

Niet minder ambitieus, wél anders Kansen en uitdagingen van vrouwelijk ondernemerschap

DOOR: EVELINE AAN DE WIEL

Ondernemen begint met een goed idee, doorzettingsvermogen en de bereidheid om risico's te nemen. "Met die ingrediënten zou het in theorie geen verschil mogen maken of je man of vrouw bent," zegt dr. Pomme Theunissen, onderzoeker aan de School of Business & Economics van Maastricht University. "Maar in de praktijk blijkt dat vrouwelijke ondernemers vaker tegen obstakels aanlopen. Niet omdat ze minder kunnen, maar omdat ze anders ondernemen – en daar is nog te weinig ruimte voor."

In 2022 was slechts één op de drie Nederlandse ondernemers vrouw. Voor haar promotieonderzoek bracht Theunissen de kansen en uitdagingen voor vrouwelijke ondernemers in kaart. Ze beschreef vier structurele drempels. Zo is het voor vrouwen vaak lastiger om financiering te krijgen dan voor mannen. Ook is hun netwerk vaak beperkter. Daarnaast ligt de zorg voor de kinderen nog steeds grotendeels bij vrouwen én ontbreekt het vaak aan goede voorbeelden van succesvolle vrouwelijke ondernemers die als inspiratie kunnen dienen.

**"VROUWEN ZIJN NET ZO
SUCCESVOL ALS MANNEN,
MAAR ONDERNEMEN VAAK
OP EEN ANDERE MANIER"**

ANDERS ONDERNEMEN

Toch betekent dat niet dat vrouwen minder succesvol zijn in het ondernemerschap, benadrukt Theunissen. "In de statistieken zien we bijvoorbeeld geen verschil in het aantal faillissementen tussen vrouwelijke en mannelijke ondernemers. En ook in de duur van het ondernemerschap zien we geen verschillen. Vrouwen zijn dus net zo succesvol als mannen, maar ondernemen vaak op een andere manier."

Zo kiezen vrouwen relatief vaak voor de dienstensector of de gezondheidszorg, werken ze vaker bewust als zzp'er en zijn ze gemiddeld meer risicoavers. "Groeï is voor vrouwen vaak niet het belangrijkste doel," legt Theunissen uit. "Dat betekent niet dat ze minder ambitieus zijn dan mannen, maar hun ambitie uit zich anders. Ze hoeven niet per se de grens over of tweehonderd mensen in dienst te nemen. Ze willen vooral werk waarin ze hun ambitie kwijt kunnen – ook op kleinere schaal, zodat ze zelf de regie houden."

"HELP VROUWEN BIJ HUN POSITIONERING, BRENG ZE MET ELKAAR IN CONTACT EN DENK ACTIEF MEE"

– daar lukt het vrouwen over het algemeen wél om beter uit de verf te komen."

Theunissen deed ook onderzoek naar zogenoemde 'mompreneurs': vrouwen die starten met ondernemen als ze kinderen krijgen, zodat ze hun ambities beter kunnen combineren met de zorg voor de kinderen. "Ondernemen biedt vrijheid: je bepaalt zelf wanneer je werkt en hoe je je dag indeelt." Daarnaast kan het ondernemerschap voor vrouwen een manier zijn om de glass ceiling te omzeilen. "Sommige vrouwen komen op een gegeven moment niet meer verder bij hun werkgever, terwijl ze wél over de juiste capaciteiten beschikken. Ze zien al die grijze pakken doorstromen, terwijl zij stil blijven staan. Door zelf te gaan ondernemen, kunnen zij hun talent kwijt en hun carrière voortzetten."

INHAALSLAG

Ondernemen zou voor vrouwen net zo makkelijk moeten zijn als voor mannen, benadrukt Theunissen, maar er is nog een inhaalslag te maken. "Alle steun die een vrouw daarbij kan krijgen, is gewoon nodig," constateert de onderzoeker. Ze adviseert NOAB-kantoren die vrouwelijke ondernemers beter willen ondersteunen, om een andere bril op te zetten. "Een vrouw onderneemt niet minder goed, maar wél op een andere manier. Dat inzicht helpt om verschillen te verklaren en belemmeringen weg te nemen."

Er liggen enorme kansen voor vrouwelijke ondernemers, benadrukt Theunissen. "Sommige vrouwen lopen al langer rond met het idee om ooit voor zichzelf te beginnen. Maar de eerste stap zetten blijft spannend. Juist daar ligt een belangrijke rol voor adviseurs: help vrouwen bij hun positionering, breng ze met elkaar in contact en denk actief mee over financieringsmogelijkheden. "Dat vraagt soms lef – van de ondernemer én van de adviseur. Maar vaak is er veel meer mogelijk dan je denkt. ▣

STABIELE BEDRIJVEN

De conservatievere insteek van veel vrouwelijke ondernemers heeft een belangrijk voordeel, merkt Theunissen: ál het een keer fout gaat, staan ze over het algemeen steviger in hun schoenen. "Dat zagen we tijdens de coronacrisis: veel van die kleinere bedrijven bleken weerbaarder. Juist doordat vrouwelijke ondernemers vaak minder georiënteerd zijn op groei en minder mensen in dienst hebben, is het makkelijker om zo'n harde klap op te vangen. Eigenlijk zijn het stabielere bedrijven, ook omdat vrouwen meer risicomijdend zijn. Een vrouw onderneemt vaak pas als ze het écht zeker weet."

Toch hebben vrouwelijke ondernemers vaak meer moeite met het aantrekken van investeerders. "Het probleem zit zowel aan de vraag- als aan de aanbodkant," legt Theunissen uit. "Vrouwen kiezen vaker voor sectoren met minder groeipotentieel én zijn minder goed in zichzelf verkopen. Tegelijkertijd blijkt uit onderzoek dat banken en investeerders nog altijd eerder investeren in mannen dan in vrouwen. Alleen crowdfunding is daar een uitzondering op

dr. Pomme Theunissen