

Entre Femmes wil vrouwen uitdagen en verder brengen

'Netwerk met honderd adviseurs'

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

Entre Femmes bestaat 16 jaar. 'Aan de basis stond een aantal vrouwelijke starters dat behoefte had aan verbinding met gelijkgestemden in deze regio,' zegt Elma Bassa, voorzitter van Entre Femmes. Zij sloot zich in 2003 aan bij het netwerk. Dat jaar richtte Bassa Inscene Company op, een bedrijf dat ondersteunt bij de ontwikkeling en implementatie van innovatieve producten of diensten. 'In de loop der jaren

heeft Entre Femmes zich mee-ontwikkeld met de leden. De inhoud van bijeenkomsten is nu wezenlijk anders dan in de beginperiode.'

De leden komen jaarlijks zo'n tien keer samen voor lezingen, workshops of een borrel. De locaties wisselen, net als dagen en tijdstippen. 'Zo is het aantrekkelijk voor leden om veel events bij te wonen. Na elke bijeenkomst brengen we hun ervaringen in

kaart, zodat we heel gericht kunnen sturen op de gewenste inhoud.'

Goede kant op

Rabobank Utrecht is een van de sponsoren van het vrouwennetwerk. Ook is de bank jaarlijks gastheer van een gezamenlijke bijeenkomst voor de leden van Entre Femmes en andere netwerken. 'Daarvoor nodigen we ook een aantal klanten uit,' vertelt adviseur bedrijven Petra Baas. 'Dit zorgt voor een waardevolle kruisbestuiving.' Tot haar genoegen constateert zij een stevige groei van het vrouwelijk ondernemerschap. 'Toen ik tien jaar geleden lid werd van Entre Femmes, was 25% van de starters vrouw. Nu is dat al een derde. Dat gaat dus de goede kant op.'

Eyeopeners

Anders dan fulltime ondernemerschap zijn er geen criteria voor het lidmaatschap. Bassa: 'Wel bewaken we de diversiteit binnen het netwerk. Vertegenwoordigers van één branche mogen maximaal 10% van de ledenbestand uitmaken. Je treft bij ons onder meer architecten, coaches, advocaten en ondernemers die actief zijn in de creatieve industrie, logistiek en zorg.' De leeftijd van de leden loopt uiteen van 25 tot 65. 'Ook is er mooie mix van vrouwen met en zonder personeel, van kleine en grote bedrijven, ervaren ondernemers en starters,' gaat de voorzitter verder. 'Deze diversiteit levert een netwerk op waar uiteenlopende kennis en ervaringen worden gedeeld. Zo zorgen starters voor actuele, verfrissende inzichten over het ondernemerschap. Dat levert regelmatig eyeopeners op, ook voor leden die al jarenlang een eigen bedrijf hebben.'



Elma Bassa en Petra Baas

Entre Femmes Utrecht is een krachtig netwerk met onderscheidende kenmerken. Zoals het strikt vrouwelijke karakter, dat zich uit in een sterke saamhorigheid en uitnodigt tot gelijkwaardig sparren en spiegelen. Belangrijke doelstelling van Entre Femmes is om vrouwelijke ondernemers samen sterker te maken. 'We willen helpen bij een verdiepingsslag.'

WARM ONTHAAL

Gemiddeld wonen zo'n 45 tot 50 leden de bijeenkomsten van Entre Femmes bij. 'Gezien het ledental een prima opkomst,' vindt Bassa. Nieuwkomers worden warm onthaald. 'Er is een introductietafel waar zij kennis maken met bestuursleden en andere nieuwe leden; ook wordt duidelijk wat het netwerk te bieden heeft. Verder zoeken we actief naar mogelijke verbindingen met collega-ondernemers uit het netwerk.' Voor meer informatie over Entre Femmes en de Top Classes: www.entrefemmes.nl.

