

Güler Turan

BAAN
BREKERS

KRACHT UIT AFKOMST

Houtekiet
Antwerpen / Amsterdam

Inhoud

7	Woord vooraf
11	Ondernemen is een zaak van iedereen
22	Yilmaz Özcan
38	Hinde Boulbayem
54	TzeErn & KwangErn Liew
68	Selami Top
82	Grace Keli de Aguilari Gomes
98	Stijn Skondras
112	Taner en Tevhid Güngör
128	Surendra Borad Patawari
142	Andrés Ambrogio
154	Hatice Karakurt
169	Alles is mogelijk
195	Dankwoord

Woord vooraf

Veerkracht en volharding

Toen Güler mij vroeg om het voorwoord te schrijven bij een mogelijk boek over ondernemers met buitenlandse roots – terwijl ze zelf haar zoektocht naar die ondernemers startte – was ik niet zeker dat het project haalbaar zou zijn. Zoals ze zelf in haar inleiding schrijft, denken we bij ondernemers met een migratieachtergrond wel aan de Marokkaanse slager, de Turkse groentewinkel of de Pakistaanse nachtwinkel, maar zelden aan mensen die een kmo uit de grond stampten en voor werkgelegenheid zorgen. Güler stond voor een grote uitdaging. Maar kijk, het is haar gelukt.

Het resultaat van Gülers zoektocht mondde uit in een van de meest boeiende verslagen die ik ooit gelezen heb over ondernemerschap. Confronterend ook, omdat de verhalen van deze ondernemers aantonen hoe moeilijk het is om écht in te burgeren. Het maakt indruk om te lezen dat zij toch niet onmiddellijk als Belg *à part entière* worden beschouwd, hoe goed hun bedoelingen ook zijn of hoe stevig ze ook verweven zijn met het land waar zij of hun voorouders ooit naartoe migreerden, en dat ook hun thuisland is.

Wat me het meest heeft geraakt, is de veerkracht van deze mensen, ook al moesten ze een trede lager vertrekken op de trap naar succes. De volharding, ook al wordt je geloofwaardigheid noch vertrouwen geschonken, en moet je die zaken blijkbaar meer verdienen dan de Belg die hier zijn of haar roots heeft. Mijn hoed af voor deze attitude, en voor het succes dat daarmee gepaard gaat!

We leven in een maatschappij waarin het ondernemerschap om allerlei redenen soms met argusogen wordt bekeken. Nochtans zorgen ondernemers voor tewerkstelling en dus ook welvaart. Daar nemen ze ook grote risico's voor. In dit klimaat blijkt het voor de specifieke categorie van ondernemers met een migratieachtergrond des te moeilijker om succes te oogsten. Dat is betreurenswaardig, want we hebben hen hard nodig. Ondernemen is de hoeksteen waarop onze maatschappij gefundeerd is. Meer nog, 31 procent van de tewerkstelling die in industrieel Vlaanderen gecreëerd wordt, wordt gegenereerd door exporterende bedrijven. Daar zijn alle exporterende ondernemingen in Vlaanderen samen verantwoordelijk voor: Vlaamse ondernemers, al dan niet met andere roots, en buitenlandse investeerders. Zij zijn de motor van de Vlaamse economie. Daarom ben ik dankbaar voor deze getuigenissen – stuk voor stuk eerlijke en sterke verhalen. Ze duiden er op dat internationalisering, weze het in de leiding van de onderneming of in de bestemming van producten en diensten, essentieel is voor het behoud en de vooruitgang van de welvaart in Vlaanderen. Daarom houden we ook bij Flanders Investment & Trade (FIT) elke dag de vinger aan de pols van de globale economie, om bedrijven te informeren en te begeleiden op de internationale markten, om zo hun groei te bewerkstelligen en de risico's te spreiden.

