



egde **v**

Versnelt  
**vrouwelijk**  
ondernemerschap



Rapport onderzoek naar uitdagingen die vrouwelijke ondernemers ondervinden bij het verkrijgen van financiering, en de wenselijkheid van een code die vrouwelijk ondernemerschap stimuleert.

November 2023

Het doel van Code-V

Het faciliteren van een ecosysteem in Nederland waarin alle **vrouwelijke ondernemers** hun volledige groeipotentieel kunnen benutten.

## **Code-V is ondertekend door de volgende 45 partijen:**

ABN AMRO, Arches Capital, Brabantse Start-up Community (bestaande uit BOM), Braventure, Brabant Startup Fonds (BSF), REWIN, Midpoint Brabant, Brainport Development, Agrifood Capital), Borski Fund, Business Angels Connect, FundsUp, Geld voor elkaar, Great Stuff Ventures, Horizon Flevoland, ING, InnovationQuarter, Invesdor, Invest-NL, Investormatch, Joanna Invests, Karmijn Kapitaal, LIOF, Lumo Labs, Nationaal Groenfonds, NOM, Oost NL, PIN voorschot, Pymwymic, Qredits, Rabobank, ROM InWest, ROM Utrecht Region, SET Venture, Shaping impact group, SheCredit, SHIFT Invest, Startgreen Capital, The Angel Initiative, TIIN Capital, TP24, Venturerock, Voordegroei, 4impact.

## **Aan Code-V is steun verklaard door de volgende 10 partijen:**

Ministerie van Buitenlandse Zaken, Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, Ministerie van Financiën, MKB Nederland, Nederlandse Vereniging van Banken (NVB), Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen (NVP), Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO), Stichting MKB financiering, VNO-NCW, Business Angels Netwerken Nederland.

## **Code-V is mede mogelijk gemaakt door de volgende 10 partijen:**

Deloitte, Erasmus Centre for Entrepreneurship (ECE), Female Ventures, FEM-START, Greenberg Traurig, Masters of Scale, Radboud University, Techleap.nl, Vrije Universiteit en WOMEN Inc.,

Hoofdstuk 1

# Executive summary

## Vrouwelijke ondernemers ervaren barrières en hopen dat de code hierbij helpt.

Code-V wordt gezien als nodig: vrouwelijke ondernemers ervaren tal van barrières ten aanzien van financiering.

Naast uitdagingen die voortkomen uit ondernemerschap, ongeacht hun geslacht, ervaren vrouwelijke ondernemers wel degelijk barrières omdat zij vrouw zijn. De meeste drempels worden ervaren rondom het verkrijgen van financiering. Daarnaast zeggen vrouwelijke ondernemers dat toegang tot informatie en kennis over financiering beter kan.

### Barrières m.b.t. verkrijgen van financiering

- Minder kansen in een door mannen gedomineerde financiële wereld
- Onvoldoende serieus genomen worden
- Beperkte zichtbaarheid van successen vrouwelijke ondernemers

### Barrières m.b.t. informatie over financiering

- Beperkte toegang tot financieel advies
- Gebrek aan betrouwbare en toegankelijke informatiebronnen
- Inzicht én overzicht ontbreekt

### Barrières m.b.t. kennis over financiering

- Gebrek aan netwerkmogelijkheden
- Ons-kent-ons sfeer onder mannen bij kennisevenementen

## Reacties op Code-V positief, maar alleen concrete acties maken het verschil

Reacties op het idee van de code zijn zeer positief, maar vrouwelijke ondernemers verwachten wel concrete acties en doelstellingen om de code waardevol te maken.

Zij willen:

- Gelijke criteria t.o.v. mannelijke ondernemers
- Bevorderen van netwerkmogelijkheden en mentorprogramma's
- Meer toegang tot beslissingsbevoegde vrouwen bij financiële instellingen
- Inzichtelijk en meetbaar maken hoeveel vrouwelijke ondernemers financiering krijgen
- Zichtbaarheid van vrouwelijke ondernemers vergroten
- Inspelen op de behoeften van vrouwelijke ondernemers
- Trainingen bij financiële instellingen om bewustwording te vergroten



“Vrouwen zijn over het algemeen wat voorzichtiger en stellen eerder reële prognoses, terwijl de (vaak mannelijke) beoordelaars aan de andere kant van de tafel overtuigd willen worden. Het systeem bij de banken is ingericht rondom de mannelijke ondernemer met de bekende hockeystick-prognoses.”



