

Fra biks til business – når kvinder tænker vækst

Netværkene Morgenfruene og ViNK deltog den 12. maj i et møde på Nygaards Mølle, hvor journalist Karen Lumholt holdt foredrag og workshop om muligheder og dilemmaer for kvindelige ejerledere.

Karen Lumholt har skrevet bogen *Fra biks til business*, som bygger på erfaringer, som kvinder, der har været selvstændige i nogle år, har gjort sig. Den er fuld af staldtips, der kan hjælpe kvindelige ejerledere med at komme lidt lettere til tingene og sælge sig selv bedre.

Karen Lumholt kom bl.a. ind på, at kvindelige ejerledere slider rigeligt i det – men flytter sig ikke så meget. Kvindelige selvstændige er flittige og rasende dygtige til det, de gør, men samtidig er de slemme til at sætte deres lys under en skæppe. Det er der ingen grund til. Tværtimod.

Deltagerne blev udfordret til at tænke mere professionelt, være mere fokuseret og blive bedre til at tjene penge.

Mænd har mere fokus på at tjene penge

Både kvinder og mænd ønsker først og fremmest frihed og faglige udfordringer, når de starter virksomhed. Men når vi kommer til motiv nummer tre, er det for kvindernes vedkommende at skabe balance mellem familie- og arbejdsliv. Mændenes tredje motiv er lysten til at tjene (mange) penge.

Mændene er også i højere grad end kvinderne drevet af lysten til, at virksomheden skal vokse. Dette ønske præger deres dispositioner fra starten, og også derfor er de bedre til at opsøge professionel rådgivning om finansiering, planlægning og strategi.

Klicheen om at kvinder starter små hobby virksomheder, mens mænd starter virksomheder, der hurtigt vokser og får ansatte, er derimod en myte. Lige mange mænd og kvinder har efter nogle år fem-ti ansatte. Men hvis man kigger på økonomien, så omsætter mændenes virksomheder dobbelt så meget som kvindernes efter fem år! Og sammenlagt vil de efter fem år have tjent fem gange så meget som kvinderne, fordi deres omsætning stiger hurtigere. Det skyldes især valget af branche. Man kan tjene mere på it-software eller en snedkerforretning end på en frisørsalon – uanset antallet af ansatte.

Kvinderne holder investeringer og udgifter nede og passer i det hele taget på pengene. De låner ikke så mange penge – og deres virksomheder vokser derfor ikke så hurtigt. Men de vokser.

En ud af fire iværksættere er kvinde, men når vi kigger på vækstiværksættere – virksomheder, der vokser meget hurtigt enten i medarbejderstab eller indtjening – er kun hver tiende kvinde.

Kvinderne netværket ikke så businessorienteret som mænd – ikke i starten i hvert fald. De er generelt rigtig gode til netværk, men når det gælder businessrelaterede netværk – populært sagt at pleje ”de rigtige forbindelser” – er kvinderne mindre ivrige. Med tiden får kvinderne dog mere business fokus i deres netværk og bliver lige så målrettede som mændene.

Kvindens måde er guld værd for samfundet

Ifølge Erhvervs- og Byggestyrelsen står de mange små, hurtigtvoksende virksomheder, der er skudt op de seneste ti år, for omkring en femtedel af samfundets vækst. Det er ikke så lidt.

Også derfor er der stor interesse for at få flere kvindelige iværksættere. Der er brug for den diversitet, et øget antal af kvindelige ejerledere kan bidrage med. Der er brug for det anderledes fokus, kvinder ofte har, når de udvikler produkter og services.

Kvinder, der starter virksomhed, tager ofte udgangspunkt i et behov, de har fået øje på blandt mennesker i deres omgivelser, fx et problem, de har oplevet, og som de gerne vil løse. Et eksempel er den it-studerende, der havde en døv søn og manglede et sted, hvor hun selv og familien kunne få undervisning i tegnsprog. Hun startede sammen med en studiekammerat en læringsplatform på nettet, der henvender sig til døve og deres pårørende.

Kvinder har gennem generationer haft til opgave at forstå og indleve sig i andres behov. De evner, vi har opøvet her, er guld værd – for os selv og for samfundet.