In de verhalen die Güler in dit boek optekent, wordt het vaak duidelijk dat een ondernemer met een migratieachtergrond nog altijd heel anders wordt behandeld in vergelijking met een collega met Vlaamse roots. Als iemand

die elke dag in een mondiale context opereert, vind ik dat onthutsend om te moeten vaststellen. Zelf merk ik het niet eens of iemand waar ik mee samenwerk al dan niet van vreemde origine is. Het is ook niet relevant: de achtergrond van zo'n persoon verandert niets aan mijn persoonlijke aanpak, noch aan die van FIT. Een Vlaams bedrijf is een Vlaams bedrijf. Punt.

Ondanks de bijwijlen revolterende confrontatie met discriminatie en ongelijkheid, geeft dit boek onmiddellijk een goed gevoel, volledig te danken aan de oprechte en inspirerende getuigenissen. Deze ondernemers dwingen stuk voor stuk bewondering af. Zij laten het in al hun oprechtheid zien: de enige weg die je kan volgen, is de weg vooruit!

Claire Tillekaerts
gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade

Ondernemen is een zaak van iedereen

Al sinds ik me als advocate specialiseerde in vennootschapsrecht, ben ik geboeid door de bedrijfswereld. Het is vanuit die interesse dat ik als Vlaams parlementslid ben gaan zetelen in de commissie Werk en Economie. Dit klinkt misschien atypisch voor een socialiste, maar ik geloof in ondernemerschap. In de kracht van ondernemers. Vandaag staan ze, samen met de rest van de maatschappij, voor een enorme uitdaging. Want *the times, they are a-changin'*. De tijd waarin iemand zoals mijn papa een heel leven aan de band kan staan in de fabriek, is stilaan voorbij. Zijn Opel Antwerpen bestaat zelfs niet meer. De keuzevrijheid van de multinationals, die verschillende landen tegen elkaar kunnen uitspelen om te zien waar ze financieel de beste deal kunnen scoren, heeft de jobs gekost van duizenden mensen zoals mijn vader. Onze economie is volop in transitie. Dat boezemt hier en daar misschien angst in, maar angst is een slechte raadgever. Verandering biedt ook voordelen. Bedrijven die de vinger aan de pols houden, nadenken over de richting waarin onze maatschappij en economie evolueren én zich daar tijdig op voorbereiden,

bouwen een competitief voordeel uit in de economie van morgen. *Business as usual* is geen optie meer. Het huidige economische model moet op de schop. Meer nog, het gaat op de schop, of we dat nu willen of niet. Het klimaat verandert. De biodiversiteit vermindert. En dichterbij huis staan we elk jaar een beetje langer in de file. Ondertussen is onze bevolking in sneltempo aan het vergrijzen en zijn er niet genoeg jonge arbeidskrachten om dat op te vangen.

Je hoeft geen Einstein te zijn om in te zien dat het zo niet verder kan.

Het huidige
economische
model moet op
de schop. Meer
nog, het gaat
op de schop.

Vandaag is de Europese economie nog altijd erg afhankelijk van ingevoerde grondstoffen. Het gros van onze energie importeren we uit Rusland of de Arabische wereld. Als het rommelt in Rusland, voelen wij dat ook, denk maar aan de Europe-

se sancties tegen Rusland en de effecten daarvan op onze fruitexport. Het zijn factoren als deze die onze industrieën opzadelen met relatief hogere kosten dan andere economieën, waardoor Vlaanderen altijd een competitief nadeel ondervindt tegenover pakweg de vs, India of China.

Een ander heikel punt zijn de grote onrechtvaardigheden in ons klassieke economische model – hey, ik blijf een sociaaldemocrate. Economieën over de hele wereld zijn met elkaar vertakt, maar tegelijk blijven de opbrengsten ten goede komen van slechts een klein deel van de wereldbevolking, dat daar niet per se gelukkiger van wordt. Bovendien is het model zoals we dat vandaag nog in Europa kennen een reus op lemen voeten: het minste stofje in de economische motor kan onze groei onder druk zetten. Het is geen toeval dat het sinds de laatste recessie zo moeilijk blijkt om welvaart te creëren voor iedereen.

