

A close-up portrait of a woman with dark, wavy hair, smiling warmly at the camera. She is wearing a black and white patterned top with red and purple accents, and pearl earrings. The background is softly blurred, showing what appears to be an indoor setting with a rainbow flag visible on the left.

**Dé vrouwelijke
ondernemer
organiseert, neemt
risico en durft
te vragen**

Helaas maar waar: **vrouwen hebben een achterstand op de arbeidsmarkt.** Een vrouwelijke logopedist die een eigen praktijk wil beginnen, komt bijvoorbeeld moeilijker aan een lening dan een mannelijke. Gelukkig zijn er manieren voor vrouwen om de **barrières uit de weg te ruimen.**

TEKST SUUS VAN GEFFEN BEELD WIM ROEFS

Als ze een fiets nodig hebben voor hun kind dat op kamers gaat, hebben vrouwen er geen moeite mee om mensen om hen heen te polsen. Maar zodra het om henzelf en hun eigen ontwikkeling gaat, vinden de meeste vrouwen het lastiger om een beroep te doen op anderen. En dat terwijl netwerken bij uitstek kan helpen om ambities waar te maken. 'Ik merk dat vrouwen te weinig stil bij het sociaal kapitaal dat ze om zich heen hebben', zegt Jeanne Martens. Ze is onderzoeker aan de Hogeschool van Amsterdam op het gebied van ondernemerschap en promovendus aan de Vrije Universiteit Amsterdam op het onderwerp 'vrouwen, netwerken en carrière'. 'Of je nu een kleine onderneming hebt of een grote, veel ambities of weinig, als je alleen al begint bij je gezin, je familie, vrienden, de sportclub en het schoolplein, heb je heel veel linkjes naar heel veel mensen. Dus als je iets wilt realiseren, hoef je alleen maar je ogen open te doen en je oren open te zetten en kun je heel veel mensen bereiken. Over het algemeen zijn mensen namelijk graag bereid om te helpen.'

Aankloppen

Daar waar vrouwen het lastig vinden om hulp te vragen voor zichzelf, gaan mannen juist recht op hun doel af. 'Een topvrouw die ik interviewde voor mijn promotie-onderzoek vertelde dat ze had gekeken naar hoe mannen hun weg naar de top vinden. Mannen vertellen aan hun leidinggevende wat ze gedaan hebben, hoe goed ze dat gedaan hebben en wanneer. Ze laten dat zien. Die vrouw is dat vervolgens ook gaan doen en nu is ze CEO. En wie komen er nu bij haar op de deur kloppen? Mannen dus, en geen vrouwen. Vrouwen, en veel logopedisten dus ook, moeten ook veel meer gaan vertellen wat ze doen, waar ze goed in zijn en waarom anderen bij hen zouden moeten aankloppen.' Dat vrouwen dat (nog) niet doen, heeft te maken met

hun bescheidenheid, is Martens' overtuiging. 'Vrouwen willen niet al te veel tamtam maken. Die denken dat anderen wel zien wat zij kunnen. En als ze maar goed hun best doen, komt het wel goed. Dat is dus niet zo.'

Ontaarde moeders

Vrouwen komen van ver. In het nog niet eens zo verre verleden mochten getrouwde vrouwen niet werken. Tegenwoordig is een baan voor vrouwen de normaalste zaak van de wereld. Tegelijkertijd hebben ze nog een behoorlijke achterstand op mannen. Adviesorganisatie McKinsey deed vorig jaar op verzoek van minister Van Engelshoven onderzoek naar de kwestie gendergelijkheid op de arbeidsmarkt. Daaruit bleek dat de achterstand van vrouwen de Nederlandse economie maar liefst 114 miljard euro per jaar kost. Ze werken vaak minder uren dan mannen – de gemiddelde werkweek van vrouwen duurt 27 uur – en zitten vaker in sectoren waar de lonen lager zijn, zoals het onderwijs en de zorg. Dat er nogal uitgesproken sociale normen zijn rond werkende moeders helpt niet mee. Kinderen die meer dan drie dagen op de kinderopvang zitten, zijn zielig en daar wordt meestal de moeder op aangekeken en niet de vader. Martens: 'Als je als moeder full-time werkt, ben je een ontaarde moeder. Terwijl voor veel vrouwen zal gelden dat ze een leukere moeder zijn als ze naast het ouderschap kunnen werken.'

