2.000 nog eens 150 filialen te openen (Karnow, 1994:89).

Ten slotte kan gewezen worden op de relatie tussen de toegenomen mobiliteit en de groei van het aantal drive-in restaurants in Amerika. De introductie van de auto heeft er reeds vanaf het begin van de jaren twintig van de twintigste eeuw toe geleid, dat langs de grotere wegen in Amerika dergelijke restaurants werden geopend (Hooper, 1981:27).

Met het aangeven van deze overeenkomsten en verschillen is tevens een antwoord gegeven op de vierde deelvraag van de probleemstelling. Uit het voorgaande is duidelijk geworden, dat het ontwikkelingstraject dat de Chinese migranten in Amerika en in Nederland hebben afgelegd zowel een aantal overeenkomsten als verschillen te zien geeft. De meest opvallende parallel daarbij is ongetwijfeld dat beide vooroorlogse migrantenpopulaties, zij het langs verschillende ontwikkelingstrajecten, in toenemende mate werden gemarginaliseerd. Pas na de Tweede Wereldoorlog werd hun een reële mogelijkheid geboden een bestaan op te bouwen in de nieuwe samenleving.

Ook wanneer specifiek wordt gekeken naar de ontwikkelingen binnen de Chinese horecasector zijn bepaalde parallellen waarneembaar tussen de ervaringen van de Chinese restaurateurs in beide landen. Gelet op de krachtige expansie van de Chinese horecasector die zich na de Tweede Wereldoorlog in beide landen heeft voorgedaan, kan worden geconcludeerd, dat de Chinese migranten succesvol zijn geweest in dit segment van de arbeidsmarkt. Dit gegeven is des te opmerkelijker wanneer men bedenkt, dat het aandeel van de populatie Chinezen in beide landen minder dan één procent van de totale bevolking omvat. Zoals uit het voorgaande eveneens kan worden opgemaakt, worden de Chinese restaurateurs ook met problemen geconfronteerd. De toenemende concurrentie van andere horeca-ondernemers, problemen bij de bedrijfsvoering, onbekendheid met de plaatselijke omstandigheden en nieuwe

marktontwikkelingen kunnen hen, zoals de geschiedenis van de Chinese horecasector in Nederland duidelijk maakt, voor de nodige problemen stellen.

8.4 SAMENVATTING EN CONCLUSIES IN HET LICHT VAN HET GEHANTEERDE CONCEPTUELE MODEL

In dit hoofdstuk zijn het ontstaan en de verdere ontwikkeling van de Chinese horecasector in chronologische volgorde besproken. In de schema's 8.1 en 8.2 is per tijdsperiode aangegeven welke veranderingen zich hebben voorgedaan binnen de samenleving en welke gevolgen deze hebben gehad voor de Chinese gemeenschap in het algemeen en voor de Chinese horecasector in Nederland en in de Verenigde Staten van Amerika in het bijzonder. Ook is geprobeerd aan te geven welke van de in hoofdstuk 1 gepresenteerde verklaringsmodellen voor het etnisch ondernemerschap van toepassing zijn geweest op het ondernemersgedrag van de Chinese restaurateurs.

Elk van de onderscheiden tijdsperioden kenmerkt zich door een specifieke context, waarbinnen zich bepaalde maatschappelijke veranderingen voordoen en politieke of sociaal-economische ontwikkelingen plaatsvinden die het ondernemersklimaat in positieve of negatieve zin kunnen beïnvloeden. Wanneer zich bijvoorbeeld op enig moment een bepaalde *opportunity structure* aandient, kunnen potentiële ondernemers daarop inspelen, maar of men vervolgens ook succesvol is, hangt mede af van aanwezige groepsspecifieke eigenschappen, zoals de hulpbronnen waarover men beschikt en de mogelijkheid bepaalde etnische strategieën toe te passen.

Men kan dit ook anders zien. Zo kan de start van een onderneming een reactie zijn op het feit dat men als werkloze niet aan de slag komt en gediscrimineerd wordt op de reguliere arbeidsmarkt. Een verscheidenheid van factoren die op verschillende niveaus op elkaar inwerken, kan er aldus toe leiden dat iemand ervoor kiest zelfstandig ondernemer te worden. Dat kan echter ook opgaan voor een bepaalde bevolkingsgroepering als geheel, zoals de geschiedenis van de Italiaanse ijsbereiders of van de Chinese horeca-ondernemers laat zien. In beide gevallen werd een specifieke niche ontdekt en vervolgens geëxploiteerd.

Zoals opgemerkt worden de ontwikkelingen die zich binnen een dergelijk segment van de arbeidsmarkt voordoen, beïnvloed door veranderingen die plaatsvinden binnen de desbetreffende migrantengroepering en binnen de samenleving als geheel. Echter, ook in tegengestelde richting vindt beïnvloeding plaats. Zo hebben veel Chinese obers en koks, die in de jaren zestig en zeventig hun beste krachten

hebben gegeven aan de opbouw van de Chinese horecasector, inmiddels een leeftijd bereikt waarop zij, vaak vroegtijdig en gedwongen, uit het arbeidsproces moeten treden. De samenleving wordt aldus geconfronteerd met een uitstoot van oudere werknemers, voor wie, vanwege de specifieke problematiek die daaraan gekoppeld is, nieuwe oplossingen moeten worden bedacht. Als gevolg van dergelijke ontwikkelingen binnen de Chinese horeca verandert op zijn beurt het karakter van de Chinese gemeenschap in Nederland.

In deze studie is geprobeerd om aannemelijk te maken dat het verblijf van de Chinese migranten in Nederland en in de Verenigde Staten van Amerika onder invloed van de geschetste ontwikkelingen kan leiden tot integratie of assimilatie, dan wel tot marginalisering of separatie. De vraag blijft echter wat er precies onder deze begrippen moet worden verstaan. Wanneer de studies naar aanpassingsprocessen van migranten in de afgelopen decennia onder de loep worden genomen, zouden, enigszins generaliserend gesteld, twee typen onderzoeksbenaderingen kunnen worden onderscheiden. Aan de ene kant van het spectrum bevinden zich de studies die vanuit een macro-perspectief uitspraken proberen te doen over het aanpassingsproces dat een bepaalde migrantengroepering als geheel in de loop der jaren heeft doorlopen. In de relevante literatuur op dit terrein worden verschillende eindstadia beschreven die een migrantengroepering na verloop van tijd kan bereiken (Van Amersfoort, 1986; Entzinger, 1984; Penninx, 1988; Berry e.a., 1992). De door de betrokken auteurs gebruikte terminologie en definities van bepaalde begrippen zijn vaak verschillend. Ook de specifieke invalshoek en de keuze voor de migrantengroeperingen die onderzocht worden, kunnen variëren. Waar de een bijvoorbeeld spreekt over 'segregatie' gebruikt de ander de term 'separatie'. Voorts richten sommige auteurs zich op een migrantengroepering als geheel, terwijl de aandacht bij andere onderzoekers primair uitgaat naar bijvoorbeeld de tweede generatie migranten.

Het voorgaande neemt echter niet weg dat er, in grote lijnen, een opvallende consensus bestaat over de verschillende ontwikkelingstrajecten die een migrantengroepering in de loop der jaren binnen een nieuwe samenleving kan afleggen. Om dit te illustreren kan de indeling van Berry e.a. (1992) als voorbeeld dienen. Deze auteurs gaan ervan uit, dat migranten proberen een plaats te verwerven in de maatschappij. Bij dit aanpassingsproces spelen twee factoren een belangrijke rol, namelijk de mate waarin men er de voorkeur aan geeft de eigen cultuur te handhaven en de mate waarin men streeft naar contact met leden van de ontvangende samenleving.

Zoals uit tabel 8.4 kan worden opgemaakt, is het resultaat van dit proces dat, afhankelijk van een combinatie van factoren, vier vormen van adaptatie mogelijk zijn, te weten integratie, assimilatie, separatie en marginalisatie.

Schema 8.3 Vier vormen van adaptatie

		behoefte aan behoud van de eigen cultuur	
		ja	nee
behoefte aan contact met de dominante groep	ja	integratie	assimilatie
	nee	separatie	marginalisatie

Bron: Berry e.a., 1992.

Wanneer het adaptatieproces erin resulteert dat de migrant de eigen cultuur handhaaft en frequente contacten onderhoudt met leden van de ontvangende samenleving, wordt gesproken van integratie. Als er geen belang wordt gehecht aan het behoud van de eigen cultuur, maar er wel naar gestreefd wordt geregeld contacten te onderhouden met leden van de autochtone bevolking is er sprake van assimilatie. Separatie is een vorm van aanpassing waarbij de migrant nauwelijks tot geen belang hecht aan contacten met de leden van de dominante groep en er tegelijkertijd naar streeft de eigen cultuur in stand te houden. Ten slotte wordt marginalisatie onderscheiden. In dat geval hecht de migrantengroepering vrijwel geen waarde aan het behoud van de eigen cultuur en zijn er ook nauwelijks contacten met leden van de autochtone bevolking. Aldus kan het aanpassingsproces van migrantengroeperingen resulteren in verschillende eindstadia.

De onderscheiden adaptatievormen geven zo een indruk van de wijze waarop een migrantengroepering zich aan de nieuwe omgeving kan aanpassen. In de regel gaat het echter om tamelijk grove indicaties. Zo wordt er met betrekking tot het aanpassingsproces van de Indische-Nederlanders niet zelden in vrij algemene termen geconcludeerd, dat er sprake zou zijn geweest van een vrijwel geruisloze assimilatie binnen de Nederlandse samenleving. Afgezien van de vraag of dat inderdaad het geval is geweest, zou men zich echter vooraf de vraag dienen te stellen of zo'n conclusie eigenlijk wel voor de gehele groepering Indische Nederlanders getrokken zou kunnen worden. In werkelijkheid gaat het immers om verschillende categorieën Indische-Nederlanders die over een tijdsbestek van ongeveer 20 jaar in verschillende golven in Nederland zijn gearriveerd. Nog afgezien van het tijdstip waarop men in Nederland aankwam, is ook de achtergrond van de betrokken categorie migranten bepalend voor het latere aanpassingsproces. Wie in de jaren zestig als spijtoptant arriveerde, had een andere uitgangspositie dan de KNIL-militair die vlak na de oorlog terugging naar Nederland. Ook binnen de in Nederland gevestigde groepering Peranakan Chinezen kunnen verschillende categorieën worden onderscheiden, die gedeeltelijk weer hun specifieke kenmerken vertonen.

Dat het bij veel van dergelijke studies niet zelden gaat om vrij globale aanduidingen van de mate van aanpassing van een bepaalde migrantengroepering is op zich niet zo verwonderlijk. Het betreffen in het algemeen immers ideaaltypische benaderingen die beogen om op het niveau van de migrantengroepering als geheel een beschrijving te geven van het aanpassingsproces dat de betrokken migranten hebben doorlopen, zonder daarbij expliciet aandacht te besteden aan de specifieke kenmerken van de verschillende categorieën die er binnen een migrantengroepering zijn te onderscheiden.

Aan de andere kant van het spectrum zijn het, voorzover zij zich bezighouden met onderzoek naar de positie van migranten, vooral gedragswetenschappers die geïnteresseerd zijn in specifieke verschijnselen, zoals attitudevorming, stereotypering, vooroordelen, taalverwerving of persoonlijkheidskenmerken van migranten. Veelal gaat het daarbij om experimenteel onderzoek, waarbij gewerkt wordt met kleine aantallen proefpersonen. Probleemstellingen die in dat kader aan de orde kunnen komen hebben bijvoorbeeld betrekking op de vraag “hoe bedreiging van een positief groepsbeeld het zelfstereotyperingsproces beïnvloedt” of “in welke mate de identificatie met de eigen groep van invloed is op de waarneming van de eigen groep en zichzelf”. De uitkomsten van dergelijke onderzoeken, die, ook weer tamelijk generaliserend gesteld, zouden kunnen worden gekenschetst als een benadering vanuit een micro-perspectief, zijn in de regel ‘hard’, maar hebben tegelijkertijd echter vaak een beperkte reikwijdte en zeggingskracht. De processen die zich in de realiteit afspelen zijn immers veel complexer dan in laboratoriumsituaties kunnen worden nabootst. Zo kan onvoldoende rekening worden gehouden met omgevingsfactoren, zoals de houding van de autochtone bevolking ten opzichte van de nieuwkomer, de economische omstandigheden waaronder men arriveert en de faciliteiten die de overheid biedt aan de migrantengroepering. Penninx (1994) spreekt in dat verband van de positietoewijzing van de kant van de overheid.

Met nadruk zij hier gesteld dat beide invalshoeken van belang zijn om het inzicht in het ontwikkelingstraject dat migrantengroeperingen doorlopen, te vergroten. Tegelijkertijd dient men echter steeds alert te zijn op het relatieve karakter van de reikwijdte van de uitspraken die in het kader van de twee genoemde benaderingen worden gedaan. Aan de ene kant is het niet eenvoudig om bijvoorbeeld de uitspraken van experimenteel onderzoek ook van toepassing te verklaren op de migrantengroepering als geheel. Aan de andere kant zou men zich kunnen afvragen of de uitspraken die

worden gedaan op een wat hoger abstractieniveau vaak niet te algemeen van aard zijn.