Ook in Vlaanderen en België merken we dat. Economisch gezien zitten we, net als veel andere geavanceerde

economieën, aan ons plafond. Sinds de Tweede Wereldoorlog is onze economie aan een rotvaart blijven groeien. Europa groeide richting eenmaking, handelsakkoorden werden afgesloten, handeldrijven werd eenvoudiger, de productie schoot omhoog. Ook ons onderwijs verbeterde, met meer menselijk kapitaal voor de arbeidsmarkt tot gevolg. Recenter heeft ook de gigantische evolutie in de ICT-sector voor aanzienlijke productiviteitswinsten gezorgd. Maar al die evoluties zitten er stilaan op. En wat eraan komt, stemt op het eerste gezicht minder tot euforie. Volgens het Federaal Planbureau zal de Belgische bevolking op arbeidsleeftijd al vanaf 2021 beginnen dalen. De vergrijzing in actie. Om de werkgelegenheid, en de economische groei die uit die arbeid voortkomt, op peil te houden, moeten er eenvoudigweg meer mensen aan de slag. Daarom moeten we vandaag al inzetten op een gezamenlijke verbetering van alles wat die groei kan bestendigen of vergroten. En dan hebben we het in eerste instantie vooral over het activeren van de doelgroepen, zoals vrouwen, ouderen, jongeren, laaggeschoolden en migranten.¹

De klassieke structuren naderen hun houdbaarheidsdatum. Letterlijk: tegen 2021 moeten we alternatieven hebben. Daarom zeg ik, en velen met mij, dat we dit momentum moeten gebruiken om een duurzame economische transitie tot stand te brengen. Denk aan mobiliteit, voeding, huisvesting of energie. Moeten we de files langer maken, of investeren we beter in openbaar vervoer? Willen we echt het hele jaar door verse watermeloenen in de supermarkt, of focussen we op seizoensgebonden en lokaal geteelde voeding? Ik stel de vraag, want veranderingen zoals deze kunnen enkel lukken als de bevolking mee is. Een meer duurzame productie moet gelijklopen aan

¹ 'De potentiële groei van de Belgische economie', R. Basselier, G. Langenus, P. Reusens, Economisch tijdschrift, september 2017.

een meer duurzame consumptie. Ook de politiek kan hierin niet achterblijven. En net daar wringt in Vlaanderen het schoentje. Vlaamse bedrijven die de nood en kansen van een groene transitie erkennen en er op willen inspelen, botsen op barrières. Het huidige kader remt hen af in plaats van hen aan te moedigen. We moeten ons afvragen of het bestaande beleid wel voldoende bijdraagt aan de visievorming over die duurzame transitie: hoe zal ze eruit zien, wat hebben onze bedrijven daarvoor nodig, waarin kan Vlaanderen het voortouw nemen?

Ik heb niet op alle vragen een antwoord. Wel ben ik ervan overtuigd dat we deze uitdagingen samen moeten aangaan. En daarom kunnen we het ons niet permitteren om talent te verwaarlozen. We hebben iedereen nodig. Mannen én vrouwen, jongeren én ouderen, autochtonen én... mensen met een migratieachtergrond.

Onbekend is onbemind

Het zakenblad *Trends* reikt al sinds 1985 een prijs uit voor 'Manager van het jaar'. Op de erelijst staan onder meer Fernand Huts, Jo Colruyt, Lernhout & Hauspie en Hans Bourlon. Tussen al die namen staat welgeteld één manager met een migratieachtergrond: in 2004 won de Belgisch-Indische Ajit Shetty, toenmalig bestuurder van Janssen Pharmaceutica.

