



Dossier etnische ondernemers

BAREEL

*Juni 1995,
jaargang 15 nummer 59
Bareel is een driemaandijks
tijdschrift over migranten,
uitgegeven door het Vlaams
Centrum Integratie Migrantten vzw
v.u. Emiel Vervliet,
Dieseghemlei 104,
2640 Mortsel*

De redactie

Emiel Vervliet, Ingrid Vanhoren, Eliane Peytier, Marc Laquière, Francine Moonen, Marc Maes, Nadia Guerti, Franco De Gregorio, Koen Cooreman, Mohamed Chakkar, Frank Caestecker, Frieda Bex.

Werken nog mee aan dit nummer

Lode Van Loock, Kenan Demirci, Amalia Alexiou, Pieter Ketremans, Leona Maes.

Eindredactie en lay-out

Frieda Bex.

Foto's en illustraties

Paul Van Wouwe, Philip Boël, Lut Mathijs, Jasmin Horozic.

Druk

De Wrikkier, Patriottenstraat 29 in 2600 Berchem.

Redactie en administratie

Bareel, Gaucheretstraat 164, 1210 Brussel.

Tel. 02/201.03.00, fax 02/201.03.39.

Abonnement

Per jaargang, door overschrijving van 350 Bfr. op 001-0967311-06 van VCIM vzw, Brussel. Los nummer 95 Bfr. incl. verzending. ISSN 0773-5618

Editoriaal

Het VCIM richtte zich op 14 juni tot de nieuwe Vlaamse regering met zijn prioriteiten voor het migrantenbeleid in de komende regeerperiode.

Uitgangspunt is dat onze samenleving door de blijvende aanwezigheid van mensen die zich als arbeidsmigrant of als vluchteling hier vestigden, de facto multicultureel is. Maar omdat bepaalde groepen uit de migratie in veel domeinen van de maatschappij nog steeds gevoelig minder emancipatie- en participatiekansen hebben, blijft een gericht migrantenbeleid een noodzaak. De voorbije jaren was dat migrantenbeleid bijna uitsluitend gericht op het wegwerken van de achterstandspositie van migranten. Het aspect achterstelling werd stiefmoederlijk behandeld.

Zonder voldoende aandacht voor de achterstellingsmechanismen is het migrantenbeleid evenwel niet evenwichtig. Het VCIM vraagt dan ook van het wegwerken van die achterstellingsmechanismen die specifiek voor migranten de participatie aan onze samenleving bemoeilijken, een prioriteit in het migrantenbeleid te maken.

Maar ook federaal is er nog werk aan de winkel.

Om de Vlaamse overheid in staat te stellen een effectief migrantenbeleid te voeren, moet ook op het federale niveau voor de gevestigde vreemdelingen een positief vreemdelingenbeleid gevoerd worden: deze vreemdelingen moeten, bij voorbeeld, volledige politieke en sociale rechten krijgen, en ook de verblijfswetgeving en de toegang tot de arbeidsmarkt moeten met elkaar in harmonie zijn.

Het VCIM pleit bijgevolg voor een volledige afschaffing van arbeidskaart en beroepskaart voor alle legaal in het land verblijvende vreemdelingen; een pleidooi dat je ook terugvindt in het dossier van dit nummer: etnische ondernemers.

Als zo'n beleid even snel op poten staat als de nieuwe regering...

De redactie

Inhoud blz.

Editoriaal	2
Jarenlange strijd verzilverd : erkenning en subsidiëring migrantenverenigingen decretaal geregeld	3
Tubiad	6
Dossier etnische ondernemers	7-26
Eigen zelfstandigen eerst	7
Leonidas pralines	10
De beroepskaart : discriminatie van etnische ondernemers ?	12
De vestigingswetgeving : een noodzakelijke drempel	16
Talamina, een verborgen ijsalon voor kenners	18
De onstuitbare opgang van de Turkse ondernemers in België	20
'De eerste generatie ging met een nylonzak naar de boekhouder'	24
De positie van de kleine migrantenhandelaar op 't Zuid	25
Onbekend maakt onbenut : Nederland	27
José Maria Lucas Sammarti	29
Documentatie	30
Aangekondigd	32

Beleid

Jarenlange strijd verzilverd : erkenning en subsidiëring van migrantverenigingen decretaal vastgelegd

19 april 1995. De Vlaamse regering heeft, net voor haar ontbinding, het decreet op de verenigingen van volkswontwikkelingswerk gestemd. Hoofdstuk vier is volledig gewijid aan de migrantverenigingen.

Toch wel een historisch moment voor de migrantverenigingen.
Een moment dat geruisloos is voorbijgegaan.

Het decreet zelf is een afgezwakte versie van een voorstel van decreet voor erkenning en subsidiëring van migrantverenigingen ingediend door de werkgroep migranten van de Vlaamse Hoge Raad voor Volkswontwikkeling. In die werkgroep waren heel wat migranten mee actief. Dit voorstel was dan ook op maat gesneden van de migrantverenigingen: lage drempel, genoeg middelen, federatievorming op regionaal niveau, enz.

Nu zit de erkenning en subsidiëring van de migrantverenigingen ingebed in het decreet op het Volkswontwikkelingswerk. De drempel is niet laag, er zijn minder middelen voorzien, de federatievorming werd vermind tot 2 provincies, voor de lokale vereniging moet de raad van bestuur minstens uit 9 personen bestaan, ... om maar enkele drempels te noemen. Dankzij acties van migrantverenigingen als de Antwerpse Marokkaanse Federatie, Almanar, de Turkse Unie Antwerpen, de Turkse Unie Beringen, Rifboys, A.F.I., ... en van het VCIM is een behoorlijk resultaat bereikt.

Een decreet

In het algemeen moeten de migrantverenigingen aan dezelfde voorwaarden voldoen als de Vlaamse verenigingen, hoewel enkele belangrijke kwantitatieve drempels verlaagd werden.

Aangezien de erkenning en subsidiëring van de migrantverenigingen opgenomen werd in het algemene decreet, zullen zij waarschijnlijk op termijn moeten beantwoorden aan de wettelijke voorschriften waaraan ook de Vlaamse socio-culturele verenigingen moeten voldoen.

Het decreet vertrekt trouwens van een Vlaams concept. De overheid heeft weinig rekening gehouden met het eigen concept van de migranten. Zo worden alleen 'zuivere' socio-culturele verenigingen erkend. Verenigingen die zich in de sfeer van de cultus bevinden, zullen niet erkend worden. Vaak zijn dat verenigingen die religieus geïnspireerd zijn, maar aan socio-cultureel werk doen. Dat zij niet erkend kunnen worden, is discriminerend.

In het decreet wordt een onderscheid gemaakt tussen de landelijke verenigingen of federaties en de lokale afdelingen.

Een landelijke vereniging of federatie moet 10 kernen (feitelijke vereniging) of afdelingen (vzw's) begeleiden, gespreid over minimum twee provincies. Die lokale afdelingen of kernen moeten elk minstens 6 activiteiten met minstens 6 deelnemers; 3 bestuursvergaderingen en 1 programmeeringsactiviteit per jaar organiseren.

Landelijke verenigingen kunnen beschikken over personeel afhankelijk van het aantal aangesloten kernen of afdelingen; daarnaast hebben ze nog recht op een werkingssubsidie van 125.000 fr per 1/2 educatieve personeelsfunctie en een vaste basissubsidie. Per gesubsidieerde educatieve functie moeten wel per jaar 500 uren aan activiteiten georganiseerd worden, waarvan de helft op voorhand aan de Administratie gemeld moeten zijn ?!

Een lokale vereniging, al dan niet als actieve kern of afdeling aangesloten bij een landelijke vereniging (federatie), heeft recht op een subsidie van max. 100.000 fr. En dit gedurende 6 jaar, tenzij de Vlaamse regering er na evaluatie van deze regeling anders over beslist.

Dat maximale subsidiebedrag wordt bijeengesprokkeld door een systeem van gesubsidieerde activiteiten. Activiteiten die te maken hebben met cultus of eredienst, vallen niet onder de toepassing van het decreet. Alleen volkswontwikkelingsactiviteiten worden gesubsidieerd. De subsidiëring varieert naargelang de aard van de activiteit, met een maximum van 15.000 fr (90%-subsidiëring) voor culturele activiteiten. Voor interculturele activiteiten en activiteiten gericht naar migrantenvrouwen wordt de subsidie met 50% verhoogd.

Als een lokale afdeling niet aangesloten is bij een federatie, moet ze bewijzen dat ze een vzw is met een Raad van

Bestuur van minstens 9 personen. De verenigingen die reeds gesubsidieerd werden in het kader van het Besluit van de Vlaamse regering van 27 januari 1993, worden vrijgesteld van die bewijslast.

Er wordt in het decreet uitdrukkelijk gesteld dat de migrantenverenigingen zich moeten inpassen in het migrantenbeleid van de Vlaamse regering: een beleid gericht op integratie, participatie en emancipatie.

En toch is dit decreet goed voor de migrantenverenigingen. Hun bestaansrecht is eindelijk decretaal gewaarborgd, en zowel lokale verenigingen als landelijke verenigingen (federaties) worden erkend en gesubsidieerd. Als men de erkenningsvoorwaarden enigszins soepel interpreteert, en aan de landelijke verenigingen de tijd geeft om plaatselijk te groeien, dan kunnen de migranten nu eindelijk beginnen aan de uitbouw van goed gestructureerde organisaties.

Ondersteuning vanuit de integratiecentra ?

In vergelijking met de regeling van Gezin en Welzijn (BVE 27/1/93), betekent dit decreet behoorlijk wat administratieve rompslomp voor de migrantenverenigingen. Daarom moeten de sector van de integratiecentra haar taak naar de migrantenverenigingen ernstiger nemen en migrantenverenigingen ondersteuning en vorming bieden om de overgangperiode goed te laten verlopen.

Op sommige plaatsen gebeurt dat naar behoren; op andere plaatsen gebeurt er (nog) helemaal niets. Vaak heeft dit te maken met het feit dat men de migrantenverenigingen nog steeds niet ziet als volwaardige partners.

Nochtans wordt in het BVE van 18/7/1990, dat de erkenning en subsidiëring van de integratiecentra regelt, als opdracht voor de integratiecentra onder meer gesteld:

op het lokale vlak (LIC's) de groepsvorming ondersteunen: activiteiten gericht op groepsvorming in het kader van de belangenbehartiging en/of op basis van gezamenlijke situaties; op het regionale vlak (RIC's): kadervorming voor de zelforganisaties in het werk-

gebied ondersteunen en aanbieden; landelijk (het VCIM) kadervorming van de zelforganisaties van migranten ondersteunen, coördineren en waar nodig, aanbieden.

De aandacht voor migrantenorganisaties moet dus een essentieel onderdeel te zijn van het werk van de centra. De centra dienen er zorg voor te dragen dat er aan de ondersteuning van de migrantenorganisaties in ruime mate aandacht wordt besteed, waarbij het zoeken, vormen, en trainen van kaders een essentiële taak is. Het doel is de organisaties in staat te stellen zelf voor de eigen activiteiten verantwoordelijkheid te dragen. Dit geldt niet alleen voor de planning, begroting en uitvoering van de activiteiten, maar met name ook voor de behartiging van de belangen van de eigen achterban.

Belangrijk is dat gehandeld wordt vanuit de visie dat organisaties van migranten, van welke origine, ideologie, en met welk aantal leden ook belangrijk c.q. essentieel zijn in de opbouw en uitbouw van een migrantenbeleid, zeker op het lokale vlak. Het ontwikkelde aanbod is, in principe, een open aanbod gericht naar alle organisaties.

Een eerste functie die de centra terzake dienen op te nemen is de netwerkfunctie: welke organisaties en instellingen kunnen en willen m.b.t. de ondersteuning van de migrantenorganisaties een functie vervullen. Bij dit overleg dienen ook de migrantenorganisaties te worden betrokken.

De ondersteuning die de integratiecentra aanbieden, kan verschillende vormen aannemen, gaande van dienstverlening tot het detacheren van personeelskracht.

Minimaal is de eerder passieve dienstverlening en informatieverbreiding via het ter beschikking stellen van infrastructuur en technische faciliteiten, het openstellen van de bibliotheek of documentatiedienst, advies en consultatie (vertalen, opstellen statuten), opmaak en verspreiding van een eigen informatieblad van het centrum en het verspreiden van informatiefolders, al dan niet in de taal van de migranten.

Een stap verder gaat het wanneer het integratiecentrum vorming organiseert en aanbiedt aan de leden van de migrantenorganisaties. Deze vorming via de leden is voor alle organisaties belangrijk om hun eigenheid te kunnen ontwikkelen. Voor de migrantenorganisaties speelt de onbekendheid met organisaties en met de Vlaamse (lokale) samenleving immers nog een grote rol. Afhankelijk van de behoeften en de mogelijkheden van de organisaties en hun individuele leden, kan dat vormingsaanbod verschillende vormen aannemen. Op het lokale vlak zal dit veelal beperkt blijven tot contactbijeenkomsten en informatieverbreiding. Het aanbod van vormingscursussen en kadervorming zal meestal de mogelijkheden van een LIC overstijgen. Afspraken met de regionale centra, het VCIM en het ICCM zijn daar aan de orde. Het LIC houdt steeds een belangrijke rol in de toeleiding en de follow-up.

Begeleiding van migrantenorganisaties gebeurt met het doel om via een intense samenwerking te komen tot de uitbouw van een goed functionerende, autonome organisatie. Zo'n samenwerking is een procesmatig gebeuren dat soepel en methodisch inspeelt op de eigenheid van iedere organisatie. De concrete samenwerking kan erg verscheiden vormen aannemen, naargelang aard en omvang van ieder integratiecentrum, en krijgt onder meer vorm door een structurele band, bijvoorbeeld door een vertegenwoordiging vanuit de migrantenvereniging in de bestuursorganen van het integratiecentrum of in de lokale participatieraad.

Deze samenwerking moet in principe door ieder integratiecentrum worden aangeboden aan alle organisaties.

De begeleiding van een migrantenorganisatie kan ook de vorm aannemen van een detachering van een personeelslid voor (een deel van) zijn werktijd en/of gedurende een bepaalde periode naar een migrantenorganisatie. Dit kan eventueel gebeuren in regio's waar weinig of geen migrantenorganisaties bestaan om het ontstaan van migrantenorganisaties te stimuleren. Detachering voor een beperkte tijd om specifieke moeilijkheden van één organisatie op te lossen, verdient duidelijke

afspraken, ook inzake prioriteiten van het LIC.

Ondersteuning van migrantenorganisaties kan velerlei vormen aannemen. Belangrijk is een open aanbod qua informatie en vorming te formuleren naar alle leden van alle organisaties, om marginalisering en gettovorming te vermijden.

Vormen van structurele samenwerking veronderstellen een contract tussen twee partijen op basis van een gemeenschappelijk gedragen visie. De criteria liggen hier dus hoger. Bij detachering naar een bestaande organisatie dient een wederzijds vertrouwen te bestaan inzake ieders rol en functie.

Wat met religieus en/of ideologisch geïnspireerde organisaties ?

In de buitenwereld wordt erg vaak een sterke etikettering gebruikt om organisaties te typeren die van religieuze (lees: islamitische) inspiratie zijn. We dienen we ons te hoeden voor overdreven etikettering en marginalisering en nauwkeurig na te gaan welke activiteiten door deze verenigingen of organisaties worden opgezet en op welke statutaire basis ze functioneren, alvorens besluiten te trekken over hun rol in de (migrantengemeenschap).

Religieuze of religieus geïnspireerde organisaties hebben, zoals trouwens ook in het Vlaamse verenigingsleven, meestal een erg brede aanhang. Het zijn erg dikwijls niet-formele organisatievormen (gezelligheidsverenigingen, ontmoetingsplaatsen) en/of unifunctionele organisaties (bidplaatsen, scholen, ...) die een belangrijke rol vervullen in het socialisatieproces van het individu in de groep in de samenleving.

Religieuze of religieus geïnspireerde organisaties zijn bijgevolg belangrijk in de opbouw en uitbouw van een migrantenbeleid.

In de mate dat activiteiten die verband houden met de uitoefening van de cultus van ondersteuning uitgesloten zijn, er een autonome vzw voor de sociaal-culturele activiteiten bestaat en er geen vermenging moskee-organisatie, geen totale afhankelijkheid van het herkomstland en geen totale financiële afhankelijkheid is, moeten deze verenigingen en organisaties betrokken

worden bij de uitbouw en opbouw van een migrantenbeleid, zeker op het lokale vlak. Zij dienen dan ook hun plaats te krijgen in het ondersteuningsbeleid.

Mohamed Chakkar
Lode Van Loock



Tübiad

Het Verbond van Turkse Zakenmensen van België, Tübiad, werd opgericht op 16 december 1994. Deze vzw, een interprofessionele vereniging van Turkse zelfstandigen, ontstond mede door stimulans van het eenjarige Schakelproject gericht op zelfstandige migranten in het Impulsgebied Dendermonde, dat liep op het Regionaal Integratiecentrum Oost-Vlaanderen.

Ontstaan

Bij de Turkse zelfstandigen in Vlaanderen ontstond, naar het voorbeeld van Duitsland en Nederland, een dynamiek om zich te verenigen. Op de nationale bijeenkomst die het Schakelproject afsloot in Sint-Niklaas op 16 december 1994, waren meer dan 100 etnische zelfstandigen uit Vlaanderen en Brussel aanwezig. Zo ontstond Tübiad, Verbond van Turkse Zakenmensen van België.

Tübiad startte met zowel Turkse als Belgische zelfstandigen als leden. Intussen is duidelijk de optie genomen voor leden van Turkse herkomst - 60 % van de leden heeft Belgische nationaliteit - . Tübiad wil vooral de slagkracht van deze Turkse zelfstandigen stimuleren door informatie, oriëntatie en belangenbehartiging, een soort syndicale werking dus.

Tübiad is duidelijk uit een behoefte ontstaan. De behoefte aan informatie, begeleiding en oriëntatie is bij zelfstandige migranten duidelijk aanwezig. Deze wegwijshoeft zal met de vereniging als koepelorganisatie stapsgewijs beantwoord worden.

Ambitieuze opzet

Het Verbond van Turkse Zakenmensen van België wil zakenmensen, zelfstandigen en uitoefenaars van vrije beroepen onder één dak te brengen. Deze interprofessionele vereniging van Turkse zelfstandigen wil de doelstellingen die het schakelproject beoogde op langere termijn realiseren.

Hiervoor zal de vereniging onder meer de wederzijdse verstandhouding, res-

pect en aanvaarding stimuleren door aanmoedigende activiteiten te organiseren. Ook de samenwerking tussen Turkse en Belgische zakenmensen zal aangemoedigd worden. Zo'n relatienetwerk kan, zo stelt men, de etnische ondernemers alleen maar ten goede komen.

Daarin kadert ook de idee de Turkse gemeenschap en cultuur bekend te maken bij een breder publiek door vergaderingen, conferenties en seminars in te richten.

De syndicale functie wordt gerealiseerd door de professionele ontwikkeling van jonge Turken te ondersteunen door toeleiding naar de bestaande middenstands- en werkgeversorganisaties te organiseren en een aangepast aanbod voor scholing te bepleiten bij bijvoorbeeld het VIZO, het Vlaams Instituut voor Zelfstandig Ondernemen. Daarnaast doet men aan belangenbehartiging op sociaal, cultureel en economisch vlak voor de (Turkse) zelfstandige leden. Men wil contacten aangaan en onderhouden met de Belgische autoriteiten om gezamenlijk een oplossing te zoeken voor huidige en toekomstige problemen; de leden informeren over economische ontwikkelingen in België en Turkije; en de economische relatie tussen Turkije en België bevorderen.