Hoofdstuk 2

# Resultaten: barrières m.b.t. financiering



“Mijn achtergrond is in finance, dus ik wist wel goed waar ik moest zijn. Echter, een gesprek heb ik als ondernemer (met een uitzondering daargelaten) alleen gekregen daar waar een vrouw mijn gesprekspartner was. En dat is dus maar zelden. Er zit een verband tussen de hoeveelheid vrouwelijke financiers en de hoeveelheid gesprekken die een vrouwelijke ondernemer vervolgens kan krijgen.”

Sommige uitdagingen zijn evident aan ondernemen, verder inzicht in specifieke barrières voor vrouwelijke ondernemers noodzakelijk.

Een ruime meerderheid (18 van 25) van de deelnemers aan ons onderzoek is tegen uitdagingen aangelopen bij het krijgen van financiering. Deze zijn voor een deel eigen aan de uitdagingen die ondernemers, man of vrouw, nu eenmaal ervaren, of hangen samen met de fase waarin de onderneming zich verkeert. Hierdoor zijn sommige barrières die in dit rapport genoemd worden niet specifiek toe te schrijven aan het vrouw-zijn van de deelnemers aan dit onderzoek.

Ongeveer een derde van de respondenten ervaart wel degelijk specifieke barrières bij het verkrijgen van financiering die zij direct linken aan hun vrouw-zijn.

## Tal van barrières voor vrouwelijke ondernemers

### Barrières bij het verkrijgen van financiering:

Minder kansen voor vrouwen door een door mannen gedomineerde financiële wereld. Deze wordt voornamelijk gerund door mannen die een mannelijk perspectief meebrengen wanneer zij financieringsaanvragen beoordelen.

Zo zijn er weinig vrouwelijke financiers. Producten of diensten gericht op vrouwen worden niet begrepen door mannelijke investeerders, waardoor getwijfeld wordt aan de behoefte vanuit de markt. Daardoor is er minder vertrouwen in ideeën van producten en diensten van vrouwelijke ondernemers, terwijl een vrouwelijke investeerder de behoefte vanuit de markt wellicht beter zou begrijpen.

Ook worden vrouwelijke eigenschappen niet gezien of herkend als “business-waardig”. Vrouwen zijn bijvoorbeeld vaak reëler en voorzichtiger met hun prognoses dan mannelijke ondernemers, en worden hier vervolgens op afgerekend doordat zij geen financiering toegekend krijgen.

Vrouwelijke ondernemers voelen zich niet serieus genomen.

Vrouwelijke ondernemers zeggen dat hun onderneming niet altijd serieus wordt genomen door investeerders en financiële instellingen. Zo wordt hun onderneming bijvoorbeeld bestempeld als “projectje” en worden ze gezien als “moeders die er ook iets leuks bij willen doen.” Zij ervaren hierdoor een gebrek aan respect voor hun onderneming.

Beperkte zichtbaarheid van vrouwelijke ondernemers.

Vrouwen missen rolmodellen/mentoren waar zij zich aan kunnen spiegelen en advies bij kunnen krijgen. Daarnaast missen er ook vrouwelijke voorbeeldfiguren, financieel succesvolle ondernemingen van vrouwen, als 'bewijs' voor mannelijke investeerders.

## Gebrek aan toegankelijke informatie over financiering

Toegang tot informatie wordt door veel vrouwelijke ondernemers ervaren als uitdagend.

Ongeveer de helft van de deelnemers aan ons onderzoek heeft in meer of mindere mate uitdagingen ervaren met het verkrijgen van informatie en toegang tot kennis over passende financiering. Uitdagingen die genoemd worden zijn:

**Inzicht én overzicht in verschillende vormen van financiering is lastig te krijgen.** Volgens vrouwelijke ondernemers ontbreekt helder inzicht in de vormen van financiering en informatie over geschiktheid per specifieke onderneming. Daarnaast is de financiële wereld complex en veranderlijk, wat het lastig kan maken om bij te blijven met de nieuwste ontwikkelingen en financieringsopties.

**Gebrek aan betrouwbare en toegankelijke informatiebronnen.** Er is een overvloed aan informatie beschikbaar, maar het kan moeilijk zijn om te onderscheiden welke informatie actueel, betrouwbaar en relevant is voor een specifieke situatie. Respondenten ervaren veel financiële terminologie en concepten als technisch en ingewikkeld. Naast andere uitdagingen, kan dit drempelverhogend werken.

**Beschikbaarheid van financieel advies ontbreekt.** Vrouwelijke ondernemers ervaren het lastig om een goede financieel adviseur te vinden. De hoge kosten van financieel advies en toegang tot evenementen waar informatie en kennis wordt gedeeld zijn belemmerend.