Regel het

Vrouwen op de arbeidsmarkt hebben dus nog wel wat in te halen. Ook vrouwelijke ondernemers lopen vaak tegen hobbels aan, ziet Martens. 'Ze worden minder serieus genomen door de buitenwereld. Ze moeten harder werken om hetzelfde te realiseren als een mannelijke counterpart. Financieringsaanvragen van vrouwen worden minder serieus genomen. Bovendien durven vrouwen minder te vragen. Je kunt bij de bank

>>

SensaComm

Communiceren met voelsymbolen



Commap Jaardag op 16 november
KOM OOK, meld je aan op info@commap.nl

Haptische (voelsymbool) communicatie

Communicatie op basis van voelsymbolen wordt gebruikt door personen van alle leeftijden, die niet in staat zijn te spreken of hun keuze duidelijk te maken. Op maat in te delen, van zeer eenvoudig naar zeer complex.

Communicatie

Door het plaatsen van het voelsymbool bij de sensor herkent de SensaComm de keuze en wordt deze hoorbaar en zichtbaar gemaakt voor de gebruiker en de gesprekspartner. Hierdoor is de SensaComm ook zeer geschikt voor zowel blinde als volledig dove mensen.

Wanneer kies ik voor de SensaComm?

Door het grote aantal mogelijkheden is de SensaComm geschikt voor een zeer grote doelgroep. Van jong tot oud, volledig doof of geheel blind, van cognitief zeer goed tot verstandelijk beperkt. Dus iedereen die met voelsymbolen kan werken kan de SensaComm bedienen. Onze adviseurs kunnen laten zien wat de mogelijkheden zijn en samen met u de keuze voor een goed communicatie hulpmiddel maken.

Commap zoekt naar een oplossing op maat!

Kijk voor meer informatie op onze website www.commap.nl.

EyeComm



Brainfingers



MMS



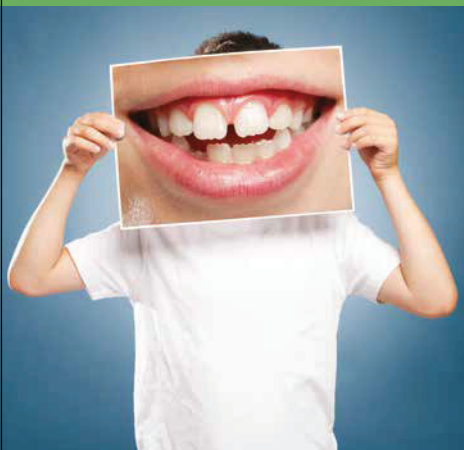
Commap communicatie apparatuur BV

Postbus 490 5400 AL Uden
T (0413) 28 70 52
E info@commap.nl
W www.commap.nl

"Als praten moeilijker wordt..."



CURSUSSEN ORO-MYOFUNCTIONELE THERAPIE (OMFT): LOGOPEDIE EN TANDHEELKUNDE 'Een mond is meer dan een rij tanden'



MEER INFORMATIE EN AANMELDEN:
WWW.OMFT.INFO

OMFT-1: BASISCURSUS

(35 geaccrediteerde punten)

29 en 30 november 2019 *Soest*
9 en 10 december 2019 *SIG Aalst (België)*
10 en 11 januari 2020 *Zwolle*
31 januari en 1 februari 2020 *incompany-cursus*
21 en 22 februari 2020 *incompany-cursus*
9 en 10 maart 2020 *SIG Aalst (België)*
15 en 16 mei 2020 *Eindhoven*
11 en 12 september 2020 *Breda*

Prijs: € 495,- incl. een waardebon van € 100,
te besteden in de webshop OMFT.info.

Ben je nog student? Dan betaal je € 299,-.

OMFT-2: VERDIEPINGSCURSUS A

(36 geaccrediteerde punten)

15 en 16 november 2019 *Vlijmen*
27 en 28 maart 2020 *Zwolle*
18 en 19 juni 2020 *SIG Aalst (België)*
2 en 3 oktober 2020 *Eindhoven*

Prijs: € 495,- incl. een waardebon van € 100,
te besteden in de webshop OMFT.info.

OMFT-3: VERDIEPINGSCURSUS B

(40 geaccrediteerde punten)

Vervolg op de Verdiepingscursus A
5 en 6 juni 2020 *Hilversum*

Prijs: € 495,-.