Het is de bedoeling te komen tot een Belgische organisatie, maar eerst wordt



de vereniging op Vlaams en Brussels niveau uitgebouwd. Dit heeft te maken met de verspreiding van de Turkse zelfstandigen in België: vnl. in Brussel, Gent en Antwerpen is er een grote concentratie. In totaal zijn er naar schatting zo'n 2.500 zelfstandigen van Turkse origine in België.

De vereniging beoogt een regionale vertegenwoordiging uit te bouwen in steden als Gent en Antwerpen, en in Limburg, maar ook buiten Vlaanderen, in Brussel en Wallonië, wenst men op termijn organisaties op te zetten.

Forse start

Tegen het einde van 1995 zal de vereniging volledig openstaan en aan ledenwerving doen. Men hoopt tegen het einde van 1996 een ledentotaal van 500 tot 750 zelfstandigen bereikt te hebben.

*Kenan Demirçi
Frieda Bex*

Eigen zelfstandigen eerst : de geschiedenis van de beroepskaart in België



Vanaf 1936 hanteerde België een strikt toelatingsbeleid. Buitenlanders mochten slechts inwijken met goedkeuring van de Belgische overheid. In de beginperiode van hun verblijf - de eerste tien jaar - kon de overheid, als de aanwezigheid van deze immigranten niet meer gewenst was, hen het verdere verblijf in België ontzeggen. In feite betekende dit toen dat immigranten gedurende de eerste tien jaar van hun verblijf in België enkel en alleen als mijnwerker hun brood konden verdienen. Handelaars en ambachtslieden waren nauwelijks gewenst; zeker de niet-vermogenen onder hen kregen geen toelating tot immigratie.

Dit strikte toelatingsbeleid was blijkbaar nog niet voldoende. Eind 1939 werd de beroepskaart ingevoerd om de toegang tot de zelfstandige beroepen te reglementeren. Niet alleen nieuwkomers, maar elke vreemdeling, ongeacht zijn verblijfsduur in België, moest een beroepskaart aanvragen voor hij zich als zelfstandige kon vestigen.

Tot de Eerste Wereldoorlog was België een emigratieland. Pas vanaf het begin van de 20e eeuw oefende België ook een zekere aantrekkingskracht uit op het buitenland. Na 1918 sloeg België zelfs radicaal om tot een immigratieland. Meer en meer vreemdelingen vestigden zich in ons land. Ondermeer de nood aan arbeidskrachten in de zware industrie trok heel wat arbeiders uit Oost- en Zuid-Europa aan. Zo was de ontginning van het Limburgse mijnbekken enkel mogelijk dankzij de duizenden Polen, Italianen, Hongaren,

Niet alleen arbeiders, ook ambachtslieden en handelaars uit Oost- en Zuid-Europa zakte naar onze streken af. Deze allochtone ondernemers vestigden zich vooral in Antwerpen en Brussel, waar ze winkels en kleine bedrijfjes openden. Vooral joodse, maar ook Armeense en Russische immigranten waren actief als handelaars en ondernemers. De confectie, de ledersector en natuurlijk de diamant waren de sectoren bij uitstek waarin deze buitenlandse ondernemers zich vestigden. En hoewel het aantal immigranten in deze

steden tijdens de jaren twintig sterk toenam, was er weinig of geen georganiseerd protest tegen hun aanwezigheid; pas kort voor het uitbreken van de Tweede Wereldoorlog kwam daarin verandering. De stedelingen waren immers reeds lang gewend aan vreemdelingen in hun midden, en de immigranten werkten veelal in economische sectoren waar ze nauwelijks concurreerden met lokale ondernemers. Intussen had elders de contestatie tegen buitenlandse ondernemers al het kookpunt bereikt

Limburg

De exploitatie van de Limburgse kolenreserves zorgde voor een radicale ommekeer in het katholieke Limburg. De inwoners van de dorpen van het nieuwe mijnbekken zagen hun vertrouwde agrarische regio ingrijpend veranderen. De mijnen veranderden niet alleen het uitzicht van de streek, maar brachten ook de aanwezigheid van heel wat nieuwkomers en een stijging van de koopkracht met zich mee. Een klein aantal Limburgers poogden hierop in te spelen door een handelszaak op te zetten. Maar ook een aantal buitenlanders waren afgezakt naar het Limburgse mijngebied om in de handel een broodwinning te vinden. De inwijkelingen van buitenlandse nationaliteit waren opgetogen dat ze zich konden bevoorraden bij landgenoten. De buitenlandse handelaar bood immers 'nationale waren' aan, en sprak daarenboven de taal van de migranten. De Poolse, Italiaanse, ... mijnwerkers, die zich veelal met hun gezin in de streek rond Genk gevestigd hadden, waren een dankbaar cliënteel voor de etnische handel.

Dat ook buitenlanders profiteerden van de opgang van het Limburgse mijnbekken was niet naar de zin van hun Limburgse concurrenten. In de winter van 1938, toen de economie stilaan in een crisis terechtkwam, nam dit verzet tegen de buitenlandse handelaars georganiseerde vormen aan. Zowel de Vlaamsnationalistische als de katholieke middenstandorganisaties van Limburg - verenigingen waarin enkel de Vlaamse middenstand vertegenwoordigd was - vonden dat enkel handelszaken uitgebaat door Belgen recht hadden op de vruchten van de Limburgse economische opgang. Immigranten moesten maar in de zware industrie gaan werken, daar had men hen nodig. De handel, dat konden de Belgen wel alleen klaren. Het werd de immigranten vooral verweten dat ze het land binnenkwamen onder het voorwendsel in de mijn te gaan werken. Mijnwerkers waren broodnodig en hun immigratie werd door ongeveer iedereen, soms weliswaar met weinig enthousiasme, aanvaard. Dat een aantal van deze mijnwerkers de mijnen snel

voor bekeken hield en als zelfstandige zijn brood wilde verdienen, was onaanvaardbaar voor de Limburgse middenstand.

De overheid ging hiërme volledig akkoord en wees elke immigrant die als mijnwerker tot het land toegelaten was en waarvan men vaststelde dat hij toch een eigen zaak had opgezet, het land uit. Er was één beperking: vreemdelingen die reeds tien jaar in België verbleven, mochten zich wel als zelfstandige vestigen. Dat de Limburgse middenstand dit als een ongehoord liberalisme beschouwde, werd snel duidelijk.

Joodsche schacheraars

Om het massale van de toevloed van buitenlanders in het Limburgse handelsleven te illustreren, maakten debetrokken middenstandsorganisaties een inventaris op van de handelsactiviteiten van vreemdelingen in Genk, het handelscentrum van de Limburgse mijnstreek. Zonder erbij te vermelden dat heel wat van deze zaken louter bijberoepen van mijnwerkers waren, werden alle buitenlanders die iets anders deden dan in de mijn werken, opgeteld. Kappers, kantinehouders, fietsenherstellers en winkeliers samen, kwamen de enquêteurs tot 172 handelszaken uitgebaat door vreemdelingen. Theo Brouns, juridisch adviseur van de Limburgse Kamer van Ambachten en Neringen stelde dat deze statistiek "een sprekend bewijs was voor de indringing van vreemden in de zelfstandige middenstandsberoepen. (...) Niet alleen werpen de meeste nieuw-ingewekenen zich op de middenstandsberoepen, maar ook gewezen arbeiders oefenen deze beroepen uit zonder dat dit hun verboden wordt. Voortdurend vestigen zich nieuwe winkeliers, caféhouders, haarkappers, bakkers, slachters, enz. in onze Limburgsche mijnstreek".

Deze zogenaamde overrompeling door allochtone ondernemers werd afgeschilderd als een fatale bedreiging voor de Limburgse ondernemingen. De Limburgse middenstand stelde dat ze weerloos was omdat de buitenlanders zich bedienden van oneerlijke handelspraktijken. Het ontduiken van fiscale en

sociale lasten in Limburg werd voorgesteld als het monopolie van buitenlandse handelaars. De Limburgse zakenmensen - allemaal zogenaamd eerlijk tot op de graat - waren de dupe van deze oneerlijke concurrentie. De ongeoorloofde handelspraktijk bij uitstek bleek de mogelijkheid die deze buitenlandse handelaars aan hun cliënteel boden om op krediet te kopen. Dit was volgens de Limburgers niet alleen een ongeoorloofde concurrentievervalsing, maar de consumenten waren er daarenboven het slachtoffer van. Op meer en meer mijnwerkerslonen werd beslag gelegd als gevolg van deze kredietverschaffing. De overheid moest optreden om de arbeiders te beschermen.

Om hun actie kracht bij te zetten, werd door de radicale vleugel van de middenstandsbeweging zelfs antisemitische retoriek niet geschuwd. Een beperkt aantal van de buitenlandse handelaars waren inderdaad van joodse origine. De agitatie tegen de "de Joodsche schacheraars" sloot aan bij de katholieke anti-semitische traditie. Rond deze dan toch minimale joodse aanwezigheid in Limburg werd een campagne op grote schaal gelanceerd. Graffiti die opriepen de joodse handelaars te boycotten, verschenen op wegen en gebouwen.

De Limburgse middenstandsorganisaties stelden dat deze buitenlandse ondernemers door hun praktijken de Limburgers alle kansen op sociale promotie ontnamen. De Limburger mocht niet voor altijd gedoemd te zijn om in de mijn af te dalen. Zij hadden toch ook rechten in hun eigen streek. Het was al erg genoeg dat de steenkool 'verpatst' was aan Franstalig kapitaal. Het Vlaamsnationalistische strijdblad Hou Zee stelde het op 19.11.1938 cru: "Moet het dan waar blijven dat Limburg, een tweede maal, als een Kolonie van 'Blanke Negers' moet uitgeleverd worden, eerst in de handen van volksvijandig of volksvreemd kapitaal, nu in de klauw van te recht of ten onrechte uitgedreven gure en ongure elementen uit het buitenland".

De katholieke en Vlaamsnationale middenstand sloot een bondgenootschap om de vreemdelingen voor eens

en voor altijd te weren uit de lokale handel. De agitatie hield maanden aan en escaleerde in een protestmeeting tegen de kolonisatie van Limburg in het katholieke volkshuis van Genk op 20 oktober 1938. De centrale eis van het Limburgse Middenstandsfront was de buitenlanders te weren uit de handelssector. Het extreem-nationalistische klimaat waarbinnen deze agitatie gevoerd werd, wordt scherp verwoord door een artikel in het Belang van Limburg van 17 november 1938: "Wij zullen ons niet langer meer laten verdringen door vreemden op eigen bodem. We zullen ons volk met hand en tand verdedigen tegen iedere verdere vreemde inmenging".

Het Limburgse Middenstandsfront wilde de toegang tot de handelssector voor immigranten strikt reglementeren. Elke vreemdeling die een handelszaak wenste te openen, moest voorafgaand een vergunning krijgen van het Ministerie van Economische Zaken. Dit Ministerie hoorde daarbij het bindende advies in te winnen van de lokale middenstand. Na het verlenen van een vergunning moest de buitenlandse handelaar scherp gecontroleerd worden door de overheid, en dit in samenwerking met de lokale middenstand. Wanneer deze handelaar zich bezondigde aan 'ongeoorloofde' handelspraktijken, moest de overheid onmiddellijk repressief optreden door de vergunning in te trekken.

Dus een buitenlander zou slechts met het akkoord van de lokale middenstand een zaak kunnen opzetten in België. Dit voorstel zou de doodsteek betekenen voor ondernemers met een buitenlandse nationaliteit. Elke middenstander is immers als de dood voor concurrentie en zou dankbaar gebruik maken van de mogelijkheid om de concurrentie in de kiem te smoren. De Limburgse racistische campagne vond navolging in andere regio's; tegen midden 1939 hadden ook de middenstandsorganisaties in Antwerpen en Brussel zich geschaard achter het Limburgse eisenplatform.

De overheid grijpt in

De frontale aanval van de midden-

standsorganisaties op hun niet-Belgische concurrenten had snel gevolgen op het politieke niveau. In eerste instantie oordeelde de regering het niet opportuun om aan de drastische eisen van de Belgische georganiseerde middenstand tegemoet te komen. Ingrijpen in de concurrentie, de motor van het economische leven, werd door veel regeringsleden niet als een taak van de staat beschouwd. Door de aanhoudende druk vanuit respectabele middelen om toch op te treden, besliste de regering dat een onderzoek naar de ondernemers van niet-Belgische nationaliteit noodzakelijk was. Op 15 september 1939 werd een vreemdelingentelling georganiseerd. Deze telling moest niet alleen het exacte aantal vreemdelingen in België vaststellen, maar ook een inventaris opstellen van de zelfstandige economische activiteit van vreemdelingen. Deze inventaris moest de overheid in staat stellen het aantal immigranten die als mijnwerker waren geïmmigreerd en nu als zelfstandige ondernemer werkten, te kennen. De overheid meende immers dat er heel wat meer ondernemers met een buitenlandse nationaliteit waren dan bleek uit de gegevens op basis van de door de gemeentebesturen afgeleverde identiteitskaarten. De overheid vermoedde - waarmee ze de vaak herhaalde beschuldiging van de middenstandskringen tot de hare maakte - dat vele immigranten op heimelijke wijze de mijnen hadden verlaten voor de handel en de ambachtensector.

De nationale enquête had enkel als doel het overheidsingrijpen te verfijnen. De grondlijnen van het offensief tegen de 'misbruiken' lagen al vast. Toen bleek dat slechts een te verwaarlozen aantal allochtone ondernemers als arbeider genoteerd stond en dus de Belgische autoriteiten nooit op de hoogte had gebracht van zijn beroepswijziging, wijzigde dit de overheidsplannen niet. In september 1939 was door een regeringscomité reeds een project uitgewerkt, een maand later werd dit door de Ministerraad goedgekeurd. Het doel van deze wet was "de bescherming van het economisch leven van de natie". Alhoewel de zelfstandige bedrijvigheid van vreemdelingen uiterst omzichtig

werd geëvalueerd, werd toch duidelijk gewezen op misbruiken, bedrog, en moeilijkheden die samenhangen met de industriële en commerciële activiteiten van de inwijkelingen. In de toelichting bij de wet werd duidelijk gesteld dat een reglementering van de economische bedrijvigheid van vreemdelingen zich opdrong: "De in- en uitwijking heeft zekere takken van onze economie in bijzondere moeilijkheden gebracht waarin de rol der vreemdelingen niet altijd duidelijk te omschrijven zijn. De tegenwoordigheid van talrijke vreemdelingen heeft de normale voorwaarden van mededinging gewijzigd en in meerdere gevallen de gewettigde belangen kunnen schaden".



Met de wet van 16 november 1939 werd een beroepskaart ingevoerd voor vreemdelingen die een industriële of handelsactiviteit ontplooiden. Deze zelfstandige beroepsactiviteiten zouden onder voortdurend toezicht blijven: om de twee jaar moest de vergunning hernieuwd worden, en ook bij elke wijziging van de beroepsactiviteit moest een nieuwe aanvraag ingediend worden. Als een vreemdeling deze wetgeving op de beroepskaart of de algemeen geldende reglementering in enige mate overtrad, failliet ging of een veroordeling opliep, of "de gebruiken overtreedt, die de handels- en industriële bedrijvigheid der nationalen beheerschen", kon de beroepskaart ingetrokken

ken worden, en de vreemdeling kon daarenboven door een eenvoudige administratieve beslissing uitgewezen worden.

De verregaande controle op de zelfstandige activiteit van buitenlanders, ongeacht hun verblijfsduur, is verbaasd snel ingevoerd. Op basis van beschuldigingen geuit door direkt betrokken partijen, heeft de overheid een ingreep gedaan waardoor ondernemingen opgezet door buitenlanders onderworpen werden aan een administratieve goedkeuring. De heel soepel gedefinieerde criteria voor het verlenen, weigeren of intrekken van een dergelijke goedkeuring, zetten de poort open voor administratieve willekeur.

Ook toen al beschikte de overheid over andere kanalen om na te gaan of Belgische en buitenlandse ondernemingen hun fiscale en andere verplichtingen nakwamen. De sancties die deze controleorganen konden afdwingen, waren blijkbaar wel voldoende om eventuele misbruiken door Belgische ondernemers tegen te gaan. Wat de meerwaarde van een bijkomende controle op buitenlandse ondernemers was, werd nauwelijks geëvalueerd. Ook werden de vergrijpen waaraan buitenlandse ondernemers zich schuldig maakten, niet op een ernstige manier in kaart gebracht. Dat de beschuldigingen werden geuit door zogenaamd respectabele middens - ongeacht hun eventuele motieven -, was voor de regering voldoende om in te grijpen. De beschuldigingen moesten niet hard gemaakt worden, wat veel te maken had met het politieke klimaat in die jaren. Het succes dat de extreem-rechtse formaties REX en VNV in de verkiezingen van 1936 boekten bij de middenklassen, maakte dat de nood om deze sociale groep terug te doen geloven in de traditionele politiek, sterk aangevoeld werd. Hierdoor was de regering bereid tot verregaande concessies aan deze belangengroep. Dat dit ten koste ging van buitenlandse ingezetenen die al lang in ons land verbleven, was de autoriteiten daarbij nauwelijks een zorg.

Frank Caestecker

LEONIDAS pralines

Echte Belgische pralines. We zijn ervoor gekend, tot ver in het buitenland. Maar die hele echte Belgische pralines, die lekkere witte van Leonidas, blijken Grieks te zijn
Amalia Alexiou interviewde mgr. Panteleïon, metropoliet van België, over het succesverhaal van een etnisch ondernemer, de Griek Vassilis Kestekidis.



'De familie Kestekidis, een oude Griekse familie, woonde in het begin van deze eeuw in Konstantinopel. Oorspronkelijk heetten ze Kestekoglou, maar omdat het suffix -oglou (zoon van) Turks was, beslisten ze hun naam te veranderen in Kestekidis, wat veel Griekser klinkt. De familie woonde in verschillende wijken, alvorens zich definitief te vestigen in de wijk 'Kondoscalion' (de korte tocht), waar uitsluitend Grieken woonden.

Na de eerste wereldoorlog, waarin Griekenland de zijde van de geallieerden gekozen had, won het de eilanden Imbros en Tenedos, het zgn. Oosterse Spoor en het administratieve toezicht over Smyrna (het huidige Izmir). Kort

daarna werd het Griekse leger verslagen door de strijdkrachten van Kemal Atatürk. Dit had tot gevolg dat een belangrijke populatie Grieken verdreven werd uit Klein-Azië. In 1922 vertrokken 1.300.000 vluchtelingen richting Griekenland, dat hiertegen helemaal niet opgewassen was.

Verscheidende Grieken trokken verder. Onder hen bevond zich Leonidas Kestekidis, die in België een gunstige plek zag om zaken te doen en er zich vestigde. Zijn dromen kwamen uit, hij werd zeer snel bijzonder rijk door het uitoefenen van verschillende beroepen.

De rest van de familie Kestekidis vestigt zich, net als de meeste van hun landgenoten, in Griekenland en probeert in Athene een nieuw leven op te bouwen.

'En zie, naar het voorbeeld van oom Leonidas besluit een jonge neef, Vassilis Kestekidis, naar België te trekken in de hoop er bij zijn rijke familielid aan de slag te kunnen. Maar het tijdstip was niet gunstig; het was midden in de crisis van de jaren '30. Die treft ook de oude Leonidas, waardoor hij zijn neef niet echt kon helpen. Leonidas sterft niet veel later'.