“Ik denk dat de platte kennis nog wel goed te vinden is (artikelen, boeken) maar dat de ervaringen van anderen vooral goed zijn om aan te vullen. Je moet dus wel een goed netwerk hebben om betrouwbare kennis te krijgen, als je dat niet hebt, net startend bent en geen idee hebt, is er weinig dat op een betrouwbare, laagdrempelige manier helpt om je kennis te vergroten.”



“Wat ik wel zie in de verschillende events die hier wel voor worden georganiseerd, is dat er een vrij groot snelle-jongens-ons-kent-ons vibe ontstaat waar ik als vrouw buiten val.”

## Kennis redelijk toegankelijk, maar kan beter

### Meeste ondernemers zien ruimte voor verbetering.

Ongeveer een derde (8 van 25) van de deelnemers aan ons onderzoek zegt barrières bij te hebben ondervonden bij het verkrijgen van kennis over financiering.

Ondanks dat het merendeel (17 van 25) zegt hierbij weinig barrières te ondervinden, zien de meesten wel ruimte voor verbetering. De belangrijkste uitdagingen bij het verkrijgen van kennis over financiering zijn:

**Gebrek aan netwerk.** Niet iedereen heeft beschikking over een netwerk dat kan helpen met advies. Netwerken van andere vrouwelijke ondernemers om van te leren en mee te delen zijn helemaal schaars.

**Ons-kent-ons.** Plaatsen waar kennis wordt aangeboden, zoals bijvoorbeeld evenementen, worden ervaren als een ‘mannen onder elkaar’ sfeer en zijn daarom niet altijd even toegankelijk voor vrouwelijke ondernemers.

Er wordt wel door sommige deelnemers aangehaald dat hierin positieve ontwikkelingen gemaakt worden, bijvoorbeeld door FEM-START en de Funding Mornings van TheNextWomen.

Toegang tot kennis en informatie is niet het probleem, maar het investeringsbereidheid

Vrouwelijke ondernemers die de weg naar kennis en informatie wel weten te vinden wijzen erop dat de toegang tot kennis en informatie niet het probleem is. Deze aanname neemt volgens hen de focus weg van het werkelijke probleem, namelijk dat het huidige financieringssysteem niet voldoende bereid is om in vrouwelijke ondernemers te investeren.

“Ik ben moe van niet serieus genomen worden. En ook van het feit dat iedereen wil dat je pitch waardoor je veel tijd aan kwijt bent. Vervolgens blijkt dat ze niet serieus waren.”

“Wij zijn **vrouwelijke ondernemers**, die ook nog eens een product voor vrouwen maken. Een investeerder investeert alleen in wat hij begrijpt/herkent. Een man herkent het probleem niet dat wij proberen op te lossen. Vrouwelijke investeerders daarentegen zeiden vaak: ik herken het probleem helemaal.”

## Sociale druk, bijbedoelingen en niet serieus genomen

Vrouwelijke ondernemers voelen meer druk om zich te bewijzen.

Naast barrières op het gebied van financiering ervaren vrouwelijke ondernemers ook andere uitdagingen met betrekking tot het starten en schalen van hun onderneming. Voorbeelden die deelnemers aan dit onderzoek aanhalen zijn:

**Sociale druk.** Vrouwelijke ondernemers benoemen dat zij te maken krijgen met vragen over hoe zij een onderneming kunnen runnen naast hun rol in hun gezin.

**Bijbedoelingen.** Sommige ondernemers vertellen over situaties waarin mannen voorwenden zaken te willen doen, maar andere bedoelingen blijken te hebben.

**Niet serieus genomen.** Behalve door financiële instellingen, voelen vrouwelijke ondernemers zich ook vaak niet serieus genomen door de omgeving en door andere, vaak mannelijke, ondernemers. In tegenstelling tot mannelijke ondernemers hebben zij het gevoel zich meer te moeten bewijzen.

“Mensen informeren nogal betuttelend naar hoe het gaat met 'je bedrijfje' . Over het algemeen niet serieus genomen worden door mannelijke ondernemers en benaderd worden alsof je schattig bent.”

Hoofdstuk 3

# Resultaten: reacties op Code-V

## Kan zeker helpen, maar wel concrete acties nodig

We legden deelnemers de volgende tekst voor:

“Verschillende ministeries, grootbanken, andere financiers en stakeholders werken samen om financiering voor vrouwelijke ondernemers toegankelijker te maken. Zij zijn bezig met het opstellen van een code ‘stimuleren vrouwelijk ondernemerschap’. De organisaties die de code ondertekenen beloven daarmee concrete acties te nemen om vrouwelijk ondernemerschap te stimuleren.” Daarna vroegen we in hoeverre zou een dergelijke code hen zou helpen als vrouwelijke ondernemer.

