

Zelfstandig ondernemerschap

De maatschappij verandert. Er komen minder grote bedrijven, kleine innovatieve bedrijven hebben de toekomst. Volop kansen dus voor zelfstandig ondernemers met een bèta/technische achtergrond. Daarom een magazine over mogelijkheden om ondernemerschap tijdens de onderwijsloopbaan onder de aandacht te brengen van leerlingen – en in het bijzonder van meisjes – in het primair en voortgezet onderwijs en in bèta/technische vervolgoopleidingen. Verschillende vrouwelijke zelfstandig ondernemers vertellen wat zij zo aantrekkelijk vinden aan het ondernemer zijn in hun sector. Dit magazine wil inspiratie bieden en u laten nadenken over mogelijke inspanningen om meer meisjes en vrouwen te enthousiasmeren voor zelfstandig ondernemerschap in bèta, techniek en ict. Heeft u zelf suggesties? Laat het weten via vhto@vhto.nl.

VhTo



Maatschappij knapt enorm op van meer vrouwelijke ondernemers

Jacquélien van der Lem

Jacquélien van der Lem (42) is lastechnicus en werkt sinds 19 jaar in de lastechniek en ontstoppingstechniek. Zeven jaar geleden startte zij Lemtech, een bedrijf in afzuiginstallaties met oplossingen op maat. Als alleenstaande moeder stond zij toen voor de keuze: of parttime onder haar niveau werken in loondienst, of fulltime voor zichzelf vanuit huis en met de mogelijkheid haar werkdagen naar eigen inzicht in te vullen.

'Ik heb heel lang politieagent willen worden, maar daarvoor was ik twee centimeter te klein. Opeens moest ik iets anders kiezen. Ik vond wiskunde leuk en ben daarom mavo exact gaan doen. Dat raadden ze me op school af, maar gelukkig had ik een vader die altijd heeft gezegd dat als je iets wilde je dat dan gewoon moest doen. En bovendien: ik was al heel jong geïnteresseerd in techniek. Mijn vader, een loodgieter, hielp ik altijd met klusjes. Op mijn achtste boog ik al buizen en pijpen.'

Hoogovens

'Ik ben opgeleid als procesoperator op de bedrijfsschool van Hoogovens. Ik kwam er toevallig met een vriend die zich oriënteerde op een vervolgopleiding. Maar toen ik er binnenkwam, dacht ik meteen: "Dit is leuk!". In mijn schooltijd waren er tien meisjes op een totaal van vierhonderd leerlingen! Het was een opleiding met baangarantie, althans voor de jongens merkte ik, voor de meisjes lag het wat gecompliceerder. Wij konden maar bij één fabriekseenheid terecht. Niet alle eenheden hadden namelijk aparte douches en gescheiden toiletten, en als vrouw mocht je sommige werkzaamheden niet alleen doen, terwijl mannen dat wel mochten. Het gevolg was dat voor die werkzaamheden dus nooit een vrouw werd gekozen.

Na enkele jaren werd er een nieuwe dompelverzinklijn opgezet. De vrouwelijke PZ-functionaris daar heeft alle vrouwelijke werknemers die in aanmerking kwamen, uitgenodigd om te solliciteren. Ik heb gereageerd en kon er aan de slag. Intussen bleef ik doorleren in onderwerpen die mij interesseerden. In die periode is ook duidelijk geworden dat ik commercieel-technisch erg sterk ben. De arbeidsmarkt zat te springen om mensen met die kwaliteiten.'

Leven als ondernemer

'En zo gebeurde het dat ik, na 3 jaar werkervaring in een technisch-commerciële baan, op mijn vierentwintigste bedrijfsleider werd van een handelsmaatschappij, die ik in opdracht van een eigenaar had opgezet. De samenwerking verliep prima, totdat ik zwanger werd: als het kind er was, wilde ik minder gaan werken, maar dat zag de eigenaar niet zitten. Niet lang daarna scheidde ik van de vader van mijn kind. Dit gecombineerd met de problemen met mijn werkgever over parttime werken, maakten dat ik heel graag van baan wilde veranderen. Als alleenstaande moeder zou ik in loondienst als parttimer onder mijn niveau moeten blijven werken. Toen heb ik ervoor gekozen om zelfstandig ondernemer te worden en ik heb daar nooit spijt van gehad. Mijn achtergrond als lastechnicus geeft mij een enorm voordeel ten opzichte van mijn concurrenten, dit zijn vaak mannen met een commerciële opleiding. Ik weet inhoudelijk waarover ik het heb als ik mijn klanten adviseer, zij niet.'

Mijn bedrijf houd ik bewust klein en ik wil het zo lang mogelijk bij huis houden, zodat ik er ook voor mijn kind kan zijn. Ik voel mij daar het beste bij en daardoor presteer ik optimaal. Het zelfstandig ondernemerschap in mijn sector biedt vrouwen de mogelijkheid om als zakenvrouw én als moeder optimaal tot je recht te komen. Je kunt je werkdagen naar eigen inzicht inrichten. Dat heeft weer zijn weerslag op hoe je het bedrijf leidt. Ik merk dat bij bedrijven met vrouwen aan het hoofd ook mannen eerder een kans krijgen om parttime te werken, omdat hun werkgever zich er meer van bewust is dat hun vrouwen ook willen blijven werken.'