'Vassilis Kestekidis contacteert dan een joodse ondernemer die verschillende gebouwen bezit aan de Brusselse Anspachlaan, en vraagt hem om een lokaaltje waarvan de buitendeur niet meer is dan een klein raam. De ondernemer kent hem het lokaaltje toe en de ambitieuze jongeman zet zich aan het werk. Hij begint 'karamellen' te vervaardigen, te verpakken en te verkopen, waarbij hij steeds binnen en buiten moet door dat befaamde raampje.

De zaken gaan goed, de verkoop stijgt en de eerste winkel verschijnt. Het is dan dat die Griekse immigrant uit Istanbul begint met het vervaardigen van pralines, een keuze die de hele verdere toekomst van het bedrijf zal bepalen. Vanaf dat ogenblik zal ook elke onderneming die door Vassilis of door een ander lid van de familie opgericht wordt, de naam 'Leonidas' krijgen in eervolle herinnering aan oom Leonidas.

Het lijkt vreemd, maar die Griekse voorouder uit Konstantinopel, de eerste van de familie Kestekidis die naar België kwam, heeft dus eigenlijk niets te maken met de pralines Leonidas. De ideeën, het initiatief, het werk en de stoutmoedigheid waren van neef Vassilis, die het aandurfde zijn carrière te beginnen langs een raam in de Anspachlaan. De jonge Kestekidis besluit zich op de chocoladefabricage te storten om de simpele reden dat hij daarin thuis is. Het vervaardigen van pralines was immer traditie bij de Grieken in Konstantinopel, die er de hele lokale chocoladeproductie - naar men zegt exclusief - in handen hadden. Vassilis Kestekidis had al 'in de pralines' gewerkt in zijn geboorteland, en had de ingeving zijn vaardigheid in België te importeren en te exploiteren. En hij had geen ongelijk ...

'De façade van de winkel werd omgevormd tot een groot raam, waarachter de ruimte lag waar de pralines vervaardigd en verpakt werden. Alles werd met de hand gedaan, door personeelsleden die op de vingers van één hand te tellen waren. Helemaal achteraan was er een keuken waar de baas en het personeel aten.

Het idee van de stichter van de 'pralines Leonidas' bleek briljant. De eerste winkel werd snel gevolgd door een tweede en een derde, en vervolgens door de aankoop van de eerste 'fabriek'. Dat was eerder een atelier, zonder machines.

'Vassilis Kestekidis sterft in 1970-71. Hij laat een aanzienlijk fortuin na. Zijn broers en zussen, die op één na allen in Athene wonen¹, komen naar België om over het lot van de chocoladefabriek Leonidas te beslissen.

Omdat er geen testament was, vloeit een groot deel van de erfenis naar de Belgische Staat. De broers en zussen van de overledene stellen zich de vraag of het interessanter is de fabriek te houden of te verkopen, vooral omdat ze zwaar onder druk gezet worden door Zwitserse chocoladeproducenten. Ze beslissen uiteindelijk de fabriek te houden en vertrouwen de uitbating toe aan één van hen, Yannis Kestekoglou². Deze laatste verlaat zijn taveerne in Loutsa en wijdt zich aan het levenswerk van zijn broer.

Vanaf dan krijgt de fabriek een nieuwe adem. De bijhuizen en filialen van de firma Leonidas vermenigvuldigen zich in België. De eerste fabriek wordt uitgerust met automatische machines. De eigenaars kopen een tweede, en even later een derde fabriek.

De erfgenamen sterven één voor één en het bedrijf gaat over op hun kinderen. De onderneming blijft florissant en verspreidt zich meer en meer. Bijhuizen worden geopend in de hele wereld: Frankrijk, Zwitserland, de Verenigde Staten, Griekenland. Maar het vervaardigen van de pralines gebeurt

alleen in België. De handel vindt plaats via tussenpersonen die voor alles zorgen: de bestelling, het transport van de handelswaar, de levering.

'Het spreekt vanzelf dat de economische crisis ook de chocoladefabriek Leonidas trof, vooral omdat een praline een luxe-voedingsmiddel is. Het is niet moeilijk een daling in de verkoop en een vermindering van het cliënteel op te merken. Maar door de schaal van de onderneming en de goede organisatie kon de slag op een bevredigende wijze opgevangen worden en kwam men de crisis te boven.

De drie fabrieken van de nv Leonidas tellen samen 500 personeelsleden, nog afgezien van de verkopers en het technische en wetenschappelijke personeel (ingenieurs, telefonisten, ...). Al die mensen worden bij voorkeur gewonnen onder mensen van Griekse herkomst. De erfgenamen van de chocoladefabriek huldigden steeds het principe van hun ouders en grootouders, die de nachtmerrie van de verbanning hadden meegemaakt, en zetten het beleid van aanwerving van Griekse landgenoten voort. Zij hebben een speciale gevoeligheid voor Griekse migranten en proberen hen te ontlasten en te helpen bij elke gelegenheid. Zelfs buiten België wordt bij aanwervingen prioriteit gegeven aan mensen van Griekse herkomst.

'Een ander karakteristiek gegeven voor de familie zijn de giften aan het oecumenische patriarchaat. De familie had altijd al nauwe banden met de spirituele leider van Konstantinopel, wat typisch was voor de hele Griekse bevolking op het Turkse grondgebied³. Telkens als de kerk iets nodig had, is de familie bereid en gul. Zij draagt bij voor de aankoop van orthodoxe kerken en het grootste deel van de liefdadigheidswerken.

In 1979-80 boden de Kestekidis aan de vorige Metropoliet, mgr. Emilianos, een gebouw, gelegen aan de Joseph Glaesstraat 91, aan voor de noden van de hellenistische opvoeding in België. Meer nog, ze verzekerden ook alle noodzakelijke reparaties. Zo ontstond de eerste Griekse school, oorspronkelijk een school met moedertaalcursussen, die later uitgroeide tot een volwaardige Griekse school, gelijk aan die in Griekenland.

Aangezien het leerlingenaantal jaarlijks toeneemt, hebben deze weldoeners zich ertoe verbonden een nieuwe school te schenken. De eerste som voor de aankoop van het terrein werd reeds overgemaakt.

Amalia Alexiou

¹ Zijn zus Eftalia woonde in Gent en was gehuwd met die andere chocoladefabrikant, Daskalides.

² Hij is de enige van de familie die zijn naam niet 'helleniseerde'. Zijn dochter, Marika Kestekoglou, is op dit ogenblik de belangrijkste aandeelhoudster van de nv Leonidas.

³ Tijdens de 400 jaar durende overheersing door de Turken (1453 - 1821), plooiden de Grieken terug rondom de Patriarch, die niet alleen hun religieuze, maar ook hun politieke leider en bemiddelaar was. De Grieken die na de oprichting van de Griekse staat achterbleven op Turks grondgebied, bleven zich richten naar deze religieuze leider.

De beroepskaart, discriminatie van etnische ondernemers ?

De beroepskaart, die voor buitenlanders de toegang tot een zelfstandig beroep regelt, is een element van zowel het toelatings- als het vestigingsbeleid.

In dit artikel hebben we het enkel over het beleid naar de reeds gevestigde buitenlanders toe. Voor deze groep heeft de beroepskaart niet de bedoeling de immigratie te controleren of te beperken, want zij verblijven reeds legaal in ons land. Wat dan wel de bedoeling is, gaan we na in deze bijdrage.

Met de beroepskaart wilden de beleidsmakers de zelfstandige beroepsactiviteit van alle buitenlanders, ongeacht hun nationaliteit of de duur van hun verblijf in België, onderwerpen aan een voorafgaande goedkeuring. In de rubriek *historiek* wordt aangehaald dat de uitoefening van een zelfstandige activiteit zonder beroepskaart, de weigering om een beroepskaart af te leveren, of het intrekken van een beroepskaart gepaard kon gaan met uitwijzing, ongeacht de duur van het verblijf in België.

In 1965 werd de mogelijkheid om tot uitwijzing van ingezetenen over te gaan, enkel en alleen omdat ze op ongeoorloofde wijze zelfstandig beroepsactief waren, geschrapt. Wel kunnen buitenlanders die op ongeoorloofde wijze - d.i. zonder beroepskaart - zelfstandig actief waren, bestraft worden met een gevangenisstraf tot drie maanden en een geldboete.

De laatste decennia is het niet bezitten van een beroepskaart voor heel wat buitenlanders die als zelfstandige actief zijn, niet langer een vergrijp. Nederlanders en Luxemburgers werden al in 1965 vrijgesteld van de verplichting om vóór het opstarten van hun zaak een beroepskaart aan te vragen. Sinds 1977 kan elke EU-burger zonder toelating van de overheid een zaak opzetten in België. In 1994 werd dit privilege uitgebreid tot alle burgers van de Europese Economische Ruimte: ook Oostenrijkers, IJslanders, Zweden, Fin-

nen en Noren zijn nu vrijgesteld van de verplichting een beroepskaart aan te vragen.

Tijdens het laatste decennium is het aantal beroepskaarten uitgereikt aan in ons land verblijvende Europeanen dan ook gevoelig gedaald (zie grafiek). Daarenboven zijn sinds 1991 ook de erkende vluchtelingen die een zelfstandige activiteit beginnen, vrijgesteld van de beroepskaart.

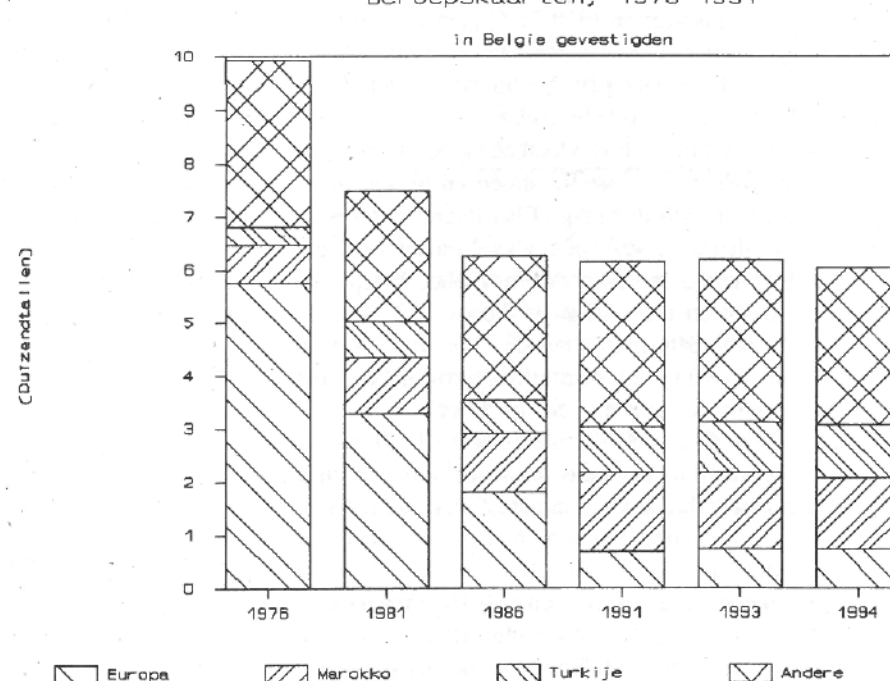
Marokkanen en Turken uit de arbeidsmigratie blijven evenwel onderworpen aan deze reglementering. Hun aandeel in het aantal uitgereikte beroepskaarten wordt steeds groter (zie grafiek).

Maar deze grafiek geeft slechts een onduidelijk beeld van het aantal buitenlanders dat als zelfstandige actief is. Een beroepskaart moet immers in principe om de vijf jaar hernieuwd worden en dus duiken buitenlanders die reeds jaren actief zijn als zelfstandige, regelmatig opnieuw op in deze statistieken.

De gemeentelijke aanvraag van een beroepskaart

Een beroepskaart aanvragen kost niet alleen veel, maar duurt ook lang. De aanvraag van een beroepskaart moet

Beroepskaarten, 1976-1994



gebeuren via de gemeentelijke overheid. Elke aanvraag moet vergezeld gaan van een gemeentelijk advies betreffende de commerciële haalbaarheid van de geplande zelfstandige activiteit. Nog afgezien van het feit dat de gemeentelijke administratie niet echt bevoegd is voor het opstellen van een dergelijk advies, kan je je ook de vraag stellen of het de overheid wel toekomt te oordelen over de economische haalbaarheid van een onderneming. Economische initiatieven van Belgen of van buitenlanders die niet over een beroepskaart moeten beschikken, worden immers niet getoetst aan dit criterium.

Daarenboven wordt de kandidaat-zelfstandige, om de gemeente in staat te stellen een advies op te stellen, gevraagd naar de plaats waar de toekomstige commerciële activiteit zal plaatsvinden. Dit betekent dat de kandidaat-ondernemer een pand moet kunnen aanduiden - eventueel huren of kopen - waarin hij zijn handel wil beginnen. Maar de toekomstige handelaar kan zich nog niet binden omdat het nog steeds mogelijk is dat de beroepskaart hem geweigerd wordt. Als hij de letter van de wet wil respecteren, is hij tot ledigheid gedwongen gedurende de periode waarin zijn aanvraag voor een beroepskaart loopt. Nu al huren of kopen betekent een onrendabele investering gedurende de volledige procedure tot het verkrijgen van een beroepskaart. De financieel zwakke basis van heel wat startende ondernemers van migrantenorigine wordt hierdoor alleen maar nijpender. Als de beroepskaart geweigerd wordt, is deze voorafgaande investering immers louter verlies.

Deze situatie is een duidelijke discriminatie tegenover collega-zelfstandigen die niet onder deze reglementering vallen.

Niet alleen de handelszaak wordt nauwkeurig gescreend door de gemeentelijke autoriteiten, ook over de kandidaat-ondernemer moet een advies opgesteld worden. Hoewel de vreemdeling bij zijn aanvraag al een getuigschrift van goed gedrag en zeden moest voegen, wordt de opinie van de gemeentepolitie nog eens gevraagd.

Meestal stelt de wijkagent een verslag betreffende de kandidaat op. In sommige gemeenten moet dit politierapport dan nog het fiat krijgen van de gemeentelijke overheid.

Het gemeentelijk advies wordt meestal vrij snel - binnen een drietal weken - doorgestuurd, bij de centrale overheid in Brussel zijn wachttijden van 1 jaar evenwel geen uitzondering.

rechtbank zouden soms aanleiding geven tot een negatief advies. Tenslotte zou een negatief gemeentelijk advies meestal door de centrale administratie overgenomen worden.

Telkens als de administratie een negatief advies geeft, gaat de aanvraag naar de Raad van Economisch Onderzoek inzake Vreemdelingen. Deze Raad is samengesteld uit een magistraat en



De behandeling van de aanvraag bij de administratie

Alle aanvragen worden vervolgens behandeld door het Ministerie van Middenstand, Dienst Beroepskaarten. Nergens in de wet zijn criteria bepaald op basis waarvan een beroepskaart al of niet toegekend wordt. Het staat de Administratie dus volledig vrij haar criteria te bepalen.

De Administratie gaat na of de vreemdeling in het bezit is van een verblijfsvergunning en of hij een strafblad heeft. Aan vreemdelingen die minstens vijf jaar in België verblijven of die gehuwd zijn met een EU-onderdaan zou in de regel een positief advies gegeven worden, wat betekent dat hen een beroepskaart toegekend wordt. Vreemdelingen die reeds vijf jaar in België verblijven, maar die een correctionele veroordeling opliepen, ook al heeft die niets te maken met het uitoefenen van een zelfstandige activiteit, zouden steeds een negatief advies krijgen. Zelfs zaken die beslecht werden voor een politie-

vertegenwoordigers van de Dienst Vreemdelingenzaken en van het Ministerie dat het dossier aanbelangt (Middenstand, Arbeid of Economische Zaken). Er is geen termijn vastgesteld waarbinnen de aanvragen behandeld moeten worden. In de praktijk duurt de behandeling van een aanvraag minimum drie tot zes maanden.

Een negatief advies van de Raad voor Economisch Onderzoek betekent nog geen weigering van de beroepskaart, de Minister beslist autonoom over de toekenning. In de regel wordt het advies evenwel opgevolgd. Op basis van een onderzoek van 177 dossiers behandeld door de Raad in de periode 1989-1991, blijkt dat de Raad niet alle veroordelingen op dezelfde manier evalueert. Veroordelingen voor overtredingen van de wetgeving op de openbare dronkenschap, de drugwetgeving en misdrijven tegen de openbare orde, tegen personen of eigendommen leidden bijna onvermijdelijk tot een negatief advies. Economische, sociale en fiscale misdrijven daarentegen vormen

veel minder een bezwaar voor een positief advies. Het is verbazend vast te stellen dat de inbreuken op de arbeids- en belastingsreglementering nauwelijks aanleiding geven tot het weigeren van een arbeidskaart. De beroepskaart heeft immers als officiële functie het controleren van de economische activiteiten van vreemdelingen, maar blijkbaar heeft de Raad zich eerder als taak gesteld een aanvullende straf te voorzien voor klassieke misdrijven. Dat de Raad niet gevoelig is voor economische delicten, heeft veelal te maken met economische belangen. Vreemdelingen die een veroordeling opliepen voor inbreuken op de sociale en economische wetgeving, zijn immers reeds genstalleerde zelfstandigen; de inbreuken worden vooral geconstateerd in de luxesectoren (diamant, handel in Oosterse tapijten en haute cuisine). Het weigeren van een beroepskaart zou deze ondernemingen zwaar treffen. De procedure voor de aanvraag van een beroepskaart duurt niet alleen lang, maar is ook niet goedkoop. Op het aanvraagformulier moet een fiscale zegel van 2.500 frank gekleefd worden. Bij aflevering van de kaart wordt nog eens 1.000 frank per jaar dat de kaart geldig is, geïnd. Een beroepskaart die vijf jaar geldig is, kost dus minstens 7.500 frank. Daarbij moeten nog de gemeentetaksen, de kosten voor de samenstelling van een aanvraagdossier en eventueel de kosten en het ereloon van de raadsman indien men zich voor de Raad voor Economisch Onderzoek inzake Vreemdelingen wil laten bijstaan, geteld worden.

Het hoofddoel van de beroepskaart, het controleren of de buitenlandse middenstander voldoet aan de gestelde wettelijke of reglementaire voorwaarden tot het uitoefenen van een handelsactiviteit, wordt eigenlijk al in ruime mate vervuld door de verplichte inschrijving van elke ondernemer in het handelsregister. De beroepskaart is dus niets meer of minder dan een extra controle. Het systeem van de beroepskaarten biedt ook geen soelaas om wildgroei in bepaalde sectoren te voorkomen. Daarvoor zijn andere kanalen

voorhanden. Steeds meer beroepen kunnen immers niet worden uitgeoefend - dit geldt zowel voor Belgen als voor buitenlanders - zonder dat de betrokkene het bewijs levert van de nodige technische en professionele kennis. Al 44 beroepen zijn intussen gereguleerd, waardoor nu een diploma of ervaring geëist wordt voor men zich in het desbetreffende beroep kan vestigen. Zo is ook de detailhandel sinds 1 januari 1991, met de invoering van de verplichting van het distributicattest, gereguleerd.

Het intrekken van de beroepskaart

De wet op de beroepskaarten voorziet in de mogelijkheid de beroepskaart (tijdelijk) in te trekken na een strafrechtelijke beslissing, die niet noodzakelijk in verband moet staan met de uitoefening van de winstgevendende activiteit. Dit is een dubbele bestraffing van de buitenlandse ondernemer. Waarom wordt een vreemdeling die over de schreef ging en hiervoor, zoals elke burger, bestraft wordt, nog eens getroffen in zijn recht op het uitbaten van een handelszaak?