Verreweg het merendeel van de deelnemers aan dit onderzoek staat positief tegenover het idee van een code die vrouwelijk ondernemerschap stimuleert en denken dat de code hen zou kunnen helpen. Ze hopen vooral dat de code ervoor zorgt dat vrouwelijke ondernemers meer respect zullen krijgen, dat er meer bewustzijn komt voor de uitdagingen waar zij tegenaan lopen en dat daarmee de ongelijkheid in kansen afneemt.



Klein deel van de vrouwelijke ondernemers (4 van 25) geeft aan dat een dergelijke code volgens hen niet nodig is, of dat ze niet denken dat een code hen kan helpen. Enerzijds komt dit omdat zij geen barrières (hebben) ervaren, anderzijds hebben enkele vrouwen geen vertrouwen in het 'nut' van een dergelijke code.

Maar concrete acties zijn vereist om de code geen wassen neus te laten zijn.

Veel vrouwelijke ondernemers willen wel concrete acties verbonden zien aan een code. Alleen een code opstellen en ondertekenen voelt als 'meedoen om het meedoen' en levert weinig op voor vrouwelijke ondernemers. Zij verwachten dat als de code een feit is, er daadwerkelijk ook stappen worden ondernomen om veranderingen teweeg te brengen.

“Ik vind het jammer dat het nodig is, maar ik denk dat zulke dingen wel helpen in een cultuurverandering. Hierdoor zullen ze erachter komen dat vrouwen even betrouwbaar zijn als mannen waardoor een code hopelijk niet meer nodig is.”

## Wat vrouwelijke ondernemers willen zien in de code

Concrete acties die volgens vrouwelijke ondernemers nodig zijn om Code-V echt betekenisvol te laten zijn:

**Gelijke criteria.** Vrouwelijke ondernemers willen op dezelfde financiële criteria beoordeeld worden als mannelijke ondernemers.

**Bevorderen van netwerkmogelijkheden en mentorprogramma's.** Mogelijkheden voor vrouwen om makkelijker in contact te komen met andere vrouwelijke ondernemers en kennis en ervaringen te delen.

**Meer toegang tot vrouwen bij financiële instellingen.** Dit gaat om vrouwen die ook beslissingsbevoegd zijn, bijvoorbeeld op managementniveau aan de kant van banken en investeerders.

**Inzichtelijk en meetbaar maken.** Inzichtelijk maken, controleren en rapporteren hoeveel vrouwelijke ondernemers financiering krijgen. Bevorderen door bijvoorbeeld streefcijfers of quota omtrent het financieren van vrouwelijke ondernemers.

**Zichtbaarheid van vrouwelijke ondernemers vergroten.** Vrouwelijke ondernemers een podium geven, bijvoorbeeld door awards.

**Inspelen op de behoeften van vrouwelijke ondernemers.** Goed luisteren naar wat vrouwelijke ondernemers nodig hebben, geen aannames doen, maar vrouwelijke ondernemers betrekken bij de invulling van de code.

**Trainingen bij financiële instellingen.** Bewustwording creëren bij banken en investeerders over de uitdagingen van vrouwelijke ondernemers en hoe zij in aanpak kunnen verschillen van mannelijke ondernemers.

“Het zou mooi zijn als je als vrouwelijk ondernemer dan een keer een streepje voor hebt, in plaats van achter. Ik hoop dat de code meer ruimte biedt om de deskundigheid van de vrouwelijke ondernemers onder de aandacht te brengen. Hopelijk met het effect dat ze serieuzer worden genomen.”

Hoofdstuk 4

# Anekdoten uit de interviews

## Het verhaal van Inge

“Toen mijn zakenpartner en ik net begonnen met ons bedrijf, hadden we op ons kantoor een meeting met geldverstrekkers. Ze gingen meteen met mijn mannelijke partner in gesprek, dachten dat ik de koffie kwam brengen. Ik zei: “ik doe de financiën hier, je moet het echt met mij doen.” Gelukkig is dat inmiddels echt wel veranderd.

Toch zat ik onlangs bij een sessie met voornamelijk vrouwelijke ondernemers. Er was een mannelijke ondernemer bij die echt een soort wedstrijdje ver-plassen hield. Tijdens het voorstelrondje had hij het over alles wat hij bereikt had, en welke bedrijven hij allemaal had opgezet. Ik voelde me steeds kleiner worden. Ik wilde gewoon een sparringpartner, kennis uitwisselen. Maar hij was echt op zo’n paternalistisch toontje aan het uitleggen hoe het moest. Alsof ik net kwam kijken. Ik heb al bijna twintig jaar een goedlopend bedrijf, ik weet inmiddels echt wel waar ik het over heb. Ik voelde me niet gesteund of gezien, alsof ik niet voor volwaardig word aangezien.