Het is verleidelijk om te concluderen dat een migrantengroepering na verloop van tijd een bepaald eindstadium heeft bereikt en dit te beschouwen als een afsluiting van het aanpassingsproces dat de betrokken groepering in de loop der jaren heeft doorlopen. Het risico is dan aanwezig dat daarmee een statisch beeld wordt gecreëerd, dat geen recht doet aan de werkelijkheid. In de realiteit gaat het immers om een dynamisch proces, waarbij zich bepaalde ontwikkelingen binnen verschillende sferen voordoen, die in de regel niet synchroon verlopen.

Door het aanpassingsproces van een migrantengroepering vanuit twee, elkaar aanvullende perspectieven te benaderen en door aandacht te vragen voor de interactie van een aantal processen die zich binnen verschillende sferen voordoen, maakt het in deze studie gehanteerde model het mogelijk de samenhang te zien tussen ontwikkelingen die zich op verschillende niveaus afspelen. Dat deze reeds in 1957 ontwikkelde benaderingswijze, die het meest recht lijkt te doen aan de werkelijkheid, ook thans nog niets aan zeggingskracht heeft ingeboet, blijkt wel uit het feit, dat ook meer recent gehanteerde benaderingswijzen een dergelijk uitgangspunt hanteren. Zo spreken Engbersen en Gabriëls (1995) in het door hen ontwikkelde conceptuele kader over 'sferen van integratie'. Deze invalshoek vertoont in verschillende opzichten een opvallende gelijkenis met de eerder genoemde benadering, die is ontleend aan Ellemers (1957).

Aan de hand van de beschrijving van een aantal institutionele sferen, zoals bijvoorbeeld de positie van de desbetreffende groepering op de arbeidsmarkt, de rechtspositie, het opleidingsniveau of de behoefte aan behoud van de eigen cultuur kan een globale indicatie worden gegeven van de mate van aanpassing van de migrantengroepering op een bepaald tijdstip, in termen van integratie, assimilatie, marginalisering of separatie. Het gehanteerde model voorziet erin om langs deze weg te komen tot een dergelijke indicatie. In die zin wijkt het ontwikkelde model niet af van de invalshoek van andere auteurs die het aanpassingsproces van migrantengroeperingen vanuit een breed perspectief benaderen. De gehanteerde invalshoek biedt echter ook de mogelijkheid de ontwikkelingen die zich op verschillende niveaus voordoen in onderlinge samenhang te bezien. Zo laten de schema's 8.1 en 8.2 zien hoe bepaalde ontwikkelingen, die zich in verschillende perioden binnen de Chinese horecasector hebben voorgedaan, samenhangen met een aantal maatschappelijke veranderingsprocessen en een aantal ontwikkelingen binnen de Chinese gemeenschap. Een belangrijke conclusie die op grond van die analyse kan worden getrokken, is, dat het niet mogelijk is om bepaalde ontwikkelingen binnen de Chinese ho-

recasector vanuit één bepaald model te verklaren. Op verschillende niveaus en binnen verschillende sferen vinden bepaalde ontwikkelingen plaats en doen zich bepaalde veranderingsprocessen voor die met elkaar interacteren en elkaar beïnvloeden. De effecten daarvan zijn afhankelijk van de specifieke context waarbinnen deze processen zich afspelen en de samenhang daartussen.

Het model gaat echter een stap verder. Deze benadering vestigt namelijk ook de aandacht op een aantal andere, meer specifieke processen, die het ontwikkelingstraject van een migrantengroepering beïnvloeden. Daardoor kan het aanpassingsproces dat een migrantengroepering doorloopt genuanceerder worden beschreven en attendeert het de onderzoeker erop ervoor te waken geen te algemene conclusies te formuleren. Enerzijds gebeurt dat door rekening te houden met het bestaan van verschillende categorieën migranten, die elk hun specifieke kenmerken vertonen en anderzijds door aandacht te besteden aan processen die zich binnen verschillende sferen voordoen.

Ten slotte wordt in het model het begrip aanpassing centraal gesteld. Hieronder wordt verstaan de mate waarin de samenstellende elementen van een proces (of van verschillende processen) zijn ondergebracht in een groter geheel. Aldus kan het aanpassingsproces van een migrantengroepering vanuit verschillende, elkaar aanvullende perspectieven worden benaderd. Met betrekking tot de migrantengroepering als geheel kunnen, over een langere periode bezien, uitspraken worden gedaan over het ontwikkelingstraject dat de desbetreffende groepering heeft afgelegd. Zo kan, zoals in deze studie ook is gebeurd, met betrekking tot de groepering vooroorlogse Chinezen in Nederland worden geconcludeerd dat er sprake is geweest van een proces van marginalisering, dat uiteindelijk heeft geleid tot separatie. Met betrekking tot de naoorlogse Chinezen in Nederland kan worden vastgesteld, dat er duidelijke indicatoren zijn die wijzen op een proces van toenemende integratie.

Wie echter daarnaast oog heeft voor de specifieke ontwikkelingen die zich in een aantal sferen en op verschillende niveaus voordoen, moet tegelijkertijd vaststellen, dat er sprake is van een complex geheel van diverse subprocessen, die niet synchroon verlopen. Vanuit dat perspectief kan, zoals eveneens in deze studie is gebeurd, bijvoorbeeld inzicht worden verkregen in de specifieke kenmerken van verschillende categorieën migranten, de onderlinge verhoudingen daartussen, gevoelens van ambivalentie en latente spanningsvelden. Het begrip aanpassing laat zich tegen die achtergrond niet meer zo eenvoudig vertalen in termen van marginalisering of integratie. Als er bijvoorbeeld met betrekking tot de naoorlogse Chinese migranten wordt geconcludeerd, dat er in de loop van een aantal decennia sprake is geweest van een proces van integratie, moet bij nadere beschouwing worden vastgesteld, dat dit proces vooral heeft plaatsgevonden binnen de economische sfeer.

In de sociaal-culturele sfeer is veel meer sprake geweest van een gedifferentieerde aanpassing, waarbij onder meer factoren als de taal die men spreekt, het land van herkomst en de genoten opleiding van invloed zijn geweest op de mate waarin verschillende categorieën migranten zich hebben weten aan te passen aan de nieuwe omstandigheden. Zo is het aanpassingsproces van de categorie oudere Chinezen, die geen Nederlands spreken of schrijven, anders verlopen dan die van de categorie jongeren, die veelal uitstekend Nederlands spreken, hoog zijn opgeleid en vaak een goede positie hebben verworven op de reguliere arbeidsmarkt. Het model maakt aldus duidelijk dat het aanpassingsproces van een migrantengroepering gezien moet worden als een geheel van met elkaar interacterende processen, die niet als vanzelfsprekend in een bepaalde richting hoeven te tenderen.

Ook de ontwikkeling die de Chinese horecasector in de afgelopen 50 jaar heeft doorgemaakt, laat zien hoe steeds sprake is geweest van een permanent proces van aanpassing, dat, afhankelijk van de tijdsperiode en de context waarbinnen dit plaatsvindt, kan leiden tot snelle expansie, maar ook tot stagnatie en een heroriëntering op de toekomst. Hoe zou die toekomst er voor de hedendaagse Chinese restaurateurs kunnen uitzien? Op basis van de bevindingen in deze studie verdienen drie ontwikkelingen, op afzonderlijke niveaus en met verschillende tijdsperspectieven, bijzondere aandacht.

In de eerste plaats doet zich thans het probleem van de opvolgingskwestie voor. Naar het zich laat aanzien, zal deze problematiek over 20 à 25 jaar urgent zijn. Het betreft hier een vraagstuk dat zich afspeelt binnen de Chinese horeca in relatie tot de Chinese groepering als geheel. De leden van de tweede generatie, de potentiële opvolgers in de horeca, zijn opgegroeid in een westerse omgeving. Als gevolg van hun ervaringen op school en hun omgang met Nederlandse vrienden en vriendinnen hebben zij gedeeltelijk een andere visie gekregen op het leven. Terwijl het voor de leden van de zogenaamde tussengeneratie, overigens vaak door de omstandigheden daartoe gedwongen, nog min of meer vanzelfsprekend was dat zij een carrière zouden opbouwen in de horeca, denken de jongere leden van de tweede generatie daar anders over. Laatstgenoemden vinden het niet aantrekkelijk om lange werkdagen te maken in de restaurants en proberen elders emplooi te vinden. Zeker de goed-opgeleiden onder hen slagen daar ook in. Daarmee is enerzijds een wens van veel ouders, namelijk het creëren van een betere toekomst voor de kinderen, in vervulling gegaan, maar is anderzijds een verwijdering ten opzichte van deze kinderen in gang gezet, die door veel ouders wordt betreurd. Vooralsnog is er binnen de Chinese beroepsbevolking voldoende potentieel aanwezig om continuering van de horecasector veilig te stellen. Het is echter van belang zich tijdig te bezinnen op de vraag op welke wijze adequaat op deze ontwikkeling kan worden ingespeeld.

Een tweede, met het voorgaande samenhangende, ontwikkeling doet zich voor op het niveau van de Chinese migrantengroepering als geheel in relatie tot de haar omringende samenleving. Zoals opgemerkt, hebben de meeste leden van de tweede generatie Chinezen van het begin af aan onderwijs gevolgd in Nederland. Een deel van hen was en is in staat een vervolgopleiding te volgen die perspectieven biedt op een goede baan op de reguliere arbeidsmarkt. Hier doet zich een interessante gelijkenis voor met het ontwikkelingstraject dat de eerdergenoemde Peranakan-Chinezen in het verleden hebben doorlopen. Eerder werd erop gewezen dat veel oudere Peranakan-Chinezen tot die generatie kinderen behoorden, die vaak als eersten uit hun familie wester onderwijs hebben genoten. Door te kiezen voor een studie wisten deze Chinese migranten in Indië zich verder te ontplooiën en zich op de arbeidsmarkt een positie te verwerven buiten de vanoudsher voor hen bekende sectoren van handel en industrie.

De wijze waarop een deel van de Chinese jongeren die het onderwerp zijn van deze studie zich door middel van een vervolgopleiding heeft weten op te werken op de maatschappelijke ladder, vertoont overeenkomsten met het proces dat zich in het verleden heeft voorgedaan binnen de groepering Peranakan-Chinezen. Het lijkt erop dat hier het begin zichtbaar is van een nieuwe fase in het aanpassingsproces van de Chinese migrantengroepering aan de Nederlandse samenleving.

Hierbij moeten wel enkele kanttekeningen worden geplaatst. Allereerst moet worden bedacht, dat het bij de Peranakan Chinezen vooral de kinderen van welgestelde handelaren en ondernemers waren, die in staat werden gesteld dergelijke dure studies te volgen.

In de tweede plaats waren de Chinese ouders die hun kinderen in Indië of in Nederland een academische studie lieten volgen in meerdere of mindere mate Westers georiënteerd. Dat kon niet van alle destijds in Indië verblijvende Chinezen worden gezegd. Er was namelijk ook een stroming onder de Chinezen die de blik op China had gericht. Het zijn dus vooral de kinderen van de meer welgestelde, Westers georiënteerde Chinese migranten geweest, die in staat waren verder te studeren en buiten de etnische groep hoger op te klimmen. Het volgen van hoger onderwijs was in Indië pas mogelijk vanaf het begin van de twintigste eeuw. Vóór die tijd moest men naar Nederland gaan om aan een universiteit te kunnen studeren. In dat verband werd reeds gewezen op de aanwezigheid van uit Indië afkomstige Chinese studenten in Nederland aan het begin van deze eeuw. Een groot deel van deze studenten volgde een studie in de medische, economische of technische sfeer.

Het zal overigens duidelijk zijn dat de maatschappelijke omstandigheden waaronder dit proces van opwaartse mobiliteit indertijd in een koloniale samenleving heeft plaatsgevonden niet te vergelijken is met de huidige situatie in Nederland. Bij

de groepering Peranakan Chinezen heeft dit proces zich dan ook pas na enkele generaties kunnen inzetten. Bij de Chinese groepering in Nederland blijkt deze ontwikkeling zich reeds bij de leden van de tweede generatie voor te doen. Verwacht mag worden dat dit proces zich bij de derde generatie verder zal uitkristalliseren. Daarmee zal ook duidelijk worden dat het ondernemerschap van de Chinese restauranthouders als een eerste stap kan worden beschouwd in het aanpassingsproces van de Chinese migranten aan de Nederlandse maatschappij.