Terwijl de Raad voor Economisch Onderzoek inzake Vreemdelingen vroeger vrij frequent beroepskaarten introk, gebeurt dit nu eerder uitzonderlijk. Het intrekken van een beroepskaart wordt in elk geval pas uitgesproken na een effectieve veroordeling. Deze beleidswijziging zou het gevolg zijn van een gerechtelijke veroordeling van de Belgische staat. Eind jaren '80 werd immers de beroepskaart van een Chinese restauranthouder voor één maand ingetrokken omdat hij een familielid dat met een toeristenvisum in België verbleef, illegaal zou hebben tewerkgesteld. Deze restauranthouder werd door de correctionele rechtbank vrijgesproken omdat er geen onomstotelijk bewijs van tewerkstelling geleverd was. Aansluitend op deze vrijpraak spande de restauranthouder een proces aan tegen de Belgische staat wegens het derven van inkomsten gedurende een maand. De Belgische staat werd veroordeeld.

Het vernieuwen van de kaart

Elke zelfstandige vreemdeling die onder de verplichting van de beroepskaart valt, moet binnen de drie maanden voor het vervallen van zijn beroepskaart verlenging aanvragen. Ook als hij zijn economische activiteit uitbreidt of verlegt, moet een nieuwe kaart aangevraagd worden. Deze vereiste is economisch onverantwoord. Voor de vreemdeling-zelfstandige vergroot het enkel de onzekerheid omtrent zijn statuut. Het vormt zeker geen aansporing om risicodragende lange-termijninvesteringen te verrichten, met alle gevolgen vandaan voor de leefbaarheid van de onderneming.

Een verlenging voor een tweede termijn van vijf jaar wordt in de regel toegekend, mits de betaling van de som van opnieuw minimum 7.500 frank. In een aantal gevallen wordt slechts een verlenging van korte duur toegekend: in plaats van een beroepskaart geldig voor vijf jaar wordt een verlenging van één of twee jaar toegekend. De administratie beslist hierbij autonoom welke criteria aangewend worden om ondernemers te 'straffen' met een beroepskaart van korte duur. De ondernemer moet bewijzen dat hij zijn sociale en fiscale verplichtingen is nagekomen: hiervoor moet hij een bewijs van inschrijving in een socialezekerheidskas samen met een attest dat de bijdragen betaald zijn voorleggen en fiscale attesten bij zijn aanvraag voegen. Als uit deze documenten blijkt dat er betwisting met de fiscus bestaat, kan de administratie slechts een korte verlenging toestaan. Pas als de zaak beslecht is of de verschuldigde bedragen betaald zijn, kan bij een latere aanvraag tot vernieuwing van de kaart een vijfjarige verlenging toegestaan worden.

Controle op het naleven van zowel de sociale als fiscale verplichtingen gebeurt regelmatig bij alle zelfstandigen. Een extra controle voor bepaalde vreemdelingen lijkt dan ook overbodig.



De controle op de beroepskaart

De bovenvermelde reglementering heeft slechts zin als de toepassing ervan ook effectief gecontroleerd en eventueel gesanctioneerd wordt. Voor die controle zijn diverse overheidsdiensten verantwoordelijk, maar het zijn blijkbaar vooral de agenten van de gemeentepolitie en de inspectie van Middenstand - een tiental controleurs - die inbreuken op de reglementering doorsturen aan de parketten.

De gemeentelijke overheid wordt door de Dienst Beroepskaarten van het Ministerie van Middenstand per brief op de hoogte gebracht van het feit dat de geldigheidsduur van de beroepskaart van buitenlandse ondernemers in de gemeente verlopen is. De Dienst vraagt de gemeente deze ondernemers aan te zetten hun beroepskaart te vernieuwen. Eventueel moet een bezoek van de politie deze zelfstandigen tot meer ijver aanzetten bij het naleven van hun wettelijke verplichtingen.

Waar de gemeente deze taak niet opneemt, controleren andere diensten, in het bijzonder de Inspectie van het Ministerie van Middenstand, of buitenlandse ondernemers wel in orde zijn met de reglementering op de beroepskaart.

De wet voorziet niet in een waarschuwingsprocedure. Toch wordt bij inbreuken niet altijd onmiddellijk een

proces-verbaal opgemaakt. Vooral bij inbreuken op de verlenging van de beroepskaart zou vaak enkel een waarschuwing gegeven worden. Dit is deels een gevolg van de achterstand bij de dienst Beroepskaarten die de aanvragen niet snel genoeg kan beantwoorden. Immers, zelfs als een ondernemer met een vreemde nationaliteit de letter van de wet volgt en de verlenging van zijn beroepskaart drie maanden voor het verstrijken van de geldigheidsduur van de kaart aanvraagt, wordt hij uiteindelijk, omdat de Dienst Beroepskaarten vaak meer dan drie maanden nodig heeft om een verlenging toe te kennen, gedwongen zijn zaak illegaal - zonder geldige beroepskaart - uit te baten.

De processen-verbaal die door de controle instanties worden opgesteld, worden doorgestuurd naar de parketten. Hoewel de wet voorziet in gevangenisstraffen en/of boetes voor het niet naleven van deze reglementering, wordt er in de praktijk nauwelijks bestraft. De parketten zijn immers overbelast en deze vergrijpen worden blijkbaar als allesbehalve prioritair beschouwd. Er bestaan ook een aantal achterpoortjes waardoor een buitenlandse ondernemer niet onder deze reglementering valt. Heel wat ondernemingen van buitenlanders maken gebruik van andere legale formules om een zaak op te zetten - Coöperatieve Vennootschappen tot zelfs nv's - of gebruiken

Belgische stromannen, vooral hun boekhouder, om de beroepskaarten-reglementering te omzeilen. Deze achterpoortjes hebben consequenties die de betrokken ondernemer later parten kunnen spelen bij het succesvol ondernemen.

Een overbodige en discriminerende reglementering

In de lente van 1992 stelde Vic Anciaux, staatssecretaris van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest voor om de reglementering op de beroepskaart voor vreemdelingen grondig te hervormen, zoniet af te schaffen. Deze oproep kon rekenen op een ruime mediabelangstelling. Een consultatie van de groeperingen die belanghebbende partij waren bij deze reglementering, wees uit dat er een algemene consensus bestond over de overbodigheid en zinloosheid van deze reglementering. Nu, vier jaar later, is helaas nog geen enkel initiatief in die zin genomen. De etnische ondernemers die onder de reglementering op de beroepskaart vallen, hebben immers geen politieke macht. Dit maakt dat zij volledig afhankelijk zijn van de goodwill van de wetgevers. Blijkbaar is die niet voldoende om een discriminatoire, weinig efficiënte reglementering af te schaffen.

Zeker in een tijd waar deregulering van de economische activiteit bon ton is, zou een dergelijke overreglementering al lang afgeschaft moeten zijn.

Frank Caestecker

De vestigingswetgeving, een noodzakelijke drempel

Het reglementeren van beroepen is helemaal niet nieuw. Om allerlei redenen hebben overheden, zij het nu de federale of een regionale, de toegang tot een beroep aan bepaalde voorwaarden verbonden.

De voorwaarden die men moet vervullen om een zaak op te starten, kunnen heel verschillend zijn: ze kunnen betrekking hebben op de personen die de activiteiten zullen uitoefenen, op de aard van de activiteiten of op de aard van het bedrijf en de producten die worden gemaakt of aangeboden.

De overheid legt dergelijke voorwaarden op om verschillende redenen. Zo kan een verhoging van de kwaliteit van bijv. de dienstverlening beoogd worden. Dit doel kan worden bereikt door een (minimale) professionele deskundigheid te eisen (bijv. vestigingswet, huwelijksbemiddelaars, beveiligingsondernemingen) of 'technische' eisen te stellen (bijv. hotelierie, campings, vervoerondernemingen, reisbureaus). Wanneer de overheid misbruiken wil tegengaan en meer inzicht verwerven in een bepaalde sector zal een erkenningsregeling uitgewerkt worden (bijv. uitzendarbeid, wervings- en selectiebureaus, privé-detectives). Al-lerlei combinaties zijn mogelijk en ook andere motieven (productveiligheid, milieu,...) kunnen een overheid ertoe brengen een beroep te reglementeren. In dit artikel gaan we na hoe de vestigingswetgeving functioneert en wie er baat bij heeft.

De Vestigingswet van 15 december 1970 is een kaderwet waarmee de toegang tot beroepswerkzaamheden in kleine en middelgrote handels- en ambachtsondernemingen kan worden gereguleerd. In uitvoering van deze wet kunnen enkel eisen inzake kennis van bedrijfsbeheer en beroepstechnische kennis worden opgelegd voor de uitoefening van de te reglementeren beroepen. Tot dusver werden 44 beroepen gereguleerd, en werd, binnen dezelfde kaderwet, voor heel de kleinhandel de kennis van bedrijfsbeheer verplicht gesteld (het zgn. distributie-attest).

De Vestigingswet is één van de middelen om het zelfstandig ondernemen in België een minimum-kwaliteitslabel te geven. De vereiste minimale kennis verhoogt de slaagkansen van de starter en blijkt een geducht wapen tegen vroegtijdige faillissementen.

Een omslachtige procedure

Het initiatief om een beroep te reglementeren moet uitgaan van de betrokken beroepsorganisatie van de zelfstandigen. Deze beroepsorganisatie moet, om een verzoekschrift te kunnen indienen bij de Minister van Middenstand, erkend zijn door de Hoge Raad voor de Middenstand. Daartoe moet ze voldoen aan een aantal eisen zoals een minimum aantal leden hebben, drie jaar bestaan, ... kortom, ze moet een zekere representativiteit aantonen. Voor beroepen waarvoor geen erkende beroepsfederaties bestaan, kan het initiatief tot reglementering uitgaan van de Minister van Middenstand zelf. Het is de de Minister van Middenstand die beslist of een verzoekschrift al dan niet gepubliceerd wordt in het Belgisch Staatsblad. Vooraf vraagt hij wel een kort advies over de opportuniteit van het verzoekschrift aan de Hoge Raad voor de Middenstand. Na de publicatie van het verzoekschrift heeft elke belanghebbende dertig dagen de tijd om schriftelijk bedenkingen en opmerkingen over te maken aan de Minister. Nadien wordt het oorspronkelijke voorstel, samen met de opmerkingen, opnieuw overgemaakt aan de Hoge Raad voor de Middenstand. Deze moet nu

binnen de twee maanden een omstandig advies uitbrengen. Na dit advies kan het verzoekschrift, indien nodig, worden aangepast door de beroepsorganisatie. Tenslotte zal de Minister van Middenstand de goedgekeurde tekst als Koninklijk Besluit in het Belgisch Staatsblad laten publiceren. Pas dan is het beroep echt gereguleerd.

Het hoeft niet te verwonderen dat deze procedure nogal wat kandidaten afschrikt. Er is geen minimumduur vastgesteld, de procedure tot reglementering van een beroep sleept al snel enkele jaren aan. Zo wachtten de moedigsten onder de aanvragers meer dan drie jaar eer hun verzoekschrift als reglementering in het Belgisch Staatsblad verscheen.

Gereguleerde beroepen

Iemand die zich als ondernemer wil vestigen in een gereguleerd beroep, moet voldoen aan de eisen geformuleerd in het desbetreffende Koninklijk Besluit. Als een ondernemer hieraan meent te voldoen, kan hij een vestigingsgetuigschrift verkrijgen door een aanvraag te richten aan de provinciale Kamers voor Ambachten en Neringen. Bij deze Kamers moet dan de vereiste kennis worden aangetoond door diploma's en/of getuigschriften of door stukken die de vereiste ervaring kunnen bewijzen. Vaak wordt ook een bewijs gevraagd van praktische leertijd. In het kader van de Vestigingswet werden helemaal geen nationaliteitsver-

eisen opgenomen. Elke kandidaat-ondernemer, of deze nu Belg is, burger van de Europese Unie of derdelander, moet aan dezelfde voorwaarden voldoen en de getuigende procedure doorlopen.

aantonen van de vereiste ervaring. Een van de belangrijke elementen bij het toetsen van de opportuniteit van een verzoekschrift tot reglementering is de vlotte toegang tot de diverse opleidingen (onderwijs, VIZO-vorming) die



Numerus clausus ?

De wet maakt deel uit van een geheel van maatregelen die de levenskracht van de kleine en middelgrote ondernemingen (KMO's) moet bevorderen. Ze is niet van toepassing op grootbedrijven en grootwarenhuizen. Onder de jonge ondernemingen is het aantal falingen ontstellend groot. In 1992 waren 45% van de bedrijven die over kop gingen jonger dan drie jaar. Het is vooral het gebrek aan elementaire kennis van bedrijfsbeheer dat de falenden parten speelde. Daarom werd onlangs een wetswijziging goedgekeurd die de Minister de mogelijkheid geeft de verplichte kennis op te leggen aan alle startende zelfstandigen. Door het opleggen van enkel minimum-kennisvereisten wordt de positie van de startende ondernemer gevoelig versterkt.

De vestigingswetgeving is geen beperkende wetgeving in de zin van een numerus clausus. Er worden enkel kennis-eisen gesteld en geen andere beperkende eisen naar infrastructuur, technische uitrusting of financiële inbreng (waarborg). Aan de eisen kan worden voldaan door het tonen van diploma's of door het

recht geven op het vereiste diploma. Op deze manier blijft de toegang tot het beroep optimaal gegarandeerd. In de reglementeringen staat telkens gereguleerd met welke diploma's de beroepskennis kan worden aangetoond. De kennis van bedrijfsbeheer is voor iedereen dezelfde. De vereiste diploma's en getuigschriften worden veelal uitgereikt door het gewone onderwijs (ook onderwijs sociale promotie), maar ook de middenstandsvorming biedt de mogelijkheid een dergelijk diploma te behalen. In de middenstandsvorming wordt een aantal initiatieven genomen om mensen met taalmoeilijkheden een helpende hand te reiken, tot nu toe enkel door individuele begeleiding van deelnemers. Eventueel kan iemand die een zaak wil opstarten maar niet over de nodige diploma's of ervaring beschikt, een examen doen voor de centrale examencommissie waarbij zowel de beroepskennis als het bedrijfsbeheer wordt getoetst. In de centra voor middenstandsopleiding kan een versnelde cursus bedrijfsbeheer (128 uren in minimum drie maanden) worden gevolgd.

Protectionisme ?

De vestigingswet begunstigt de reeds gevestigde ondernemers. Enkel de door de Hoge Raad voor de Middenstand erkende beroepsorganisaties kunnen initiatief nemen tot het reglementeren van een beroep en kunnen de vereiste beroepskennis invullen. Het belang van andere zelfstandigenberoepen kan niet worden geschaad aangezien het verzoekschrift wordt besproken in de interfederaal bureaus en in de plenaire Hoge Raad voor de Middenstand. In de interfederaal bureaus zitten beroepsorganisaties van aan elkaar verwante beroepen.

De voornaamste motivering die professionele beroepsorganisaties aandragen om een verzoekschrift in te dienen, is de bescherming van het beroep tegen de toenemende concurrentie van avonturiers en beunhazen die op een korte periode de markt kunnen verstoren. De wet is bijgevolg een bescherming van gevestigde zelfstandigen tegen de avontuurlijke concurrentie van onbekwamen.

Het valt niet te ontkennen dat sommige organisaties een beroepsreglementering overwegen uit quasi corporatistische reflexen. Via de vestigingswet wordt evenwel niet aan hun verzuchtingen tegemoet gekomen. Corporatisme leidt immers tot volledige afscherming van de markt, terwijl de vestigingswet de toegang niet afsluit, maar enkel reguleert. In één straat kunnen zich bij wijze van spreken tientallen bakkers vestigen indien ze maar aan de voorwaarden gesteld door de vestigingswet voldoen. Door de gematigdheid van de gestelde eisen betekenen de reglementeringen nauwelijks een rem op de vestiging van nieuwe ondernemingen. Enkel voor een aantal zeer technische beroepen (aannemers, installateurs,...) zijn de eisen zeer hoog.

De erkende professionele organisaties zijn over het algemeen tevreden over de reglementering van het beroep. Geen enkele organisatie wil de reglementering afgeschaft zien. Er worden wel problemen gemeld in verband met de

toepassing en de controle van de wetgeving (bijv. restaurant, fotograaf).

Kwaliteitswaarborg?

Met een Koninklijk Besluit dat een beroep reglementeert, waarborgt de federale overheid dat starters in dat beroep voldoen aan de minimale eisen van bedrijfsbeheer en/of beroepskennis. Starters worden hiermee voor een belangrijk deel behoed voor avontuur en mislukking door gebrek aan bekwaamheid. Deze kwaliteitsverhoging leidt ook tot een grotere voldoening voor de consument.

Toch biedt de vestigingwet geen absolute kwaliteitsgarantie. De eisen zijn immers minimaal. De reglementering brengt een groot deel van de starters in contact met opleiding en vorming, zoals de VIZO-vorming.

Evaluatie

De relatie tussen het gebek aan kennis en het groot aantal falingen bij starters werd reeds wetenschappelijk aangetoond. Deze wetenschap sterkt het NCMV in het streven naar professionalisering van de KMO's via bedrijfsbegeleiding, opleidingen en de promotie van beroepsreglementeringen.

De Vestigingwet biedt daartoe een werkbaar kader.

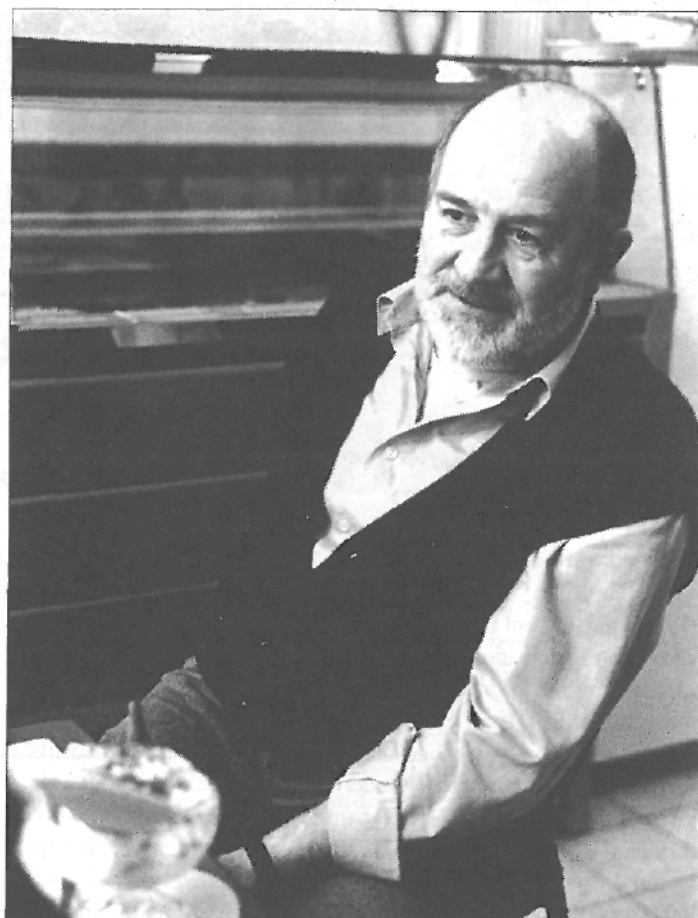
De Vestigingwet heeft zeker bijgedragen tot een kwalitatieve verbetering van de beroepsuitoefening.