Dit zette me aan het denken. Waar zitten ze, mijn collega-zelfstandigen met andere roots? Zijn ze er wel? Natuurlijk, denk ik dan. Ik kom ze toch tegen op straat? Ik ontmoette hen toch als advocate? Het is alleen in mijn politieke leven dat ik hen nooit lijk te zien. Zijn ze er echt niet, of zijn ze gewoon onzichtbaar voor het beleid? Het is, laten we wel wezen, niet altijd gemakkelijk voor iemand met een migratieachtergrond om zijn of haar weg te vinden in Vlaanderen. Dat is het nooit geweest,

maar recente uitdagingen zoals de terreurdreiging en de vluchtelingenstroom zetten de zaken extra op scherp. Het geeft munitie aan zij die beweren dat 'buitenlanders' enkel uit zijn op onze sociale zekerheid, dat ze komen om te profiteren, dat ze nooit kunnen of willen werken. Dat ze, kortom, een last zijn, en nooit meer dan dat. Dat is niet alleen bijzonder schadelijk voor die nieuwkomers, ook Vlamingen met buitenlandse roots die hier geboren zijn, of al lang geleden van Vlaanderen hun thuis hebben gemaakt, ondervinden daardoor extra problemen. Ik hoor dat zelf genoeg in de Turkse gemeenschap, toch een van de oudste migrantengemeenschappen in Vlaanderen. Turken die klagen over de migranten. Niet omdat ze ertegen zijn, maar omdat al hun harde integratiewerk bijna teniet wordt gedaan omdat ze door de mainstream nu toch weer op één hoopje worden gegooid met de recente nieuwkomers. Constante polarisatie maakt meer slachtoffers dan je denkt. Ik heb er altijd al een bloedhekel aan gehad. Alsof elke nieuwkomer per definitie niets waard is. Ik ben overtuigd van het tegendeel. Ik ben overtuigd van de meerwaarde die mensen met een migratieachtergrond kunnen betekenen voor heel Vlaanderen. Ik ben ervan overtuigd dat die mensen veel te bieden hebben voor onze economie, veel meer dan we vandaag beseffen. Ik ben daar allemaal van overtuigd, omdat ik er zelf het beste voorbeeld van ben.

Waar zitten ze, mijn collega-zelfstandigen met andere roots? Zijn ze er wel?

Mijn ouders zijn als migranten uit Turkije naar België gekomen. Mijn vader heeft zijn hele leven in de fabriek gewerkt, samen met mijn moeder baatte hij ook lange tijd een winkel uit. Ze kregen vier kinderen. Welnu: die vier groeiden allemaal op tot hoogopgeleide zelfstandigen die stuk voor stuk voor werkgelegenheid zorgen. Ik ben de

enige die de zelfstandigheid vaarwel heeft gezegd om voluit voor mijn politieke engagement te kunnen gaan. Verhalen zoals dat van mijn familie, hoor ik veel. Migranten

Vlaanderen heeft er alle baat bij dat haar inwoners van andere herkomst zich hier kunnen ontplooien.

die naar België komen en zich hun hele leven lang uit de naad werken om hun kinderen een beter leven te kunnen bieden. Maar een beter leven voor die kinderen, betekent ook een betere maatschappij voor iedereen. Dat moeten we écht niet minimaliseren. Vlaanderen heeft er alle baat bij dat haar inwoners van andere herkomst zich hier kunnen ontplooien. Zo ontstond het idee voor dit boek. Onbekend is onbe-

mind, en ik ben ervan overtuigd dat Vlaamse ondernemers met een migratieachtergrond wel degelijk veel te bieden hebben.

Alleen: daar is visie voor nodig. En die visie moet verder reiken dan de volgende verkiezingen. Elke goede ondernemer kan je het belang vertellen van een goede langetermijnvisie. Dat is de essentie van ondernemen: een plan uitstippelen, een weg kiezen om te bewandelen. Vandaag risico's nemen en investeren om er later van te kunnen profiteren. Misschien niet morgen, misschien zelfs niet overmorgen. Maar een ondernemer die niet naar de toekomst kijkt, is gedoemd om te falen. Met de migratie is het net zo. Het is politiek niet eenvoudig om vandaag te roepen dat we moeten investeren in migranten en vluchtelingen. Maar het is pas als we nu de mogelijkheden erkennen die migratie ons te bieden heeft, dat we er later de voordelen van kunnen plukken. Ondernemers noemen dat de *return on investment*, wat je terugkrijgt van je initiële investering. Mijn overtuiging is dat die *return* echt groot kan zijn, als we de polarisatie een halt toeroepen en onze nieuwkomers bekijken als wat ze echt zijn: mensen met

talenten, dromen en doelen. Natuurlijk moet niet elke nieuwkomer als zelfstandige aan de slag gaan, maar als we het kleine deel dat echt talent heeft voor ondernemen kunnen stimuleren en ondersteunen, is dat alleen maar goed nieuws voor later.