Een derde ontwikkeling die aandacht vereist, heeft zich in feite reeds sinds een aantal jaren in gang gezet, maar zal in de nabije toekomst nog van grote betekenis zijn. Deze ontwikkeling doet zich voor binnen de context van de Chinese horecasector op zich en heeft betrekking op de vraag of de Chinese restaurateurs in staat zijn om te blijven inspelen op veranderende marktontwikkelingen. Voor de toekomst van de Chinese horeca is het van groot belang dat zij in staat is het voedsel permanent aan te passen aan de veranderende smaak van het brede publiek en tegelijkertijd de authenticiteit van de keuken te bewaren. Deze aanpassingen van etnische ondernemers aan de wensen en behoeften van de consumenten in de nieuwe samenleving zijn bepalend voor het voortbestaan van de eigen cultuur. Van de etnische ondernemer wordt verwacht, dat hij voldoende oog heeft voor al deze verschillende wensen waarmee hij wordt geconfronteerd en tegemoet komt aan de diverse voorkeuren van verschillende consumentengroepen. Een dergelijke flexibele instelling biedt hem de mogelijkheid zich te concentreren op een bepaalde niche. Als gevolg daarvan modificeren zij ook hun eigen tradities. De Amerikanisering van de Chinese keuken is een proces van innovatie en het geven van nieuwe impulsen aan traditionele eetgewoonten. Hetzelfde geldt voor de aanpassing van de Chinese keuken in Nederland.

Deze vorm van aanpassing zou gezien kunnen worden als een manipulatie van etnische grenzen, maar dat zou een onjuiste weergave van de werkelijkheid zijn. Veel meer moet die worden beschouwd als een streven naar handhaving van deze grenzen tegen de achtergrond van een veranderende omgeving, of om de woorden van Van den Berghe (1984) te gebruiken: authenticiteit is voortdurend in ontwikkeling!

SAMENVATTING

De Chinese keuken is in de loop der jaren een begrip geworden in de Nederlandse samenleving. Vlak na de Tweede Wereldoorlog bestonden er in Nederland reeds enkele Chinese restaurants, maar vooral sinds de jaren zeventig is er sprake geweest van een sterke groei van de Chinese horecasector.

In 1960 waren er 225 Chinese restaurants in Nederland. In 1995 telde Nederland bijna 2.000 Chinese restaurants. In een tijdsbestek van 35 jaar is het aantal restaurants in deze sector dus meer dan verachtvoudigd. In de horecasector is er tot dusverre geen ontwikkeling te zien geweest, die qua snelheid en omvang hiermee vergelijkbaar is. Het Chinese restaurant heeft in de jaren vijftig en zestig duidelijke impulsen gegeven aan het 'uit eten gaan' in de Nederlandse samenleving.

Anno 1995 telde Nederland ongeveer 10.000 eetgelegenheden. Bijna een kwart van deze restaurants heeft een Aziatische keuken. Het merendeel daarvan is Chinees. Het is duidelijk dat het Chinese restaurant zich inmiddels een belangrijke positie heeft verworven in de Nederlandse horecasector. Hoe heeft deze ontwikkeling binnen de Chinese horecasector zich in de afgelopen decennia kunnen voltrekken?

In deze studie wordt beoogd daarop een antwoord te geven. Het ondernemerschap van de Chinese restaurateurs wordt daarbij bezien in het licht van het bredere migratie- en aanpassingsproces van de Chinese populatie binnen de Nederlandse samenleving. Het daartoe gehanteerde conceptuele kader gaat ervan uit dat niet alleen een aantal maatschappelijke processen van invloed is geweest op de ontwikkeling van de Chinese horecasector, maar dat ook een aantal sociaal-culturele kenmerken van de groep daarbij een belangrijke rol heeft gespeeld. Op zijn beurt beïnvloedt het ondernemerschap van deze restaurateurs ook de positie van de Chinese migrantengroep als geheel en brengt het bepaalde veranderingen teweeg in de omgeving. Vervolgens wordt ingegaan op de vraag of de onderscheiden sociaal-culturele kenmerken van de Chinese populatie in Nederland ook waarneembaar zijn in een andere maatschappelijke context. Ten einde daarop een antwoord te kunnen geven, is het van belang de ontwikkeling van de Chinese horecasector in Nederland ook te vergelijken met die in een andere samenleving, i.c. de Verenigde Staten van Amerika.

De probleemstelling wordt in hoofdstuk 1 als volgt geformuleerd:

1. Welke maatschappelijke processen zijn van invloed geweest op de ontwikkeling van de Chinese horecasector in Nederland?
2. In hoeverre kan er gesproken worden van de eigenschappen ‘gerichtheid op het thuisland’, ‘prestatiedrang’ en ‘solidariteit’ binnen de Chinese migrantengroepering in Nederland en welke rol spelen deze eigenschappen bij het ontstaan en de verdere ontwikkeling van het Chinees ondernemerschap in de horeca?
3. In hoeverre beïnvloedt het ondernemerschap de positie van de Chinese migranten als groep en onder welke omstandigheden leidt dat tot separatie, dan wel integratie?
4. Welke overeenkomsten en/of verschillen zijn er waar te nemen met betrekking tot de geschiedenis van de Chinese migranten en de ontwikkeling van de Chinese horecasector in Nederland en in de Verenigde Staten van Amerika?

Hoofdstuk 2 is gewijd aan de achtergronden en de komst van de eerste Chinese migranten in Nederland. De meeste vooroorlogse migranten monsterden in Nederland aan als zeelieden. Hun geschiedenis kan in zekere zin worden beschouwd als een op zichzelf staande episode. Tegelijkertijd kan worden vastgesteld, dat met het verblijf van deze eerste Chinezen in Nederland de basis is gelegd voor de latere expansie van de Chinese horecasector.

In hoofdstuk 3 wordt ingegaan op enkele maatschappelijke processen die van invloed zijn geweest op de ontwikkeling van de Chinese horecasector in Nederland. Er wordt aandacht besteed aan het ontstaan en de verdere ontwikkeling van deze sector tot medio de jaren negentig. Geprobeerd wordt een beeld te schetsen van de ervaringen van de Chinese restaurateurs en werknemers in de horecasector en de wijze waarop zij wisten in te spelen op een aantal maatschappelijke ontwikkelingen. In dit hoofdstuk wordt beoogd een antwoord te geven op de eerste deelvraag van de probleemstelling. Vastgesteld kan worden dat met name drie ontwikkelingen, namelijk de komst van enkele honderdduizenden Indische Nederlanders, gerepatrieerden en ex-militairen uit het voormalig Nederlands Indië, de toenemende welvaart en het ontbreken van een restauranttraditie, de Chinese restaurateurs mogelijkheden hebben geboden, waarvan zij met succes gebruik hebben gemaakt.

In hoofdstuk 4 wordt aandacht besteed aan een aantal institutionele sferen, waarbinnen het aanpassingsproces van de Chinese migranten in Nederland zich manifesteert. Onder meer wordt daarbij aandacht besteed aan de juridische status en het opleidingsniveau van de Chinese migranten. Daarnaast wordt aan de hand van een bespreking van enkele voorbeelden ingegaan op een aantal waarden en normen die een belangrijke plaats innemen binnen de Chinese gemeenschap.

In hoofdstuk 5 staan de drie eerder genoemde sociaal-culturele kenmerken van de Chinese migrantenpopulatie, te weten ‘gerichtheid op het thuisland’, ‘prestatie-

drang' en 'solidariteit' centraal. Beoogd wordt in dit hoofdstuk een antwoord te geven op de tweede deelvraag van de probleemstelling. Aan de hand van een aantal deelanlyses wordt weergegeven hoe de onderscheiden kenmerken verankerd zijn in het normen- en waardenpatroon van de Chinese migranten en hoe deze richting geven aan het handelen van de betrokkenen, zowel in algemene zin als in relatie tot het etnisch ondernemerschap. Het blijkt dat bijvoorbeeld de aanwezigheid van een aantal etnische hulpbronnen en de toepassing van verscheidene specifieke strategieën mede de basis hebben gevormd voor de krachtige groei van de Chinese horecasector in de jaren zestig en zeventig.

In hoofdstuk 6 wordt aandacht besteed aan de derde deelvraag van de probleemstelling. In dat verband wordt ingegaan op de vraag hoe het etnisch ondernemerschap de positie van de Chinese migrantengroepering beïnvloed heeft. Het blijkt dat de Chinese horecasector in de afgelopen jaren, als gevolg van een aantal ontwikkelingen, is veranderd. Deze processen hebben ook gevolgen voor de Chinese migrantengroepering als geheel en voor de omgeving. Enerzijds gaat het daarbij om een aantal conflicterende processen, zoals de toegenomen criminaliteit in de horeca en de concurrentie van andere uitheemse eetgelegenheden. Anderzijds is er sprake van een aantal stimulerende processen, waarbij kan worden gedacht aan het ontdekken van nieuwe niches en productinnovatie.

Hoofdstuk 7 is gewijd aan de achtergronden van de Chinese populatie in de Verenigde Staten van Amerika en aan een aantal kenmerken van de huidige Chinese populatie aldaar. In dit hoofdstuk wordt als het ware de context aangegeven, waarbinnen de ontwikkeling van de Chinese horecasector in de Verenigde Staten van Amerika gezien moet worden.

In hoofdstuk 8 wordt ingegaan op het begin en de verdere expansie van de Chinese horecasector in de Verenigde Staten van Amerika. Tenslotte worden de voornaamste overeenkomsten en verschillen met betrekking tot de geschiedenis van de Chinese migranten en de ontwikkeling van de Chinese horecasector in Nederland en in de Verenigde Staten van Amerika onder de loep genomen. Daarmee wordt een antwoord gegeven op de vierde deelvraag van de probleemstelling. Het blijkt dat de ontwikkelingstrajecten van de Chinese horecasector in Nederland en in de Verenigde Staten van Amerika in verschillende opzichten opvallende gelijkenissen vertonen, maar daarnaast ook verschillen te zien geven. Zo zijn er verschillen te constateren met betrekking tot de maatschappelijke processen die van invloed zijn geweest op het ontstaan en de verdere ontwikkeling van de Chinese horecasector in beide samenlevingen, maar valt tegelijkertijd op dat de groei van de Chinese horecasector in de Verenigde Staten, net zoals in Nederland het geval is geweest, mede is terug te

voeren op een aantal groepskenmerken, zoals onderlinge solidariteit en de aanwezigheid van etnische hulpbronnen.

Op grond van de bevindingen in deze studie kan worden geconcludeerd, dat de thans gangbare verklaringsmodellen met betrekking tot het begrip etnisch ondernemerschap op zich onvoldoende houvast bieden om het ondernemerschap van de Chinese restaurateurs te kunnen verklaren. Geplaatst binnen het bredere conceptuele kader van migratie- en aanpassingsprocessen, zoals in deze studie is gebeurd, maken zij echter wel inzichtelijk op welke wijze ontwikkelingen op diverse niveaus en veranderingsprocessen binnen verschillende sferen met elkaar samenhangen en hoe het etnisch ondernemerschap zich tegen die achtergrond in de loop der jaren kan ontwikkelen. Daarmee wordt ook duidelijk dat het ondernemerschap van de Chinese restauranthouders als een eerste stap kan worden beschouwd in het aanpassingsproces van de Chinese migranten aan de Nederlandse samenleving.

SUMMARY

Chinese cuisine has become very familiar to Dutch society in the past few decades. Although there already existed a handful of Chinese restaurants in the Netherlands shortly after the Second World War, it was not until the 1970s that the Chinese restaurant and catering sector began to bloom.

In 1960, the Netherlands still had only about 225 Chinese restaurants. Thirty-five years later, in 1995, this figure grew to around 2,000 – an increase of almost 800%. This rapid rate of growth has thus far been unparalleled in the overall restaurant and catering sector in the Netherlands.

In the 1950s and 1960s, the Chinese restaurant and catering sector greatly encouraged the phenomenon of Dutch people dining out. By 1995, the total number of restaurants in the Netherlands had grown to approximately 10,000. Almost 25% of those restaurants offered Asian cuisine, most of which was Chinese. What factors have enabled Chinese cuisine to reach such an important position in the Netherlands' restaurant and catering sector? The present study aims to answer this question.

Towards that end, the entrepreneurship of Chinese restaurant owners will be examined in the context of the Chinese migration to the Netherlands and their adaptation to Dutch society. The conceptual model is based on a theoretical framework that proceeds from the following set of assumptions: the development of the Chinese restaurant and catering sector has been influenced by a number of social processes that have taken place in Dutch society in the past decades. Furthermore, it is supposed that several socio-cultural characteristics of the Chinese population in the Netherlands have played an important role in the development of the Chinese restaurant and catering sector. In turn, Chinese entrepreneurship has had consequences for the general position of the Chinese migrant population in the Netherlands, as well as for Dutch society itself.

In addition, the present study analyses the extent to which the several socio-cultural characteristics of the Chinese population in the Netherlands can also be observed in a different context. For that purpose, we shall compare the development of the Chinese restaurant and catering sector in the Netherlands to the one in the United States of America.

Chapter 1 addresses the following questions:

- 1) Which social processes have influenced the development of the Chinese restaurant and catering sector in the Netherlands?

- 2) To what extent can one speak of such characteristics as 'orientation towards the homeland', 'achievement motivation', and 'solidarity' within the Chinese migrant population in the Netherlands? Moreover, what role have these characteristics played in the emergence and development of Chinese entrepreneurship in the Chinese restaurant and catering sector?
- 3) To what extent has this entrepreneurship influenced the position of Chinese migrants as a group, and under which circumstances has this resulted in separation or integration?
- 4) Which similarities and/or differences can be found in the history of Chinese migrants, in general, and in the development of the Chinese restaurant and catering sector, in particular, in the Netherlands and in the United States of America?