In de praktijk werkt de wet niet corporatistisch. De beroepstoegang wordt niet op subjectieve wijze afgesloten. De cijfers tonen dat gemiddeld meer dan 80% van de aanvragers zijn vestigingsgetuigschrift verkrijgt.

Twee tendenzen zijn het vermelden waard: hoe technischer het beroep, hoe hoger het percentage van kandidaten is dat het getuigschrift behaalt (bijv. opticiens, 95%). En de verhoogde scholingsgraad van de bevolking lijkt ook een positief effect te hebben.

Pieter Kerremans
adviseur NCMV

Talamina, een verborgen ijssalon voor kenners



Toen wij Italo Toffolo vroegen zijn levensverhaal te vertellen voor Bareel, probeerde hij ons af te wimpelen. Zijn vrouw vertelde dat ze met de pers geen al te beste ervaringen hadden: een tijdje geleden had een lokale krant een lovend artikel over het ijssalon geschreven waarin de Coupe Saronno aanprezen werd. In de daarop volgende weken werd het echtpaar Toffolo overrompeld door nieuwe klanten die allemaal die coupe wensten te proeven. Die publiciteit hadden ze echt niet nodig. Gelukkig hebben we Italo toch kunnen overtuigen. Aan één voorwaarde moesten we ons houden: de heerlijke ijsscoupe die wij tijdens het interview oplepelden, mag niet aangeprezen worden. Kwestie van vervelende klanten - Bareellezers?! - buiten te houden.

Bareel: Toen u naar België trok, had u reeds staaltjes van ijsscoupes in uw rugzak zitten?

Italo Toffolo: Nee, toen wist ik nog niets van ijsmaken. Dat is pas later gekomen. In 1956 kwam ik naar België om te werken in de bouw. Bij ons in Friuli - de streek tussen Venetië en Trieste - was armoe troef. Het was in onze streek traditie om in het buitenland te gaan werken. Er waren dan ook veel streekgenoten die al jaren in België, Frankrijk, Australië, Argentinië ... woonden. Zodra de jongens van Arba oud genoeg waren om te werken, vertrokken ze naar die familieleden of kennissen. In die landen was er immers wel werk en de contacten zorgden ervoor dat men onmiddellijk aan de slag kon.

Waarom heeft u op 16-jarige leeftijd juist voor België gekozen?

I.T.: Ik ben naar België gekomen omdat mijn ouders een zekere Basilio Bearzatto kenden die in Gent aannemer was. Toen ik aankwam in Gent St.-Pieters, stonden die mensen mij op te wachten. Ik had hen nog nooit gezien, maar ik voelde mij direct thuis bij de familie Bearzatto. Het was alsof ik Italië nooit verlaten had.

Die mensen waren granitoleggers. Dat was toen een populaire Italiaanse specialiteit. Nu worden er geen granitovloeren meer gelegd, het is veel te duur geworden. De familie Bearzatto legt nu gewone vloeren.

Na drie jaar in de bouw werd ik ziek. Ik ben toen teruggekeerd naar Italië, maar er was daar nog altijd geen werk. Na een paar maanden stond ik opnieuw in België. In de bouw ging niet meer; de schoonzoon van mijn vroegere baas heeft dan geregeld dat ik in een fotolabo kon gaan werken. Ik heb er tien jaar gewerkt. De baas sprak heel goed Frans, dus de communicatie stelde nauwelijks problemen. In al die jaren heb ik nauwelijks Nederlands geleerd. Dat brak me zuur op toen de baas van het fotolabo in 1968 zijn zaak reorganiseerde en me voorstelde om zelf een fotowinkel te openen. Omdat ik nauwelijks Nederlands kon, kon ik hierop niet ingaan. Ik heb dan samen met mijn vrouw tot 1973 gewerkt in het restaurant van mijn schoonouders. Toen mijn schoonvader de zaak overliet, werden wij beiden werkloos.

En toen hebben jullie een ijssalon geopend?

I.T.: Inderdaad, een ouder Italiaans koppel stelde ons voor hun ijssalon over te nemen. Zij liepen al tegen de zeventig en hadden besloten om terug te keren naar Italië. Wij zagen weinig alternatieven, en hebben deze kans met beide handen gegrepen. Zij hebben ons ingewijd in de geheimen van het ijsmaken, en toen zij in 1974 definitief terugkeerden, hebben wij het salon overgenomen.

Waar hadden deze oudere Italianen het maken van ijs geleerd?

I.T.: Dat weet ik niet juist, maar het 'geheim' zat wel in de familie Talamina. Deze familie heeft ijssalons in alle steden van Nederland. Ook in Duitsland en Groot-Brittannië verkopen Talamina's ijs. Ik weet niet of dat allemaal één familie

is. In ieder geval kwamen ze allemaal uit hetzelfde dorp, Vodo di Cadore in Cadore, een bergachtige streek in de Veneto. De man en de mevrouw van wie we de zaak overnamen heetten trouwens allebei Talamina. Ik denk dat iedereen in hun dorp Talamina heette.

Dus alle Italiaanse ijssmannen komen uit hetzelfde dorp?

I.T.: Ongeveer wel, althans in die tijd. Dit koppel had hun zaak opgezet in 1961. Reeds in 1924 waren ze naar België gekomen om te werken in de ijsbranche. Ze werkten toen voor een Italiaanse ijsman, Bortolo, die een grote Italiaanse ijszaak had in de Kortedagsteeg. Bortolo was ook van Vodo di Cadore, net als de familie Talamina.

Voor de oorlog waren er wel twintig Italianen die in Gent ijs verkochten, bijna allemaal deden ze de ronde. Toen ik aankwam in België, in de jaren '50, bleven er nog een klein aantal van deze ijssmannen over, onder andere Zandanel, Arban, Binda, Gregori en natuurlijk ook Veneziana. Deze ijssmannen kwamen allemaal uit een paar dorpjes in de streek van Cadore. Ze verbleven maar voor de helft van het jaar in België, in de winter zaten ze allemaal in Cadore.

Was het moeilijk ijs te leren maken?

I.T.: In feite kan iedereen dat leren, maar de Belgische mensen willen dat een Italiaan het ijs maakt. Dan is het pas echt.

Liep alles naar wens toen jullie de zaak overnamen?

I.T.: De start was moeilijk. In het begin konden wij nauwelijks rondkomen, maar na drie jaar liep het al heel wat beter. Het was wel heel hard werken, wij waren open van 7 uur 's morgens tot 11 uur 's avonds, zeven dagen op zeven, en dat van 15 maart tot 30 oktober. In de wintermaanden hielpen wij dan nog wat in een restaurant. In de jaren '90 hebben wij het sluitingsuur vervroegd omdat mijn vrouw het ritme niet meer aankon. Eerst naar 10 uur en nu sluiten we al om 9 uur 's avonds. Wij hebben altijd hard gewerkt en nooit veel publiciteit gemaakt. Ieder jaar als de zaak terug opende, zetten we een kleine advertentie in de Streekkrant. Dat is het. Ons ijs maakt blijkbaar reclame voor zichzelf.

Frank Caestecker
Mark Laquière
7 april 1995

De onstuitbare opgang van de Turkse ondernemers in België

In Vlaanderen lijkt, voor zover men de zelfstandige economische activiteit van migranten kan meten, de zelfstandige economische activiteit van de Turkse migranten vrij belangrijk. We beschikken weliswaar niet over kwantitatieve gegevens voor het Vlaamse niveau, enkel cijfergegevens over het Belgische niveau zijn beschikbaar.

In hoeverre de 'economische zelfstandigheid' van de Turkse migranten verschilt per regio is onduidelijk. De Turkse migratie is hoe dan ook vooral een Vlaamse aangelegenheid: de bevolking van Turkse nationaliteit in België woont voor de helft in Vlaanderen, terwijl het Brussels Hoofdstedelijke Gewest en Wallonië elk een kwart voor hun rekening nemen. Volgens het Rijksinstituut voor de Sociale Verzekeringen der Zelfstandigen telde ons land in 1993 1.342 Turkse zelfstandigen. De beroepskaart is een ander instrument waarmee het aantal Turkse zelfstandigen in België gemeten kan worden: op 1 januari 1994 waren 993 Turken houder van een beroepskaart. Deze cijfers zouden elkaar moeten overlappen; dat er minder Turken een beroepskaart hebben dan dat er Turken zijn die zich als zelfstandigen laten verzekeren, is ondermeer een gevolg van het feit dat ook de partners van (Turkse) zelfstandigen zich kunnen laten verzekeren.

Beide cijfers geven enkel informatie over die migranten die hun oorspronkelijke nationaliteit behouden hebben. De Belgen van migrantenorigine werden niet opgenomen in deze statistieken. De zelfstandigen van Turkse herkomst, of ze nu de Turkse of de Belgische nationaliteit hebben, kunnen bij een analyse van het etnische ondernemerschap evenwel nauwelijks gescheiden worden. De mechanismen waarmee ze zich economisch inplanten, maar ook de moeilijkheden waarmee ze te kampen hebben, zijn sterk gelijklopend. In dit artikel besteden we zowel aandacht aan Turkse zelfstandigen als aan Belgische zelfstandigen van Turkse origine.

'Turkse' ondernemers zijn actief in de volgende branches: döner-kebabzaken, restaurants, kruideniers (groenten en fruit), import-export (geschenken, tapijten, ...), reparatie (elektrische huishoudartikelen, auto's, ...), schoonmaakbedrijven, grond-enkabelwerk-aannemers, bouw, vrije beroepen (dokters, advocaten), kredietverstrekkers, verzekeringen en reizen.

In dit artikel zullen we ingaan op twee belangrijke groepen 'Turkse' ondernemers in België: de aannemers in grond- en kabelwerken in Oost-Vlaanderen, en de döner-kebabzaken. Beide groepen nemen de laatste jaren duidelijk in aantal toe.

De aannemers in grond- en kabelwerken

In totaal zijn er een duizendtal Turken actief in de grond- en kabelwerken. De zware handenarbeid in deze sector gebeurt reeds lang door Turkse arbeiders. Veel Turkse migranten van de eerste generatie konden bij aankomst in België op het einde van de jaren '60 onmiddellijk aan de slag in deze branche. Zij vervoegden de Belgische arbeiders die voor Belgische aanne-

mers met schop en houweel de sleuven groeven waarin telefoon-, radio-distributie- en energiekabels werden gelegd.

Tot voor kort waren enkel Belgische aannemers actief in deze sector. Vanaf het einde van de jaren '80 vestigden voormalige arbeiders van Turkse origine zich als aannemers in deze sector. Een aantal Belgische werkgevers hebben hun Turkse arbeiders, in het bijzonder de ploegbazen, uit kostenoverwegingen aangezet om in onderaanneming voor hen te werken. Vele Turkse grond-enkabelwerk-aannemers zijn dan ook willens nillens gestart. Deze Turkse ondernemingen werkten oorspronkelijk volledig in onderaanneming; mettertijd raakten deze bedrijven in staat zelf deel te nemen aan aanbestedingen van beperkte omvang. Een probleem waarmee de Turkse bedrijven kampen, is dat zij nauwelijks over gespecialiseerde lasser beschikken. Lassen is de enige gekwalificeerde taak binnen het graafwerk. Belgacom beschikt over een aantal lasser die zij ten dienste stelt van haar aannemers in grond- en kabelwerken, maar het gebruik van deze externe krachten betekent een financiële aderlating voor deze bedrijven en vermindert gevoelig de



ruimte om hun prijs te bepalen.

Door de geslaagde inplanting van de eerste Turkse ondernemers, hebben steeds meer Turken zich gevestigd in deze sector. 'Als die het kan dan kan ik het ook,' is het motto van velen. Momenteel zijn er een twintigtal Turkse ondernemingen van gemiddeld 10 werknemers actief. Een vijftal bedrijven heeft zelfs meer dan twintig werknemers in dienst. Deze ondernemingen kunnen meedingen voor openbare aanbestedingen van beperkte grootte van Belgacom. De instap bij deze aanbestedingen is niet moeilijk: de technische problemen zijn beperkt en de kapitaalinvestering is gering. De mechanisatie in deze sector is minimaal, enkel een minigraver kan een deel van het werk overnemen. Grondwerken blijven een zeer arbeidsintensieve bezigheid, volgens schattingen zou driekwart van de prijs naar lonen en sociale lasten gaan.

De opkomst van de Turkse aannemers heeft de traditionele manier waarop deze grond- en kabelwerken werden uitbesteed, ontregeld. Deze sector werd gekarakteriseerd door een virtueel monopolie. Een informeel netwerk zorgde voor de verdeling van de opdrachten. Dat ook Turkse zelfstandigen een plaatsje op deze markt veroverden, was mogelijk door het effectief openbare karakter van de aanbestedingen bij Belgacom. Turkse aannemers konden hierdoor meedingen en boden lagere prijzen aan, waardoor de preferentiële band die Belgacom had met een aantal Belgische aannemers, in het geding kwam. Volgens bepaalde statistieken zouden de prijzen in 1994 met gemiddeld 20 % gedaald zijn tegenover 1993.

Deze lagere prijzen zijn ondermeer mogelijk doordat het beperkte personeelsbestand van deze kleine aannemers voor een belangrijk deel uit familieleden bestaat en de Turkse aannemer zelf meewerkt. De voortdurende aanwezigheid van de Turkse ondernemer zelf bij het graafwerk maakt dat het werk beter vordert dan bij Belgische aannemers. Dit betekent wel

niet dat de Turkse grond- en kabelondernemingen zich probleemloos kunnen uitbouwen. Hun economische ademruimte blijkt uiterst beperkt. Onder de Turkse zelfstandigen en werknemers bestaat een reële angst om binnen het jaar ofwel werkloos te worden, ofwel werk te moeten zoeken bij hun voormalige Belgische werkgevers. Dit laatste zal wel niet zo eenvoudig zijn. De overname van een deel van de aanbestedingen door Turkse aannemers heeft immers kwaad bloed gezet bij de Belgische aannemers. De Belgische bedrijven vinden dat ze door de kleinere winstmarges niet meer kunnen meedingen.

Eind januari 1995 belegde een groep Belgische aannemers van grond- en kabelwerken een vergadering in de Kamer van Handel en Nijverheid van Dendermonde. In de Bouwkroniek van 27 januari 1995 wordt een kort relaas gegeven van deze vergadering: 'Het zit de aannemers hoog dat de prijzen voor aanbestedingen voor Belgacom in kamikazestijl naar beneden duikelen (...). Vele familiale ondernemingen, waarvan sommige reeds aan de tweede generatie zijn, zien het spook van de fallende reeds opdoemen'. Deze vergadering analyseerde de oorzaken van deze prijsdaling en wees hierbij uitsluitend op de nefaste invloed van de nieuwe ondernemers in de sector. Een nefaste invloed die volgens sommige Belgische ondernemers enkel mogelijk was door sociale en fiscale fraude. Een hogere arbeidsinzet en kleinere winstmarges werden niet beschouwd als mogelijke verklaringsfactoren. De Turkse ondernemers, die net zo goed lid zijn van het Provinciale Verbond der Aannemers voor Wegenbouw voor Oost-Vlaanderen, waren niet uitgenodigd voor deze vergadering. Deze vergadering beoogde dus blijkbaar niet in overleg met alle partners - oude en nieuwe, Belgen en Turken - tot een vergelijk te komen. Het lijkt er veel meer op dat de Belgische ondernemers tijdens deze vergadering een strategie wilden vastleggen om hun economisch comfortabele positie van weleer te herstellen. Het offensief van de gevestigde Belgische onder-

nemers tegen de nieuwkomers beperkte zich tot verdachtmakingen aan het adres van hun nieuwe concurrenten. Daar de prijsvorming in deze sector vooral bepaald wordt door sociale lasten en lonen, stelt het verslag van deze vergadering in de Bouwkroniek dat het 'dan ook begrijpelijk is dat de reeds lang gevestigde aannemers zich vragen stellen over de abnormaal lage prijzen bij de talrijke nieuwkomers (14 bedrijven zagen het licht sinds 1993). Sommige menen dat een gebrek aan controle, inherent aan een mobiele werkplaats, de misbruiken en zwart werk in de hand werkt. Zij pleiten daarom voor een selectiever en onaangekondigde controles door de inspectie van sociale wetten en R.V.A. Ook zouden de provinciale registratiecommissies der aannemers aan de hand van steekproeven van jaarrekeningen eventuele anomalieën kunnen vaststellen'.

Een dergelijk eensgezind pleidooi van ondernemerszijde pro een scherpe overheidscontrole op de arbeidsvoorwaarden is uiterst uitzonderlijk. De sociale inspectie controleert deze bedrijven nu ook al stelselmatig en tot nog toe zijn er blijkbaar geen inbreuken vastgesteld. Dat de oproep voor selectiever controles zich laat lezen als controles enkel bij de Turkse ondernemers getuigt natuurlijk van een weinig objectieve stellingname. Dat deze oproep uitsluitend kadert binnen de verdediging van het eigenbelang wordt overduidelijk door een radicaler voorstel van een aantal Belgische ondernemers.

Sommige Belgische ondernemers hebben indirect of direct druk uitgeoefend op Belgacom om een deel of het geheel van de aanbestedingen gesloten te maken om de ongewenste concurrentie van de Turkse ondernemingen uit te schakelen. De Bouwkroniek maakt in haar relaas van de vergadering van Belgische ondernemers ook gewag van deze strategie, maar wijst erop dat slechts een minderheid van de Belgische ondernemers deze strategie verkiest om hun economische positie te vrijwaren. Het zomaar overgaan tot concurrentievervalsing bleek dus toch te gortig voor de meeste aannemers. De

Bouwkroniek stelt het zo: "Ofschoon Belgacom als autonoom overheidsbedrijf niet verplicht is om in het kader van de aanbesteding de opdracht te gunnen aan de laagste regelmatige inschrijving, pleiten de meeste aannemers voor het behoud van de huidige gunningsprocedure". De Bouwkroniek sluit haar relaas van deze vergadering af met een opmerking waarin iedereen zich kan vinden: "Maar de wapens voor een normale concurrentie dienen hun (de meerderheid van de ondernemers die de Turkse ondernemers niet willen uitsluiten van de aanbestedingsprocedure) inziens dan ook gelijk te zijn voor alle ondernemingen". Of deze wapens ongelijk zijn moet nog bewezen worden, het zomaar insinueren van concurrentievervalsing zonder harde bewijzen is reeds een eerste stap in het zich schuldig maken aan oneerlijke concurrentie. Het aantasten van de reputatie van concurrenten door geruchten de wereld in te sturen zonder de concurrent de kans te geven zich te verdedigen, getuigt niet van veel zin voor fair play.

De döner-kebapzaken

Het produkt dat deze snackbars afleveren, is gekend onder diverse benamingen: döner-kebap, pitta of shoarma. Oorspronkelijk gaat het hier om een Turks produkt, gekend onder de naam 'döner-kebap' (draaiend geroosterd vlees). Tijdens het Ottomaanse rijk is döner-kebap achtereenvolgens overgenomen door Egypte ('pitta') en Israël ('shoarma'). De naamswijziging veranderde de manier van bereiden niet, namelijk het roosteren van op een spies opgestapeld vlees. Wel werden, naargelang land en cultuur, de toepijzen veranderd of aangepast. De hoeveelheid vlees en het gebruik van kruiden verschilt. De shoarma en de pitta worden ingepakt in een klein, rond pittabroodje en er wordt ook een bordje meegegeven om de snack te nuttigen. De originele döner-kebap wordt in een heel wat groter Turks brood ingepakt en een bordje hoort er niet bij. In Duitsland, waar de migrantenpopulatie vooral van Turkse oorsprong is,

kent men al geruime tijd döner-kebapzaken. Deze snackbars hebben, zoals duidelijk is aan de prijs en de inrichting, een Duits cliënteel. Het aanbod is er ook heel gevarieerd. De pitta is er niet gekend.