Ik zie dat ook bij een aantal bij mannelijke bankiers, die bias. Mannelijke kwaliteiten, mannelijk leiderschap, die waarden zijn de norm. Terwijl vrouwen bijvoorbeeld veel reëler begroten. Het wordt tijd dat er maatschappij breed meer waardering komt voor vrouwelijke waarden, zoals kwetsbaar zijn en hulp durven vragen. En dat vrouwelijke ondernemers gewaardeerd worden om hun realistische, meer voorzichtige aanpak.”

## Het verhaal van Sanne

“Na meermaals te worden afgewezen is de frustratie inmiddels vrij hoog. Alhoewel dit ook van positieve invloed is, omdat door een beetje boos worden ik tenminste een afspraak voor elkaar krijg. Maar ik zie om mij heen mannelijke equivalenten die het wel voor elkaar krijgen om financiering te krijgen door te bluffen over wat ze met hun onderneming kunnen bereiken. Ik wil niet bluffen net als zij. Mannen stellen vaak meer risicovolle prognoses op, terwijl ik en andere vrouwen daar veel reëler in zijn.

Het is nou eenmaal een mannenwereldje, dus 9 van de 10 keer zit er een mannelijke adviseur of investeerder aan de andere kant van de tafel die niet dezelfde ‘vrouwelijke waardes’ deelt en je daarom niet begrijpt. De adviezen van adviseurs en investeerders zijn vaak gericht op mannelijke equivalenten, de strategische stappen voelen daardoor voor mij niet eigen.

Er zijn genoeg mensen met een financiële achtergrond die willen praten, helpen of meedenken, maar puntje bij paaltje is niemand bereid om daadwerkelijk financiële ondersteuning te bieden. Het is fijn als je als vrouwelijke ondernemer serieus genomen kan worden. Ik heb tijdens een presentatie over mijn bedrijf wel eens de vraag gehad of mijn man al mijn producten voor mij had gekocht, terwijl ik net had uitgelegd hoeveel ik geïnvesteerd had voor de aanschaf. Ik wist echt even niet wat ik moest zeggen. Gelukkig zat er een vrouw in de zaal die als snel reageerde en zei dat er nogal wat aannames in de vraag zaten.”



“Dat een organisatie zich committeert om te leren op welke manier vrouwen verschillen van mannen en hun medewerkers trainen om zich daar bewust van te zijn en zich aan te kunnen passen waar nodig.”



## Het verhaal van Isa

“Überhaupt een gesprek krijgen is moeilijk want er zijn veel mannelijke investment managers. In ons geval al helemaal omdat we een product hebben wat voor vrouwen is ontworpen wat totaal niet in de belevingswereld van de man zit. Bij veel van de vrouwelijke investeerders waar we mee gesproken hebben was hun eerste reactie ‘ohh dat had ik moeten hebben’, dus die begrijpen meteen welk probleem het oplost. Daarbij komt kijken dat ze in zo’n gesprek ook nog tegen twee vrouwelijke founders aan zitten te kijken. Investeerders investeren in wat ze kennen. Je heb gewoon een vrouw nodig aan de andere kant van de tafel.

Als je daar meer vrouwen hebt zitten heb je ook meer kracht op moment dat je bepaalde dingen ziet. Dan wordt je wat minder snel weg gezet van ‘ja ja vrouwelijke ondernemers zijn er gewoon niet, volgende agenda punt’. Dus ik denk dat diversiteit echt belangrijk is, wat minder witte heteroseksuele Zuidas snelle jongens zeg maar. Het zijn allemaal geen vrouwenhaters, maar het is de bias waarvan ze zelf niet eens snappen dat ze die zouden kunnen hebben.

We zitten nu op een tweede spoor van we doen het zelf wel want dat fundraisen duurt zo lang en het is elke keer negatief. Maar het resultaat is wel dat je minder hard groeit want investeringsgeld helpt daar bij. Je komt minder snel in de lijstje van snelle groeiers, de awards etc. omdat je merk gewoon minder zichtbaar is. Het systeem is gewoon scheef. Je kunt een code maken, maar er moet vooral ook naar het systeem worden gekeken, wie zitten er aan de knoppen van het geld. Met de vrouwelijke ondernemers is niks mis.”

## Het verhaal van Marit

“Ik heb mijn bedrijf meer dan een decennium geleden opgericht en ben door de tijd heen met allerlei vormen van financiering in aanraking gekomen. Wat ik steeds te horen kreeg bij banken was ‘je bent niet ambitieus genoeg.’ Maar dat is niet waar, het ontbreekt me helemaal niet aan ambitie. Het is niet moeilijk om de welbekende hockeystick op te schrijven, maar dat is niet reëel, en dat wil ik dus niet. Ik vind dat niet fair. Maar daardoor krijg ik dus die financiering niet.