Leren ondernemen

'Het lijkt mij moeilijk om direct vanaf school ondernemer te worden. Kijk eerst maar eens in de keuken van een bedrijf, leer daarvan en kijk dan waarin je een eigen onderneming zou willen beginnen. Als je financieel van de onderneming afhankelijk bent, is het ook verstandig om vooraf op een rijtje te zetten hoe haalbaar je plannen zijn. In opleidingen kan aandacht aan zelfstandig ondernemerschap worden besteed door stageplaatsen erop aan te passen en te zorgen voor een leerplek in bijvoorbeeld een bedrijf dat over vijf jaar moet worden overgenomen omdat de eigenaar met pensioen gaat. De leerplek leidt op om de opvolger te worden. Natuurlijk heeft het voor meisjes meerwaarde als ze zo'n leerplek kunnen krijgen in het bedrijf van een vrouwelijke ondernemer, maar ja, de generatie die over een paar jaar met pensioen gaat: daar zit volgens mij nog bijna geen vrouw tussen. Misschien moeten we eerst die generatie ondernemers "gendersensitief" maken, ze leren dat hun bedrijf ook door een vrouw kan worden geleid. Ik ken al wat vrouwen die het bedrijf van hun vader hebben overgenomen. Soms hebben die vaders door hun contact met mij beseft dat ze ook hun dochter kunnen vragen de zaak over te nemen. Vaak zijn die dochters meteen enthousiast. In die zin ben ik misschien wel een rolmodel, ja.'

www.lemtech.nl



Ondernemer formules in

In het kader van het programmaonderzoek 'MKB en Ondernemerschap'¹ verscheen in september 2007 het rapport *Ondernemerschap in het primair en voortgezet onderwijs*. Het rapport pleit voor aandacht voor ondernemerschap in primair en voortgezet onderwijs vanuit de gedachte dat de maatschappij steeds meer vraagt om ondernemende burgers, ook als zij in loondienst werken. Door een andere bril vroeg co-auteurs Sander Wennekers en Ingrid Verheul te brainstormen over hoe het komt dat er zo weinig vrouwelijke zelfstandig ondernemers zijn in Nederland en relatief nog minder in bèta, techniek en ict én hoe ondernemerschapsonderwijs in de bèta/technische vakken ook meer meisjes positief in aanraking kan brengen met het zelfstandig ondernemerschap.



Sander Wennekers en Ingrid Verheul

bereid zijn risico te lopen en minder zelfvertrouwen hebben dan mannen. In het algemeen zie je dat vrouwen die wel een onderneming starten dat vaak parttime doen, vanuit huis en dat hun onderneming klein is en blijft.

Kansen voor vrouwelijke zelfstandig ondernemers in bèta, techniek en ict

Ingrid: Volgens mij is er zeker ruimte voor vrouwelijke zelfstandige ondernemers in deze sectoren. Als je kijkt naar kwaliteiten en talenten van vrouwen dan kan hun meerwaarde liggen in het feit dat zij veelal meer dan mannen een *human touch* hebben. Ik las onlangs in de krant

zegt: meisjes en jongens moeten op dezelfde manier worden benaderd en dezelfde kansen krijgen.

Sander: De oude generatie voedt de jonge generatie op. Leraren die het ondernemerschap niet kennen zullen leerlingen ook niet zo snel op het idee brengen dat als mogelijkheid te zien. Het is dus nodig *to teach the teachers*. Een goede manier is ondernemers, zeker ook op het gebied van bèta en techniek en zeker ook vrouwen, uit te nodigen in de opleiding te komen vertellen waarom zij voor het ondernemerschap hebben gekozen.

Ingrid: En stimuleren dat er meer vrouwelijke bètadocenten komen. Verder

Ondernemerschapsonderwijs kan toepassing producten laten zien

Weinig vrouwelijke zelfstandig ondernemers in bèta, techniek en ict

Ingrid: Dat je weinig vrouwelijke ondernemers ziet, ligt volgens mij deels aan de beeldvorming: ondernemerschap wordt veelal gezien als een mannenberoep, zeker in sectoren als industrie en bouw. Het aandeel vrouwen stijgt wel licht: in 1994 was ongeveer 10% van de starters in die sectoren vrouw, in 2003 was dat bijna 20%.

Sander: Potentiële ondernemers hebben drie dingen gemeen:

- zij kennen andere zelfstandig ondernemers. Mensen met een groot netwerk worden eerder ondernemer. Hierdoor zien zij kansen eerder en komen zij ook meer in aanraking met de creatieve kanten van zelfstandig ondernemerschap.
- zij vinden dat ze ondernemende vaardigheden/capaciteiten bezitten.
- zij zijn niet bang om risico te lopen (positieve risicohouding).

Ingrid: Aangezien er minder vrouwelijke dan mannelijke ondernemers zijn, hebben vrouwen minder vaak een rolmodel in hun omgeving met wie ze zich kunnen identificeren. Ten aanzien van capaciteiten en risicohouding kun je stellen dat vrouwen vaak voorzichtiger zijn, minder

dat het 99% van de Nederlanders niet uitmaakt of hun kapotte CV wordt gemaakt door een mannelijke of een vrouwelijke monteur². Het probleem zit dus niet aan de vraagzijde, maar aan de aanbodzijde.

Mogelijkheden ondernemerschapsonderwijs bij enthousiasmeren meisjes

Sander: Als je kijkt naar de relatie tussen onderwijs en ondernemerschap dan is er erg weinig: ondernemerschap is niet opgenomen in de eindtermen en er zijn weinig leermiddelen over ondernemerschap. Maar omdat het probleem als gezegd aan de aanbodkant ligt, is er een belangrijke rol weggelegd voor het onderwijs.

Ingrid: Het is, denk ik, belangrijk dat kinderen niet alleen via school, maar ook thuis in aanraking komen met bèta, techniek, ict en ondernemerschap. Wil je stimuleren dat er meer vrouwelijke ondernemers komen – zeker in deze vakgebieden – dan moet er een cultuuromslag plaatsvinden waarbij leraren en ouders meisjes anders benaderen. Anders ge-

zouden op alle onderwijsniveaus succesvolle vrouwen als rolmodel kunnen worden ingezet.

Sander: Ondernemerschapsonderwijs kan op veel manieren heel natuurlijk integreren in andere vakken. Bij bètavakken zou bijvoorbeeld een docent een zelfstandig ondernemer kunnen uitnodigen om aan de hand van haar (of zijn) innovatieve product te laten zien dat de formules die de leerlingen leren onontbeerlijk zijn om dat product te kunnen maken.