Het lijkt er sterk op dat de introductie van döner-kebapzaken in België door het succes in Duitsland tot stand is gekomen. Belgische Turken die in Duitsland familie hebben, introduceerden de döner-kebap in België. Er zijn weinig hindernissen bij het opzetten van een döner-kebapzaak; over grote kapitalen hoeft men niet te beschikken, de totale investering bedraagt rond de 600.000 fr. Hiertoe worden veelal geen leningen afgesloten, de sterke familiebanden binnen de Turkse gemeenschap zorgen ervoor dat het geld intern gevonden wordt. De kosten voor het huren of kopen van een winkelpand worden beperkt door de bovenverdieping van de zaak als woning te gebruiken. Dedraaitoestellen worden vanuit Groot-Brittannië ingevoerd. Het vlees, klaar op de spies, wordt door verdelers uit Duitsland en Nederland ingevoerd. Intussen zijn er ook al een aantal vleesverdelers in België.

Voor veel Turken was een döner-kebapwinkel de gemakkelijkste manier om zich als zelfstandige te vestigen.

Sinds 1990 rijzen in België de döner-kebapzaken als paddestoelen uit de grond. Het zwaartepunt van deze explosie ligt zonder twijfel in Gent. Zo waren er in Gent in 1990 misschien één of twee dergelijke zaken, momenteel zijn er reeds meer dan 35. In Brussel is deze horecabranche heel wat ouder, wat te merken is aan de nationaal meer gediversificeerde ondernemers: naast de Turkse ondernemers, die zich recent in deze markt hebben ingewerkt, zijn er al jarenlang enkele Egyptische pittazaken. Ook in Antwerpen waren er al enkele shoarmasnackbars; de döner-kebapzaken zijn er pas recent bijgekomen, en niet op dezelfde grote schaal als in Gent. In de provincie Limburg zijn er in 1993-1994 in alle mijn gemeenten Turkse snackbars opgestart. De beperkte geografische spreiding van de Turkse gemeenschap in Limburg en de mijnsluitingen zijn verklaringen, maar hoogstwaarschijnlijk heeft vooral het Gentse voorbeeld aantekelijk gewerkt.

Momenteel breidt het aantal döner-kebapbars nog uit. Vooral in Limburg valt het op dat ze niet alleen worden opgezet in de Turkse concentratiegebieden, maar ook in 'Vlaamse' gemeenten. De döner-kebapuitbater is soms de eerste Turkse inwoner van



deze gemeenten. Ook elders in Vlaanderen zijn de döner-kebapuitbaters pioniers voor de Turkse migratie. De meeste Vlaamse provinciesteden hebben nu, naast een frietkot, ook een Turkse kebapzaak.

Het is soms uiterst moeilijk voor de Turkse pioniers om een cliënteel uit te bouwen. In buurten met een zekere concentratie van Turken is het cliënteel tijdens de opstartfase meestal beperkt tot de directe etnische gemeenschap. Pas na verloop van tijd wordt een breder publiek aangesproken. In die steden en dorpen waar geen Turkse gemeenschap aanwezig is, moet onmiddellijk het Belgische cliënteel aangesproken worden. Vaak wordt die doorbraak geforceerd door een Belgische werknemer in dienst te nemen en toegevingen te doen aan de lokale gemeenschap. Het gebruik van Franse brood in plaats van Turks brood en het inbrengen van frieten in de döner-kebap verspreidt zich steeds meer.

De invloed van de plotse explosie van deze snackbars op het tewerkstellingsprofiel van de Turkse gemeenschap moet niet overschat worden. Veel döner-kebap zaken zijn enkel open tijdens het weekend, of worden door de vrouw gerund. De man zorgt voor het basisinkomen door buitenshuis te werken.

De Turkse snackbars zijn meestal individuele initiatieven. Pogingen om tot een rationalisatie te komen door een keten van döner-kebap zaken op te zetten, wat de herkenbaarheid van deze fast-foodbranche gevoelig zou verhogen, strandde op het individualisme van de ondernemers. Het succes van de zaak hangt af van de service en de ligging, de stijgende concurrentie maakt het overleven in deze sector wel heel moeilijk. Pogingen om eenvormige prijzen vast te stellen en zo de winstmarge op te voeren, zijn tot nu toe gestrand op de onwil van de individuele ondernemers en de aanhoudende vestiging van nieuwkomers. De moordende concurrentie tussen deze snackbars heeft zich in de eerste plaats geuit via een gevoelige prijsverlaging. De winstmarges op de broodjes zijn hier-

door heel klein en kunnen enkel gecompenseerd worden door de verkoop van drank.

De markt lijkt nu ongeveer verzadigd. Voor de talrijke döner-kebapzaken komt het er nu op aan het geheel te verpakken en zich te onderscheiden van de anderen door service, vriendelijkheid en specifieke inrichting. De trends in de fast-food sector moeten hierbij nauwgezet gevolgd worden. Een verbreding van het aanbod kan overwogen worden.

De zwakke financiële basis van heel wat van deze éénmanszaken, samen met het geringe inzicht van de uitbaters in hoe de markt precies functioneert, maakt dat dit geen eenvoudige opdracht is.

Besluit

De opgang van de Turkse ondernemers in België is niet te ontkennen. De analyse van de twee meest uitgesproken groeibranches binnen de Turkse economische activiteit, maakt duidelijk dat het hier niet gaat om een klassiek succesverhaal. De Turkse ondernemers zijn actief aan de rand van het economische gebeuren. Of ze erin slagen hun positie als zelfstandige ondernemers te verbeteren, is afhankelijk van heel wat factoren. Elementaire voorwaarden voor succesvol ondernemen, zoals een sterke financiële basis en een goede beheersing van bedrijfsbeheer, ontbreken bij een aantal van hen. Het zijn net die elementen die hun toekomst als ondernemer snel in gevaar kunnen brengen.

Kenan Demirçi
Adviesdienst voor
Zelfstandige Migranten

Vers van de pers: De Turkse zelfstandige in Gent

Op basis van 51 interviews met Turkse middenstanders heeft Nazan Sabah, een Turkse uitwisselingsstudente, in opdracht van het NCMV een boeiend profiel opgemaakt van de Turkse middenstander in Gent.

De resultaten van haar onderzoek werden recent vrijgegeven.

Een kort overzicht:

De Turkse middenstander in Gent is geboren in Turkije, heeft de Turkse nationaliteit (slechts 14% van hen heeft de Belgische nationaliteit) en is in België aangekomen in de jaren '70. Zijn scholingsniveau overstijgt dat van de gemiddelde migrant. Ongeveer de helft heeft immers een diploma middelbaar onderwijs op zak.

Hij heeft zijn bedrijf volledig eigenhandig uitgebouwd en baat zijn zaak uit in een pand dat zijn eigendom is.

De döner-kebapzaken lijken een vreemde eend in de bijt. Zij zijn niet alleen de jongste telg in de Turkse ondernemersfamilie, maar de meeste uitbaters van een döner-kebapzaak huren ook en in deze branche worden courant zaken overgenomen. Er worden ook meer uren gepresteerd: terwijl een Turkse zelfstandige gemiddeld 10 uur in zijn zaak staat, zijn de döner-kebapzaken gemiddeld 14 tot 15 uur open.

Het Turkse ondernemerschap is geen succesverhaal. Voor veel Turkse zelfstandigen is hun huidige zaak niet de eerste, 37% van de geïnterviewde ondernemers heeft reeds een andere zaak uitgebaat in België.

De meeste zaken zijn jong. Slechts 12% van de genquêteerde Turkse zaken in Gent is ouder dan 10 jaar. Zowaar 61% is opgestart tussen 1991 en 1995. De Turkse zelfstandigen beoordelen hun ondernemerschap ook niet onverdeeld positief: de helft van de Turkse ondernemers beschrijft de situatie van zijn bedrijf als niet goed.

FC

'De eerste generatie ging nog met een nylonzak vol facturen naar de boekhouder'

We stappen in Gent de Turkse boekwinkel van de familie Çirik binnen. Mevrouw Çirik runt de boekwinkel. Ze roept haar man, Recep, die voorstelt eerst even naar boven te gaan waar de computer staat waarop de 'Gids voor Turkse ondernemingen en instellingen in België' in elkaar wordt gestoken.

Recep is een duizendpoot. Hij is als leraar Turks verbonden aan een Gentse stedelijke basisschool. Hij werkt mee aan een onderzoeksproject over 'Onderwijs in Eigen Taal en Cultuur' (OETC) dat momenteel aan de Gentse universiteit loopt. Hij is lid van de Raad van Bestuur van het integratiecentrum De Poort - Beraber en actief redactielid van de buurtkrant 'De wijk in de kijker'. Vroeger was hij ook Belgisch correspondent van Hürriyet, Turkijes grootste krant.

Zijn zoon, die informatica studeert, is het geheugen van de computer aan het uitbreiden. Want voor de redactie en lay-out van de gids volstaat die niet meer. Ieder familielid draagt zo zijn steentje bij aan wat je het familiebedrijfje IMECE (Turks voor 'samenwerking voor het goede doel') zou kunnen noemen.

Bareel: Hoe ver staat het met de Gids voor België?

Recep Çirik: De gids voor 1995-96 is bijna klaar. Naast de adressen van de Turkse middenstanders, kan je in de gids ook de adressen vinden van bijv. Turkse artsen en tandartsen, Turkse sportclubs, Turkse banken met hun filialen. Dokters van bijv. Armeense of Griekse afkomst die Turks spreken, nemen we ook op. O.E.T.C.-ambassade-leerkrachten die in België na afloop van hun contractuele periode van 6 jaar gebleven zijn. Turkse federaties. Scholen die met Turkse leerkrachten werken. Verenigingen die taallessen geven. Je kan er ook de adressen van de Turkse en Belgische media en hun correspondenten in terug vinden.

Alle moskeeën (de afkorting M.G. en D.V. voor de naam van de moskee maakt duidelijk of het gaat over een moskee die tot de strekking van Milli



Görüs of tot de Turkse ambassade behoort) krijgen een plaats in de gids. Ook alle verenigingen die met Turkse mensen werken (de integratiecentra, ...), en adressen die voor Turkse mensen relevant zijn (bijv. de verschillende diensten van de Turkse ambassade, de Vlaamse Ministeries ...). Vroeger werkte ik mee aan een dergelijke Turkse gids waarin meerdere landen waren opgenomen (nl. België, Nederland, Zwitserland en Oostenrijk). Nu zal er voor de eerste keer een gids enkel en alleen voor België verschijnen. Hij zal een hondertal pagina's tellen, en zo'n 1500 adressen bevatten. De meeste adressen, ongeveer een 80 %, hebben betrekking op Vlaanderen. De rangschikking is alfabetisch per activiteit en per stad of gemeente. De rubrieksindeling is tweetalig Turks en Nederlands.

Wordt het een bestseller?

R.C.: We weten niet of de gids zal aanslaan. Daarom zijn we een beetje voorzichtig. De vorige gids was gratis,

maar toevlote het niet erg met de financering. Een aantal adverteerders betaalde niet of ging failliet. We noteerden zelfs een klein verlies. Nu vragen we per exemplaar 195 fr., maar moet een middenstander niets betalen voor het publiceren van zijn naam en adres.

Hoe verzamel je de gegevens voor de gids?

R.C.: We vragen iedereen ons adressen op te sturen. Maar zo vlot loopt dat nu ook weer niet. De meeste informatie verzamel ik zelf. Ik heb altijd iets bij om te schrijven. Mijn zakcomputerje doet wonderen. Dit adres van een pizzazaak (wijst naar het computerscherm) bijvoorbeeld. Ze hebben geen telefoonnummer. Gisteren reed ik rond en vroeg hen nog of ze ondertussen reeds telefoon hebben. Voor de andere Vlaamse steden maak ik gebruik van de telefoonboeken. Maar ik heb ook mensen in andere Vlaamse steden die me helpen.

Hoe zijn jullie met jullie zaak gestart?

R.C.: Ik ben mijn boekhandel begonnen met nul frank kapitaal. Op café vertelde ik dat ik van plan was met een zaak van start te gaan. Ik kreeg van een vriend meteen 50.000 fr cash en een cheque van 50.000 fr. Na anderhalf jaar kon ik alles terugbetalen.

Wij Turken beginnen een huis te bouwen met één baksteen. Elke dag komt er iets bij. Dat is een meer Oosterse manier van denken en werken, denk ik. De Belgen beginnen met honderd bakstenen in één keer.

Wij werken niet zo graag met banken. We hebben schrik om meteen een lening af te sluiten. Om meteen alles te verliezen als de zaken niet goed gaan. Wij zijn een beetje voorzichtiger

Hoe verklaar je de toename van het aantal etnische zelfstandigen?

R.C.: Het aantal Turkse zaken heeft de laatste jaren een grote uitbreiding genomen. Zo moesten we in onze gids omwille van het grote aantal Turkse horecazaken een opsplitsing maken tussen de Turkse restaurants en de döner-zaken. Het aantal Turkse kapers, garages, bakkerijen is verdubbeld

De werkloosheid en het racisme in sommige fabrieken heeft een aantal Turken aangezet om zelfstandige te worden. Dat was niet zo eenvoudig. Meestal heeft men niet zoveel ervaring en weet men niets van BTW, belastingen en boekhouding. Sommigen moeten na een tijdje stoppen.

De tweede generatie, die hier een opleiding heeft genoten, doen het vaak beter dan hun ouders. Ze zijn de taal machtig, ze gaan wel vroeg met hun problemen naar de boekhouder. Ze weten hoe de belastingen in elkaar steken. De eerste generatie ging nog met een nylonzak vol met facturen naar de boekhouder

De 'Gids voor België 1995-96 - Imece Belgica Rehberi' is verkrijgbaar bij Boekhandel/Uitgeverij IMECE, Recep Çirik, Sint Salvatorstraat 24, 9000 Gent. Tel/fax 09/223.56.31.

Frank Caestecker
Marc Laquière

De positie van de kleine migrantenhandelaar op 't Zuid

In het jaar 1992 stelde ik een dossier 'Migrant en Middenstander' op over de problemen van de migrantenmiddenstand in Antwerpen-Zuid. Daarna werkte ik als opbouwwerker aan andere projecten en verloor ik het reilen en zeilen van de migrantenmiddenstanders een beetje uit het oog. Het leek mij dan ook boeiend om op vraag van Bareel weer even met een aandachtiger blik naar de Brederodestraat te kijken.

Omwille van tijdgebrek besloot ik enkel de evolutie in de Brederodestraat te bekijken en enkele vroegere contacten telefonisch te bevragen. Het beeld dat ik kreeg vindt u hieronder weergegeven. Eerst geef ik de evolutie in de reglementering en de stedelijke dienstverlening weer. Daarna beschrijf ik kort de trend in de wijk, en meer specifiek in de Brederodestraat zelf. Tenslotte ben ik winkels gaan tellen en vergelijken met 3 jaar geleden.

Reglementering en dienstverlening Wat veranderde in de wetgeving?

Veel van de kleinhandelzaken die wij in 1992 onderzochten, waren coöperatieve vennootschappen. Het waren zaken met een kapitaal van ± 100.000 fr, bijeengebracht door familie of vrienden.

De nieuwe Wet op de Coöperatieve Vennootschappen kent twee vormen van coöperatieve vennootschap: de Coöperatieve Vennootschap met Onbeperkte en Hoofdelijke Aansprakelijkheid laat nog steeds toe om met een klein kapitaalje een eigen zaak te beginnen. De nieuwe handelaar riskeert echter het eigen vermogen indien er zich problemen voordoen. Om een Coöperatieve Vennootschap met Beperkte Aansprakelijkheid op te zetten is er nu een minimumkapitaal van 250.000 fr. nodig.

Hoewel iedereen het erover eens is dat de beroepskaart onredelijke eisen stelt aan beginnende migrantenmiddenstanders, bleek er toch onvoldoende bereidheid om deze zaak op regeringsvlak te bepleiten. Enkele pogingen binnen het NCMV stierven een stille dood.

Veranderde er iets in de dienstverlening van de Stad Antwerpen?

De Dienst KMO-ontwikkeling van de Stad Antwerpen krijgt zeer weinig vragen om inlichtingen van migrantenmiddenstanders. Migrantmiddenstanders komen vooral als er klachten zijn of wanneer zij geconfronteerd worden met een proces-verbaal.

De Dienst verhuisde naar gebouwen aan de Desguinlei, waarin ook andere stadsdiensten gevestigd zijn. Het nadeel van deze plaats is de ligging veruit het stadscentrum, waardoor de Dienst moeilijker bereikbaar is als men geen auto heeft. Maar positief is wel dat de Dienst niet meer in het gebouw van de politie zit, wat een zeer hoge drempel betekende.

Het wijkbureau van de Dienst Samenlevingsopbouw van de Stad Antwerpen in de Paleisstraat (nabij de Brederodestraat) verwijst middenstanders door naar de Dienst KMO-ontwikkeling omdat de problematiek te ingewikkeld is. In de praktijk betekent dit dat er geen makkelijk bereikbare Stedelijke Dienst is waar de migrantenmiddenstander terecht kan met zijn vragen.

Dit betekent waarschijnlijk dat migrantenmiddenstanders nog steeds een handelszaak beginnen door bij vrienden en familie informatie in te winnen, en zo bij een boekhouder terecht te komen. Alle papierwerk wordt vanaf dan voor hem geregeld. De boekhouder wordt soms vennoot en levert de vereiste beheerskennis voor het distributieattest. In andere gevallen vormen enkele vrienden of familieleden samen



een coöperatieve vennootschap.

De Brederodestraat

Intussen werd de Brederodestraat heraanlegd. Hoewel het straatbeeld er daardoor aanzienlijk op vooruitgegaan is, staan er nog steeds veel panden te verkommeren. In het gedeelte tussen de Broederminstraat en de Singel staan nog steeds grote percelen leeg. Enkele andere gebouwen zijn vernieuwd of goed onderhouden. Maar het is nog zeer vaak zo dat de benedenverdieping opgelapt wordt en dat het bovengedeelte staat te verkrotten. Heel wat huizen worden verhuurd per kwartier of verdieping.

De sociale verdringing op *het Zuid* zet zich door. In de wijk zijn er kernen aan te wijzen waar meer welgestelden zich komen vestigen. Andere plaatsen, zoals de Brederodestraat en de de Montignystraat, trekken minder kapitaalcrachtigen aan. Een gesprek met de verantwoordelijke van het OCMW leerde ons dat veel bestaansminimumtrekkers onderdak vinden in de Brederodestraat.

Evoluties in het winkelbestand

In maart 1995 telden wij 74 Belgische handelszaken, 17 Turkse, 1 Marokkaanse, 1 Tunesische en 1 Chinese. Dit wil zeggen dat er iets minder Belgische zaken zijn en dat er 4 Turkse winkels meer zijn dan in 1992.

Laten wij eerst de 4 toenmalige BVBA's bekijken. De Turkse zaak (Import-Export) kon standhouden. Zij beslaat nog steeds 4 winkelpanden. De Marokkaanse zaak, die ook filialen in andere

steden had, heeft de deuren gesloten. Wij zijn niet op de hoogte van de oorzaak. De Tunesische bakker wist zich te handhaven, de vrouwbaat nog steeds de winkel in Tunesische koekjes uit. De twee jonge mannen die de slagrij (later groentenwinkel) uit-

baatten, hebben er de brui aan gegeven. Reeds tijdens het project hadden zij grote moeilijkheden met hun boekhouder en met de boekhouding. De winkel staat nu leeg.