Chapter 2 focusses on the background of the first Chinese migrants who arrived in the Netherlands. Their history can be interpreted both as an episode in itself, as well as a basis for the later expansion of the Chinese restaurant and catering sector.

Chapter 3 deals with a number of social processes, which have influenced the development of the Chinese restaurant and catering sector in the Netherlands, from its emergence until the mid-1990s. In doing so, this chapter sketches an image of the experiences of Chinese entrepreneurs and their employees in the Chinese restaurant and catering sector, as well as of their efforts to cope successfully with a number of social developments. This chapter aims to give an answer to the first question raised in chapter 1. The main conclusion reached is that three major developments have offered Chinese entrepreneurs opportunities, of which the latter have fully availed themselves: a) the arrival of a few hundred thousand Eurasians (people of mixed Dutch-Indonesian origin) repatriates and ex-military personnel from the former Dutch East Indies; b) the Netherlands' growing economic prosperity; and c) the relative absence of Dutch restaurateurs.

Chapter 4 examines a number of institutional spheres, within which the adaptation of Chinese migrants to Dutch society can be observed – including the juridical status, and the educational levels, of these migrants. In addition, examples are given of certain important cultural orientations of this Chinese community.

Chapter 5 returns to the question of the three previously mentioned socio-cultural characteristics of the Chinese migrant population: 'orientation towards the homeland', 'achievement motivation', and 'solidarity'. In doing so, an answer is given to the second question. By analysing a number of different spheres, we shall attempt to show how those three characteristics are rooted in the value system of Chinese migrants in the Netherlands, and how their values give direction to their general patterns of action, as well as to their ethnic entrepreneurship. For example, the avail-

ability of a number of ethnic resources and the application of several specific strategies also formed the basis for a strong growth of the Chinese restaurant and catering sector in the 1960s and 1970s.

Chapter 6 addresses the third question of how Chinese ethnic entrepreneurship has influenced the general position of the Chinese migrant population in the Netherlands. Based on the evidence available, it is clear that several processes have brought about significant changes to the Chinese restaurant and catering sector over the past few decades. In turn, these processes had consequences for the Chinese migrant population as a whole and for Dutch society as well. On the one hand, some conflicting processes can be discerned: e.g. the increasing penetration of organised crime into the Chinese restaurant and catering sector; and the growing competition from other 'exotic' restaurants. On the other hand, a number of stimulating processes can be observed: e.g. the discovery of new niches and the marketing of innovative products.

Chapter 7 examines the historical background of the Chinese population in the United States of America, and a number of socio-cultural characteristics of the present Chinese community there. In so doing, a context is created, within which the development of the Chinese restaurant and catering sector in the United States of America can be observed.

On this basis, chapter 8 first focusses on the emergence and expansion of the Chinese restaurant and catering sector in the United States of America, and then proceeds to highlight the main similarities and differences in the histories of the Chinese migrant populations, in general, and in the developments of the Chinese restaurant and catering sector, in particular, in the Netherlands and in the United States of America. In doing so, an answer is given to the fourth question raised in chapter 1. In short, the developmental processes of the Chinese restaurant and catering sector in the Netherlands and in the United States of America show remarkable similarities and differences. For example, one can observe the differences in overall social processes that have influenced the emergence and growth of the Chinese restaurant and catering sector in both countries. One can also observe a difference in attitudes of both the American and Dutch government towards the Chinese population. Furthermore a difference can be noted in the manner in which the Chinese population in both societies were organized. At the same time, however, a number of group characteristics such as solidarity and loyalty, as well as the availability of ethnic resources, have also made the expansion of the Chinese restaurant and catering sector in both countries possible.

Based on these findings, the present study concludes that the available theoretical models in relation to the concept of ethnic entrepreneurship, if used in isolation of each other, are not sufficient to explain the phenomenon of Chinese ethnic entrepreneurship. Within a broader theoretical framework of migration and adaptation processes, however, as has been the case in the present study, they can offer a number of new insights: e.g. into how developments on different levels, and processes of change within different spheres, are interrelated; how ethnic entrepreneurship can develop, in the course of time, within that context. Looking at this as a process, it also becomes clear that the entrepreneurship of Chinese restaurant owners can be considered to be the first stage in the process of adaptation of Chinese migrants to Dutch society.

BIBLIOGRAFIE

- Aalsvoort, C. van der, 1991, Chinees-Vietnamese vluchtelingen in Nederland, *Jade Magazine*, jrg.2, nr. 4.
- Aldrich, H., 1980, Asian shopkeepers as a middleman minority, in: A. Evans en D. Eversly (Eds.).
- Aldrich, H., J. Cater, T. Jones en D. McEvoy, 1981, Business development and selfsegregation: Asian enterprise in three British cities, in: C. Peach et al. (Eds.).
- Aldrich, H., T. Jones en D. McEvoy, 1984, Ethnic advantage and minority business development, in: R. Ward & R. Jenkins (Eds.).
- Algemeen Dagblad, Theo Ling en de Chinese revolutie, 14 oktober 1986.
- Algemeen Dagblad, Bende terroriseert Chinezen, 27 juli 1987.
- Algemeen Dagblad, Bulletin CRI: Pas op voor Chinese bende, 28 juli 1987.
- Amersfoort, J.M.M. van, 1986, Nederland als immigratieland, in: L. van den Berg-Eldering (red.).
- Archaimbault, C., 1987, Boeren en landlopers: migranten uit Oost-China, in: G. Benton en H. Vermeulen (red.).
- Atlas & Terp Onderzoeksbureau, 1991, Buitenlandse restaurants en allochtone ondernemers, Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.
- Aubey, R.T., J. Kyle en A. Strickon, 1974, Investment behavior on elite social structure in Latin America, *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 16, pp. 71-95.
- Baarda, D.B. en M.P.M. de Goede, 1990, *Basisboek Methoden en technieken. Praktische handleiding voor het opzetten en uitvoeren van onderzoek*, Leiden/Antwerpen: Stenfert Kroese.
- Barth, F., 1963, *The Role of the Entrepreneur in Social Change in Northern Norway*, Bergen: Universitetsforlaget.
- Barth, F., 1966, *Models of Social Organizations*, Occasional Papers of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland, No. 23.
- Bedrijfschap Horeca, 1989, Horeca Analyse systeem, Zoetermeer: Bedrijfschap Horeca.
- Bedrijfschap Horeca, 1990, Horeca Analyse systeem, Zoetermeer: Bedrijfschap Horeca.
- Bedrijfschap Horeca, 1992, Onderzoeksdienst, Chinees-Indische restaurants, Zoetermeer: Bedrijfschap Horeca.
- Bedrijfschap Horeca, 1994, Horeca in cijfers, Zoetermeer: Bedrijfschap Horeca.
- Benedict, B., 1968, Family firms and economic development, *Southwestern Journal of Anthropology*, Vol. 24.
- Benton, G. en H. Vermeulen (red.), 1987, *De Chinezen*, Muiderberg: Coutinho.
- Benton, G. en H. Vermeulen, 1987, Chinezen in Nederland: een inleiding, in: G. Benton en H. Vermeulen (red.).
- Berg-Eldering, L. van den (red.), 1986, *Van gastarbeider tot immigrant: Marokkanen en Turken in Nederland*, Alphen a/d Rijn: Samsom.
- Berghe, P.L. van den, 1984, Ethnic cuisine: culture in nature, *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 7, No. 3 (July).
- Berry, J.W., Y.N. Poortinga, M.H. Segall en P.R. Dassen, 1992, *Cross-cultural Psychology: Research and Applications*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Bertaux, D. (Ed.), 1981, *Biography and Society: the Life History Approach in the Social Science*, Beverly Hills: Sage Publications.
- Bertaux, D., 1981, From the life history approach to the transformation of sociological practice, in: D. Bertaux (Ed.).
- Blom, E. en T. Romijn, 1981, De kracht van traditie; Hoe Chinezen succesvol opereren in het restaurantwezen, *Sociologische Gids*, jrg. 28, pp. 228-238.
- Blussé, L., 1989, *Tribuut aan China*, Amsterdam: Otto Cramwinckel.
- Boissevain, J. en H. Grotenbreg, 1986, Culture, Structure and Ethnic Enterprise. the Surinamese of Amsterdam, *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 9, pp. 1-23.
- Boissevain, J. en H. Grotenbreg, 1987, Ethnic Enterprise in the Netherlands: the Surinamese of Amsterdam, in: R. Goffee and R. Scase (Eds).
- Boissevain, J., 1984a, Small entrepreneurs in contemporary Europe, in: R. Ward en R. Jenkins (Eds.).
- Boissevain, J., 1984b, Etnische ondernemers in opkomst. Kroniek van het ambacht/klein- en middenbedrijf 38(1+2), pp. 3-5, St. Ambachtspubliciteit.
- Boissevain, J., J. Blaschke, I. Joseph, 1989, Etnische gemeenschappen en etnische ondernemers, *Migrantenstudies*, jrg. 5 , nr. 1.
- Bonacich, E. en J. Modell, 1980, *The Economic Basis of Ethnic Solidarity: Small Business in the Japanese American Community*, Berkeley/Los Angeles/London: University of California Press.
- Bonacich, E., 1973, A theory of middleman minorities, *American Sociological Review*, Vol. 38, No. 5 (October), pp. 583-594.
- Bond, M.H. (Ed.), 1986, *The Psychology of the Chinese People*, Hong Kong/Oxford/ New York: Oxford University Press.
- Bovenkerk, F., 1982, Op eigen kracht omhoog: Etnisch ondernemerschap en de oogkleppen van het minderhedencircuit, *Intermediair*, no. 18.
- Bovenkerk, F., A. Eijken en A.W. Bovenkerk-Terink, 1983, *Italiaans ijs: de opmerkelijke historie van de Italiaanse ijsbereiders in Nederland*, Amsterdam/Meppel: Boom.
- Bovenkerk, F., F. Buijs en H. Tromp (red.), 1990, *Wetenschap en partijdigheid: Opstellen voor A.J.F. Köbben*, Assen/Maastricht: Van Gorcum.
- Brabander, E. de e.a., 1991, Tweede generatie Chinezen valt in de smaak, *Horeca Misset*, jrg. 39, nr. 10 (8 maart).
- Brinkman, C.J. , 1981, De Chinese nationaliteitswet, *Personeel Statuut*, 32.
- Burgess, E.W. (Ed.), 1926, *The Urban Community*, Chicago: University of Chicago Press.
- Butter, E., E. Orendi en K. Schaap, 1994, *Karakters in het laagland*, Amsterdam: ACB.
- Cator, W.J., 1936, *The Economic Position of the Chinese in the Netherlands Indies*, Oxford: Basil Blackwell.
- CBS, 1983, Maandstatistiek Politie, Justitie en Brandweer, nr. 5, p. 52.
- CCRM, 1989, *De Chinezen in Nederland*, Rapport van de Stichting CCRM, Rotterdam:CCRM.
- CCRM, 1991, *Chinese ouderen, met het oog op morgen*, Rotterdam: Stichting CCRM/ Vereniging Chun Pah.
- CCRM, 1992, Chinese Ouderen Project Rotterdam, Rotterdam: CCRM.
- Chan-Lee, E., 1986, Chinese kinderen en het restaurant, in: I. Groenen en S. Landsberger (red).
- Chell, E., 1985, The entrepreneurial personality: A few ghosts laid to rest, *International Small Business Journal*, Vol. 3, No. 3.
- Chen, J., 1980, *The Chinese of America*, San Francisco: Harper & Row Publishers.