Ingrid: Je zou ook spelvormen kunnen bedenken waarbij meisjes samen in groepjes een (fictief) innovatief product krijgen toebedeeld om te verkopen. Door zelf te 'investeren' kunnen ze leren in hoeverre ze willen en kunnen omgaan met risico en hoe commercieel ze zijn.

Het rapport *Ondernemerschap in het primair en voortgezet onderwijs* is te downloaden vanaf de website www.ondernemerschap.nl.

Sander Wennekers is econoom, coördinator van het programmaonderzoek 'MKB en Ondernemen' en actief onderzoeker bij EIM. Ingrid Verheul is econoom en promoveerde in 2005 aan de Erasmus Universiteit Rotterdam op de verschillen tussen vrouwelijke en mannelijke zelfstandige ondernemers. Haar universitaire werkzaamheden combineert zij met onderzoek bij EIM.



Ilja van den Berg

Ilja van den Berg (33) studeerde vijf jaar geleden af aan het Instituut voor Information Engineering van de Hogeschool van Amsterdam. Als een van de eersten studeerde zij af met haar eigen bedrijf. Na veel uitproberen, successen en tegenslagen is haar onderneming Exact Match nu uitgegroeid tot het product waarvan zij indertijd droomde.

'Vrouwen zien

'Ik was al ondernemer voordat ik aan de opleiding Information Engineering begon. Na een tijd in het buitenland heb ik een aantal jaren twee videotheken gerund. Op een gegeven moment begon het te kriebelen, wilde ik toch studeren. Ik ben altijd al een wiskunde B-type geweest, veel bezig geweest met de computer, met het bouwen van programma's. Deze opleiding sprak mij aan omdat hij voor 50% uit informatica bestaat, voor 25% uit bedrijfskunde en voor 25% uit communicatie.'

Jonge professionals bemiddelen

'In mijn voorlaatste jaar nodigde de toenmalige directeur mij uit om mee te denken over de inrichting van een ondernemende afstudeerrichting. Ik werd gevraagd de theorie aan te vullen met praktijkvoorbeelden. Ik studeerde zelf een jaar later af in die ondernemende richting met mijn bedrijf Exact Match, dat ik tijdens mijn studie heb opgezet om medestudenten te bemiddelen in hun eerste baan. De opleiding is nog altijd een belangrijke vijver waaruit ik vis, Exact Match specialiseert zich in werving en selectie van pas afgestudeerden. Natuurlijk let ik daarbij op de getalenteerde vrouwen, niet heel bewust, ik denk dat je die als vrouwelijke ondernemer automatisch in de gaten houdt. Als ik erover nadenk zit er in geen enkele directie van mijn klanten een vrouw. En er bestaan nog steeds bedrijven waar op sommige afdelingen geen enkele vrouw werkt. Ik heb bij zo'n klant een keer een vrouw bemiddeld omdat ik dacht: "Dit bedrijf heeft een vrouwelijke touch nodig". En dat werkte. Vrouwen zorgen voor een andere dynamiek: mannen worden zich bewuster van zichzelf, en vrouwen hebben vaak een andere kijk op een project.'

Kwaliteit en inspiratie vrouwelijke on

Elphi Nelissen (48) staat aan het hoofd van nelissen ingenieursbureau b.v., een onderneming met circa 50 medewerkers. Elphi begon in 1991 als eenmanszaak. Omdat zij wel graag in een team werkt, was haar ambitie om langzaam te groeien tot een bedrijf met een omvang van vijf à tien medewerkers. Haar onderneming nam een snellere vlucht.

'Het ondernemerschap is mij niet met de paplepel ingegoten. Ik heb mijn managementvaardigheden opgedaan in de praktijk, in mijn vorige baan als adjunct-directeur bij een adviesbureau. Daar stond ik op een gegeven moment voor de keuze: de zaak overnemen of voor mezelf beginnen. Het werd het laatste omdat ik een bureau waarvan ik de leiding zou hebben naar eigen inzicht wilde kunnen inrichten. Een vriendin die al zelfstandig ondernemer was in deze sector heeft mij overgehaald om ook echt de stap te zetten.

In het begin ben ik wel geconfronteerd met mannelijke concurrenten die mij zagen als een klein meisje en me zo'n blik gaven van "kan ze dat wel allemaal wel". Maar nu is mijn bureau zo gerenommeerd dat ik daar echt geen last meer van heb. Aan de andere kant ben ik door mijn eerste klanten – die ik vaak nog kende van mijn vorige baan – enorm geholpen met mooie opdrachten. Het overgrote deel heb ik nog steeds als klant. Dat is een voordeel als vrouwelijke zelfstandige in deze sector: je valt op en als je goed werk levert, ben je verzekerd van een volgende opdracht. Het is belangrijk om dicht bij jezelf te blijven en opdrachten aan te nemen die passen bij de kwaliteit die je in huis hebt. En daarnaast is het een voordeel dat klanten het verfrissend vinden om eens met een vrouwelijke installatieadviseur te praten, omdat er daar zo weinig van zijn. Ik ken er maar twee.

> Lees verder op pagina 8

snel behoeftes'

Vrouwelijke ondernemers in de ict

'Het grote voordeel als vrouwelijke ondernemer in deze sector is dat je opvalt, waardoor klanten je snel onthouden. Mijn toegevoegde waarde is dat ik snel behoeftes zie en ik heb het gevoel dat (potentiële) klanten makkelijker met mij praten dan met een man. Maar aan de andere kant ervaar ik in de contacten met mannelijke zakenpartners dat ze een spel spelen: imponeren, of juist een heel afwachtende houding aannemen. Het lijkt me zeker leuk om meer vrouwelijke ondernemers te ontmoeten: in de spaarzame contacten van de afgelopen jaren valt me op dat een gesprek met een vrouw heel helder is, het is meteen duidelijk wat je aan elkaar hebt en wat je voor elkaar kunt betekenen.

