

HOGESCHOOL UCLL LANCEERT MET FEMALE FOUNDERS ACADEMY EEN PRIMEUR IN VLAANDEREN



32

“Toen ik met mijn eigen start-up in nichevoeding enkele jaren vertoefde in start-up middens,” steekt Véronique Bockstal van wal, “vielen me toch wel wat verschillen op tussen de doorsnee mannelijke en vrouwelijke oprichter. Hoewel ze even gepassioneerd en bezielde waren door hun bedrijf en product of dienst, leek de opstap naar groei voor vrouwelijke ondernemers net iets verder weg en lastiger dan voor hun mannelijke tegenhangers. Op de vraag hoe het ging, kreeg ik steevast het antwoord dat ze nog niet klaar waren. Niet klaar voor verkoop en klanten, niet klaar voor extra of externe financiering, niet klaar voor uitbreiding tout court. Daarnaast zag ik mannelijke ondernemers - hoofd in de lucht en borst vooruit - druk doende met het werven van fondsen en medewerkers, en verkopen.”

Na de verkoop van haar start-up ging Véronique kijken hoe het vrouwelijke ondernemers verging in andere landen. Wat ze zelf had vastgesteld en ondervonden bleek universeel. Te veel ongegronde bescheidenheid en twijfel, niet groot genoeg durven denken, te weinig kennis van of sturen op financiële parameters, meer risico-aversie of op zijn minst meer risicobewustzijn, een gebrek aan voldoende en visibele vrouwelijke succesvolle rolmodellen, onvoldoende toegang tot vrouwelijke mentoren, enz.

Ondanks de inhaalbeweging die België de voorbije jaren maakte om ondernemerschap en ondernemingszin te stimuleren, blijven vrouwen vaak ondermaats presteren als het op ondernemen aankomt. Bedrijven opgericht door vrouwen

blijven vaak en te lang kleinschalig. Vrouwen zijn ook minder geneigd om medeoprichters aan te trekken of personeel aan te werven. Maar liefst meer dan driekwart van de vrouwelijke ondernemers zijn *solo-entrepreneurs*. Amper iets meer dan een vijfde heeft medewerkers in dienst.

Over de redenen hiervoor bestaat geen eenduidigheid. Recent onderzoek in de VS constateerde dat vrouwelijke bedrijfseigenaars minder snel grote stappen zetten en langer blijven hangen bij het eigen spaargeld om hun bedrijf te financieren. Dit zou te verklaren zijn door hun grotere appetijt voor berekende risico's en het - echt - je eigen baas willen zijn, lees: geen verantwoording hoeven af te leggen aan externe kapitaalverschaffers.

Het Amerikaanse Illuminate Ventures, een fonds dat investeert in techbedrijven en oog heeft voor maar zich niet beperkt tot start-ups met vrouwelijke oprichters, uitte hierbij haar twijfels. Uit haar onderzoek bleek immers dat er meer gelijkenissen zijn tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers dan algemeen wordt aangenomen. Vrouwelijke ondernemers zijn niet meer risico-avers dan mannen en worden ook niet meer dan mannen (integendeel zelfs) geremd door het gebrek aan financiële zekerheid. De ambitie om een bedrijf op wereldschaal uit te bouwen scoort bij beide groepen trouwens even laag.

Maar meer dan mannen geven vrouwen aan dat toegang tot kapitaal een cruciale factor is om een succesvol bedrijf te kunnen uitbouwen. De genderkloof in de financiering van start- en scale-ups is hallucinant. In 2018 ging in de Verenigde Staten een luttele 2,2 procent van het geïnvesteerde risicokapitaal naar bedrijven opgericht door enkel vrouwen, een achteruitgang tegenover 2017. Liefst driekwart ging naar bedrijven met enkel mannelijke oprichters. Dichter bij huis, in het Verenigd Koninkrijk, krijgen vrouwelijke oprichters van elk geïnvesteerd pond minder dan één pence tegenover 89 pence voor mannelijke oprichters. In Europa gaat 93 procent van alle durfkapitaal naar bedrijven zonder vrouwelijke oprichter, dit terwijl investeringen in 'vrouwelijke' start-ups meer opbrengen dan investeringen in 'mannelijke' start-ups: 78 cent per geïnvesteerde dollar om precies te zijn, berekende Boston Consulting Group, tegenover 31 cent bij 'mannelijke' bedrijven.

In heel wat, vooral Angelsaksische, landen lanceerden succesvolle ondernemsters en intussen ook universiteiten initiatieven om vrouwen toegang te geven tot groeihormonen in de vorm van financiële middelen, individuele of groepsmentoring en masterclasses allerhande.

UCLL wil in deze evolutie een rol van betekenis opnemen. De instelling zocht Véronique aan om onder haar vleugels een Female Founders Academy op te richten met als eerste output een acceleratorprogramma voor en door vrouwelijke ondernemers. "We richten ons op vrouwen die in de *'small but serious'* fase zitten. Dat betekent dat ze hun product/market fit min of meer achter de rug hebben en de eerste kaap van €100.000 euro omzet hebben weten te nemen, verduidelijkt Véronique. "Tijdens een vier maand durend hands-on acceleratieprogramma krijgen vrouwelijke ondernemers de handvaten aangereikt om naar een *'going steady'* fase te geraken waarbij ze 1 miljoen euro omzet als doel stellen. Het programma bestaat uit een 8-tal modules die de 'harde' thema's van het ondernemen aankaarten zoals het uitbouwen van een organisatie en team, (groei)financiering, financieel beleid, versnelling verkoop, marketing, operationele efficiëntie, enz. Voor de ondernemsters die extern durfkapitaal willen aantrekken, eindigt het programma met een pitch voor een gemengd investeerderspanel."

De UCLL Female Founders Accelerator start op dinsdag 24 september 2019 op de campus in Diepenbeek.

De modules vinden om de twee weken plaats van 17u tot 21u.

Registreren kan via

www.ucll.be/FemaleFoundersAcademy