



Thrive! Ondernemersvaardigheden als solide basis voor een toekomst in de creatieve industrie

## Module 3 – vrouwelijk ondernemerschap

*Docentenhandleiding*



Het project: "Thrive! Ondernemersvaardigheden als solide basis voor een toekomst in de creatieve industrie " heeft als centrale doelstelling om (jonge) (vrouwelijke) ondernemers en bedrijven en hun werknemers in de creatieve sector te ondersteunen, om door een transformatie- en innovatie proces te gaan dat nodig is om te overleven in de huidige tijd en om het bedrijf een duurzame solide basis te geven.

Dit project wordt mede gefinancierd door de Europese Commissie. Deze publicatie geeft de visie van de schrijvers weer en de EU kan niet verantwoordelijk worden gesteld voor het gebruik van (delen van) de inhoud.

De project partners zijn:



© 2018 Thrive project, Erasmus+ 2016-1-NL01-KA202-022890. Geen enkel deel van dit document mag gebruikt worden zonder toestemming van Stivako (project coördinator).

Contact adres:

Stivako  
Boeingavenue 207  
1119 PD Schiphol-Rijk  
Nederland  
tel. +31 20 5435670  
info@stivako.nl

Project website: [www.thriveproject.eu](http://www.thriveproject.eu)

Elke projectpartner heeft het lesmateriaal getest in eigen land. Na het testen zijn er een aantal suggesties besproken met betrekking tot optimaal gebruik van het lesmateriaal. Zo ook voor vrouwelijk ondernemerschap, dit lesmateriaal is getest in Nederland en Spanje.

### **Het werven van studenten**

In Spanje is het lesmateriaal uitgezet onder 36 MBO studenten. In Nederland zijn vrouwelijke ondernemers uit de creatieve sector benaderd om deel te nemen in de pilot van de cursus vrouwelijk ondernemerschap. Dit was een uitdaging. Het kostte veel tijd, inzet en vooral intensief persoonlijk contact. De vrouwelijke ondernemers vonden het namelijk lastig om tijd vrij te maken voor de cursus. Na meerdere malen contact hebben er zes vrouwelijke ondernemers deelgenomen in de cursus.

### **Modules en aanpassingsmogelijkheden**

Het lesmateriaal is opgebouwd uit modules en heeft veel mogelijkheden tot aanpassen. Dit betekent dat het lesmateriaal niet vaststaat, maar aangepast kan worden aan de doelgroep. We nodigen docenten en studenten uit om de elementen uit het lesmateriaal te halen die zij waardevol vinden en andere elementen, waar al kennis van is of als niet van toepassing worden beschouwd, over te slaan. Enkele elementen zijn verplicht om uit te voeren, zoals de diagnostische scan. In de eerste les moet deze scan worden ingevuld, omdat dit het startpunt is van het eigen persoonlijk ontwikkelingsplan van de studenten in de cursus. Het geeft de docent ook inzicht om de cursus zo persoonlijk mogelijk te vorm te geven. Op deze manier is het leereffect van elke student het grootst. We raden docenten aan om de scan zelf ook in te vullen om zo vragen van studenten te kunnen begrijpen en hierop te kunnen reageren.

Houd er ook rekening mee dat er drie doelgroepen vrouwelijke ondernemers aan de cursus deel kunnen nemen. Er zijn vrouwelijke studenten die nog geen eigen bedrijf hebben en nog studeren. Studenten kunnen ook vrouwelijke ondernemers binnen de creatieve industrie zijn die hun eigen bedrijf leiden. De derde doelgroep wordt gevormd door vrouwen die bij grotere bedrijven werken en intern ondernemen om zo door te groeien in het bedrijf. We noemen deze doelgroep intrapreneurs.

### **Doelgroepen**

Voor elke doelgroep vrouwelijke ondernemers is en zal de inhoud én het startpunt van de cursus anders zijn. Binnen de pilot in Nederland waren er enkele intrapreneurs. Deze studenten vonden het moeilijk om sommige opdrachten naar hun situatie te vertalen. Onze aanbeveling is om de doelgroep te leren kennen en het lesmateriaal hierop aan te passen.

De organisatie-theorie die in het lesmateriaal wordt gebruikt, is het 7S-model. Dit model is bekend bij studenten die bedrijfskundig worden/zijn opgeleid. Het merendeel van de studenten in de pilot was dit niet. Zo ontdekten we dat de theorie geheel onbekend was en hebben we veel tijd aan dit deel besteed, om het praktisch te maken voor de studenten. Daarom is kennis van organisatie-theorie, management en ondernemen erg belangrijk. Ga dus na of ondernemerschap en managementtheorie volledig nieuw is voor de studenten. Zo ja, reken op een extra les. De eindopdracht van de cursus is om hun eigen canvas voor het bedrijfsmodel te ontwikkelen, dus deze theorie is van cruciaal belang.