HET OMFT-SYMPIOSIUM MET DR. GERMAN RAMIREZ-YAÑEZ

5 november 2019,
UniePlaza
te Culemborg

Een niet te missen
dag voor iedereen
die actief is met
OMFT!



Liset Maas



Berry Verlinden

Accreditatie:



Erkend door:



OMFT.info

bij wijze van spreken beter om een miljoen euro vragen dan tienduizend euro. Want met een miljoen word je serieus genomen en met tienduizend euro denkt iedereen 'oh, daar heb je weer zo'n ondernemertje met haar nagelstudiootje.'

Vrouwen hebben daarnaast meer met die deeltijdspagaat te maken. Ze willen alles: een goede partner en moeder zijn, werken, vrijwilligerswerk doen, ze zijn vaak mantelzorgers, ze willen sporten en een sociaal leven. 'Ze schaken op al die borden. Een les uit mijn onderzoek is: maak een keuze. Dat blijkt ook uit het verhaal van vrouwen die al wat hebben bereikt. Ga niet alles half doen, want dan kom je er gewoon niet. Als je serieuze ambities hebt en je wilt bijvoorbeeld een praktijk neerzetten, moet je dat regelen. Zorg dat je thuis afspraken maakt over het huishouden en dat je sommige dingen weg organiseert. En accepteer dan ook de consequenties, bijvoorbeeld dat je niet bij ieder optreden van je kind kunt zijn of dat je handdoeken anders zijn opgevouwen dan wanneer je ze zelf opvouwt.'

Sponsor

Vrouwen met ambities mogen die meer uitspreken, vindt Martens. 'Vrouwen zijn wat meer risicomijdend dan mannen, ze denken minder groot. Als je een praktijk wil neerzetten en je wil zichtbaar zijn, zal je moeten investeren.' Mede doordat ze lastiger dan mannen een financiering krijgen, kiezen de meeste vrouwen er niet voor een externe praktijkruimte te huren (laat staan kopen), maar beginnen ze vaak aan huis. 'Vanuit een kamertje of de garage. Dat wordt dan uitgebouwd en uiteindelijk komen ze er ook wel, maar je kunt ook voor jezelf een andere startpositie creëren. Bijvoorbeeld door bij een huisartsenpraktijk aan te kloppen en te vertellen hoe goed je bent of door samen met anderen een praktijk te beginnen. Maar dat betekent wel dat je risico's moet nemen om te investeren.' Martens' credo:



Vrouwen met ambities mogen die meer uitspreken

durf groter te denken. Een mentor en een sponsor kunnen daarbij helpen. 'De mentor helpt door kennisoverdracht, een sponsor introduceert je in zijn of haar netwerk. Stel dat je contact hebt met een logopedist die zijn of haar sporen heeft verdiend, een grote praktijk heeft en veel contacten heeft met andere paramedische disciplines, dan zou zo iemand jou mee kunnen nemen in dat netwerk en daar jouw capaciteiten en ambities laten zien. Dan word je serieus genomen en kun je stappen voorwaarts maken.'

Kortom, niet langer afwachten, maar de mouwen opstropen, vindt Martens. 'We kunnen niet alleen maar naar de omgeving wijzen en naar hoe

de patronen vroeger waren, we moeten zelf ook in actie komen. Dat betekent dat als je wat kunt – en als je logopedie hebt gestudeerd, dan kun je wat – dat je dan ook moet laten zien wat je wilt, wat je in huis hebt en waar je ambities liggen. En als je er alleen niet komt, moet je je netwerk inzetten om je te ondersteunen. Je loopt onderweg tegen hobbels aan, maar al die hobbels zijn te overwinnen.'

Tips voor vrouwelijke ondernemers

- Neem bij een financieringsgesprek met de bank een man mee. Dat helpt om een financiering te krijgen.
- Investeer in een goed netwerk en steek daar tijd en energie in. Probeer 'omhoog' te netwerken: leg liever contact met de directeur dan met zijn secretaresse.
- Wees zichtbaar: spreek ambities uit naar anderen.
- Durf groot te denken: neem risico's en zoek uit wat het kost om een praktijkruimte te huren of zelfs te kopen. Blijf weg van de praktijk in de zolderkamer of de garage.