In het deel van de Brederodestraat tussen de Broederminstraat en de Singel zijn 5 nieuwe Turkse zaken geopend. Twee nieuwe import-exportzaken, een nieuw Turks eethuis (Pitta & Grill), een supermarkte annex groentenwinkel, en een Turkse bakker. De jonge Turk die een elektronicawinkel uitbaatte, is blijkbaar zijn moeilijke periode doorgekomen, zijn zaak draait nog steeds. De Marokkaanse groentenwinkel bestaat nog steeds. Ik weet echter niet of het nog steeds dezelfde eigenaar is.

De jonge Turkse vrouw die een verzekeringskantoor openhield halverwege de Brederodestraat, heeft haar zaak stopgezet toen zij trouwde. In dit pand vestigde zich eerst een nachtwinkel, nu wordt de zaak ingericht als reisagentschap (Turks). In de Brederodestraat zijn 7 Turkse restaurants of pittahuisjes, 8 Belgische cafés en 1 Belgisch restaurant. De Turkse videozaak verdween, en 2 Belgische videozaken vestigden zich hier. Enkele, vooral Belgische winkels, breidden uit. Ook aan de 'betere' kant van de Brederodestraat staan enkele panden leeg. Een pand staat reeds meer dan 3 jaar leeg. Zaken waar een betere opleiding voor nodig is (opticiens, apothekers, ...) zijn nog steeds in handen van Belgen.

Momenteel zijn er in de Brederodestraat

3 boetieks in tweedehandskleding, er zijn ook 3 wasserettes. Zowel langs Belgische als langs Turkse zijde nemen groentenwinkels steeds meer de vorm aan van kleine supermarkties.

Besluit

Enkele Turkse winkeliers slaagden erin de moeilijke beginperiode te overbruggen. Andere handelszaken zie je nog steeds overgaan van de ene hand in de andere of leegstaan. Dit is niet enkel zo langs Turkse of Marokkaanse, maar ook langs Belgische zijde. De veranderingen die we merken, zijn eerder klein. De problematiek is meer dan waarschijnlijk nog dezelfde als in 1992. Een gezonde financiële basis en een minimum aan elementaire kennis van boekhouding en handeldrijven zijn een noodzaak om als zelfstandige te overleven. Een grotere diversificatie (b.v. loodgieterij, gespecialiseerde diensten) zou de kans op slagen verhogen. De aanzet tot dit laatste moet echter van het onderwijs komen. De overheid en de diensten zijn eerder moeilijker bereikbaar dan enkele jaren geleden. De beroepskaart blijft voor onnodige moeilijkheden zorgen, terwijl het distributie-atteest een veel zinniger selectie-criterium is.

Voor veel jonge migranten is een handelszaak een uitweg uit de werkloosheid. Een degelijke toegang tot opleiding en diensten kan hier zelfs voor werkgelegenheid zorgen. Misschien dat de overheid hiervoor meer belangstelling zou hebben als ook migranten stemrecht hadden?

Leona Maes

¹ Maes, L. Migrant en middenstander. Rapport van een onderzoek naar de problematiek van de kleine zelfstandige winkelier van vreemde nationaliteit en zijn inpassing in de Belgische situatie en wetgeving. Themanummer Antwerps Buurtnieuws, Opbouwwerk Zuid (augustus 1992).

Zie ook: Maes, L. De etnische kleinhandel in de wijk 't Zuid' te Antwerpen. In: Cultuur en Migratie 1992-1, Etnisch Ondernemerschap, blz. 65-86.

ONBEKEND MAAKT ... ONBENUT : Onderzoek naar de effecten van het beleid inzake het ondernemerschap van allochtonen

In 1992 kregen Coopers & Lybrand, een Management Consultants bureau, van de Nederlandse overheid de opdracht om de effecten van het overheidsbeleid inzake ondernemerschap van allochtonen te onderzoeken. Onder de titel "Onbekend maakt... onbenut" verscheen in '93 het verslag van dit onderzoek. Omdat het onderzoek én interessant is én uniek én waarschijnlijk minstens gedeeltelijk ook van toepassing op Vlaanderen én daardoor relevant, geven wij een vrij uitvoerige samenvatting van het verslag.

Voorgeschiedenis en opzet

Midden jaren '80 was er vanuit het Ministerie van Economische Zaken een initiatief geweest om het ondernemerschap van allochtonen te stimuleren. Daaraan was een onderzoek door het Instituut van Toegepaste Sociale Wetenschappen (ITS) uit '86-'87 voorafgegaan. En in '89 was er als aanvulling op het Minderhedenbeleid een Kabinetsstandpunt gekomen waarbij er afgesproken werd dat er een specifiek beleid zou gevoerd worden om het aantal allochtone ondernemers te vergroten. Op die manier zou men trachten de achterstandspositie die er bij de allochtonen ook op het vlak van het ondernemerschap is, terug te dringen.

Het onderzoek waarvan hier nu sprake is, moest voor het Ministerie van Economische Zaken nagaan in welke mate beleidsinspanningen de allochtone ondernemers bereiken en in welke mate zij er gebruik van maken. Het onderzoek was opgesplitst in 3 deelonderzoeken: bij de vraagzijde werd aan de hand van 328 vraaggesprekken met ondernemers van Turkse, Marokkaanse en Surinaamse afkomst de behoefte aan ondersteuning bij de bedrijfsvoering nagegaan; voor de aanbodzijde werd informatie verzameld over het gebruik van de voorzieningen; verder was er een inventarisatie van de allochtone ondernemers in Nederland. Wie zijn de allochtone ondernemers? Onder het begrip allochtoon, dat aansluit bij het Minderhedenbeleid van de Nederlandse Overheid, verstaat men in deze studie alle personen uit niet-westerse-geoorintende herkomstlanden (cfr. ± 850.000 allochtonen in 1990).

Een ondernemer is iemand die voor eigen of gedeelde rekening en risico een bedrijf leidt. Voor de inventarisatie die eind '92 werd uitgevoerd, werd als voornaamste bron het Handelsregister gebruikt - ook in Nederland geldt de wettelijke inschrijvingsplicht -, aangevuld met gegevens via veldonderzoek bij Turkse, Marokkaanse en Surinaamse ondernemers.

Zo komt men tot de bevinding dat er eind '92 ± 26.000 allochtone ondernemers actief zijn, onder wie 5.400 Turkse en 1.900 Marokkaanse. De gemiddelde leeftijd is 36,5 jaar en 9% onder hen zijn vrouwen. Een vijfde van de ondernemers is gestart in 1992, hetgeen opmerkelijk hoog is. Ze zijn voornamelijk actief in volgende sectoren: een derde in de horeca (cfr. algemeen aantal ondernemers in de horeca: 9%!), 18% in de groothandel, 17% in de detailhandel en 10% in de zakelijke dienstverlening. Er vallen nog tal van andere interessante gegevens te signaleren: zo zijn 95% van de ondernemingen klein, komen 95% van de personeelsleden uit het herkomstland van de ondernemer en is ook 65% van het productieaanbod specifiek gericht op allochtone afnemers. De helft van de Marokkaanse ondernemers heeft zelfs voor 100% allochtone klanten. In het rapport wordt eveneens ingegaan op de onderlinge verschillen tussen de groepen. Daarbij is het opvallend dat de ondernemers van Turkse afkomst jong zijn, met een korte verblijfsduur in Nederland, gemiddeld een laag opleidingsniveau hebben en weinig ervaring. Toch doen ze weinig of geen beroep op zakelijke dienstverleners.

Het besluit van de onderzoekers is o.m. dat 'de' allochtone ondernemer niet bestaat en dat het door de onderlinge verschillen moeilijk is om een specifiek beleid te ontwikkelen dat effectief is voor alle allochtone ondernemers.

Overheidsbeleid

Ook het overheidsbeleid t.a.v. etnisch ondernemerschap wordt onder de loep genomen. In het verslag wordt erop gewezen dat er in Nederland veel mogelijkheden tot ondersteuning bestaan, vooral op het vlak van voorlichting, onderwijs en advies. Het betreft hier zowel specifieke als generieke voorzieningen (d.i. bestemd voor alle ondernemers) waarvoor het Ministerie van Economische Zaken verantwoordelijk is. Hoewel er wordt opgemerkt dat dikwijls concrete doelstellingen ontbreken, komen de onderzoekers tot de conclusie dat het overheidsbeleid voor allochtone ondernemers zoals het geformuleerd werd in het Kabinetsstandpunt, grotendeels werd uitgevoerd. Wel werden er m.b.t. 2 belangrijke knelpunten, nl. financiering van de ondernemingen en het taalonderwijs, slechts in beperkte mate specifieke maatregelen getroffen.

Bekendheid met de voorzieningen

De bekendheid van de voorzieningen bij de doelgroep is erg belangrijk voor het benutten ervan. Daarom wordt er in het onderzoek zowel aandacht besteed aan wat de betrokken instanties en experts erover denken als aan de resultaten van een enquête onder de allochtone ondernemers.

Hoewel de meeste ondervraagde instanties zoals de KvK's kritisch zijn en denken dat hun bekendheid nog kan worden verbeterd, vinden ze over het algemeen dat hun voorzieningen redelijk bekend zijn bij de allochtone ondernemers. De lokale/particuliere initiatieven vinden dat ze zelf voldoende bekend zijn, maar dat de andere dat helemaal niet zijn. De experts van hun kant zijn de mening toegedaan dat de verschillende specifieke voorzieningen onvoldoende bekend bij allochtone ondernemers. Ook wijzen ze op de ondoorzichtigheid van de voorlichtingsstructuur en van heel wat opleidingstrajecten.

De resultaten van het veldonderzoek onder de allochtone ondernemers zelf zijn heel opmerkelijk: behalve de KvK's zijn er geen instanties of voorzieningen gekend! Hieruit blijkt dat de schattingen van de aanbodzijde een veel te gunstig beeld geven. Een mogelijke verklaring voor de bekendheid van de KvK's is de verplichte inschrijving in het Handelsregister; en verder hebben veel voorzieningen een tamelijk abstract karakter of worden eerder als een bedreiging dan als een ondersteuning beschouwd.

Natuurlijk vinden alle ondervraagde instanties dat een grotere bekendheid nodig is. Hierbij wordt meermalen gesuggereerd dat de contacten met zelforganisaties moeten worden versterkt en dat er meer gerichte communicatie moet worden gerealiseerd. Door de experts wordt verder nog gewezen op het belang van doorverwijzende instanties en op het verhogen van de onderlinge bekendheid van instanties en voorzieningen. Ook het stimuleren van de organisatiegraad van allochtone ondernemers in ondernemersverenigingen is een van hun suggesties.

De benutting van voorzieningen
In het onderzoek werd eveneens nagegaan in welke mate allochtone ondernemers aspirant-ondernemers daadwerkelijk gebruik hebben gemaakt van de verschillende aangeboden voorzieningen. Hiervoor en ook om een inzicht te hebben in hun ondersteuningsbehoeften werd een veldonderzoek verricht bij de allochtone ondernemers.

De helft van de ondervraagden zei dat er geen specifieke problemen waren noch bij de start van hun zaak, noch daarna. Wanneer er problemen waren bij de start ging het om de financiering of het verkrijgen van vergunningen. Problemen naderhand waren: concurrentie (waarvan vooral de Marokkanen last hebben), onvoldoende omzet (voornamelijk een probleem voor de Turken) en financiering.

Alle ondernemers hebben naar eigen zeggen een boekhouder en hebben contact gehad met een Kamer van Koophandel, maar er werd geen gebruik gemaakt van ondersteuningsinstanties, voorzieningen of adviseurs. Op basis van het ITS-onderzoek uit '86 hadden de onderzoekers toch wel een hoger gebruik verwacht. Voor zakelijke dienstverlening werd er verder nog een beroep gedaan op banken, leveranciers, bedrijfsadviseurs, advocaten. Ook het informeel gebruik van relaties zoals vrienden of ouders werd veel gesignaleerd.

Daartegenover staat dat een analyse van het cijfermateriaal dat door de instanties werd verschaft, laat zien dat er wel sprake is van een substantiële benutting. Dat beeld lijkt tegenstrijdig met de indrukken van de allochtone ondernemers. Een mogelijke verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat heel wat aspirant-ondernemers misschien 'ontmoedigd' werden na of door hun bezoek aan ondersteuningsinstanties. Het is ook mogelijk dat men zich een bepaalde voorziening niet meer herinnert (gezien de geringe bekendheid!) of dat men het allemaal als voorzieningen van de KvK's beschouwt.

Vergelijking met 'alle ondernemers'
Interessant is ook de vergelijking die wordt gemaakt met de groep van 'alle ondernemers'. Uit een recent onderzoek bij 853 ondernemers blijkt 40% onder hen geen problemen te hebben. De belangrijkste problemen die gesignaleerd worden, zijn: personeelsaanlegenheden, financiering en krediet, management en organisatie en fiscale zaken. Een opvallend verschil met allochtone ondernemers is de ernst van de personele problemen, die trouwens anders van aard zijn. Een ander groot verschil is dat allochtone ondernemers in veel sterkere mate commerciële

problemen ervaren. Verder worden er veel meer accountants of externe adviesbureaus ingeschakeld.

Ontwikkeling aantal allochtone ondernemers

In de periode '86-'92 is er een zeer sterke stijging van het aantal allochtone ondernemers in Nederland; dit zou eind '92 verdubbeld zijn tegenover '86. Deze ontwikkeling wordt als een indicator voor een positief overheidsbeleid gezien. Toch moeten hierbij een aantal kanttekeningen gemaakt worden. Zo is het aantal allochtonen uit de doelgroepen en China met 31% toegenomen en is er een sterke groei van het totaal aantal ondernemingen. Werkloosheid is een belangrijk motief om met een onderneming te starten: 42% van de ondervraagden bevestigen dit. En zelfs al is de achterstandspositie in vergelijking met '86 verkleind, ze blijft nog substantieel. Analooq met de ontwikkeling van het aantal ondernemers is ook de mate van succes enigszins verbeterd. Mogelijk heeft het beleid deze positieve ontwikkelingen ondersteund, maar dat kon niet eenduidig vastgesteld worden.

Aanbevelingen

In het laatste hoofdstuk worden een aantal belangrijke aanbevelingen gedaan. In de eerste plaats dient de bekendheid van de voorzieningen te worden verbeterd. En omdat taal een cruciale factor blijft, moeten er nog meer faciliteiten komen, niet alleen voor Nederlands taalonderwijs, maar vooral ook voor informatie en vorming in de eigen taal. Een andere aanbeveling is dat vooral de gevestigde ondernemers meer aandacht verdienen. De ondersteuning dient niet enkel uitgebreid te worden, maar zou bij voorkeur moeten uitgevoerd worden door zelforganisaties en lokale/particuliere initiatieven. Hierbij is het eveneens nodig om de faciliteiten voor beleidsevaluatie te verbeteren. In een slotbeschouwing wordt er op gewezen dat de mate van etniciteit invloed heeft op de aard van het ondernemerschap en al dan niet gebruik maken van instanties en voorzieningen. Daarom wordt er gepleit voor een gedifferentieerd beleid dat hiermee rekening houdt.

Eliane Peytier

Portret

José María Lucas Sanmartí ofte Don Lucas

Don Lucas kwam al in 1959, met de eerste golf Spanjaarden, naar Limburg. De Spaanse kerkelijke overheid had hem gevraagd in België voor de migranten te werken omdat hij Frans sprak. Men realiseerde zich niet dat er in België twee talen gesproken worden Bareel praatte met hem over zijn rol bij die eerste Spaanse migranten, over godsdienst en integratie.

Bareel: Met welke opdracht werd je naar België gestuurd?

D.L.: Ik was verantwoordelijk voor de Missione Catholica Espagnol in Limburg, en moest activiteiten ontplooiën voor de Spaanse mensen, vooral op het sociale vlak. Zeker de eerste jaren, minstens tot in '70, had ik te maken met veel sociale problemen.

Ik moest niet zozeer priester zijn en geestelijke bijstand verlenen bij geboorte of overlijden - dat werd niet vergeten natuurlijk - maar sociaal dienstbetoon rond huisvesting, ziekenhuis, gevangenis, ... kwam op de eerste plaats.

Je mag daarbij niet vergeten dat in de eerste jaren politiek voor de Spanjaarden een geweldig probleem was.

Politiek, hoezo?

D.L.: Ah ja, de situatie in het moederland speelde ook hier een rol. Je had een groep die tegen generaal Franco was, waaronder veel communisten. Dit mondde uit in een grote strijd tussen de communisten en de Frankisten.

Ook hier?

D.L.: Jazeker, ook hier.

Het was voor de Frankisten hier toen moeilijk, ondanks het feit dat de Spaanse regering hun clubs en organisaties ondersteunde. De Spaanse vluchtelingen voor de dictatuur van Franco, daarentegen, konden rekenen op veel steun vanuit Vlaanderen en België. Maar je mag niet vergeten dat hen, de anti-Frankisten, de toegang tot hun eigen land geweigerd werd.

Zelfs als je aangesloten was bij de socialistische vakbond, kon het consulaat of de ambassade gaan dwarsliggen als je terug naar Spanje wilde. Dit gold in de eerste jaren vooral voor het gros van de Spaanse migranten in Luik en

Brussel, de eerst-aangekomenen. In Limburg deden deze moeilijkheden zich minder voor.

De mensen voelden zich toen bespied. Het toenmalige regime trachtte, via de ambassadeur, te infiltreren in alle organisaties. En via de toenmalige leraars en leraressen Spaanse taal trachtte het regime propaganda voor zichzelf te maken.

En hoe stond u daar tegenover?

D.L.: Ik bleef neutraal en stelde mij zo onafhankelijk mogelijk op. Ik legde me toe op het religieuze en het sociale welzijn van de mensen. Mijn overtuiging was dat ik voor de kerk en de arbeiders moest opkomen. In Spanje dacht men dat ik tegen de regering, tegen Franco was. Men ging er toen van uit dat als je voor de arbeiders opkwam, je communist was. Nochtans heb ik nooit met de communisten meegewerkt.

In 1962 wilde ik naar Spanje, maar ik kon niet. Mijn paspoort werd door de Spaanse autoriteiten afgenomen. Ik ben toen teruggekomen zonder paspoort. Toen heb ik in de 'maquis' ondergedoken gezeten.

Je was dus een tijdje illegaal in het land?

D.L.: Ja, ik was hier zonder papieren. Mijn zaak heb ik toen persoonlijk met minister Spaak, de toenmalige Belgische minister van buitenlandse zaken, kunnen bespreken. Hij kende mij het statuut van statenloze toe, het beruchte 'roze' paspoort.

Maar ik kon daarmee het land niet meer uit. Zelfs om naar Maastricht te gaan, moest ik een visum kunnen voorleggen. Na vijf jaar verblijf heb ik toen de Belgische nationaliteit aangevraagd. De Spaanse nationaliteit kon ik niet

terugkrijgen. De ambassade hield me goed in de gaten. Men kon mij niet goed plaatsen; gelukkig genoot ik de onvoorwaardelijke steun van Mgr. Van Zuylen. Zo wilde Mgr. Dujardin, de verantwoordelijke van Pro Migrantibus, samen met een bisschop van de nuntiatur mij terugsturen. Men beschuldigde mij ervan de mijnwerkers op te hitsen. Van Zuylen heeft deze terugzending belet.

