

#03 Gendergelijkheid en eerlijke kansen op de kapitaalmarkt met Simone Brummelhuis

Intro: “Je hebt iets als gelijke kansen krijgen en gelijke kansen hebben; en ik vind dat je mensen echt moet faciliteren soms meer om ergens terecht te komen waar ze uit zichzelf niet zo snel terecht komen. En daar hebben we uiteindelijk allemaal baat bij.”

Intro: “Welkom bij Money Matters. Een podcast van Social Finance NL waarin geld en impact centraal staan. Door in gesprek te gaan met politici, investeerders, filantropen, banken, sociaal ondernemers en andere specialisten, proberen we antwoord te krijgen op de vraag hoe je sociale impact het beste kunt financieren.”

Ruben: “Hoi en leuk dat je luistert naar Money Matters. Ik ben Ruben Koekoek, medeoprichter van Social Finance NL. En naast mij vandaag als co-host ...”

Sandra: “Sandra Ballij, social entrepreneur en als raadgever betrokken bij Social Finance, oprichter van Ctaste, het restaurant in het donker waar alleen maar de echte experts van het donker werken.”

Ruben: “Wat is Ctalents, Ctaste?”

Sandra: “Ctalents is onze social entreprise waar we MBO-4, HBO, WO toptalenten bemiddelen naar fantastische functies in het bedrijfsleven en grotere organisaties, zoals Politie en Ministeries.”

Ruben: “Dankjewel, en samen gaan we ontdekken wat het landschap van investeren is in sociale impact. In deze aflevering gaan we het hebben over diversiteit, gender gelijkheid en eerlijke kansen voor ondernemers en natuurlijk hoe we deze ondernemers kunnen financieren. En dat doen we niet alleen, Sandra, aan jou de eer om onze gast van vandaag te introduceren.”

Sandra: “Yes, dankjewel, vandaag een prachtige gast, een bijzondere, gedreven vrouw, die alles weet van ondernemerschap en financiering. Ze begon ooit als advocaat voor de grote kantoren, in New York, nog steeds op mijn hitlist om zeker naar toe te gaan. Ze was medeoprichter van restaurantsite IENS, en oprichter van The Next Women; een organisatie die vrouwelijk ondernemerschap stimuleert. En sinds een paar jaar zit ze ook in de Raad van Commissarissen van Schiphol, Stern Groep, Rabobank, Telegraaf Media Groep en de Erasmus Universiteit, waar ze ook startup coach is. Daarnaast oprichter en fund director van het Borski Fund, een Venture Capital Fund met een focus op groeikapitaal voor vrouwelijke oprichters en managers. Vorig jaar werd ze nog door Opzij uitgeroepen als de meest invloedrijke vrouw van het jaar. Met trots mag ik u voorstellen een prachtig, mooi voorbeeld van vrouwelijk ondernemerschap: Simone Brummelhuis. Welkom.”

Simone: “Dankjewel voor deze loftuiting.”

Ruben: “Welkom, hoor je dat vaak, dat je wordt gequote met het Opzij als invloedrijkste vrouw?”

Simone: “Nou, ik vind het een hele eer dat ik dat ben geworden. En ik denk niet dat je dat heel vaak hoort, want Opzij is een blad wat helaas een steeds kleinere lezersgroep heeft. Maar Opzij heeft nog steeds wel een hele goede naam. Dus wat Opzij doet is op zich nog wel waar de media veel interesse in heeft.”

Ruben: “Ja, en we komen jou natuurlijk wel vaker tegen in de media. Ik las in Baaz met een ‘z’ in een interview van 2015, dat jouw toekomstbeeld voor over 5 jaar was dat je de Next Women

zou verkopen en twee commissariaten erbij zou nemen. Nou, die twee commissariaten is gelukt; Rabobank Amsterdam en de Schipholgroep. Maar je bent nog steeds als adviseur betrokken bij de Next Women en je hebt een nieuw investeringsfonds opgezet. Heb je toch meer tijd dan je dacht 5 jaar geleden?"