Bij de OESO, de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling, delen ze mijn overtuiging. Ze benoemen daar al jaren de problemen die verschillende doelgroepen meemaken op weg naar het ondernemerschap, onder meer in hun rapporten *The Missing Entrepreneurs*. Naast mensen met een migratieachtergrond gaat het ook over bijvoorbeeld vrouwen, jongeren, 55-plussers of mensen met een arbeidsbeperking. Al die groepen moeten specifieke hindernissen overwinnen die anderen niet hebben. Vrouwen worstelen bijvoorbeeld meer dan mannen met de combinatie werk-gezin. Het zijn dat soort typerende problemen waar het beleid, 'de politiek' zeg maar, een antwoord op kan bieden. In bovenstaand geval kan zo'n antwoord zijn: stimuleer en investeer in uitgebreidere, kwaliteitsvolle kinderopvang, zodat vrouwen niet verplicht worden te kiezen tussen een eigen onderneming of hun gezin.

Voor de OESO is het stimuleren van ondernemerschap bij verschillende doelgroepen een vanzelfsprekendheid. De financiële crisis zorgde voor enorm veel jobverlies in heel Europa. Overall kwam de werkgelegenheid serieus onder druk. Anno 2018 zijn we nog altijd niet helemaal gecupereerd, dus zet Europa zwaar in op jobcreatie. Een van de manieren om dat te doen, zegt de OESO, is het stimuleren van ondernemerschap. En binnen dat domein valt er vooral nog veel grond goed te maken bij verschillende doelgroepen. Het stereotype van de jonge, mannelijke ondernemer met een opwindend idee voor een of andere hoogtechnologische start-up, is maar een kleine fractie van wat er echt op het veld gebeurt. Er zijn heel veel andere mensen die zich in het ondernemerschap willen smij-

ten, waaronder minderheden, migranten en oudere mensen. In 2014 waren er 30,6 miljoen zelfstandigen in de Europese Unie. Tachtig procent daarvan, of 24,5 miljoen mensen, waren vrouwen, jongeren (15-24 jaar), ouderen (50-64 jaar), mensen die uit de werkloosheid kwamen of mensen die buiten de EU zijn geboren. Ik begrijp goed waarom ze bij de OESO op die groepen willen inzetten. Stel dat je voor tachtig procent van de Europese zelfstandigen het ondernemen gemakkelijker en toegankelijker kan maken. De winst voor de maatschappij zou enorm zijn.

Zelf op zoek

Hoe meer ik te weten kwam over dit onderwerp, hoe meer ik op zoek wilde gaan naar die ondernemers met een migratieachtergrond. Spoiler alert: gemakkelijk was dat niet.

Het begint al bij de definiëring. Wat is een persoon van buitenlandse herkomst? In haar rapport doelt de OESO specifiek op mensen die buiten de Europese Unie zijn geboren. Het gaat daar dus niet over bijvoorbeeld Fransen die in België werken of kinderen van Turkse ouders die in België geboren zijn. Vlaanderen hanteert een andere definitie, namelijk 'persoon die hier legaal en langdurig verblijft en die bij zijn/haar geboorte niet de Belgische nationaliteit bezat of van wie minstens één van de ouders bij geboorte niet de Belgische nationaliteit bezat'. De federale definitie is nagenoeg dezelfde.² Maar die definities stroken