Weet je, het systeem is ingericht op criteria zoals mannen hun businessplan schrijven. Wat ik dus nu doe, elke keer als ik weer een nieuwe financieringsronde inga stel ik een team samen waarbij ik mezelf, als eigenaar en oprichter van het bedrijf, niet op de voorgrond zet. Ik creëer een profiel voor de investerende partij waar zij zich in herkennen. Met mannen, ja. Niet omdat ik dat nou wil, maar omdat dat kennelijk de manier is waarop ik mijn bedrijf kan laten groeien. Dan zet ik wel een stapje opzij.

Ik vind het een goede stap dat de code in Nederland wordt geïmplementeerd. Mensen zeggen wel dat ze de huidige situatie belachelijk vinden, maar feitelijk verandert er niks. Ik hoop op een rapportageplicht, met quota. Misschien dat naming en shaming helpt, dat er dan eindelijk echt een omslag plaatsvindt.”

## Het verhaal van Lynn

“Ik vind de code een heel goed idee. Kijk, de cijfers liegen niet. Als je dan ziet dat 1% van de investeringen in Nederland naar vrouwelijke ondernemers gaat, word je daar wel een beetje moedeloos van. Ik wil zeker geen slachtofferrol aannemen, ik ben geen slachtoffer, maar ik heb het gevoel dat je als vrouw tweehonderd keer zo hard moet werken om jezelf te bewijzen.

Ik heb een startup. In de VS hebben soortgelijke concepten miljoenen opgehaald. Toch, als ik met investeerders praat hoor ik dat ik eerst het product verder moet ontwikkelen en meer tractie moet krijgen. Terwijl je ook geld nodig hebt om meer tractie te krijgen. Dus het wordt een kip-ei verhaal.

Het is een gesloten wereld. Investeerders investeren in mensen die op hen lijken, en de investeerders zijn meestal witte mannen. Die dus investeren in witte mannen. Bovendien is het nou eenmaal zo dat vrouwen vaker ondernemen in lifestyle, fashion en beauty omdat ze daar meer mee hebben, en dat zijn niet per se zaken waar mannen zich in herkennen. Je investeert natuurlijk ook vaker in dingen die je leuk vindt en begrijpt. En zo wordt er een ecosysteem gecreëerd. Het is gewoon niet fair.

Zo hebben mijn compagnon en ik eens heel lang heen en weer gebeld met een potentiële investeerders van een overheidsorgaan. Zij hadden ons nota bene benaderd. Op een gegeven moment vertelde de een dat de ander had gezegd: “deze meisjes hebben een leuke hobby.” Ik heb er serieus over gedacht om er een mannelijke co-founder bij te vragen. Dan maken we zeven keer meer kans op een investering, want 0,9% van de financiering gaat naar women founders only en rond de 7% naar gemengde founder teams. Het is toch bizar dat ik dat moet overwegen om überhaupt kans te maken.”

## Het verhaal van Sasha

“Ik denk absoluut dat de uitdagingen die ik als vrouwelijke ondernemer ben tegengekomen te maken hebben met mijn vrouw zijn. Ik ben nog nooit eerder in mijn leven gediscrimineerd als vrouw, dus wat dat betreft heb ik tot dan redelijk geluk gehad. Maar toen ik bezig was met de aanvraag voor financiering ben ik gediscrimineerd, als vrouw. De eerste keer dat ik ermee in aanraking kwam was ik teleurgesteld.

Ik heb een commerciële achtergrond, bij de aanvraag voor financiering is mij indirect verteld dat ik niet voldoende tech kennis zou hebben om in te kunnen schatten dat mijn visie voldoende haalbaar zou zijn om er direct een businessplan aan te hangen. ‘Dat zou ik allemaal niet kunnen weten als vrouw’. Ik moest eerst meer onderzoek gaan doen. Als ik het vergelijk met een aantal mannelijk start-ups die zijn begonnen zonder tech achtergrond, puur met een idee, heb ik gezien dat mannelijke ondernemers wereldwijd daar sneller financiële ondersteuning voor krijgen. Ik wist dat mijn idee viable was, dus ik wilde er meteen een business model aan hangen. En het is ook gebleken, dan wel in andere start-ups, dat het een haalbaar idee was.

Dat er een code, eventueel met quota, moet komen voor vrouwen, zou wel helpen bij het stimuleren van gelijke kansen. Ik denk wel dat er, naast de code, altijd onbevooroordeeld gekeken moet worden naar de kwaliteiten van de vrouwelijke ondernemers. Het is ook niet alleen een kwestie van man of vrouw, het is een kwestie van cultuur. Ik denk dat je moet kijken naar de kwaliteit van het plan, is het haalbaar en wat is de ervaring van de onderneemster. Niet alleen letterlijk naar de PhD, de gender of de branche achtergrond.”