- Cheng, L. en E. Bonacich, 1984, *Labor Immigration under Capitalism, Asian Workers in the United States before World War II*, Berkeley/Los Angeles (CA): University of California Press.
- Chinn, T.W. e.a., 1969, *A History of the Chinese in California*, San Francisco: Chinese Historical Society of America.
- Choenni, A., 1997, *Veelsoortig assortiment. Allochtoon ondernemerschap in Amsterdam als incorporatietraject 1965-1995*, Amsterdam: Het Spinhuis.
- Chung-v.d. Veen, L., 1990, *Het onderwijs in de Chinese taal en cultuur*, afstudeerscriptie.
- Cochran, T.C., 1964, *The Inner Revolution: Essays on the Social Sciences in History*, New York: Harper & Row.
- Coolidge, M.R., 1968, *Chinese Immigration*, Reprint, Taipei: Ch'eng-Wen Publ. Co., Reprod. van de uitg. Henry Holt, New York (American public problems)..
- Curran, J., 1980, The political world of the small firm worker, *Sociological Review*, Vol. 28, No. 1.
- Curran, J. en Burrows, 1987, The social analysis of small business: some emerging themes, in: R. Goffee en R. Scase (Eds.).
- Daniels, R., 1988, *Asian America, Chinese and Japanese in the United States since 1850*, Seattle/London: University of Washington Press.
- Davids, K., 1987, De 'rosse' kaap. Over het stigma van een Rotterdamse buurt, 1900-1985, in: H. Diederiks en C. Quispel (red.).
- Department of Commerce, 1970, *General Population Characteristics, Volume II, Subject Report 1970*, Washington: Department of Commerce USA.
- Diederiks, H. en C. Quispel (red.), 1987, *Onderscheid en minderheid, sociaal-historische opstellen over discriminatie en vooroordeel*, Hilversum: Verloren.
- Doo, Leigh-Wai, 1973, Dispute Settlement in Chinese-American Communities, *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 21.
- Dummett, A., 1984, Hong Kong. A briefing paper. London: Action group on immigration and nationality. In een bewerking verschenen in *Race and Immigration* (1984, nr. 173: pp. 6-15).
- Duncan, O.D. en B. Duncan, 1955, Residential distribution and occupational stratification, *American Journal of Sociology*, Vol. 14, No. 60 (5 March), pp. 493-503.
- EIM, 1995a, *Kleinschalig Ondernemen*, Cijfers Economisch Instituut voor het Midden en Kleinbedrijf, Zoetermeer: Economische Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf.
- EIM, 1995b, *Starts-up in the Netherlands*, Zoetermeer: Economische Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf.
- Ellemers, J.E., 1957, Immigratie-problemen; een sociologische en sociaal-psycho-logische benadering, in: *Sociaal-wetenschappelijke verkenningen: uitgave bij gelegenheid van het 15-jarig bestaan van het Instituut voor Sociaal Onderzoek van het Nederlandse Volk*, Assen: Van Gorcum.
- Ellemers, J.E., 1987, Migratie van en naar Nederland in historisch perspectief: een beknopt overzicht, *Tijdschrift voor Geschiedenis*, jrg. 100, pp. 322-330.
- Ellemers, J.E., 1990, Succes, een verwaarloosd thema in het Nederlandse minderhedenonderzoek – of de betekenis van moeders, in: F. Bovenkerk, F. Buijs en H. Tromp (red.).
- Ellemers, J.E. en R. Vaillant, 1985, *Indische Nederlanders en gerepatrieerden*, Muiderberg: Coutinho.

- Engbersen, G. en R. Gabriëls (red.), 1995, *Sferen van integratie. Naar een gedifferentieerd allochtenbeleid*, Amsterdam/Meppel: Boom.
- Engeldorp Gastelaars, Ph. van en E. de Leede, 1993, *Over het doen van bedrijfskundig onderzoek*, Nieuwerkerk a/d IJssel: Servicepost.
- Entzinger, H.B., 1984, *Het minderhedenbeleid*, Meppel/Amsterdam: Boom.
- Evans, A. en D. Eversly (Eds.), 1980, *The inter city, employment and industries*, London: Heinemann.
- Fase, W., 1994, *Ethnic Divisions in Western European Education*, Munster/New York: Waxmann.
- Federatie Periodiek Special, 1990, Den Haag: SLFCON.
- Federatie Periodiek, 1992, nr. 8, Chinese maffia actief onder de asielzoekers, Den Haag: SLFCON.
- Galen, K. van, S. Landsberger en T. Sunier, 1986, Veranderingen in het hedendaagse China, in: J. Groenen en S. Landsberger (red.)
- Gibb, A. en J. Ritchie, 1981, *Influences on Entrepreneurship: A Study over Time*, Paper presented to the National Small Firms Policy and Research Conference, Polytechnic of Central London.
- Gibb, A. en J. Ritchie, 1982, Understanding the process of starting small business, *European Small Business Journal*, Vol. 1, No. 1, pp. 26-45.
- Glade, W.P., 1967, *Approaches to a Theory of Entrepreneurial Formation. Exploration in Entrepreneurial History*, 2nd series, No. 4, pp. 245-259.
- Goffee, R. en R. Scase (Eds.), 1987, *Entrepreneurship in Europe*, London: Croom Helm.
- Goffee, R. en R. Scase, 1987, Patterns of Business Proprietorship among Women in Britain, in: R. Goffee en R. Scase (Eds.), pp. 61-81.
- Gowricharn, R.S., 1985, *Etnisch ondernemerschap; werkgelegenheid en economische politiek, over paupers en kleine bazen*, Rotterdam: Stichting Krosbe.
- Graaf, J. de, 1992, Wij zijn in het verleden al veel te vaak vergeten, in: *Horeca Misset*, jrg. 40, nr. 25 (19 juni), p. 26.
- Greenfield, S.M. en A. Strickon, 1979b, Entrepreneurship and social change: towards a population, decision-making approach, in: Greenfield e.a. (Eds.), pp. 329-366.
- Greenfield, S.M., A. Strickon en R.T. Aubey (Eds.), 1979, *Entrepreneurs in Cultural Context*, Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Greenfield, S.M., A. Strickon, R.T. Aubey en M. Rothstein, 1979a, Studies in Entrepreneurial Behavior: A Review and an Introduction, in: Greenfield e.a. (Eds.), pp. 3-18.
- Groenen, J. en S. Landsberger (red.), 1986, *Waar de zon schijnt vindt men Chinezen*, Amsterdam: Koninklijk Instituut voor de Tropen.
- Groenendijk, K., 1987, De rechtspositie van Chinezen in Nederland: van achterstelling naar formele gelijkheid, in: G. Benton en H. Vermeulen (red).
- Hagen, E.E., 1962, *On the Theory of Social Change*, Homewood (Ill.): Dorsey Press.
- Harms, L.W.J. en M.M. Schuurman, 1992, *Chinees-Indische Restaurants*, Zoetermeer: Bedrijf-schap Horeca.
- Harmsen, C.M., en J. van der Heijdt, 1991, In Nederland woonachtige personen van Indonesische ('Indische') origine, 1 januari 1990, *Maandstatistiek voor de Bevolking* nr. 5, Voorburg: CBS.
- Heek, F. van, 1936, *Chineesche Immigranten in Nederland*, Publicaties van het Geografisch en Sociografisch Seminarium der Universiteit van Amsterdam, Amsterdam: NV J. Emmerij's Uitgeversmaatschappij.

- Hirschman C. en M.G. Wong, 1981, Trends in Socio-Economic Achievement among Immigrant and Native-Born Asian-Americans, 1960-1976, *The Sociological Quarterly*, Vol.22, No. 4 (Autumn), pp. 495-514.
- Hom, M.K., 1984, A case of mutual exclusion, *Amerasia Journal*, Vol. 11, No. 2, pp. 29-47, Los Angeles: UCLA.
- Hooker, R.J. 1981, *Food and Drink in America*, Indianapolis/New York: The Bobbs-Merill Company Inc.
- Hooft, J., 1987, *Het onderwijsniveau van migrantenkinderen*, deel B: Resultaten van het onderzoek naar de onderwijspositie van etnische groepen in het Amsterdamse onderwijs, Amsterdam: Gemeente Amsterdam, Afdeling Onderzoek en Statistiek, Bestuursinformatie.
- Horeca Misset, 1988, Evenhuis heeft onvoldoende oog voor personeelsprobleem Chinees-Indische sector, jrg. 36, nr. 30.
- Horeca Misset, 1992, Werkwijze bij actie Sambal roept vraagtekens op bij organisatie, jrg. 40, nr. 31.
- Horeca Misset, 1995, Opmars exotische keuken in Nederland gaat door, jrg. 43, nr. 8 (24 februari).
- Hsu, F.L.K., 1981, *Americans and Chinese, Passages to Differences*, Honolulu: University of Hawaii Press.
- Hsuan Chen, J.I., 1941, *The Chinese Community in New York. A study in their Cultural Adjustment, 1920-1940*, Dissertation, Washington: American University of Washington.
- Inzake Opsporing, 1996, Enquêtecommissie opsporingsmethoden. Bijlage VIII, Deel 1, Onderzoeksgroep Fijnaut: Autochtone, allochtone en buitenlandse criminele groepen, Tweede Kamer, vergaderjaar 1995-1996, 24072, nr. 17, Den Haag: SDU.
- Jaarboek voor scheepvaart en scheepsbouw, jrg. 1935 en verslag van de redersvereniging.
- Jansen, A.C.M. en A.F. Koopman, 1983, *Ondernemers in de Camperstraat en omgeving een ander zicht op bedrijvigheid in de stadsvernieuwingsgebieden*, Stedebouw en Volkshuisvesting, nr.3, pp. 104-114.
- Jenkins, R., 1984, Ethnic minorities in business: A research agenda, in: R. Ward en R. Jenkins (Eds.).
- Jing Hsu, 1985, The Chinese Family: Relations, problems, therapy, in: W.S. Tseng en D.Y.H. Wu (Eds.).
- Jones, T. en D. Mc Envoy, 1986, Ethnic Entrepreneurs, the popular image, in: J. Curran et al. (Eds.)
- Jongeneel, J.A.B., R. Budiman en J.J. Visser, 1996, *Gemeenschapsvorming van Aziatische, Afrikaanse en Midden- en Zuid-Amerikaanse Christenen in Nederland*, Zoetermeer: Boekencentrum.
- Kagie, R., 1983, Eten bij de Chinees, *Vrij Nederland*, 10 september.
- Karnow, S., 1994, Year in, Year out, those eateries keep eggrolling along, *Smithsonian*, Vol. 24 (Jan.), pp. 86-95.
- Keeble, D. en E. Wever, 1986, *New Firms and Regional Development in Europe*, London: Croom Helm.
- Kets de Vries, M.F.R., 1977, The entrepreneurial personality: a person at the crossroads, *Journal of Management Studies*, Vol. 14, No. 1, pp. 34-57.
- KIT, *Het uur van de draak*, 1986, Amsterdam: Koninklijk Instituut voor de Tropen.
- Kitano, H.H.L. en R. Daniels, 1988, *Asian Americans, Emerging Minorities*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

- Kleinman, A. en T.Y. Lin (Eds.), 1981, *Normal and Abnormal Behavior in Chinese Culture*, Dordrecht/Boston/London: D. Reidel Publishing Company.
- Kloosterman, R., J. van der Leun en J. Rath, 1996, *Immigranten en de informele economie (concept)*. Een inventariserende studie in opdracht van de Tijdelijke Wetenschappelijke Commissie Minderhedenbeleid (TWCM).
- Kloosterman, R., J. van der Leun en J. Rath, 1997, *Over grenzen. Immigranten en de informele economie*, Uva/IMES, Amsterdam: Het Spinhuis.
- Kraak, J.H. e.a., 1957, *De repatriëring uit Indonesië: een onderzoek naar de integratie van de gerepatriëerden uit Indonesië in de Nederlandse samenleving*.
- Kroeff, J.M. van der, (Ed.), 1954, *Indonesia in the Modern World*, Bandung: Masa Baru.
- Kroeff, J.M. van der, 1954, Problems of Chinese assimilation, in: J.M. van der Kroeff (Ed.).
- Kung, S.W., 1961, *Chinese in American Life*, Seattle (Washington): University of Washington Press.
- Kurokawa, M., 1970, *Minority responses*, New York: Random House.
- Larsen, P., 1995, Hebben Nederlanders dan geen cultuur? Een beschouwing over Nederlands onderzoek naar 'Etnisch ondernemerschap', *Migrantenstudies*, jrg. 11, nr. 1, Houten: Bohn Stafleu van Loghum.
- Larson, H., 1964, *Guide to Business History*, Boston: J.J. Canner & Co.
- Latham, F.B., 1973, *The Transcontinental Railroad, 1862-69*, New York: Franklin Watts Inc.
- Latuheru, E.J., E.M. de Vries en M.J. de Jong., 1994, *Integratie belemmerd*, Rotterdam: Risbo.
- Lee, R.H., 1960, *The Chinese in the United States of America*, Hong Kong: Hong Kong University Press.
- Leung, A., 1989, Onderzoek naar de werkgelegenheid en het Ondernemingsbeleid in de Chinees-Indische Horecasector, afstudeerscriptie, Sittard: HEAO.
- Lieberson, S., 1960, *Comparative Ethnic Segregation and Assimilation*, Ph.D. dissertation, Chicago: University of Chicago.
- Light, I.H., 1972, *Ethnic Enterprise, Business and Welfare among Chinese, Japanese and Blacks*, Berkeley: University of California.
- Light, I., 1984, Immigrant and ethnic enterprise in North America, *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 7, No. 2 (April), pp. 195-216.
- Light, I. en E. Bonacich, 1987, Immigrant entrepreneurs in America, in: *Immigrant Entrepreneurs, Koreans in Los Angeles, 1965-1982*, Berkeley/Los Angeles/London: University of California Press.
- Light, I. en S. Karageorgis, 1994, The ethnic economy, in: N.J. Smelser en R. Swedberg (Eds), pp. 647-672.
- Light, I., E. Roach en K. Kan, 1995, *The Immigrant Economy in the Garment Industry of Los Angeles*. Paper presented to the International Workshop on immigrant entrepreneurship in global cities, with special reference to the clothing contracting industry, Amsterdam: University of Amsterdam (IMES).
- Lim, G. (Ed.), 1980, *The Chinese American Experience*. Papers from the second national conference on Chinese American studies, San Francisco: Chinese Culture Center.
- Lin, K.M., 1981, Traditional Chinese medical beliefs and their relevance for mental illness and psychiatry, in: A. Kleinman en T.Y. Lin (Eds.), pp. 95-111.
- Lin, T.Y. en L. Eisenberg (Eds.), 1985, *Mental Health Planning for one Billion People. A Chinese Perspective*, Vancouver: University of British Columbia Press.
- Linden, L. van der, 1987, De bootjes Chinezen van Katendrecht, *Chinezen in Rotterdam*, Rotterdam: Museum voor Volkenkunde.