Ik weet dat er meisjes en vrouwen zijn die niet eens weten dat je als vrouw ook ondernemer kunt worden of überhaupt wat de ict-sector aan arbeidsmogelijkheden biedt: voor die groep kan het zichtbaar maken van vrouwelijke ondernemers als rolmodel heel effectief zijn, want het is zonde om beroepsmogelijkheden links te laten liggen simpelweg omdat je die niet kent.'³

Tips voor het starten van je eigen bedrijf

'Voor mij is het belangrijkste van het zelfstandig ondernemerschap de vrijheid op alle vlakken. Je kunt meteen je creativiteit kwijt, hoeft je niet eerst te bewijzen voordat je de echt leuke dingen kunt gaan doen. Ik heb het gevoel dat dat wel het geval is als je in loondienst werkt. Ik heb daar het geduld niet voor. Het ondernemerschap in deze sector biedt mij ook nog eens de uitdaging dat ik bezig ben met iets nieuws, ik kan iets bedenken én maken dat nog niet bestaat. Maar ik raad wel iedereen die

zelfstandig ondernemerschap overweegt aan om samen met een zakelijk partner te starten. Ik heb het erg zwaar gevonden om in mijn eentje een nieuw product in de markt te zetten, een product bovendien dat ik vanaf het begin tot een landelijk bedrijf wilde maken. Verder is het belangrijk om veel rond te kijken in je omgeving, praat met veel mensen. Pas dan zie je behoeftes. Ik denk dat vrouwen in dat opzicht in het voordeel zijn, zij zien behoeftes vaak snel, hun "voelsprietten" zijn belangrijk. En bedenk dat je bedrijf op de eerste plaats komt: het is vaak gebeurd dat ik voor mijn onderneming heb gekozen ten koste van leuke dingen die ik samen met mijn vriend kon doen.

Je kunt volgens mij overigens onmogelijk al in de schoolbanken denken: "Dit wordt mijn onderneming en dit gaat lopen". Dat weet je niet. Daarom vind ik het belangrijk dat je óf start met een partner die al enige ervaring heeft opgedaan, of dat je eerst korte tijd bij een bedrijf aan de slag gaat zodat je leert wat werkt en wat niet werkt. Opleidingen die zich richten op zelfstandig ondernemerschap kunnen ook een rol spelen, bijvoorbeeld door leerlingen in het laatste jaar te koppelen aan een mentor in dezelfde sector. Ik heb ervaren dat ik in mijn laatste jaar voornamelijk met mijn product bezig was, waardoor er weinig tijd overbleef om mij te verdiepen in allerlei praktische zaken. Was ik daarin begeleid, dan was ik waarschijnlijk eerder gekomen tot de onderneming die Exact Match nu is en waarop ik trots ben.'

www.exactmatch.nl

ndernemers verrijken bouwsector





Stimuleren vrouwelijk onder

Voor technisch opgeleide vrouwen is de stap naar zelfstandig ondernemerschap in hun sector in principe niet groter dan voor mannen, maar zij kunnen extra ondersteuning gebruiken, ondermeer omdat vrouwelijke voorbeelden (rolmodellen) nog vrijwel ontbreken.

JASS en Info- en testkit

Van 1998 tot 2000 werd het onderzoeksproject *Joint analysis and Strategy for the Selfemployment for women with technical and scientific education (JASS)* uitgevoerd in zes Europese landen. De VHTO participeerde namens Nederland. Uit JASS kwam naar voren dat vrouwelijke studenten in hogere technische opleidingen het idee hebben niet goed geïnformeerd te worden over de mogelijkheden voor het opzetten van een eigen bedrijf. Ook bleek dat zij in hun technische opleiding meer voorlichting zouden willen krijgen over zelfstandig ondernemerschap en dat zij hiermee praktische ervaring zouden willen opdoen.

De uitkomsten uit JASS waren voor de VHTO aanleiding om in het kader van het actieprogramma 'Leren Ondernemen'⁴ speciaal voor vrouwelijke studenten in het bèta/technische hoger onderwijs een Info- en Testkit over zelfstandig ondernemer-

schap te produceren en te implementeren op de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen. De Info- en testkit biedt praktische informatie over (de weg naar) zelfstandig ondernemerschap, de mogelijkheid tot oriëntatie op ondernemerschap onder andere via verhalen van vrouwelijke ondernemers (rolmodellen) en door contact met hen, en een portfolio om het leerproces van ondernemersvaardigheden in vast te leggen.

PreFACe

Het internationale project PreFACe liep van 2002-2005. In het project werkten elf Europese landen samen. PreFACe had tot doel om een Europees trainingsprogramma te ontwerpen om vrouwelijke studenten in de bètawetenschappen al tijdens hun studie in aanraking te brengen met zelfstandig ondernemerschap en hen te ondersteunen bij het opzetten van een onderneming in het verlengde van hun studie. Belangrijk doel daarbij was het bereiken van de docenten op de universiteit, die dankzij dit project een groter besef hebben gekregen van de implicaties van gender. Het project leverde een website⁵ op met alle producten en best practices van de partners in het kader van dit project. Verder staan er cijfers op met betrekking tot het aantal vrouwelijke ondernemers in de verschillende landen en de branches waarin zij werken, en vertellen vrouwelijke rolmodellen over hun keuzes.

FemStart

De Universiteit Twente participeert in FemStart, een Europees project met als doel het publieke debat te stimuleren over ondernemerschap door vrouwen met een universitaire bèta/technische opleiding. FemStart wil het debat bevorderen door het organiseren van conferenties in vijf Europese regio's. De laatste conferentie zal plaatshebben in september 2008 op de Universiteit Twente. Tijdens de reeds gehouden conferenties is een aantal good practices gepresenteerd. Twee daarvan richten zich exclusief op het ondersteunen van vrouwelijke bètawetenschappers: het ACTIVATE Program⁶ van de University of Maryland, Baltimore County, USA waarin vrouwen met aantal jaren werkervaring worden gecoacht bij het opzetten van een high tech onderneming en Nano4Women + Entrepreneurship + Academy (NenA)⁷, een initiatief om ondernemerschap van vrouwelijke wetenschappers in nanotechnologie te bevorderen.