² 'De personen die legaal en langdurig in België verblijven en die voldoen aan één van de onderstaande criteria: de huidige nationaliteit van de persoon is niet de Belgische nationaliteit; de geboortenationaliteit van de persoon is niet de Belgische nationaliteit; de geboortenationaliteit van de vader is niet de Belgische nationaliteit; de geboortenationaliteit van de moeder is niet de Belgische nationaliteit

niet altijd met hun eigen aanvoelen, of dat van de maatschappij. De derde generatie, de kleinkinderen van migranten, zijn volgens die definities geen ‘allochtonen’ meer. Maar we weten allemaal dat ze nog geregeld zo bekeken worden, zowel als ze rondhangen op het pleintje om de hoek als wanneer ze een sollicitatiebrief sturen. In de oude VESOC-definitie³ was er wel nog ruimte voor die migranten van de derde generatie. Die definitie werd in 2010 nog gehanteerd door de Sociaal-Economische Adviesraad (SERV).

Het is mede door die verschillen in de definiëring dat er eigenlijk zo goed als geen gerichte cijfers zijn over Vlaamse ondernemers met een migratieachtergrond. Er zijn, simpelweg, amper statistieken over. En als ze er zijn, dan werden die allemaal gemaakt volgens een andere definitie, wat het des te moeilijker maakt om tendensen te zien of verbanden te leggen. Sowieso is het vandaag nagenoeg onmogelijk om na te gaan hoeveel ondernemers met een migratieachtergrond Vlaanderen precies telt en hoe groot hun impact is op onze economie. Een andere moeilijkheid is de privacy: etnische gegevens zijn gevoelige persoonsgegevens en die mogen bij wet niet verwerkt worden. Daar bestaan wel uitzonderingen op: de persoon in kwestie kan zijn uitdrukkelijke toestemming geven, maar ook als de verwerking bedoeld is voor (sociaal)wetenschappelijke doeleinden kan er een uitzondering gemaakt worden. Bij deze dan ook een warme oproep: de eerste doctoraatstudent die de ondernemer van buitenlandse herkomst in Vlaanderen in kaart kan brengen, trakteer ik! Want voorlopig is zo’n breed onderzoek gewoonweg nog niet gebeurd.

³ ‘Iemand is allochtoon indien hij of zij geen nationaliteit heeft uit één van de landen van de Europese Unie of indien minstens één ouder of minstens twee grootouders een nationaliteit heeft van buiten de Europese Unie.’

Als je mij vraagt exact hoeveel Vlamingen met buitenlandse roots ondernemen in Vlaanderen, moet ik het antwoord dus schuldig blijven. Dat is lastig, want dat maakt het moeilijk om hun economische meerwaarde aan te tonen. Veel van de mensen waar ik op doel, zijn in de statistieken gewoon Belg. Dat doet denken aan een van die klassieke problemen waar mensen met een migratieachtergrond mee te kampen hebben. Als ze iets goed doen, zijn het Belgen. Komen ze ergens mee in de problemen, zijn het plots weer buitenlanders. In zekere zin bepaalt de maatschappij wie Belg mag zijn en wie niet. Daar moeten we ons voorbij kunnen zetten, maar zelfs de statistieken helpen op dat vlak dus niet helemaal.

Het is, kortom, zo goed als onmogelijk om de Vlaamse ondernemer met een migratieachtergrond terug te vinden in die statistieken. Dus ben ik zelf op zoek gegaan.

Ik zei het al: gemakkelijk was dat niet. Nochtans woon ik in Antwerpen, waar je net zoals in veel andere Vlaamse steden bijna struikelt over zelfstandigen met andere roots. Ik heb het over de klassieke kebabzaak om de hoek, de nachtwinkel, de halalslager, de Afrikaanse stoffenwinkel... Ze zijn niet meer weg te denken uit het straatbeeld en het zijn allemaal Vlamingen met roots elders die hier in hun eigen onderhoud voorzien en belastingen betalen. Dat mag ook weleens gezegd worden.