“Ik denk dat zo'n code het meest effect sorteert als er bij de geldverstrekende instanties meer vrouwen op management niveau komen te werken. Onderzoek wijst namelijk uit dat mannelijke ondernemers makkelijker financiering ophalen, omdat de mannelijke investeerders zich beter in hen herkennen.”



### Het verhaal van Laurine

“De financieringswereld is niet een hele inclusieve wereld, 86% van de investeerders is man. Het is een old boys netwerk waar wij als women founders ver vanaf staan. Mannen zitten daar meer in dus is het voor hen makkelijker om funding te krijgen. Je hebt echt goede ingangen nodig. Een startende vrouw moet weten dat externe financiering anders dan de bank ook een optie is, want dan richt je je bedrijf ook anders in. Wij hebben nooit het idee gehad dat dat soort financiering ook een optie was tot we een cursus over funding gevolgd hadden. En ik merk dat meer vrouwelijke ondernemers dat niet weten, zij komen naar ons toe met vragen. Mij advies aan hen is om te zorgen dat je een goed netwerk hebt en constant zorgen dat je top of mind blijft. Dat hebben wij vrouwen, als we een ‘nee’ krijgen dat we denken van nou okay, we gaan wel weg. In die zin moet je je tegen je natuur in blijven opstellen om toch de klus te klaren.

Wat wij nodig hebben is weten hoe die funding wereld nou precies werkt en toegang tot de netwerken. Waar we niet op zitten te wachten zijn allemaal versnipperde initiatieven waar iedereen op zijn eigen eiland maar wat staat te roepen. Ik was een keer op een event waar iemand van de gemeente mij kwam vertellen hoe ik mijn feminiene energie ik kon zetten om funding op te halen, dat ik dacht ‘je weet helemaal niet waar je het over hebt’. Dus dat die initiatieven samengevoegd worden met behulp van de code is fijn, zo kun je veel beter afstemmen wat er in welk gebied nodig is. Het is duidelijk dat er een funding gap is en er zijn aanwijzingen waar dat vandaan komt. Maar om te weten hoe je dat moet oplossen heb je meer inzichten nodig. Hopelijk gaat de code daarbij helpen.”

Hoofdstuk 5

# Het onderzoek

### Doelstelling

Centrale doelstelling van dit onderzoek:

- Inzichtelijk krijgen in hoeverre vrouwelijke ondernemers behoefte hebben aan het wegnemen van bestaande barrières ten aanzien van vrouwelijk ondernemerschap middels een publiekprivate samenwerking in de vorm van een ‘invest in women’ code.

Subdoel:

- Helder krijgen of vrouwelijke ondernemers barrières ervaren in toegang tot financiering om hun onderneming te laten groeien, en welke barrières dit dan zijn.

Aanleiding:

- Een aanbeveling van de succesvolle ‘invest in women code’ in de UK was om vrouwelijke ondernemers in een vroeg stadium te betrekken bij de ontwikkeling van de code. Daarom heeft de werkgroep MWM2 gevraagd een kleinschalige, kwalitatieve uitvraag te doen onder vrouwelijke ondernemers.

### Onderzoeksvragen

Bij dit onderzoek staan de volgende onderzoeksvragen centraal:

- Welke uitdagingen op het gebied van financiering komen vrouwelijke ondernemers tegen? Hoe ervaren zij dit?
- Welke andere uitdagingen om hun ondernemingen te laten groeien, komen vrouwelijke ondernemers tegen?
- In hoeverre, en op welke manier hebben zij behoefte aan het wegnemen van de bestaande barrières door middel van dit convenant? In hoeverre zou het hen helpen?
- Welke inhoudelijke zaken moet het convenant in ieder geval bevatten? Welke aanbevelingen hebben zij?



### Activiteiten en deelnemers

#### Leeswijzer resultaten

Bij kwalitatief onderzoek staat het ophalen van verschillende meningen en ervaringen en het duiden hiervan centraal. Opdrachtgevers gebruiken dit type onderzoek om een breed beeld te krijgen van de verschillende invalshoeken die betrokkenen hebben op een bepaald thema. Deze holistische kijk werkt inspirerend, geeft aanleiding om discussies te voeren en zorgt ervoor dat afwijkende meningen ook de aandacht krijgen. Vanwege de relatief lage aantallen respondenten is kwalitatief onderzoek niet geschikt om uitspraken te doen over percentages van een populatie of te extrapoleren naar de hele populatie. Het geeft wel richting aan trends.