Docenten, coaches en ondersteuners van de Universiteit Twente houden gaandeweg meer rekening met rolpatronen, verschillende beleving van ondernemerschap van vrouwen en mannen, het nut van rolmodellen et cetera. Via het ondernemerschapsexpertisecentrum Nikos

nerschap

van de faculteit Management en Bestuur wordt al jaren actief gewerkt aan het bevorderen van kennisintensief ondernemerschap van voornamelijk technologisch georiënteerde starters. Door deelname aan FemStart wil Nikos onderzoeken of hun activiteiten aanpassing en/of uitbreiding behoeven om het ondernemerschapspotentieel onder hoogopgeleide vrouwen beter te benutten door:

- Inzicht te bieden in effectieve manieren om ondernemerschap onder deze doelgroep te bevorderen en te begeleiden/ondersteunen.
- Vrouwelijke high tech ondernemers aan wie vrouwelijke studenten zich kunnen spiegelen zichtbaar te maken.
- Te stimuleren dat in het onderwijs meer aandacht wordt geschonken aan genderspecifieke aspecten in het vakgebied ondernemerschap. Op de drie gehouden FemStart conferenties was de balans tussen werk en privé telkens een belangrijk issue. Vrouwen zijn bereid hard te werken en houden de balans tussen werk/onderneming en privé goed in de gaten.

Vrouwelijk ondernemerschap in bèta, techniek en ict

Veel minder vrouwen dan mannen benutten hun talenten voor het ondernemerschap. De Global Entrepreneurship Monitor (GEM)⁸ van onderzoeksbureau EIM laat voor 2005-2006 zien dat 4,8% van de volwassen bevolking (18-64 jaar) actief bezig was met de oprichting van een eigen onderneming of ondernemer was van een bedrijf jonger dan 3,5 jaar. Van de vrouwelijke beroepsbevolking is slechts 2,8% aankomend of nieuw ondernemer (bij de mannen is dat 6,7%). 11% van deze vrouwen zit in de sector 'Nijverheid en distributie' waarbinnen bouw, industrie, transport en groothandel vallen, tegenover 60% in consumentgerichte sectoren zoals de detailhandel, horeca, gezondheidszorg, onderwijs en recreatie. De meeste vrouwen en mannen starten een eigen onderneming tussen hun vijfentwintigste en hun vierenvestigste. Het opleidingsniveau is voor zowel de vrouwelijke als de mannelijke ondernemers meestal middelbaar tot hoog.

Cijfers van de Kamer van Koophandel laten de volgende verdeling zien van het totaal aantal ondernemers in Nederland op peildatum 1 januari 2007 over de sectoren.

Ondernemers per 1 januari 2007 naar geslacht en branche in Nederland⁹

14 KvK-SECTOREN	mannen	vrouwen	onbekend	totaal
01 Landbouw en visserij	31804	9275	2339	43418
02 Industrie	42844	11996	5004	59844
03 Bouw	101752	7835	7969	117556
04 Groothandel	65169	17545	10037	92751
05 Detailhandel	93749	54105	7513	155367
06 Horeca	35156	21463	3418	60037
07 Vervoer	30910	8089	3233	42232
08 Financiën	15639	3423	1541	20603
09 Adviesdiensten	99651	31863	5878	137392
10 Facilitaire diensten	69117	21405	5426	95948
11 Persoonlijke diensten	45115	55654	5154	105923
12 Algemene diensten	21840	16318	1866	40024
SUBTOTAAL	652746	258971	59378	971095
13 Zakelijk beheer	127760	29606	16663	174029
14 Overig	0	0	0	0
TOTAAL	780506	288577	76041	1145124



> Vervolg van pagina 4

Het zou niet gek zijn als er meer vrouwelijke ondernemers in mijn sector komen. Zij kunnen deze door mannen gedomineerde sector verrijken met hun kwaliteit, hun inspiratie en de manier waarop zij werken: procesversnellend en kwaliteitverhogend. Vrouwen moeten alleen wel minder bescheiden worden en zich meer profileren; wij doen niet onder voor onze mannelijke collega's! Ik zit in diverse adviesraden, heb een vrij brede relatiekring en ben lid van verschillende netwerken. Jarenlang ben ik lid geweest van het Bouwnetwerk, een actief netwerk voor hogeropgeleide vrouwen die werken in de bouw. Ik heb kortgeleden mijn lidmaatschap opgezegd omdat ik het ben ontgroeid, alle onderwerpen heb ik inmiddels langs zien komen. Maar ik heb zeker veel gehad aan dit netwerk. Het is prettig om met vrouwelijke collega's ervaringen uit te wisselen en de vragen te kunnen stellen die je als vrouwelijke ondernemer bezighouden.

Om te zorgen dat meer meisjes gaan nadenken over de mogelijkheid om zelfstandig ondernemer te worden in deze sector zullen allereerst meer meisjes voor bèta en techniek moeten gaan kiezen. Belangrijk in dat keuzeproces zijn ouders en decanen, die meisjes met bètatalent wellicht wat meer kunnen stimuleren.

Ik denk overigens niet dat iemand direct als ondernemer van school kan komen, die kwaliteit zal zich moeten ontwikkelen. Wel belangrijk is dat het zelfstandig ondernemerschap als toekomstmogelijkheid aan de orde komt op school. Dat kan door het inzetten van vrouwelijke ondernemers als rolmodel. Verder kan het door meer kanten van techniek onder de aandacht te brengen van meisjes, bijvoorbeeld door de toepasbaarheid en het menselijke aspect van techniek te laten zien. Ik geef onder andere gastcolleges en leid jongeren rond in mijn huis waarin allerlei bouwfysische, akoestische en andere technische toepassingen zijn verwerkt.'

www.nelissenbv.nl

Elektrotechniek v

Op de website van Istimewa Elektro¹⁰ legt directeur Scarlett Kwekkeboom (40) zelf aan de bezoekers uit wat haar bedrijf uniek maakt. En ze wenst je veel leesplezier bij je verdere bezoek aan de website. Je voelt je meteen welkom.

