

DIVERSITEIT TROEF



Véronique Bockstal

Gastdocente UCLL en female founder

We naderen het einde van de eerste editie van het UCLL Female Founders Acceleratorprogramma. De diversiteit onder de deelnemers kan niet groter zijn. Ondanks de vereiste om als bedrijf omzetsgewijs in de *small but serious* fase te zitten, er is m.a.w. een aanbod waarvoor klanten bereid zijn te betalen en de founder heeft haar bedrijf als hoofd- en bij voorkeur enige beroepsactiviteit, liggen de ervaringen als founder en als bedrijfsleider mijlenver uit elkaar.

Het helpt het misverstand dat leeft meteen van de baan. Het programma richt zich niet exclusief op jonge bedrijven of 'jonge' founders (lees: ondernemers die ongeacht hun leeftijd recent opgestart zijn).

Een bedrijf schalen is van alle leeftijden. Op een studente-ondernemer na die deelneemt op vraag van UCLL, zijn alle ondernemers de 30 voorbij. Meer dan de helft is 40+. Ook hun bedrijven lopen qua jaren op de teller ver uiteen. Van minder dan 5 jaar naar meer dan 60.

Het stereotyperend denken dat female founders enkel in softe sectoren actief zouden zijn, is er eveneens aan voor de moeite. Qua type activiteit en sector gaat het heel wat richtingen uit. Drie vierde van de deelnemers biedt diensten aan aan een zakelijk publiek. 20% van de bedrijven zijn *tech-driven*. Sectoren gaan van productie in voeding, bedden en textiel naar consultancy in marketing, hr en procesmodellering, tot transport, 3D en vastgoed.

Ondanks die variëteit is er meer dan één *common ground*. De deelnemers zijn zoekende. Zoals alle ondernemers. Naar meer vaste grond, naar meer

bewust bestede tijd, naar meer denktijd, naar meer *free cash* op de rekening, naar professionele soulmates, naar meer structuur, ... Om er maar enkele te noemen.

Veel reikende handen zijn hun revue al gepasseerd. Ondernemers- en businessnetwerken, incubatoren en acceleratoren, opleidingsinstellingen, mentoren en coaches, ... Navigeren in het aanbod van advies en opleidingen allerhande is geen sinecure. Het vereist inzicht in wat je kan, wil en vooral in wat hier en nu prioritair is om je bedrijf en jezelf naar een volgende fase te loodsen, zodat je gericht kan zoeken naar kennis, klankborden en ervaring.

**“HET VEREIST INZICHT
IN WAT JE KAN, WIL EN
VOORAL IN WAT HIER EN
NU PRIORITAIR IS”**

Inzicht in hun noden was er voor de start van het programma bij alle deelnemers. In de intakegesprekken gaven ze duidelijk aan welke rem er op hun groei zat en zit. Spontaan vanuit een *internal locus of control*, zoals dat in ondernemerstermen zo mooi wordt genoemd. Ik hoorde vooral veel “ik weet het en ik zou, maar ... ik kom er niet aan toe, ik weet er te weinig van,

ik ben geen of ik kan niet, ik doe het niet graag”, enzovoort’

“HET PROGRAMMA DRAAIT OM IETS TE DOEN MET DIE INZICHTEN. HET BEGINT MET OMKIJKEN.”

Het programma draait om iets te doen met die inzichten. Het begint met omkijken. Zoals bewust stilstaan bij wat je wanneer doet en hoeveel van je tijd je besteedt aan dingen die groei in de hand werken. Na de tijdsbestedingsanalyse zei een van de deelnemers: “als hier iemand de hand op legt, word ik sowieso bestempeld als schizofreen.”

Het bewust(er) plannen en indelen van je dag, week, maand en jaar vraagt continu aandacht. Alleen die dingen gaan doen die alleen jij kan doen. Dingen die bijdragen tot meer omzet en meer klanten. *Show me the money ... in the short term*, was het adagio van een van de leden van mijn Raad van Advies destijds. Ook toen Conny Vandendriessche, meter van het programma, polste naar hoe het liep, was haar enig advies: “sales, sales, sales.”

Jezelf en je nog kleine organisatie gaan hertekenen in functie van die meerverkoop met als volgende wortel 1 miljoen euro omzet. Daar draait het inderdaad om. “Verkopen ... daar mogen drie modules aan gewijd worden”, zei een van de founders voor de aanvang. “Ik haat sales”, klonk het, waarop volgde: “maar als ik bij een prospect ben, verkoop ik wel.” De meeste *female founders* vinden zichzelf geen of geen goede verkopers. Onterecht, zo zal blijken in de module rond sales. Je bezieling als founder is uniek als trigger om te doen kopen.

Sommigen zitten op hete kolen om naar 1 miljoen euro omzet te evolveren. Anderen willen het rustiger aanpakken. Waar in de toekomst de wortel ook hangt, maakt niet uit. “*Begin with the end in mind*”, zei Steven Covey zaliger. Dat ‘einde’ van een nieuw begin leggen we vast, samen met de eerste stappen die nodig zijn om er te geraken.

De eerste editie van het UCLL Female Founders Acceleratorprogramma loopt van 24/09/2019 tot 14/01/2020. In het voorjaar van 2020 volgt een tweede programma, ditmaal in Leuven.

Meer informatie:

[https://www.ucll.be/studeren/
navorming/femalefoundersacademy](https://www.ucll.be/studeren/navorming/femalefoundersacademy)