**Rol van de docent**

Uit het testen bleek dat de docent goed voorbereid moet zijn voor het geven van een les. Voldoende voorbereidingstijd voor docenten is dus van belang. De docentenhandleiding is zo ontwikkeld dat het een begeleidend document is voor de docent met daarin veel lesmateriaal. Tijdens de lessen heeft de docent een faciliterende rol en speelt daarnaast een zeer belangrijke rol als coach. De cursus is namelijk primair gericht op de ontwikkeling van ondernemerscompetenties. Persoonlijke begeleiding en coaching van de studenten tijdens de cursus is dus cruciaal. Er moeten meerdere individuele gesprekken tussen coach en student plaatsvinden om de studenten te begeleiden in hun persoonlijke ontwikkeling naar succesvol ondernemerschap.

## Voorwoord cursus vrouwelijk ondernemerschap

Welkom bij de cursus vrouwelijk ondernemerschap. Het is een cursus ondernemerschap speciaal ontwikkeld voor vrouwelijke ondernemers in de creatieve industrie en voor vrouwen en studenten die graag een ondernemer willen worden in de creatieve industrie. De cursus behandelt alle ondernemersaspecten voor het managen van een onderneming. Naast de ondernemingsaspecten binnen de cursus, worden competenties toegevoegd aan elke stap van de ondernemende reis om je bedrijf optimaal te ontwerpen. Onderzoek naar ondernemerschap verbeeldt ondernemers zoals blanke mannen met lichtgekleurd haar en blauwe ogen. Het is de dominante opvatting van ondernemers. Ondernemerscompetenties worden daarom gezien als mannelijke competenties, die alleen mannen bezitten of kunnen ontwikkelen. Niets is minder waar, competenties zijn niet mannelijk of vrouwelijk, ze zijn situationeel geïdentificeerd, zoals ondernemerscompetenties. Ondernemerscompetenties worden gedefinieerd als onderliggende kenmerken van een persoon, die resulteren in het creëren van nieuwe ondernemingen. Deze definitie van ondernemerschap is: wanneer je op kansen en ideeën inwerkt en deze omzet in waarde voor anderen. De waarde die wordt gecreëerd, kan financieel, cultureel of sociaal zijn (FFE-YE, 2012).

Onderzoek naar ondernemerscompetenties en de verschillen in de manier waarop mannen en vrouwen handelen naar deze competenties laat zien dat er vijf ondernemerscompetenties zijn waar mannen en vrouwen significant anders op reageren. Dit zijn zelf-redzaamheid, besluitvorming, managementstijl, netwerkcapaciteit en risicotolerantie.

In recent onderzoek 'Het ondernemerscompetentieschema' is ontwikkeld, in opdracht van de Europese Commissie. Dit raamwerk, ook wel EntreComp genoemd, heeft als doel consensus te creëren rond een gemeenschappelijk begrip van ondernemerschapbekwaamheid door 3 competentiegebieden te definiëren (in actie, middelen, ideeën en kansen), een lijst van 15 competenties, uitkomsten en vaardigheidsniveaus, die huidige en toekomstige initiatieven kunnen verwijzen naar. EntreComp omvat ook de vijf verschillende ondernemerscompetenties, al dan niet in combinatie met andere competenties.

Hoewel er vanwege onze geschiedenis geen vrouwelijke of mannelijke competenties zijn, hebben vrouwen wel enkele competenties ontwikkeld door de evolutie van de mensheid. De vrouwelijke positie in onze samenleving staat nog steeds achter de positie van mannen. De sociaal-culturele status (of het gebrek daaraan) van vrouwen wordt meestal als een nadeel ervaren, maar vrouwen hebben vanwege hun positie meer competenties ontwikkeld dan de man. De primaire rol van vrouwen met gezins- en huishoudelijke verantwoordelijkheden leidde tot vrouwelijke zorg voor relationele aspecten in zoveel ondersteunende rollen. De competenties die vrouwen in de loop van de jaren hebben ontwikkeld, zijn het vermogen zich aan te passen aan de situatie, sociaal bewustzijn, delegatievermogen en het vermogen om zich bezig te houden met planning op de langere termijn. Deze worden gepresenteerd als waardevolle middelen die voor organisaties kunnen worden gebruikt. Daarom, door deze cursus te volgen, concentreer je je op de ontwikkeling van je ondernemerscompetenties als ondernemer, maar leer je ook hoe je je 'typische vrouwelijke competenties' kunt benutten ten voordele van je bedrijf.

We wensen jouw studenten een succesvolle carrière!