- Liu, H., 1992, The trans-Pacific family, A case study of Sam Chang's Family history, *Amerasia Journal*, Vol. 18, No. 2, pp. 1-34, Los Angeles: UCLA.
- Liu, J.K.C., C.L. Yip en S. Ishikawa, 1980, San Francisco Chinatown and its residential hotels: the everyday environment of the Chinese American elderly, in: G. Lim (Ed).
- Lof, E., 1995, Marktordening belemmert onze economische groei, *Intermediair*, jrg. 31, nr. 6 (10 februari), pp. 37-43.
- Loo C. en C. Yong Yu, 1980, Chinatown: Recording reality, destroying myth. Presentation to the American Psychological Association Convention, Montreal, 1 September 1980.
- Lu, S. en G.A. Fine, 1995, The presentation of ethnic authenticity. Chinese Food as a social accomplishment, *The Sociological Quarterly*, Vol. 36, No. 3.
- Mars, G. en R. Ward, 1984, Ethnic business development in Britain: opportunities and resources, in: R. Ward en R. Jenkins (Eds.), pp. 1-19.
- Massey, D.S., 1988, Economic development and international migration in comparative perspective, *Population and Development Review*, No. 14.
- Mayer, N., 1987, Small business and social mobility in France, in: R. Goffee en R. Scase (Eds.), pp. 39-59.
- McClelland, D.C., 1961, *The Achieving Society*, New York/London: Free Press.
- McCready, W.C. (Ed.), *Culture, Ethnicity and Identity*, New York: Academic Press.
- McGough, J., 1981, Deviant marriage patterns in Chinese society, in: A. Kleinman en T.Y. Lin (Eds.).
- Mei, J., 1984, Socio-economic origins of emigration: Guangdong to California, 1850-1882, in: L. Cheng en E. Bonacich (Eds).
- Meijer, H., 1987, Driekwart eeuw wachten op erkenning, Chinezen in Rotterdam, Rotterdam: Museum voor Volkenkunde.
- Miller, S.C., 1969, *The Unwelcome Immigrant, The American Image of the Chinese 1785-1882*, Berkeley/Los Angeles: University of California Press.
- Ministerie van WVC, 1994, *Nota Investeren in integreren*, Rijswijk.
- Niesing, W., 1993, *The Labor Market Position of Ethnic Minorities in the Netherlands*, Ph.D. Dissertatie, Rotterdam: EUR.
- Nieuwsblad Horeca Nederland, 1993, Sectie Chinees-Indische bedrijven, nummer 1.
- Ogbu, J. en M.E. Matute-Bianchi, 1986, Understanding social-cultural factors: Knowledges, identity, and school adjustment, in: *Beyond Language: Social and Cultural Factors in Schooling Language Minority Students*, pp. 73-142, Bilingual Education Office, California State Department of Education, Sacramento/Los Angeles: California State University, LA.
- Palmer, R., 1977, The Italians. Patterns of migration to London, in: J.L. Watson (Ed.).
- Pan Chan, 1991, *Zestig jaar Chinezen in Nederland*, (Chineestalig), Rotterdam: CCRM.
- Peach, C., 1975, *Urban Social Segregation*, Thetford, Norfolk: Low & Brydone Ltd.
- Peach, C., V. Robinson en S. Smith (Eds.), 1981, *Ethnic Segregation in Cities*, London: Croom Helm.
- Penninx, R., 1988, *Minderheidsvorming en emancipatie. Balans van kennisverwerving ten aanzien van immigranten en woonwagenbewoners, Alphen a/d Rijn: Samsom.*
- Penninx, R., 1994, *Raster en mozaïek, uitgangspunten voor onderzoek naar internationale migratie, etnische processen en sociale ongelijkheid.* Inaugurale rede bij de aanvaarding van het ambt van hoogleraar in de Etnische studies aan de Faculteit der Politieke en Sociaal-Culturele Wetenschappen, UvA, Amsterdam.
- Pieke, F.N., 1987, De restaurants, in: G. Benton en H. Vermeulen (red.).

- Pieke, F.N., 1988, *De positie van de Chinezen in Nederland*, Documentatiecentrum voor het huidige China, Leiden: Sinologisch Instituut Rijksuniversiteit Leiden.
- Pieke, F.N., 1989, Chinezen in het Nederlandse onderwijs, *Migrantenstudies*, jrg. 5., nr. 2, pp. 2-17, Houten: Bohn Stafleu Van Loghum.
- Ping Chiu, 1963, *Chinese Labor in California 1850-1880*, Madison: State Historical Society of Wisconsin.
- Portes, A. en M. Zhou, 1991, *Gaining the Upper Hand: Old and new Perspectives in the Study of Foreign-Born Minorities*, Conference paper, Washington: Joint Center for Political Studies.
- Price, R.A., 1963, *Southern Europeans in Australia*, Melbourne: Oxford University Press.
- Rath, J. en R. Kloosterman, 1997, Een zaak van buitenstaanders. Het onderzoek naar immigrantenondernemerschap, *Migrantenstudies*, jrg. 13, nr. 4, pp. 224-239.
- Redding, G.S., 1990, *The Spirit of Chinese Capitalism*, Berlin/New York: Walter de Gruyter.
- Rijkschroeff, B.R., 1991, Succesvolle ondernemers in de Horeca, *Jade Magazine*, jrg. 2, nr. 3, pp. 20-22.
- Rijkschroeff, B.R., 1996, De keerzijde van het etnisch ondernemerschap, in: *Migrantenstudies*, jrg. 12, nr. 1, pp. 34-44.
- Rijkschroeff, B.R. en G.T. The, (red.), 1989, *Chinese ouderen in Nederland*, Symposiumbundel Noordwijkerhout, Capelle a/d IJssel: Labyrint Publication.
- Rijkschroeff, B.R. en G.T. The, 1992, *Samen gezond. Ervaringen van migranten met de gezondheidszorg in Nederland*, Capelle a/d IJssel: Labyrint Publication.
- Rijkschroeff, B.R., A.C. Verlaan en G.A. Kwa, 1992, *Oudere Peranakan Chinezen in Nederland*, Capelle a/d IJssel: Labyrint Publication.
- Rijkschroeff, B.R., G.T. The en S.M. Wu, 1993, *Bij leven en welzijn, de positie van oudere Chinezen en oudere Indische Nederlanders vergeleken*, Capelle a/d IJssel: Labyrint Publication.
- Rijkschroeff, B.R., O. Leung en E. Wiegman, 1995, Chinese ouderen en mantelzorg, in: *Een passende mantel*, Utrecht: NCB.
- Rin, H., 1982, The Synthesizing Mind in Chinese-Cultural Adjustment, in: G. de Vos en L. Romancucci-Ross (Eds.), pp. 137-155.
- Ringeling, A.B., 1987, *Beleidsvrijheid van ambtenaren: het spijtoptantenprobleem als illustratie van de activiteiten van ambtenaren bij de uitvoering van beleid*, Alphen a/d Rijn: Samsom.
- Rotterdams Dagblad, Alarmtelefoon afgeperste horeca, 6 november 1995.
- Sandmeyer, E.M., 1973, *The Anti-Chinese Movement in California*, Chicago: University of Illinois.
- Sassen, S., 1991, *The Global City*, New York/London/Tokyo/Princeton (NJ): Princeton University Press.
- Schuddeboom, C., 1986, *De Nederlandse gezondheidszorg voor Chinezen Een muur?*, Bunnik: BVGB.
- Schumpeter, J.A., 1934, *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Schumpeter, J.A., 1947, The creative response in economic history, *Journal of Economic History*, Vol. 7, pp. 149-159.
- Schumpeter, J.A., 1949, Economic theory and entrepreneurial history, *Change and the Entrepreneur*, Research Center in Entrepreneurial History, Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Sciortino, R.M.E., A. Wessels en H.B. Teng, 1993, *Chinese ouderen in Amsterdam. Verslag van een onderzoek naar de leefsituatie van Chinese ouderen in Amsterdam*, Amsterdam: Vrije Universiteit.

- Setzpfand, R.H., W.M.C. Engels en P.F.A.M. Linssen, 1993, *Inventarisatie van allochtone ondernemers in Nederland*, Deelrapport III bij het onderzoek 'Onbekend maakt onbenut. Onderzoek naar de effecten van het beleid inzake het ondernemerschap van allochtonen', Utrecht: Coopers & Lybrand Management Consultant.
- Shapero, A., 1984, *Managing Professional People: Understanding Creative Performance*, New York: Free Press.
- Shelton, A., 1990, A theater for eating, looking and thinking: The restaurant as symbolic space, *Sociological Spectrum*, 10.
- Sijde, R.R. van der, 1983, Chinees-Indische restaurants. Den Haag: Bedrijfsschap Horeca Brochures, nr. 129.
- Simonis, A., 1994, Geestelijke gezondheidszorg in China, Afstudeerproject andragologie, Amsterdam: UvA.
- Smelser, N.J. en R. Swedberg (Eds.), 1994, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, New Jersey & New York: Princeton University Press & Russel Sage Foundation.
- SMSA, 1975, Asian Entrepreneurships in the San Francisco and Oakland Standard Metropolitan Statistical Areas, SMSA, Asian Inc.
- Smith, A., 1910, *The Wealth of Nations*, (new ed.), introd. by E.R.A. Seligman, Londen/New York, Dent/Dutton (oorspr. uitg. Londen, 1776).
- Soeters, H., z.j., *De Kaap, Het woelige leven op het Rotterdamse schiereiland*, Uitgave Rotterdams Nieuwblad.
- Song, W.Z., 1985, A preliminary study of the character Traits of the Chinese, in: W.S. Tseng en D.Y.H. Wu (Eds.)
- Sowell, T., 1981, *Ethnic America*, New York: Basic Books.
- Steiner, S., 1979, *The Chinese who Built America*, New York: Harper & Row.
- Stigter, M., 1988, Trendy Chinees restaurant maakt het helemaal, *Horeca Misset*, jaargang 36, No. 3 (22 januari), p. 33.
- Sung, B.L., 1967, *Mountain of Gold, The Story of the Chinese in America*, New York, The MacMillan Company.
- Sung, B.L., 1976, *A Survey of Chinese-American Manpower and Employment*, New York: Praeger Publishers.
- Swanborn, P.G., 1981, *Methoden van sociaal-wetenschappelijk onderzoek. Inleiding in ontwerpstrategieën*, Meppel/Amsterdam: Boom.
- Sway, M., 1984, Economic adaptability. The case of the gypsies, *Urban Life*, Vol. 13, pp. 83-98.
- Szeto, Wei-Ying, 1980, *The Chinese American Entrepreneurship in the San Francisco-Oakland areas: Case studies*, Riverside: University of California.
- Thernstrom, S. (Ed.), 1981, *Harvard Encyclopedia of American Ethnic Groups*, Cambridge, MA/Londen: Harvard University Press.
- Tillaart, H.J.M. van den, en T.J.M. Reubsæet, 1988, *Etnische ondernemers in Nederland*, Nijmegen: ITS.
- Tjin A Lien, I.T.L. en S.Y. Tsai, 1988, Brochure *Wensen en behoeften van de Chinese bevolkingsgroep in Den Haag* Den Haag: Stichting Chinese Brug.
- Tsai, Shih-Shan H., 1986, *The Chinese Experience in America*, Bloomington/Indiana-polis, Indiana: Indiana University Press.
- Tseng, F., 1983, Van minderheid tot minderheid: etniciteit en verandering onder Surinaamse Chinezen in Nederland, Afstudeerscriptie, Amsterdam: Antropologisch-Sociologisch Centrum, Universiteit van Amsterdam.