Maar ik zoek het dus verder. Ik wil de ondernemers opzoeken die voorbij de horizon kijken. Die niet enkel ondernemen omdat ze anders niet aan werk geraken of omdat ze voor hun gezin een goed leven willen uitbouwen, maar die echt een maatschappelijke bijdrage willen leveren. Mannen en vrouwen die mensen tewerkstellen, over de grenzen kijken, welvaart creëren. Mensen die meer ondernemer zijn dan zelfstandige. Ik keek bewust niet naar de omzet of investeringsbudgetten. Economische meerwaarde beperkt zich niet tot een paar cijfertjes, maar vertaalt

zich ook in het samen aanpakken van de maatschappelijke uitdagingen waar we voor staan. Ik zocht niet alleen bedrijven die rechtstreeks voor tewerkstelling zorgen, maar ook onrechtstreeks, door lak te hebben aan taboes en vooroordelen. De mensen die ik zocht, vind je niet in de winkelstraten, integratieverenigingen of in de moskee. Maar ook niet, of toch niet vaak, in de gebruikelijke ondernemersnetwerken of bij de bestaande werkgeversorganisaties. Enkele ondernemers vond ik in mijn persoonlijke kennissenkring, de rest ben ik heinde en verre gaan zoeken. In de gemeenschappen, in de wijken. En ik heb ze gevonden. Het was niet simpel, maar op de volgende pagina's staan tien ondernemers wier roots verder liggen dan Vlaanderen of Brussel. En dat niet alleen. Dit is een verzameling bedrijfsleiders die met hun voeten stevig in de 21e eeuw geplant staan. Elk op hun manier staan ze voor uitdagingen die de verre en nabije toekomst zullen vormgeven. Zij zijn ondernemers met visie, met dadendrang en ja, met buitenlandse roots. Zij zijn de baanbrekers.

Yilmaz Özcan

°1958

Gehuwd, vier kinderen

Oprichter en CEO van EMS

Weet u wat lagers zijn? Indien niet: geen probleem, ik had er ook nog nooit van gehoord. Tot ik Yilmaz Özcan ontmoette, een Vlaming met Turkse roots en de grote baas van EMS International, een bedrijf dat doet in, jawel, lagers. Dat zijn blijkbaar constructies die de beweging tussen verschillende onderdelen vergemakkelijken door zoveel mogelijk wrijving weg te nemen. Je vindt ze in allerhande machines, van computers over motors tot zelfs wasmachines. Voilà, weer iets bijgeleerd.

Natuurlijk heb ik het met Yilmaz over meer gehad dan enkel ingewikkelde technische hulpstukken. Meer dan twee uur lang voelde ik hem aan de tand over zijn zakelijk parcours, van de kleine uk die zijn pa hielp in diens winkel tot de CEO van een bedrijf met wereldwijde vertakkingen. En het overkomt me niet vaak, maar als we het interview hebben afgerond, ben ik helemaal overdonderd. Het verhaal van Yilmaz Özcan lijkt bijna uit een film te komen. Op de achtergrond van zijn weg naar de top, voltrokken zich verschillende belangrijke gebeurtenissen in dit land en ver daarbuiten. Het begin van de migratie in Bel-

gië, met de aankomst van de eerste gastarbeiders, de overstroming van de Schelde van 1976, de val van het IJzeren Gordijn, de opkomst van China: allemaal heeft het van ver of dichtbij het leven en de business gekleurd van Yilmaz Özcan. De grote successen die hij heeft gekend, staan afgetekend naast enkele tegenslagen die anderen misschien nooit te boven zouden komen. In zekere zin is het verhaal van Yilmaz dat van heel naoorlogs België: koppig verder bouwen aan een betere toekomst, in een wereld die elke dag weer een beetje meer veranderd is. Dit is zijn verhaal.

'Weet wat je doet,
ken je product en wees altijd
eerlijk — vooral met jezelf.'