Verdiepingsslag

Entre Femmes heeft ruim 100 leden. 'Dat aantal beweegt mee met de conjunctuur,' weet de voorzitter. 'In het verleden waren tot wel 200 vrouwen aangesloten, met zelfs een ledenstop. De afgelopen jaren kozen sommige ondernemers weer voor loondienst of staakten hun activiteiten. Ook gebeurt het dat vrouwen die al lange tijd lid zijn toe zijn aan een volgende stap in hun ondernemerschap en hun aandacht verleggen naar een ander type netwerk. Stuk voor stuk legitieme redenen om het lidmaatschap te beëindigen. Maar al is 100 een mooi aantal, er is zeker ambitie om weer te groeien.'

Daarbij heeft het bestuur een specifieke doelgroep voor ogen. 'We richten ons met name op vrouwelijke ondernemers die toe zijn aan een verdiepingsslag. Daartoe kunnen zij binnen Entre Femmes sparren met gelijkgestemden, bijvoorbeeld over aspecten van de bedrijfsvoering zoals personeel en financiering. In toenemende mate komen ook strategische vraagstukken aan bod. Hoe bind ik mijn klanten, hoe houd ik mijn onderneming veerkrachtig in deze snel veranderende tijd?'

Top Classes

Die laatste vraag is de rode draad bij de Entre Femmes Top Classes die bin-

nenkort starten, een extra activiteit van het vrouwennetwerk. 'Het gaat om een reeks sessies met Henry Robben, professor marketing en sales-strategie aan Nyenrode Business Universiteit. In zijn Top Classes leer je je strategische ambitie scherp te krijgen. Vervolgens ontwikkel je een plan van aanpak om die doelen ook werkelijk te realiseren. Met deze seminars willen we vrouwelijke ondernemers krachtiger maken, ze prikkelen en uitdagen om verdere stappen te zetten.'

Saamhorigheid

In het streven naar inhoudelijke verdieping onderscheidt Entre Femmes zich van veel andere netwerken. 'Om Utrecht samen sterker te maken, zijn we dichtbij en betrokken bij veel ondernemersnetwerken,' zegt Petra Baas. 'Wezenlijk kenmerk van Entre Femmes is uiteraard het strikt vrouwelijke karakter. Vrouwen hebben gemiddeld

langere gesprekken, gaan eerder de diepte in. Ook denk ik dat er meer saamhorigheid is. Bij Entre Femmes kennen we elkaar. En dat uit zich in de bereidheid om samen te werken of een opdracht te gunnen. Belangrijk daarbij is dat de leden oprecht geïnteresseerd zijn in elkaar. Zo ontstaat een band en kun je een medelid op goede gronden aanbevelen als de gelegenheid zich voordoet.'

Sparren en spiegelen

Ook Elma Bassa ziet verschil in de wijze waarop mannen en vrouwen netwerken. 'Als een vrouwelijke ondernemer in een gesprek vertelt over iets wat niet goed gaat in haar bedrijf, schieten mannelijke toehoorders vaak direct in de "oplossingsmodus". Goed bedoeld, maar niet altijd wenselijk. Bij vrouwen onder elkaar is eerder sprake van gelijkwaardig sparren en spiegelen. Veel van onze leden vinden juist dat aspect erg waardevol. Ook ik ervaar deze meerwaarde regelmatig. Daarom voelt het alsof ik met Entre Femmes beschik over honderd adviseurs. Zij helpen me om mijzelf en mijn bedrijf verder te ontwikkelen.' ■

RABOBANK MAAKT ONDERNEMERS SAMEN STERKER

Om als lokale coöperatieve bank de kracht van lokale netwerken verder te stimuleren, maakt Rabobank deze rubriek in Utrecht Business mede mogelijk. De Rabobank is dichtbij en betrokken bij meer dan zestig netwerken in Utrecht. Kijk op www.rabobank.nl/utrecht hoe deze netwerken ondernemers verbinden en samen sterker maken.