Scarlett Kwekkeboom kreeg het zelfstandig ondernemerschap met de paplepel ingegoten. In 1991 begon zij in het elektrotechnische bedrijf van haar vader. Onlangs verkocht zij Istimewa Elektro aan Stork om de continuïteit van het bedrijf ook op lange termijn te waarborgen. Ze is dus officieel ondernemer af, maar als het aan haar ligt slechts voor even. Ze wil snel een nieuwe onderneming starten, waarschijnlijk weer in de technische sector. Scarlett heeft een passie voor techniek en omdat ze de sector goed kent, ziet ze veel kansen als zelfstandig ondernemer.



ol kansen voor stoere zakenvrouw

Ouders ondernemer

'Op school wist ik al dat ik zelfstandig ondernemer wilde worden. Ik kom uit een ondernemersgezin: mijn vader had een elektrotechnisch bedrijf, vanaf de grond opgebouwd, en ook mijn moeder was ondernemer. Dat ik in de technische sector aan de slag zou gaan, stond niet bij voorbaat vast want ik ben helemaal geen bèta. Ik heb Toegepaste huishoudwetenschappen gestudeerd in de managementrichting. Toen ik afstudeerde had mijn vader net een bedrijf in België overgenomen. De cultuurverschillen leverden problemen op. Mijn vader haalde mij toen het bedrijf binnen met de bedoeling dat ik een paar jaar praktijkervaring onder zijn leiding zou opdoen. Korte tijd later overleed hij plotseling. Ik nam de directietaken op me.'

Zestig man personeel

'Het ging op dat moment niet goed met het bedrijf, wij gingen zelfs failliet. Gelukkig vonden wij een investeerder met wiens hulp wij het bedrijf weer konden opbouwen. Ik werd directeur, de investeerder bleef eigenaar. Ik was vijftwintig en had zestig man personeel. Vier jaar later, in 1997, kon ik een management buy out doen. Dat houdt in dat het zittende management – ik dus in dit geval – de aandelen van het bedrijf koopt. Toen was Istimewa Elektro helemaal van mij. Het was even wennen. Ik weet nog dat mijn (mannelijke) klanten bij besprekingen buiten de deur altijd de rekening wilden betalen. Dat hebben zij inmiddels afgeleerd. Het personeel heeft mij altijd serieus genomen. Ik begon als gezegd toen het slecht ging met de onderneming. De werknemers wilden er heel graag blijven werken. Mede door hun inzet en betrokkenheid heb ik het bedrijf "uit de shit" kunnen trekken. Daarmee heb ik ook hun vertrouwen en respect gewonnen.'

Verliefd op elektrotechniek

'Dat ik geen bèta/technische achtergrond heb, vind ik eigenlijk wel een voordeel: de mensen met wie ik werk hebben de neiging om zich bij een nieuw project meteen op de techniek storten. Mijn meerwaarde is dat ik ook kijk naar de randvoorwaarden. En inmiddels ben ik echt gepassioneerd over elektrotechniek. Ik ben als het ware verliefd geworden op waar ik mee bezig ben, omdat ik zie wat het oplevert. Wij voeren opdrachten uit voor klanten in industrie, offshore (boorplatformen), water- en milieumarkt en infrastructuur. En dan zie je hoe divers elektrotechniek is. Je vindt het terug in machines, windmolens, tunnels enzovoort. Ik vind dat geweldig. Wij hebben nu een opdracht voor een afzinktunnel in Zuid-Korea met 18 elementen van elk 180 meter lang die tot 60 meter diepte onder water worden afgezonken. Dat gebeurt op afstand met een besturingsinstallatie. Wij hebben het concept voor deze besturing ontworpen en gaan dit ook realiseren. Je staat daarbij echt niet in een overall in die tunnel, maar programmeert de software die de besturing mogelijk maakt op kantoor. En daarna mag je het, als je dat leuk vindt, in werking stellen in Zuid-Korea. Ik denk dat veel vrouwen dit een heel leuke functie zouden vinden, maar ze weten niet dat dit ook elektrotechniek is. Bo-



Scarlett Kwekkeboom

vendien vind ik dat er weinig aansprekende (vrouwelijke) rolmodellen zijn in mijn sector. Ik ben er voorstander van dat jongeren meer voorlichting krijgen over de beroepsperspectieven in de elektrotechniek. Nodig ze uit om je bedrijf te bezoeken!'

Zakenvrouw van het Jaar als imagoboost

'In 2001 werd ik verkozen tot Zakenvrouw van het Jaar. Dat is heel goed geweest voor het imago van Istimewa Elektro en voor onze positie in de markt. Je netwerk groeit er enorm door, je krijgt de kans om in allerlei commissies zitting te nemen. Je kunt zeggen dat zolang zo'n aparte titel bestaat, we dus blijkbaar nog niet gewend zijn aan vrouwelijke ondernemers. Aan de andere kant: het is helemaal niet slecht om goede vrouwen eens in het zonnetje te zetten. Daarnaast geeft het ook aandacht aan middelgrote ondernemingen, waar de ondernemers écht voor eigen rekening en risico werken. De CEO's van de grote bedrijven kunnen wel zeggen dat zij zich ondernemer voelen, maar zij staan mooi wel op de loonlijst. Wij niet. Het is jammer dat er zo weinig vrouwelijke ondernemers in mijn sector zijn, hoewel dat natuurlijk wel weer als voordeel heeft dat je uniek bent. Ik geloof in mentoring-constructies om mensen te coachen als ondernemer. Voor mij hoeft zo'n mentor niet per se een vrouw te zijn, ik heb veel gehad aan een goede vriend van mijn vader. Maar ik vond het wel heel leuk toen onlangs een vrouwelijke ondernemer mij belde die het bedrijf van haar vader heeft overgenomen. Zij wilde graag eens met mij praten. Dat biedt mij een heel mooie gelegenheid om 15 jaar aan ervaring te delen en over te dragen.'

www.istimewa-elektro.nl

Een goed idee en de juiste mensen treffen



Anne van Scheepstal

Anne van Scheepstal (25) studeerde twee jaar rechten, maar merkte dat zij meer plezier beleefde aan dingen die zij naast haar studie deed. Zij besloot zich te heroriënteren. Zo kwam zij terecht op de Informatie en Communicatie Academie (ICA) van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen. Na het propedeusejaar koos zij voor de richting Bedrijfskundige Informatica, een brede opleiding waarin allerlei aspecten aan bod komen, van programmeren tot en met managementvaardigheden. Anne heeft haar opleiding nog niet afgerond.