‘Ik ben de tweede zoon van een Turks gastarbeidersgezin. Mijn vader is in mei ‘64 naar België gekomen, als een van de allereerste arbeiders die hier aankwamen. Zijn vader, mijn grootvader, was een Agha, een grootgrondbezitter. Zijn hele familie woonde op zijn erf in Denizli. Maar mijn vader dronk ’s avonds al eens een glaasje raki en op zo’n avond kreeg hij ruzie met mijn grootvader, waarna hij de deur achter zich dichtsmeet en vertrok. Een maand of drie hoorden we niets van hem, tot we een brief kregen. Vanuit België. Hij was van pure colère vertrokken om in de mijnen te gaan werken en had het nodige gedaan om ook zijn gezin te laten overkomen. Vijf maanden later waren we hier. Eerst met de bus van Denizli naar Istanboel en dan met een propellervliegtuig naar Brussel. Een vlucht die ik nooit zal vergeten: ik deed me flink pijn bij het instappen en mijn broer moest de hele tijd overgeven. (lacht) Ik herinner me hoe we in Zaventem roltrappen zagen, voor het eerst in ons leven. We waren toch wat bang, tot we in de verte ons *papake* zagen, met een mooie das aan en een hoed op. Een emotioneel moment.

Mijn vader werkte in de mijnen rond Luik. We kwamen terecht in een groot huis, een paleis bijna, waar allemaal kleine woningen in gemaakt waren voor de gezinnen van

Ze zochten
werkkracht,
maar dat
gebeurde
vanuit een heel
imperialistische
reflex.

de gastarbeiders. Dat was in Grievanee, een chique gemeente bij Luik. Ik ga er nog elk jaar op bedevaart. Maar zal ik eens iets zeggen? Als de integratie mislukt is, ligt dat niet aan de eerste of tweede generatie gastarbeiders. Het ligt aan de politici. Waarom? Ze zochten werkkracht, maar dat gebeurde vanuit een heel imperialistische reflex. Congo zat nog vers in het achter-

hoofd. Er waren verschillende criteria: niet ouder zijn dan 35 jaar, gezond zijn, geen lager onderwijs gedaan hebben



en geen andere taal kennen dan de eigen moedertaal. Ze wilden die arbeiders dom en klein houden. Ze wilden niet dat die mensen integreerden.

Nu goed. Het was contractueel vastgelegd dat mijn vader vijf jaar ondergrondse arbeid moest verrichten. Daarna mocht hij bovengronds gaan. Maar ondertussen was hij al lang een zijhandeltje begonnen, samen met mijn moeder. Hij kocht schapen op en verkocht ze aan de Marokkanen en Turken. Het vlees uit de Belgische winkels was *haram*, wij slachtten de schapen op halal-wijze. Iedereen wilde dat, natuurlijk. Hij verdiende twee keer meer met dat handeltje dan zijn loon in de mijn. Na zijn vijf jaar in de mijn is hij gestopt. Hij had inmiddels gehoord dat er veel Turken zaten in Antwerpen. Ze werkten er voor de Metallurgie in Hoboken, een bedrijf dat goed betaalde. Dus verhuisden we naar Antwerpen. Dat werk heeft hij niet lang volgehouden: hij stond voor de ovens en dat was echt te warm. Maar die bijverdienste was hij blijven volhouden. Hij had al snel een boer gevonden in Kruibeke die wel zaken wilde doen, dus hij bleef schapen slachten en verkopen aan Turken. In 1970 wilde hij een winkel openen, maar zijn beroepskaart werd geweigerd. Waarom? Hij was gastarbeider en de staat liet niet toe dat zo iemand een zelfstandige activiteit zou uitoefenen. We hebben een advocaat onder de arm genomen en een jaar later is het eindelijk in orde gekomen. Zo opende mijn vader het allereerste 'allochtone' kruidenierswinkel-tje van heel Antwerpen, in de Broederminstraat op 't Zuid. Ik hielp hem met alle administratieve besognes. Zo zette ik zelf mijn eerste stappen in de *business*.'

Hippiekettingen

'Mijn vader ging met de camion allerlei Turkse specialiteiten kopen in Turkije. Eens terug in Antwerpen, moesten we langs de douane. Ik kwam hem bijstaan. Klein voor-