- Tseng, W.S. en D.Y.H. Wu (Eds.), 1985, *Chinese Culture and Mental Health*, Orlando/ Tokyo: Academic Press, Inc.
- Tuchman, G. en H.G. Levine, 1993, New York Jews and Chinese Food, *Journal of Contemporary Ethnography*, 22.
- US Department of Commerce, 1990, Census of Population (1990 CP-3-5). Asians and Pacific Islanders in de US, US Department. Economics and Statistics Administration, August 1993.
- Veenman, J., 1985, De werkloosheid van Molukkers, 's-Gravenhage: Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.
- Veenman, J., 1990, *De arbeidsmarktpositie van allochtonen in Nederland, in het bijzonder van Molukkers*, Dissertatie Universiteit Utrecht, Groningen: Wolters-Noordhoff.
- Vellinga, M.L. en W.G. Wolters, 1966, *De Chinezen in Amsterdam. De integratie van een etnische minderheidsgroep in de samenleving* Amsterdam: Antropologisch en Sociologisch Centrum.
- Vellinga, M.L. en W.G. Wolters, 1971, De Chinezen, in: Verweij-Jonker (red.).
- Verhey, E., 1985, De Binnen Bantammerstraat, *Bijlage Vrij Nederland*.
- Verkuyten, M. en G.A. Kwa, 1994, Ethnic self-identification and psychological well-being among minority youth in the Netherlands, *International Journal of Adolescence and Youth*, Vol. 136, No. 5 (February), 35-48.
- Verkuyten, M., 1994, Etnische identificatie onder jongeren, *Vraagstelling, Tijdschrift voor de Gammawetenschappen*, jrg. 2, nr. 2, Capelle a/d IJssel: Labyrint Publication.
- Vermeulen, H., M. van Attekum, F. Lindo en T. Pennings, 1985, *De Grieken*, Muiderberg: Coutinho.
- Versteeg, P., 1991, Chinezen gaan vaak naar het vwo, maar haken daar ook vaak weer af, *Nieuwe Rotterdamse Courant*, 18 april.
- Verweij, D., 1983, Chinezen in Nederland, *Intermediair*, nr. 50.
- Verweij-Jonker, H. (red.), 1971, *Allochtonen in Nederland*, 's-Gravenhage: Staatsuitgeverij.
- Vlees in voeding, 1986, De Chinese keuken werkt aan een beter imago, Kwartaal van het Voorlichtingsbureau Vlees, jrg. 4, Rijswijk: Voorlichtingsbureau Vlees.
- Voets, S.Y., en J.J. Schoorl, 1988, *Demografische ontwikkeling en samenstelling van de Chinese bevolking in Nederland*, NIDI-intern rapport nr. 54, Den Haag: NIDI.
- Vollenhoven-verzameling, 1926, Gem. Archief Rotterdam, nr. 246/23 (juni 1926), 250/ 53 (extr. jaarverslag over 1925/1926), Jaarverslag gezondheidscommissie 1926, 19-20 en Bijlage IV.
- Voorlopige Raad voor het Ouderenbeleid, 1993, *Kleur Bekennen*, Advies over allochtone ouderen in Nederland, Rijswijk: Ministerie van VWS.
- Vos, G. de en L. Romancucci-Ross (Eds.), 1982, *Ethnic Identity*, Chicago: University of Chicago Press.
- Vos, K. de, 1989, Oosters eetplein met Europees tintje, *Horeca Misset*, jrg. 37, nr. 16 (21 april).
- Vriezen, J., 1985, *Chinezen en de Nederlandse gezondheidszorg* Utrecht: NCB.
- Waldinger, R., 1995, 'The other side' of embeddedness: a case-study of the interplay of economy and ethnicity, *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 18, No. 3.
- Waldinger, R., R. Ward en H. Aldrich, 1985, Ethnic business and occupational mobility in advanced societies, *Sociology*, Vol. 19, No. 4, pp. 586-597.
- Wang, K., 1985, Tradition and Change: the structure and function of the Chinese family. In: T.Y. Lin en L. Eisenberg (Eds.).

- Ward, R. en R. Jenkins (Eds.), 1984, *Ethnic Communities in Business, Strategies for Economic Survival*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ward, R., 1987, Ethnic entrepreneurs in Britain and Europe, in: R. Goffee en R. Scase (Eds.), pp. 83-104.
- Wassenaar-Jellesma, H.C., 1969, *Van Oost naar West. Relas van de repatriëring van 1945 tot en met 1966*, 's-Gravenhage: Staatsdrukkerij.
- Watson, J.Z. (Ed.), 1979, *Between Two Cultures: Migrants and Minorities in Britain*, Oxford: Basil Blackwell.
- Weber, M., 1969, *Die protestantische Etik und der Geist des Kapitalismus*, Hrsg. J. Winckelmann, Munchen: Siebenstern (oorspr. uitg. 1920).
- Werbner, P., 1984, Business on Trust. Pakistani entrepreneurship in the Manchester Garment Industry, in: R. Ward en R. Jenkins (Eds.).
- Westerman, W.E., 1986, Chinese kinderen zijn onzichtbaar, in: I. Groenen en S. Landsberger (red).
- Wever, E. 1984, *Nieuwe bedrijven in Nederland*, Assen: Van Gorcum.
- Wieringa, F., 1990, *Dong Feng –Oostenwind, Chinezen in Nederland*, Amsterdam: Amsterdams Historisch Museum.
- Winnick, L., 1990, America's model minority, *Commentary*, Vol. 90, No. 2 (August).
- Wolf, M., 1968, *The House of Lim. A Study of a Chinese Farm Family*, Stanford: Stanford University Press.
- Wong, B., 1976, Social Stratification, Adaptive Strategies and the Chinese Community of New York, *Urban Life*, Vol. 5.
- Wong, B., 1987, The role of ethnicity in Enclave Enterprises: a study of Chinese Garment factories in New York City, *Human Organization*, Vol. 46, No. 2 (Summer), pp. 120-130.
- Wong, B.P., 1982, *Chinatown, Economic Adaptation and Ethnic Identity of the Chinese*, New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Wong, L.L.C., 1991, Roots and changing identity of the Chinese in the United States, *Daedalus*, Vol. 120.
- Wong M.G. en C. Hirschmann, 1983, The new Asian immigrants, in: W.C. McCready (Ed.)
- WRR, 1979, *Allochtonenbeleid*, 's-Gravenhage: SDU.
- Wubben, H.J., 1986, *Chineez en andere Aziatisch ongedierte. Lotgevallen van Chinese immigranten in Nederland, 1911-1940.*, Zutphen: Walburg Pers.
- Yancey, R., 1992, Asian students enjoy Americanized Chinese food, *Red and Black*, 99 (90, febr. 27).
- Yang, K.S., 1986, Chinese Personality and its Change, in: M.H. Bond (Ed.).
- Young Yu, C., 1981, A history of San Francisco Chinatown housing, *Amerasia Journal*, Vol. 8, No. 1, pp. 93-110, Los Angeles: UCLA.
- Zandvliet, C.Th. en J.H. Gravesteijn-Ligthelm, 1994, *Illegale Arbeid. Omvang en Effecten*, Den Haag: VUGA.
- Zelinsky, W., 1985, The Roving Palate: North America's Ethnic Restaurant Cuisines, *Geoforum*, Vol. 16, No. 1.
- Zeemansblad de Uitkijk, 1911, nrs. 25, 27 en 29.
- Zeven, B., 1987, Balancerend op de rand van Nederland: De Chinese minderheid in de jaren 1910-1940, in: G. Benton en H. Vermeulen (red.).
- Zhao, Y., 1990, Chinezen in Nederland, 1 januari 1990, Maandstatistiek voor de bevolking (CBS), 92/6.

Zo, K.Y., 1975, Chinese emigration: The means of obtaining passage to America, *Journal of Asiatic Studies*, (South Korea), Vol. 18, pp. 215-230.

Zuil, M., 1992, Een ronddraaiende Chinees in Amsterdam Zuid-Oost, *Horeca Misset*, jrg. 40, nr. 47 (20 november).

APPENDIX

METHODISCHE VERANTWOORDING

Aanleiding tot het onderzoek

Door de jaren heen heeft de Chinese populatie in Nederland bekend gestaan als een 'gesloten' gemeenschap. De jaren zestig en zeventig kenmerkten zich door een sterke groei van de Chinese horecasector. Deze voorspoedige ontwikkeling droeg er toe bij dat men binnen de eigen gemeenschap zorg kon dragen voor werkgelegenheid, huisvesting en sociale opvang. Mede als gevolg van een aantal maatschappelijke en economische ontwikkelingen begon de Chinese horecasector in de jaren tachtig tekenen van stagnatie te vertonen. Hoewel er vooral sinds die periode, in ieder geval binnen bepaalde kringen van de Chinese groepering, gestreefd wordt naar meer openheid en contacten met de omgeving heeft de Chinese gemeenschap in Nederland voor buitenstaanders nog steeds het karakter van een groepering die self-supporting is en sterk op zichzelf is gericht. Deze relatieve geslotenheid maakt het voor een onderzoeker lastig om toegang te krijgen tot deze gemeenschap.

In 1989 ben ik in het kader van het vrijwilligerswerk in contact gekomen met de Chinese gemeenschap in Rotterdam, waar ik mij aanvankelijk heb beziggehouden met de problematiek van oudere Chinezen. Vervolgens ben ik als adviseur van de landelijke Chinese Jongeren Organisatie (CJO) thuis geraakt in de leefwereld van de tweede generatie Chinese migranten in Nederland. Gedurende een aantal jaren ben ik betrokken geweest bij een groot aantal activiteiten, variërend van het bijwonen van vergaderingen van besturen en commissies tot het organiseren van symposia en congressen. Tijdens deze periode heb ik een veelheid aan indrukken mogen opdoen en zowel vanuit het vrijwilligerswerk als in de informele sfeer met veel mensen binnen de Chinese gemeenschap duurzame relaties kunnen opbouwen.

Uit de verhalen die ik hoorde en de discussies waarvan ik getuige mocht zijn, werd het voor mij steeds duidelijker, dat veel ervaringen die Chinese migranten in hun leven hebben opgedaan, direct of indirect, in verband kunnen worden gebracht met de horeca. Een groot aantal mensen die ik sprak, werkten in de horeca of waren vroeger binnen die sector actief geweest. De meeste jongeren waren opgegroeid in een gezin, waarin het restaurant centraal stond. Veel leden van de tweede generatie werkten, tijdens hun studietijd of naast hun baan bij een Nederlands bedrijf, in het weekend als kelner in een eet-

gelegenheid. Op die manier verdienden zij hun zakgeld of hielpen zij hun ouders in de zaak.

Langzaam maar zeker groeide mijn interesse voor dit onderwerp en wilde ik meer te weten komen over het ontstaan van de Chinese horecasector, de verdere ontwikkeling daarvan en de ervaringen van de Chinese migranten binnen dit deel van de arbeidsmarkt. Uiteindelijk leidde deze toenemende belangstelling voor dit onderwerp tot het verrichten van de onderhavige studie. Bestudering van de relevante literatuur op dit terrein resulteerde vervolgens in het formuleren van de probleemstelling, zoals weergegeven in hoofdstuk 1.

Toegang tot de onderzoekspopulatie en benadering van respondenten

In een studie als deze, waar de aandacht sterk uitgaat naar groepsgebonden kenmerken als loyaliteit en prestatiegerichtheid, eigenschappen die geacht worden mede een bijdrage te leveren aan het slagen als etnisch ondernemer, komen gevoelige onderwerpen aan de orde. Daarbij is bijvoorbeeld te denken aan lange arbeidstijden, illegaal verblijf of de aard van de interne bedrijfsorganisatie. Om inzicht te krijgen in de verschillende factoren die een rol spelen met betrekking tot het ondernemerschap in de Chinese horecasector is gekozen voor een exploratief-beschrijvend onderzoek, waarbij gebruik is gemaakt van het interview en participerende observatie als methoden van onderzoek. Van groot belang daarbij is, dat er goede persoonlijke contacten worden onderhouden met mensen binnen de Chinese gemeenschap en dat het onderzoek kan plaatsvinden op basis van wederzijds vertrouwen.

Zoals eerder opgemerkt, beschikte ik door mijn activiteiten als vrijwilliger reeds over een aantal goede relaties, onder andere met bestuursleden van verschillende Chinese verenigingen, mensen uit het maatschappelijk werk, de kerk en het vrijwilligerswerk. Al deze personen hadden een Chinese achtergrond. Dankzij deze relaties werd ik in contact gebracht met personen die als ondernemer of als werknemer actief waren in de Chinese horecasector.

Motivering van de gehanteerde methode

Bij de aanvang van het onderzoek is overwogen informatie te verwerven door middel van een schriftelijke enquête. Het voordeel daarvan zou zijn dat ik, bij voldoende response, in principe de beschikking zou hebben gehad over kwantitatieve gegevens van een groot aantal restaurants, bijvoorbeeld omtrent bedrijfsgrootte, locatie, omzetcijfers en personeelsomvang. Om verschillende redenen is hiervan echter afgezien. In de eerste plaats was een dergelijke enquête niet raadzaam vanwege de taalproblematiek. Veel Chinese horeca-ondernemers beheersen de Nederlandse taal onvoldoende. Het gevaar is dan aanwezig dat de vragen verkeerd worden geïnterpreteerd of dat het formulier niet wordt ingevuld. De tweede reden waarom niet is gekozen voor een schriftelijke enquête is, dat de aandacht vooral uitging naar de rol van een aantal groepsgebonden eigenschappen in relatie tot het etnisch ondernemerschap. Om in een dergelijke complexe materie vol-

doende inzicht te krijgen, werd de schriftelijke enquête niet geschikt geacht. Door middel van interviews was het daarentegen mogelijk om bij een relatief klein aantal respondenten veel informatie te verzamelen. Er is dan ook sprake van een grotere informatierijkdom. Daarnaast biedt het interview de mogelijkheid om de problematiek breed te benaderen en wordt de onderzoeker in de gelegenheid gesteld het onderzoekstraject aan de hand van tussentijdse bevindingen en nieuwe inzichten bij te stellen. Er is dus tevens sprake van een behoorlijke flexibiliteit.

