

Uddrag af "Fra biks til business - når kvinder tænker vækst"

Forfatter: Karen Lumholt

Børsens Forlag

Indledning

Denne bog er til dig, der vil udvikle din selvstændige virksomhed fra at være en ydmyg biks hjemme i baghaven eller på et kontorhotel til en blomstrende forretning, der giver dig råd til at tage fri og nyde livet, tage på efteruddannelse eller købe dig til noget mere hjælp.

Måske arbejder du alene – måske er I to eller tre, der arbejder sammen. Det afgørende er, at du nu vil skifte gear i din forretning, rykke en klasse op, arbejde mere målrettet og tjene flere penge. Du vil måske outsource mere af det, du ikke selv kan eller vil. Du vil måske investere i nye, spændende projekter, eller du vil have overskud til at gå mere målrettet efter det, der var din egentlige ambition med at starte forretning.

Måske vil du gerne blive i baghaven eller i kontorfællesskabet, fordi du har det rart der. Men du vil have større omsætning, nye samarbejdspartnere og udvikling, der fører dig nærmere dine mål.

Måske overvejer du at tage springet fra at være lille til at være en større virksomhed – enten i form af ansatte eller partnerskaber. Det kan også være, at din virksomhed har været en hobby eller bibeskæftigelse. Nu vil du kunne leve af den og leve godt.

Du vil have flere eller større kunder, du vil være synlig, markedsføre og sælge dig selv. Du vil kort sagt være mere professionel.

Bogen er skrevet til kvinder, fordi kvinder har nogle særlige udfordringer som selvstændige. De er veldokumenterede, som du kan se i kap. 2.

Kvinder er generelt mere ydmyge, når de skal fortælle, hvor fremragende de er. Mere tilbageholdende med at tage deres pris. Gode til netværk, men ikke så gode til at bruge deres netværk forretningsmæssigt. Kvinder er kort sagt ikke lige så gode som mændene til at tjene penge.

Men så er det også vigtigt at fremhæve, at vi som kvinder også har en række veldokumenterede fortrin som selvstændige.

Vi er velforberejede, når vi starter virksomhed. Vi har som regel en god faglig uddannelse og erhvervs erfaring, når vi gør det. Vi

holder omkostningerne nede og vokser støt og roligt. Vi er gode til innovation, tænker i målgrupper og tager afsæt i konkrete behov i vores omgivelser, når vi udvikler produkter. Fortrin vi skal blive bedre til at udnytte.

Mange kvinder oplever, at den iværksætterrådgivning, de tilbydes, er målrettet den traditionelle iværksætter af ingeniørtypen. Derfor finder kvinder sammen i netværk, hvor de giver hinanden svar på de spørgsmål, kvindelige iværksættere stiller. For mange er kvindenetværk et uundværligt sted at hente støtte og opbakning. Men der kommer et tidspunkt, hvor det er klogt at søge råd andre steder, dels hos de professionelle rådgivere, dels hos de ”tunge drenge”, M/K – dem, der ikke ligner selv.

I bogen her finder du inspiration til, hvordan du kan udvikle dit netværk, blive bedre til at tjene penge og gå mere målrettet efter det, du vil med din virksomhed.

.....

Afslutning

Kvinder kan drive det langt videre som selvstændige end vi gør.

Kvinderne i Danmark er bedre uddannede end mændene - det gælder også de kvindelige iværksættere. I forhold til hvor gode kvalifikationer vi har, er der alt for få af os, der starter virksomhed. Og når vi starter op, vælger vi ofte brancher, hvor mulighederne for at tjene penge er for små. De store penge, lader vi mændene om at tjene.

Samtidig holder vi for lav profil. Vi satser ikke så massivt på markedsføring og profilering, vi går ikke så hurtigt og fokuseret ud over landets grænser med vores produkter (selv om det er sådan, man tjener pengene), vi stiler ikke så højt og investerer ikke så meget.

Efter fem år er den samlede omsætning i virksomheder etableret af mænd fem gange større end den samlede omsætning i virksomheder etableret af kvinder! Kun hver tiende vækstiværksætter er kvinde.

Er dette et retvisende billede på kvinders ambitioner som selvstændige? Jeg tror det ikke.

Jeg tror, at billedet hurtigt vil ændre sig, når de lidt yngre kvinder tager fat. De nye kvindelige iværksættere vælger i højere grad at etablere sig som selskaber – frem for som kvinderne tidligere har gjort, som personligt ejet virksomhed. Det kan være en indikation på et højere ambitionsniveau.

De mange små, nye, vækstvirksomheder, der skyder op i Danmark i disse år, har under den sidste højkonjunktur bidraget til den

samlede vækst med omkring en femtedel. Så det er ikke småpenge, det gælder. Det er vores fremtidige levestandard.

Tiden arbejder på flere måder for kvinderne. Fremtidens virksomheder vil konkurrere mere på social og miljømæssig bæredygtighed end i dag – en faktor som efter manges opfattelse vil tiltrække mange flere kvindelige entreprenører. Og kvinders traditionelt veludviklede evne til at gå i dialog med forbrugeren, når der skal produktudvikles, bliver en helt afgørende kapital i fremtidens meget mere dialogbaserede erhvervsliv.

Jeg er ikke i tvivl om, at det danske erhvervsliv om ret få år er drevet frem af en underskov af opfindsomme kvinder, der ikke bare skaber bæredygtig innovation og vækst til gavn for hele samfundet, men også er med til at skabe en helt ny arbejdskultur i Danmark – med plads til det hele menneske.

For at fremme denne udvikling har vi brug for rollemodeller. Masser af rollemodeller, der kan vise andre kvinder, at kvinder kan skabe vækst – på vores egen måde. Jeg håber og tror, at du, der læser denne bog, kan blive en af de rollemodeller, fordi du KAN, VIL og TØR skabe præcis den vækst i din virksomhed, som DU drømmer om.