#### Methode

##### Vragenlijst:

- een korte vragenlijst met open vragen
- veldwerk van 10-20 november

##### Dimensions:

- telefonische interviews van 15-20 minuten
- Veldwerk van 27-30 november

#### Deelnemers: n=27 vrouwelijke ondernemers

##### Deelnemers uit de online community OndernemersDenkenMee.nl

- Alle 53 vrouwelijke panelleden zijn uitgenodigd
- 13 panelleden hebben meegedaan

##### Vrouwelijke ondernemers uit het netwerk van de Code-V werkgroep

- Ongeveer 30 vrouwen zijn uitgenodigd en hebben de kans gehad te reageren, uit underrepresented minorities (cultureel divers, LBTQI, etc.). Ook is rekening gehouden met verschillende stadia van hun ondernemingen (startup, growth, scale up)
- 14 vrouwelijke ondernemers deden mee

De OndernemersDenkenMee.nl community bestaat uit 215 ondernemers, waaronder 53 vrouwen. Van de 53 vrouwelijke ondernemers hebben er **13** meegedaan aan dit onderzoek. De gegevens hieronder geven meer details over de samenstelling van de respondenten uit het panel.

### Bedrijf

- Familiebedrijf (n=4)
- Internationaal (n=3)
- Productiebedrijf (n=2)
- Scale up (n=4)
- Start up (n=2)
- Anders (n=4)

### Aantal jaar dat onderneming bestaat

- <1 jaar (n=1)
- 1-2 jaar (n=2)
- 2-4 jaar (n=0)
- 5-10 jaar (n=3)
- 11-20 jaar (n=3)
- 20-50 jaar (n=3)
- >50 jaar (n=1)

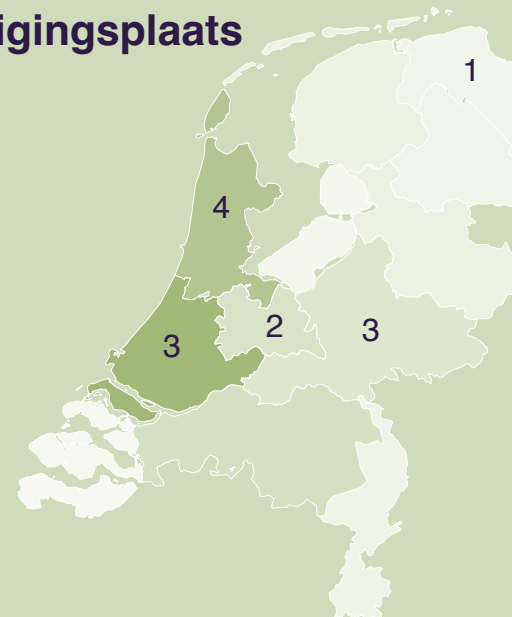
### Segment

De volgende segmenten zijn vertegenwoordigd in de sample:

- Autohandel, detailhandel, groothandel (n=3)
- Industrie (n=2)
- Advies & consultancy (n=2)
- Horeca (n=1)
- Onderwijs & training (n=1)
- Zakelijke dienstverlening (n=1)
- Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening (n=1)
- Onroerend goed (n=1)
- ICT, media & communicatie (n=1)

Helaas zijn deze gegevens niet beschikbaar voor de respondenten uit het netwerk van de Code-V werkgroep. Wel weten we dat ongeveer de helft van de uitgenodigde vrouwen minderheden vertegenwoordigen (cultureel divers, LBTQI, etc.). Ook is rekening gehouden met verschillende stadia van hun ondernemingen (startup, growth, scale up).

### Vestigingsplaats



### Functie

- Eindverantwoordelijk (n=12)
- Mede verantwoordelijk (n=1)

### Aantal medewerkers

- ZZP (n=1)
- 2-10 (n=6)
- 11-50 (n=3)
- >50 (n=3)

## Uitleg Code-V

NB: omdat de precieze inhoud van Code-V op het moment van onderzoek nog niet bekend was, is een korte uitleg van de code voorgelegd aan de respondenten. We hebben dus reacties verzameld op het idee van de code, en niet op de specifieke inhoud van Code-V. Daarom verwijzen we in dit rapport naar Code-V als “code”.

De uitleg die we de respondenten voorlegden was als volgt:

“Verschillende ministeries, grootbanken, andere financiers en stakeholders werken samen om financiering voor vrouwelijke ondernemers toegankelijker te maken. Zij zijn bezig met het opstellen van een code ‘stimuleren vrouwelijk ondernemerschap’. De organisaties die de code ondertekenen beloven daarmee concrete acties te nemen om vrouwelijk ondernemerschap te stimuleren.”