Een nadeel vormt echter het subjectieve karakter van het interview (Swanborn, 1981). Anders geformuleerd: hoe is het bij het hanteren van deze methode gesteld met de geldigheid van de onderzoeksresultaten? Baarda en De Goede (1990) wijzen in dat verband onder meer op de selectieve herinnering van personen en op het verschijnsel, dat geïnterviewden in de regel het liefst zo goed mogelijk willen overkomen. Het is dan ook belangrijk, dat de gehanteerde methode volgens de regels wordt uitgevoerd en dat zorgvuldig te werk wordt gegaan. Van Engeldorp Gastelaars en De Leede (1993) wijzen er in dat verband op dat aandacht zou moeten worden geschonken aan een aantal punten. In de eerste plaats rijst de vraag hoeveel interviews er moeten worden afgenomen. In dit exploratief-beschrijvend onderzoek is er van uitgegaan om een zodanig groot aantal personen aan het woord te laten, dat op grond van de ingewonnen informatie voldoende inzicht kon worden verkregen in de problematiek. De onderzoeker gaat door met het verzamelen van informatie bij verschillende personen totdat betrokkene geen nieuwe kennis meer opdoet. Er wordt daarbij verondersteld dat de onderzoeker op een gegeven moment een verzadigingspunt heeft bereikt en dat betrokkene in staat is op basis van de op een gegeven moment ter beschikking staande gegevens een beeld te schetsen van de situatie. Van te voren kan dus niet worden vastgesteld op welk moment de onderzoeker voldoende interviews heeft afgenomen. Gesteld zou kunnen worden, dat moet worden doorgegaan met het afnemen van interviews totdat de onderzoeker geen nieuwe informatie meer krijgt (Bertaux, 1981:29-47; Van Engeldorp Gastelaars e.a., 1993:171). Als tijdens het verloop van het onderzoek duidelijk is, dat de meningen sterk uiteen lopen, zullen meer interviews moeten worden afgenomen dan wanneer de opvattingen weinig uiteenlopen. In de onderhavige studie is volgens dit principe te werk gegaan door niet alleen interviews af te nemen bij de eigenaars van verschillende eetgelegenheden, maar ook vraaggesprekken te houden met werknemers, onder wie zich ook toekomstige ondernemers bevinden.

Daarmee wordt een tweede punt aangestipt. Door afwisselend interviews af te nemen bij werknemers en ondernemers is er naar gestreefd het onderzoek niet te sterk vanuit de invalshoek van de ondernemers te laten sturen, maar hen ook te confronteren met de ervaringen, meningen en uitspraken van de werknemers. Op deze manier konden verschillende opvattingen steeds worden teruggekoppeld. Daarnaast hebben in een aantal gevallen ook aanvullende gesprekken plaatsgevonden met eerder geïnterviewde personen. Dat vond meestal plaats op het moment dat de interviewverslagen aan betrokkenen werden voorgelegd.

In de derde plaats is er zoveel mogelijk naar gestreefd personen te interviewen die uit verschillende segmenten van de Chinese horecasector afkomstig zijn. Er is een onderscheid gemaakt tussen drie categorieën restaurants, namelijk '(zeer) groot', 'middelgroot' en 'zeer klein/overig'. In hoofdstuk 3 wordt op de omvang van deze categorieën restaurants ingegaan. Voorts is rekening gehouden met de geografische spreiding. In onderstaande overzichten wordt aangegeven tot welk segment van de horecasector de geïnterviewde personen behoren en in welke regio het restaurant gesitueerd is. In totaal zijn 33 ondernemers geïnterviewd. In onderstaande tabel wordt daarvan een overzicht gegeven.

Tabel A-1. Geïnterviewde ondernemers (n=33)

Type restaurant Regio	(zeer) groot	middelgroot/ klein	zeer klein/ overig	totaal
Noord-Nederland	-	2	2	4 (13%)
Oost-Nederland	-	2	3	5 (16%)
West-Nederland	5	5	8	18 (54%)
Zuid-Nederland	1	3	2	6 (17%)
Totaal	6	12	15	33 (100%)

Hierbij kan het volgende worden opgemerkt. Zoals in hoofdstuk 3 wordt aangegeven, bedroeg de spreiding van de Chinese restaurants in Nederland in 1993: Noord-Nederland (9%), Oost-Nederland (20%), West-Nederland (46%) en Zuid-Nederland (25%). Het aantal geïnterviewde werknemers bedroeg 28.

Tabel A-2. Geïnterviewde werknemers (n=28)

Type restaurant Functie	(zeer) groot	middelgroot/ klein	zeer klein/ overig	totaal
bediening	2	7	10	19
keuken	2	3	2	7
overig	2	-	-	2
Totaal	6	10	12	28

Hierbij zij aangetekend dat 24 werknemers werkzaam waren in restaurants in het westen van het land en 4 werknemers in eetgelegenheden elders in het land.

Kenmerken van de geïnterviewde personen

Uit tabel A-3 blijken de kenmerken van de geïnterviewde personen.

Tabel A-3. Kenmerken van de geïnterviewde personen

	ondernemers (n=33)	werknemers (n=28)
mannelijk	33	17
vrouwelijk	-	11
afkomstig uit VRC	11	5
afkomstig uit Hong Kong	22	23
jonger dan 30 jaar	1	10
30 - 40 jaar	8	10
ouder dan 40 jaar	24	8
korter dan 5 jaar in Nederland	1	6
5 - 10 jaar in Nederland	4	8
langer dan 10 jaar in Nederland	28	14
Nederlandse nationaliteit	30	22
overig	3	6
gehuwd of samenwonend	31	19
vrijgezel	2	9

Indicatoren en gespreksonderwerpen

Bij de vraaggesprekken ging het niet om geheel open interviews, maar om semi-gestructureerde interviews. Van te voren stond vast welke informatie in ieder geval moest worden ingewonnen. Bij de formulering van de probleemstelling in hoofdstuk I is aangegeven, dat de belangstelling in deze studie mede uitgaat naar de rol van een aantal groepsgebonden eigenschappen, zowel in algemene zin als in relatie tot het etnisch ondernemerschap. Deze betreffen: 'oriëntatie op het thuisland', 'prestatiedrang' en 'solidariteit'. Vervolgens werden deze eigenschappen geoperationaliseerd in de vorm van een aantal indicatoren. Aan de hand van een analyse daarvan zou meer inzicht kunnen worden verkregen in de aard en de werking van de genoemde eigenschappen. Deze indicatoren vormden de basis voor de gespreksonderwerpen tijdens het interview. In onderstaand overzicht worden deze samengevat. Gespreksonderwerpen:

- Tijdelijk verblijf en gerichtheid op het thuisland
 - politieke betrokkenheid
 - huwelijk
 - taalgebruik
 - rekruteren van personeel
 - investeren
 - bereidheid tot verhuizen
 - liquiditeit
- Prestatiedrang
 - prestatiegerichtheid
 - belang van opleiding
 - opofferingsgezindheid
 - arbeidstijden
 - spaarzaamheid
 - rechtspositie
 - verwerven van informatie
- Solidariteit
 - contact met Nederlandse samenleving
 - rol van de familie
 - onderlinge hulpverlening
 - de rol van netwerken
 - financiële steun
 - concurrentie
 - morele verplichtingen

Ten slotte kan worden vermeld, dat voor het afnemen van de interviews ruim de tijd is genomen. Gemiddeld duurde een vraaggesprek twee en een half uur. Het kortste gesprek nam 1,5 uur in beslag, terwijl het langste gesprek 3,5 uur duurde. Aldus werd de geïnterviewde ook in de gelegenheid gesteld de eigen ervaringen naar voren te brengen.

Eerder werd erop gewezen dat door afwisselend werknemers en ondernemers te interviewen betrokkenen met elkaars opvattingen en uitspraken konden worden geconfronteerd. Ook zijn tijdens de interviews enkele krantenartikelen over de Chinese horeca aan de ondervraagden voorgelegd met de vraag of de situatie herkenbaar was en in hoeverre betrokkene soortgelijke ervaringen heeft gehad. Zo'n situatie kon bijvoorbeeld betrekking hebben op een faillissement of criminaliteit in de Chinese horeca.

Participerende observatie

Naast het afnemen van interviews was ik over een periode van ruim zeven jaar in de gelegenheid ook door middel van participerende observatie mijn kennis met betrekking tot de Chinese gemeenschap in Nederland te verbreden. Zowel uit hoofde van mijn activiteiten als adviseur van de CJO, als door mijn deelname aan activiteiten in de informele sfeer heb ik steeds meer inzicht gekregen in de aard van een aantal sociale relaties. In de

loop der jaren heb ik niet alleen deelgenomen aan allerlei bestuurlijke activiteiten, maar ben ik ook betrokken geweest bij de organisatie van evenementen, heb ik deelgenomen aan feesten, bruiloften, verjaardagen en vieringen van het Chinees Nieuwjaar, ben ik getuige geweest van plechtigheden, heb ik bijlessen en cursussen verzorgd en ben ik betrokken geweest bij de realisering van verschillende initiatieven, zoals de oprichting van een verzorgingstehuis voor oudere Chinezen en de totstandkoming van een landelijk magazine voor Chinese migranten. Dankzij deze activiteiten was ik in staat inzicht te krijgen in de achtergronden van een aantal aspecten van het sociale leven, de gevoeligheid van bepaalde onderwerpen en de wijze van met elkaar omgaan. Daarbij kan gedacht worden aan de vrije tijdsbesteding door jongeren, de relatie tussen ouders en kinderen, de problematiek onder ouderen en de rol van netwerken.

Dat de gehanteerde methode van participerende observatie voordelen biedt, moge uit het voorgaande duidelijk zijn geworden. Tegelijkertijd kent deze methode ook zwakke punten. Zo zijn bepaalde voorvallen die in het kader van participerende observatie worden waargenomen lastig te vergelijken en is de causaliteit nauwelijks te onderzoeken omdat er te weinig eenheden bij betrokken zijn (Swanborn, 1981:356).

Een belangrijk probleem betreft de generaliseerbaarheid van de bevindingen. Dit geldt ook voor de eerder besproken interviewmethode. Het aantal afgenomen interviews is immers, gelet op de omvang van de te onderzoeken populatie, gering. Daarom wordt in dit onderzoek, naast de gegevens die verzameld zijn door middel van de interviews en participerende observatie, ook gebruik gemaakt van gegevens ontleend aan andere bronnen.

Overige informatiebronnen

De sectie Chinees-Indische restaurants van het Bedrijfschap Horeca en het Centraal Bureau voor de Statistiek publiceren periodiek kwantitatieve gegevens over ondermeer bedrijfsgrootte, spreiding, omzet en consumentenaspecten van de horeca in Nederland. Aan de hand van deze gegevens kan een vrij gedetailleerd beeld worden verkregen van de ontwikkeling van de Chinese horeca in Nederland. Er kan bijvoorbeeld inzicht worden geboden in de groei en de stagnatie van het aantal restaurants in de afgelopen decennia. Actuele kwantitatieve gegevens over de Chinese horecasector zijn voorts voorhanden bij de verschillende Kamers van Koophandel. Daarnaast zijn artikelen die betrekking hebben op de Chinese gemeenschap en de Chinese horeca van twee landelijke dagbladen doorgenomen. Het gaat om alle artikelen en berichten die sinds 1975 zijn verschenen in het NRC Handelsblad en het Algemeen Dagblad. Voor kwantitatieve gegevens over de Chinese horecasector in de Verenigde Staten van Amerika kon een beroep worden gedaan op de informatie die aanwezig is bij het Bureau of the Census. Aan de hand van de gegevens, ontleend aan de hierboven genoemde bronnen, kan, in combinatie met de informatie die verkregen wordt uit de interviews en de methode van participerende observatie, een vrij volledig beeld van de ontwikkeling van de Chinese horecasector worden geschetst. In een aantal gevallen is zelfs exact weer te geven welke ontwikkelingen zich in

de loop der jaren hebben voorgedaan. Zo kan aan de hand van het aanwezige cijfermateriaal gedetailleerd de regionale groei van de Chinese restaurants sinds 1960 worden beschreven. Ook kan bijvoorbeeld het verloop van de geografische spreiding van deze eetgelegenheden per provincie over een reeks van jaren in kaart worden gebracht. De informatie die verkregen wordt uit de interviews biedt, meer op individueel niveau, inzicht in de wijze waarop bijvoorbeeld de betrokken werknemer moest omgaan met het idee dat zijn verblijf in een bepaalde plaats van tijdelijke aard was en in de gevolgen daarvan voor zijn sociale leven. Door enerzijds de kwantitatieve data en anderzijds de kwalitatieve gegevens met elkaar te combineren, is ernaar gestreefd de generaliseerbaarheid van de bevindingen te optimaliseren.