Dat was mijn sterkte. Ik bleef binnen het kader van de kerk de arbeiders verdedigen. Bovendien had ik ook enkele andere belangrijke beschermheren: onder andere Gust Cool (n.v.d.r. toenmalig nationaal ACV-voorzitter) steunde mij. Dat dankte ik aan de broer van Gust Cool, die minderbroeder was in het klooster waar ik verbleef.

Vind je de strubbelingen van toen nu nog terug? Vertaalt dat zich nu nog in het Spaanse verenigingsleven?

D.L.: Op dit ogenblik niet meer. Nu heerst er een ander klimaat, men heeft een andere visie.

De vroegere communisten zijn nu socialist geworden. Spanje is veranderd. De socialistische zittingen in Spanje in de regering. Ik ken nu geen Spaanse communisten meer in België.

Je hebt een hele evolutie gezien in het komen en gaan van mensen. Hoe kijk je daarop terug?

D.L.: Ik pleitte altijd voor integratie. Voor de eerste generatie is dat altijd moeilijk. Integratie is pas mogelijk vanaf de derde generatie. Voor de Italianen en Spanjaarden, denk ik, begint de integratie nu pas. De kinderen, en zeker de kleinkinderen, zijn meer Vlaams dan Spaans. De eerste generatie heeft het daar moeilijk mee. Zij houden vast aan hun eigen gewoontes en manieren.

Godsdienstige integratie blijft echter zeer moeilijk. Godsdienst is iets geestelijks, iets emotioneel. Met een anderetaal, andersysteem heb je moeite.

Je bedoelt : als Italiaan of als Spanjaard blijf je toch nog naast de Vlaamse kerk staan ?

D.L. : Ik stel dat vast. Vraag je aan Spanjaarden, eender welke generatie, naar de Vlaamse kerk te gaan, dan is het antwoord nee. Dat ligt nog zeer moeilijk.

Is dat ook de reden waarom men op de Spaanse, Italiaanse, Poolse aalmoezeniers beroep gedaan heeft ?

D.L. : Daar kan ik niet zomaar op antwoorden. Wijkwamen hier als priesters aan zonder informatie. Wij kenden de taal en de cultuur niet. Wij stonden apart van de andere priesters van het bisdom. Vlamingen bij Vlamingen, vreemdelingen bij vreemdelingen was het motto. Dat is jammer. Het is mijn overtuiging dat de fout bij de Vlaamse priesters ligt.

Wat bedoel je daarmee ?

D.L. : Het lag aan de mentaliteit. Er zat een vorm van concurrentie in. In Spanje was dat niet zo. In mijn parochie in Barcelona had men heel veel respect voor de Vlaamse, Duitse, Franse, Engelse, ... inwijkelingen. Daar waren het voornamelijk Duitsers.

De Spanjaarden respecteerden hen omdat ze rijk waren. Ze waren directeur, professor, consul, enz. Als de Duitsers naar de kerk kwamen, toen ik misdienaar was, moest ieder daarvoor plaats ruimen.

Hier niet, Spanjaarden, Italianen, Polen enz. dat zijn allemaal arbeiders, zij waren arm. Het is dus een pastoraal voor armen. In Bocholt, in de navobasis bij de Spaanssprekende Amerikanen uit Puerto-Rico, is dat iets heel anders. Dat zijn piloten van het Amerikaans leger, die verdienen meer dan behoorlijk hun kost. Iedereen gedraagt zich anders ten opzichte van hen.

Hoe stelt zich dat allemaal ten aanzien van de Turkse en Marokkaanse mensen, die heb je ook nog zien aankomen ?

D.L. : Ahja, het probleem van de Islam

Waarom is het ineens het probleem van Islam ?

D.L. : Ik ken veel Belgen die veel praten over integratie van Turken en Marokkanen, die opkomen voor de erkenning van de Islam enz. Ik ben het daarmee eens.

Maar ik stel vast dat deze Belgen moeite hebben als hun zoon of dochter trouwt met een Islamiet. Dan ligt de zaak heel anders. Zij zijn niet akkoord als een Turk of een Marokkaan hun chef, hun baas is. Dat ligt ook weer gevoelig.

Zij zijn akkoord dat zij hier zijn maar er zijn grenzen.

Er wordt veel met de mond beleden maar niet met het hart... dat is heel wat minder. Hun integratie zal dus veel langzamer blijven verlopen. Waar Spanjaarden, Italianen in drie generaties hun integratie verwezenlijken, zal dat voor Turken, Marokkanen wel vijf generaties kunnen vergen.

Het verleden speelt hierbij een niet onbelangrijke rol : van Poitiers over kruistochten tot het beleg van Venetië, de bezetting van Spanje door de Moren. Dat heeft nu nog invloed. Integratie is een langzaam proces. Dat kun je niet forceren.

Iets gek is de houding van de Vlamingen t.a.v. de islam. Daar wordt wel respectvol over gepraat. Dat zijn interreligieuze contacten. Met de eigen katholieken van migrantenafkomst ligt dat blijkbaar moeilijker.

Begrijp ik het goed dat je als minderwaardig beschouwd wordt door je Vlaamse confraters ?

D.L. : Ja, de pastoor gedraagt zich toch nog altijd als pastoor. 'Dit is mijn parochie en gij past u aan aan mij'. Voordie man zijn Turken en Marokkanen geen echt probleem voor zijn pastoraal. Wij wel, wij moeten altijd op de achtergrond ons werk doen.

Nu begint dit toch stilaan te veranderen. Vroeger waren wij niet zo nodig om mee samen de parochie recht te houden. Maar die houding is nog niet helemaal weg.

Wel is het voor mij duidelijk dat na mij geen nieuwe aalmoezenier meer aangetrokken zal worden.

Franco De Gregorio

Informele economie en etnisch ondernemerschap : Een literatuurstudie. (Deelrapport I van het onderzoek 'Sociale Ongelijkheid en Dualisering in de Maatschappij'.)

C. Kesteloot, H. Meert, S. Savenberg, H. Van der Haegen. Leuven, KUL - Instituut voor Sociale en Economische Geografie, 1992. - 83p.-

In dit eerste deelrapport wordt na een algemene literatuurverkenning ingegaan op de onderwerpen informele economische activiteit en etnisch ondernemerschap. Wat het onderdeel etnisch ondernemerschap betreft wordt er eerst een definitie gegeven en de verschillende benaderingswijzen van etnisch ondernemerschap voorgesteld. Ook wordt het etnisch ondernemerschap in zijn economische context geplaatst. Verder volgt nog een typologie van etnische ondernemingen. In een laatste onderdeel wordt de relatie gelegd met Europa en Brussel.

Etnisch ondernemerschap in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

Ingrid Vanhoren i.s.m. Steven Bracke. Leuven, HIVA, 1992. - 150p.- ISBN 90-71712-73-7.

Verslag van een onderzoek rond de activiteiten en zelforganisatie van etnische zelfstandigen in het Brusselse. Een literatuuronderzoek waarin de sociale aspecten van etnisch ondernemerschap worden verkend, vormt het 1e deel. In een 2e deel wordt een profiel getekend van de onderneming en ondernemer om alles beter te kunnen kaderen binnen de sociaal-economische situatie in Brussel. Het wordt aangevuld met een gevalstudie in Oud-Molenbeek. De relatie met derden (o.m. met organisaties en overheden) wordt in hoofdstuk 3 onder de loep genomen. Het laatste hoofdstuk geeft een overzicht van de behoeften en aspiraties van de etnische ondernemers.

Etnisch ondernemerschap.

S. Bracke, L. Maes, I. Vanhoren, D. Van den Bulck. Brussel, Cultuur en Migratie, 1992. (Cultuur en Migratie 1992-1). - 100p.-

Dit nummer bevat 4 bijdragen waarvan de titels voor zich spreken : 1. Etnisch ondernemerschap : enkele theoretische beschouwingen (I. Vanhoren); 2. Etnisch ondernemen in Oud-Molenbeek : onderzoek en praktijk van een adviesbureau (S. Bracke); 3. De etnische kleinhandel in de wijk 't Zuid' te Antwerpen (L. Maes); 4. De beroepskaart : een onverantwoorde discriminatie (D. Van den Bulck).

Migrant en Middenstander : Rapport van een onderzoek naar de problematiek van de kleine zelfstandige winkelier van vreemde nationaliteit en zijn inpassing in de Belgische situatie en wetgeving.

Leona Maes. Antwerpen, Opbouwwerk Zuid, 1992. (Themanummer Antwerps Buurtnieuws - augustus 1992.) - 53p.-

In deel 1 wordt een situatieschets van het Zuiden van Antwerpen en meer specifiek van de Brederodestraat gegeven. Een 2e deel is gewijd aan de herkomst en de voorgeschiedenis van de (overwegend Turkse) winkeliers. Vervolgens wordt de weg beschreven die een migrant kan volgen om een eigen zaak te beginnen. De problemen én mogelijkheden die met opleiding verband houden, komen aan bod in deel 4. Een laatste deel behandelt de problemen van de migranten-middenstanders zoals zij tijdens het onderzoek naar voren kwamen. Er wordt een indeling in aangebracht en er worden oplossingen gesuggereerd.

Etnisch Ondernemerschap : Samenvatting van de eerste bevindingen betreffende onderzoek bij Marokkaanse en Turkse zelfstandigen in Molenbeek en Schaarbeek.

Juridische Dienst Foyer v.z.w. Brussel, Foyer v.z.w., 1988. - 19p.-

In dit eerste onderzoek werd gekeken naar het aantal ondernemingen en de kenmerken en naar de ondernemers zelf. Zaken als opleiding, voorafgaande activiteiten, enz. werden hierbij onder de loep genomen.

Met vallen en opstaan. Struikelblokken en stimulansen voor etnisch ondernemerschap. Katem in : 'Anderzijds'. Jg. 1, nr. 2, maart 1995. - 8p.-

De katem is voornamelijk gebaseerd op bestaande onderzoeksresultaten in Vlaanderen (cfr. supra) en op gesprekken met adviseurs voor startende zelfstandigen in Oost-Vlaanderen. Ook wordt het éénjarig schakelproject uit 1994 dat gericht was op migrant-zelfstandigen uit de Dendermondse regio, beschreven.

De gastarbeider als zelfstandige : knelpunten en mogelijke oplossingen.

J. Leman, J.M. Haverbeke. In : 'De Gids op Maatschappelijk Gebied', jg. 79, nr. 1, januari 1988, pp. 3-19.

In dit artikel wordt uitgegaan van de overweging dat etnisch ondernemerschap belangrijk is zowel voor de tewerkstelling als voor de sociale mobiliteit, zeker binnen 'getto'-situaties. Tegelijkertijd constateren de auteurs dat etnisch ondernemerschap vaak problematisch is. Daarom pleiten zij

voor een positief beleid en een categoriale aanpak zoals vb. een laagdrempelig, wijkgebonden adviesbureau.

Indépendants d'Origine Etrangère - Présentation théorique et enquêtes : Analyse de l'Evolution Récente et des Perspectives d'Insertion de la Main d'oeuvre Etrangère dans un Marché en Mutation.

S. Feld, P. Biren, A. Manco. Liège, Faculté d'Economie, de Gestion et des Sciences Sociales - Université de Liège, 1993. (Document de Travail n°19) - 48p.-

Het 1e deel van dit rapport is een literatuuronderzoek waarbij de meeste aandacht gaat naar de Angelsaksische en Franse literatuur hierover. In deel 2 worden 4 typische beroepen voorgesteld : taxichauffeurs van Marokkaanse afkomst in Brussel, Griekse restaurantuitbaters en Turkse kruideniers in de provincie Luik en Portugese uitbaters van een schoonmaakbedrijf in de Brusselse regio. Tenslotte wordt in het 3e deel een poging gedaan om een staalkaartje te geven van het sociologisch profiel van deze zelfstandigen en hun kinderen in franstalig België.

Dossier "Ethnic business" : radioscopie d'une économie dynamique. In : 'Nouvelle Tribune'. Bruxelles, n°4, septembre 1994, p. 23-54.

Naast een achtergrondartikel van Altay Manço worden diverse aspecten van etnisch ondernemerschap in dit dossier behandeld. Zo is er een artikel over de toename van Turkse ondernemers in de jaren '80 en '90 in Brussel (Bayar & Koçak, ULB). In 'Molenbeek, un village très coloré' geven L. Houari en N. Bouaich een sfeerbeeld. Verschillende artikels zijn gewijd aan typische etnische ondernemingen : interviews met een Tunesisch restauranthouder (L. Houari) en met een Tunesisch bouwondernemer (D. Boël), over Maghrebijnse taxichauffeurs die in Brussel de sector beheersen, over nachtwinkels en over 'andere' kapperszaken (alle van H. Ben Salah). Verder wordt ook aandacht besteed aan het HIVA-onderzoek (Cfr. supra) en aan het juridisch statuut van etnische ondernemers die geen Europese-Unie-burger zijn (N. Bertrand).

Onbekend maakt ... onbenut : Onderzoek naar de effecten van het beleid inzake het ondernemerschap van allochtonen.

Drs. W.M.C. Engels, drs. P.F.A.M. Linssen, drs. R.H. Setzpfand. Utrecht, Coopers & Lybrand, 1993. - 32p.- (Zie elders in dit blad)

Documentatie

Een kleine baas is altijd beter dan een grote knecht : Surinaamse Kleine Zelfstandige Ondernemers in Amsterdam.

J. Boissevain, A. Choenni, H. Grotenbreg. Amsterdam, UvA - Antropologisch-Sociologisch Centrum, 1984. - 252p.-

Vrij uitvoerig verslag van een onderzoek dat in opdracht van de Interdepartementale Coördinatie-commissie Minderhedenbeleid in 1982 werd uitgevoerd. Na een inleidend hoofdstuk met de probleemstelling, werkwijze, enz. worden 6 Surinaamse immigranten voorgesteld. In hoofdstuk 3 wordt gekeken naar de ontwikkeling van het Surinaams ondernemerschap met o.m. vestigingspatroon en branchekeuze. De eigenschappen, kenmerken en problemen van de Surinaamse kleine zelfstandige ondernemers worden behandeld in het 4e hoofdstuk. De verschillen in stijl van ondernemerschap tussen de 3 etnische groepen (Creolen, Hindostanen, Chinezen) zijn onderwerp van hoofdstuk 5. Verder wordt er nagegaan in hoever er in Amsterdam sprake is van informeel en formeel ondernemerschap. In hoofdstuk 7 en 8 is de focus gericht op de instellingen, hun werking en bekendheid bij de ondernemers.

Entrepreneurs entre deux mondes : Les créations d'entreprises par les étrangers : France, Europe, Amérique du Nord. S. Body-Gendrot, E. Ma Mung, C. Hodeir (eds.). (Revue Européenne des Migrations Internationales, vol. 8 - N°1.). Poitiers, Université de Poitiers, 1992. - 209p.-

Etnisch ondernemerschap wordt in de verschillende bijdragen niet enkel als een Frans hedendaags fenomeen gezien maar in een internationale context geplaatst. De artikels gaan o.m. over de commerciële expansie van Aziaten en Maghrebijnen in de Parijse regio (E. Ma Mung), de diversiteit bij etnisch ondernemerschap in Lyon (A. Bel-bahri), de vraag wat men in Frankrijk over de vreemde ondernemers vroeger afweet (M. Dreyfus), migranten die zelfstandig ondernemer zijn als symbool voor de economische verandering in de jaren '80 (C. Marie), enz. Naast een aantal algemene of vergelijkende artikels, zoals een verslag van een rondetafelgesprek (C. Hodeir), vind je in dit themanummer ook een 4-tal artikels die de Amerikaanse situatie beschrijven, o.m. een van S. Sassen en R. Waldinger.

Project Studie omtrent De Turkse zelfstandige in Gent.

N. Sabah. Gent, Instituut voor zelfstandig Ondernemen. (Zie elders in dit blad)

Aangekondigd

Citoyens de la liberté : les étrangers dans la résistance en Belgique occupée

Naar aanleiding van de vijftigste verjaardag van het einde van de Tweede Wereldoorlog en de Bevrijding van België, vonden in de loop van de voorbije maanden al ontelbare initiatieven plaats. De Britse en Amerikaanse geallieerden werden gelauwerd, de rol van het Verzet werd belicht, maar nergens werd de belangrijke, zo niet essentiële, rol van de vreemdelingen in het Belgische Verzet aangekaart.

MRAX, Mouvement contre le Racisme, l'Antisémitisme et la Xénophobie, poogde deze leemte te vullen. Zij liet een wetenschappelijk onderbouwde tentoonstelling uitwerken, waarin met foto's en documenten geïllustreerd wordt wat deze vreemdelingen, vaak politieke vluchtelingen uit bijv. Duitsland, Spanje, Italië, Rusland, ... in het Verzet betekenden.

De tentoonstelling is in eerste instantie bedoeld voor scholen.

Vanaf 15 mei 1995 kan deze tentoonstelling aangevraagd worden bij MRAX, Rachid Boudra, Poststraat 37 in 1030 Brussel. Tel. 02/217.42.70.

Ze bestaat uit een dertigtal panelen van 70 op 50 cm. en is gemakkelijk te vervoeren.

Shots of War

Wereldoorlog II in beeld

Vijftig jaar na het beëindigen van de Tweede Wereldoorlog en na de succesvolle ronde door Vlaanderen met de tentoonstelling 'De Wereld van Anne Frank, 1929-1945' heeft CSC-Vormingswerk een nieuwe en opmerkelijke fototentoonstelling.

Deze tentoonstelling, samengesteld door Reinhard Schultz, gaat uit van fotomateriaal van ondermeer Tony Vaccaro, een Amerikaanse G.I. die deelnam aan de landing in Normandië en de bevrijding meemaakte tot en met de val van Berlijn.

Ze bestaat uit 120 ingekaderde foto's en 3 enorme blow-ups, voorzien van informatie over de beelden en de fotografen.

Tentoonstellingskalender :

Oostende, Feestpaleis Wapenplein, 26 juni tot 26 juli 1995; Zonnebeke, Cultureel Centrum Kasteel, Ieperstraat, 8 september tot 24 september 1995; Ronse, Koninklijk Atheneum Engelsenlaan, 27 september tot 15 oktober 1995; Gent, Vredeshuis, Sint-Margrietstraat, 19 oktober tot 26 november 1995.

Meer info : CSC-Vormingswerk, Keizerslaan 13 in 1000 Brussel.

Cartoontentoonstelling 'Mens en Geld'

Geld wordt meestal alseen doodernsige zaak beschouwd. Toch is het, zonder de grote maatschappelijke invloed ervan te negeren, beslist gezond er eens hartelijk om te lachen.

Hefboom organiseerde begin 1995 een cartoonwedstrijd 'Mens en Geld'. Uit de 198 inzendingen stelde de jury, met o.a. GAL en BRASSER, een tentoonstelling met 50 werken samen.

Organisaties die interesse hebben voor deze tentoonstelling, nemen contact op met Hefboom, Freddy Kindt, Voruitgangsstraat 333/5, 1210 Brussel. Tel. 02/201.04.00.

De 50 geselecteerde cartoons werden ook verzameld in een kijkboek dat 250 Bfr. (verzending inbegrepen) kost.

Open Tropen

Op vrijdag 30 juni en zaterdag 1 juli gaat in het Raadsherenpark in Vosselaar-Turnhout de negende editie van Open Tropen door.

Dit gezellige, kleinschalige familie-festival brengt voornamelijk dansmuziek uit de Caraïben, Zuid-Amerika en Afrika. Dit jaar is de Jamaicaanse reggaeartiest Bunny Wailer, de enig overgeblevene van Bob Marleys Wailers, top of the bill.

Open Tropen, 30 juni en 1 juli, Raadsherenpark, Vosselaar-Turnhout.