‘Voordat ik begon met deze opleiding had ik al een eigen bedrijf opgericht, Sneller Wonen, dat voor huurwoningen bemiddelt in Tilburg, Utrecht en Nijmegen. Ik ben dit bedrijf gestart door mijn eigen slechte ervaringen met een bemiddelingsbureau toen ik een woning zocht. Dat verhaal vertel ik nog steeds op de zaak, om iedereen duidelijk te maken dat het bij ons om onze klanten gaat en dat servicegerichtheid bovenaan staat. De activiteiten van het bedrijf heb ik inmiddels uitgebreid met online marketingopdrachten¹¹, aangezien ik mij daar in mijn opleiding ook veel mee bezighoudt. De voorkeur voor het zelfstandig ondernemerschap heb ik, denk ik, van huis uit meegekregen: mijn ouders hebben een eigen bedrijf.’

Opleiden tot ondernemer

‘Eigenlijk ben ik er bij toeval achter gekomen dat ik binnen mijn opleiding ondernemerschapsonderwijs kon volgen. Na een

half jaar was ik op zoek naar wat meer verdieping. Mijn bedrijf stond in de kinderschoenen en de keuze voor de minor Ondernemerschap was dus een hele logische om te leren het verder uit te bouwen. Normaal gesproken volgen studenten de minor pas in het laatste jaar van hun opleiding. Met hulp van het Centrum voor Ondernemerschap van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen kon ik de vakken van de minor in een eerdere fase volgen, in de avonduren. De studiebelasting was in mijn geval dus vrij hoog. Het voordeel was wel dat ik daarmee mijn studietijd verkortte en dat ik mijn bedrijf stevig kon ontwikkelen. De meerwaarde van de minor Ondernemerschap is voor mij met name dat het je veel praktische informatie oplevert, bijvoorbeeld door de trainingen ondernemersvaardigheden. Deze hebben me inzicht gegeven in hoe ik communiceer.’

Stimuleer vrouwen meer om de leiding te nemen

‘Sowieso is het aantal vrouwen in bèta, techniek en ict vrij klein. Dat zorgt er ook voor dat het aantal vrouwelijke zelfstandig ondernemers lager is dan in een aantal andere sectoren. Meisjes zouden op de middelbare school meer geënthousiasmeerd moeten worden voor een bèta/technische opleiding. Om ze vervolgens ook te stimuleren voor het zelfstandig ondernemerschap in de bèta/technische sector is eigenlijk een cultuuromslag nodig. Ik denk dat vrouwelijke studenten meer moeten worden gestimuleerd om de leiding op zich te nemen in projecten. Betrek ze daar actief bij en laat ze een sturende rol spelen in de projectleiding van projecten op school.’

www.snellerwonen.nl

Lianne Sleebos (26) studeerde Industrieel Ontwerpen aan de Technische Universiteit Delft. In maart 2007 studeerde zij af. Zij combineert haar eigen bedrijf met een aanstelling aan de universiteit bij het Delft Centre for Entrepreneurship¹² (DCE) waar zij een Academic Business Club opricht ter ondersteuning van studenten en startende ondernemers.



Lianne Sleebos (r)

Vrouwelijke ondernemers als coaches voor studenten

Keuze voor bètastudie

'Ik ben Industrieel Ontwerpen gaan studeren, omdat ik iemand kende met dat beroep. Op een open dag van de TU Delft werd ik rondgeleid door een vrouwelijke student. Dat vond ik positief: ik vind het belangrijk dat je ook een paar leuke meiden tegenkomt die je vertellen over wat zij van de studie vinden en dat je zo ook wat meer inzicht krijgt in de man/vrouwverhouding bij een studie.

Ik kwam heel enthousiast terug, maar er was een probleem: ik had geen natuurkunde in mijn pakket. De school heeft toen een docent geregeld die mij in de zomervakantie heeft bijgespijkerd in de natuurkundestof. In de zesde heb ik het gewone lesprogramma gevolgd en in één keer mijn eindexamen gehaald. Ik denk dat ik toen heb leren doorzetten: het was hard werken, maar ik was gemotiveerd en ik ging ervoor.'

Ondernemersvakken tijdens studie

'Tijdens mijn studie zijn de mogelijkheden van ondernemerschap nauwelijks onder mijn aandacht gekomen. In mijn master was er één verplicht vak, Professional Design Practice, waarin de arbeidsmarkt en de vaardigheden die daarbij van pas komen onder de aandacht kwamen.

Mijn groepje koos als onderwerp entrepreneurship. Ik vond het een interessant onderwerp. Het is het enige moment tijdens mijn studie gebleven dat ik met ondernemerschap in aanraking kwam. Het ondernemerschap kwam weer binnen mijn blikveld bij mijn afstuderen. Ik had Impuls ontwikkeld, een mobiel apparaatje dat rokers ondersteunt bij het stoppen met roken, waarin ik veel toekomst zag. Ik besepte dat als ik wilde dat dit ooit op de markt kwam, ik daar zelf voor zou moeten zorgen. Een mogelijkheid om dat te doen is het zelfstandig ondernemerschap.'

Summerschool

'Bij toeval zag ik dit voorjaar op de universiteit een aankondiging hangen voor een Summerschool over ondernemerschap. Het volgen van deze Summerschool heeft mij definitief overgehaald voor het ondernemerschap te kiezen. De flexibiliteit, uitdaging, leeraspecten en snelheid van ondernemerschap spreken mij enorm aan. De sprekers (27 in totaal) waren gepassioneerde en enthousiaste mensen, die ons vooral de kansen voorhielden van het ondernemerschap. Ik ben niet opgevoed met ondernemerschap en bovendien zie je als starter vaak alleen de

risico's. Omgang met mensen die al ondernemen is dus van belang om ook die andere – positieve – kant te belichten en uit te wisselen.

Ik was positief verrast hoeveel vrouwelijke studenten ik op de Summerschool trof, ongeveer eenderde van de deelnemers. En de vrouwelijke sprekers waren weliswaar in de minderheid, maar de vrouwen die er waren, waren erg goed. Een van hen, mede-eigenaar van puzzelfabrikant Jumbo, heeft veel indruk op mij gemaakt. Door haar verhaal kwamen de vragen los hoe je ondernemerschap kunt combineren met je privé-leven, zeker als je kinderen hebt. Je zag door het gesprek veel vrouwelijke studenten denken: 'Yes, een vrouw. Het kan wel'.

Ik ben na de Summerschool gestart met het opzetten van mijn eenmansbedrijf Studio Sleebos. Op dit moment houd ik me bezig met marketingopdrachten, het bouwen van websites en deelprojecten uit complete productontwikkelingstrajecten. Soms loop ik er tegenaan dat ik een klankbord mis, in die zin is het makkelijker om met zijn tweeën een zaak te beginnen. Bij onderhandelingen bijvoorbeeld zit ik nu vaak alleen tegenover twee mensen met veel ervaring, meestal mannen.'



ABC Delft

'Mijn bedrijf combineer ik met mijn werk voor de universiteit. Ik ben erg blij dat die combinatie in deze startersfase mogelijk is, want de twee versterken elkaar: de praktijkervaring van het hebben van een eigen bedrijf kan ik goed gebruiken op de universiteit, en mijn werk bij de universi-

teit is goed voor mijn netwerk en levert mij opdrachten op voor Studio Sleebos. Ik vind dat het parttime-ondernemen meer moet worden gepromoot en fiscaal aantrekkelijker moet worden gemaakt, zeker voor startende ondernemers. Voor de universiteit ben ik ondermeer gestart met een Academic Businessclub:

ABC Delft. Doel van ABC Delft is dat er interactie komt tussen studenten die ondernemerschapsonderwijs volgen (Aspiranten), starters met een businessplan en inschrijving bij de Kamer van Koophandel (Beginners) en ondernemers met ervaring die aspiranten en beginners kunnen begeleiden (Coaches).

Ik kan me voorstellen dat we op termijn (vrouwelijke) ondernemers als coaches gaan koppelen aan vrouwelijke aspiranten en beginners of aan pas afgestudeerden die twijfelen of ze voor het ondernemerschap zullen kiezen. Het is namelijk goed om coaches te hebben aan wie je de lastige vragen kunt en durft stellen. En bij het verhaal van een vrouwelijke ondernemer hoef je niet meer de vertaalslag te maken die bij het verhaal van een man wel nodig is.'

<http://abcdelft.hyves.nl>
www.liannesleebos.com

Noten

- 1 Programma gefinancierd door het Ministerie van Economische Zaken met als doelstelling 'een publieke kennisinfrastructuur met basisinformatie over MKB en ondernemerschap in stand te houden, uit te bouwen en voor gebruikers te ontsluiten'. Zie verder het visiedocument *De ondernemende economie*. Dit visiedocument is te downloaden vanaf de website www.ondernemerschap.nl.
- 2 Bron: peiling Maurice de Hond in opdracht van het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap in het kader van ESF-EQUAL project De Glazen Muur.
- 3 Ilja van den Berg zet zich onder meer in als rolmodel in het project Ict-STER (ESF/EQUAL). 
- 4 De Commissie Ondernemerschap & Onderwijs van het Ministerie van Economische Zaken is aanjager voor dit actieprogramma dat het ondernemerschap van scholieren en studenten wil bevorderen.
- 5 www.eupreface.org
- 6 www.umbc.edu/activate
- 7 www.nano-4-women.de, klik op NEnA
- 8 GEM 2005-2006. Deze GEM-gegevens zijn gebaseerd op een telefonische enquête (N=5.391, waarvan 2.725 man, 2.666 vrouw). Voor de startende en jonge ondernemers geldt: aantal mannen = 184, aantal vrouwen = 75.
- 9 KVK – Handelsregister 2007 – Ondernemers – HRON2007K34T03
- 10 Maleis voor 'het beste van het beste'
- 11 Per 1 januari 2008 lanceert Anne van Scheepstal ten behoeve hiervan ook de website www.de-marketeer.nl.
- 12 Het Centre for Entrepreneurship aan de TU Delft bestaat sinds een klein jaar. Het biedt sinds de zomer ondernemerschapsonderwijs aan. Er zijn summerschools en lezingen, en binnen de curricula van de opleidingen is het mogelijk een minor entrepreneurship te volgen. Mastertracks zijn in ontwikkeling.



Dit magazine is samengesteld met financiële ondersteuning van het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap en het Platform Bèta Techniek.



Tekst: VHTO
 Fotografie: Jos Poeder (header),
 Erno Wientjens (pagina 4),
 Martin Bosker (pagina 6), VHTO (pagina 3, 5 en 8
 (artikel Elphi Nelissen)), Tycho Müller (pagina 10)
 Ontwerp: CARTA, Utrecht
 Druk: stolwijkgrafax

Wilt u zelf of iemand anders aanmelden voor het e-zine/magazine van de VHTO? Stuur een e-mail met naam en adresgegevens aan subscribe@vhto.nl.

Overname van delen uit dit magazine is toegestaan met toestemming van de VHTO en onder vermelding van bron.