Simone: "Nee, helemaal niet. Kijk, The Next Women hebben we een apart team voor. Het is een platform voor vrouwelijke ondernemers om ze te helpen met programma's met kennis en kapitaal. Daar is een apart team voor en op basis van The Next Women platform hebben we eigenlijk twee fondsen gelanceerd. En dus Next Women is zelf niet verkocht, maar ik ben wel weer verder gegaan met ons plan om fondsen te lanceren. Dus dat is wel waar ik fulltime mee bezig ben. Dat betekent ook dat ik wel wat aan het afbouwen ben op mijn commissariaten. Dus ik ben niet een portfolio commissaris aan het worden."

Ruben: "Ja en het Borski Fonds, Sandra vertelde het al. Heel kort voor de luisteraars; wie is mevrouw Borski? En wij kennen natuurlijk, of ik ken het zelf van het NOS-journaal met Maxima en de introductie ervan is volgens mij twee jaar geleden, maar kan je nog kort uitleggen wat Borski Fonds is en waarom je het hebt opgezet?"

Simone: "Nou, het Borski Fonds is genoemd naar Johanna Borski. Zij was de eerste investeerder eigenlijk in Nederland, 17^e, 18^e eeuw, investeerde groots. Ze was ook een van de grootste investeerders die investeerde in de voorloper van de Nederlandsche Bank, ABN-AMRO toen. Eigenlijk niemand wilde daarin investeren. Wat bijzonder was, dat zij eigenlijk niet toegelaten werd tot de beurs waar gehandeld werd. Dus zij zat daarnaast in een koetsje. En dan was er een mannetje die tussen het koetsje en de beurs heen en weer liep om te bedenken wat mevrouw Borski, waar ze in wilde investeren. Dus zij had wel toegang tot kapitaal, maar nog niet toegang tot de mensen die eigenlijk ook investeerders waren. En dat vonden wij wel een mooi symbool, om ons fonds, waarin wij toegang tot kapitaal willen verschaffen aan jonge ondernemers, vrouwelijke ondernemers, dat vonden wij een goed symbool. Hoe ik er eigenlijk op kom, is dat Andere Tijden die is ooit bij ons langs geweest een paar jaar geleden, toen met ons eerste fonds, dat heet The Next Women Fonds, en ze deden een programma over investeren door vrouwen in het heden en in het verleden. En toen ik dat programma terugzag en ik zag opeens die mevrouw Borski, toen zei ik, als we het nou echt groots gaan aanpakken, want dat eerste fonds was een klein fonds, dan gaan we het Borski Fonds noemen."

Ruben: "Ja en mevrouw Borski was een roepende in de woestijn in die tijd, maar eigenlijk, en daar komen we later op, is de situatie wel veranderd, maar nog zeker niet gelijk, als je het hebt over gendergelijkheid. We gaan straks een aantal stellingen met je doornemen, een aantal boutestellingen, een aantal leuke stellingen, maar voordat we dat doen, gaan we eerst naar de rubriek: De Uitglijder."

Ruben: "Geld is natuurlijk het centrale thema van deze podcast. We hebben allemaal financieel eindverantwoordelijken aan tafel, maar ook die maken weleens een uitglijder. Daarom beginnen we altijd met de vraag: 'Wat is de domste of meest onzinnige uitgave die je onlangs hebt gedaan?' Simone?"

Simone: "Ja, dat is een leuke vraag eigenlijk. Ik denk ik zelf dat ik wel iemand ben die altijd heel veel nut aan haar uitgaven wil doen, dus ik moet daar wel even over na denken; maar wat ik eigenlijk denk is dat de laatste aankoop, dat dat wel voor mij een leuke aankoop was, maar natuurlijk is het eigenlijk onzinnig, is een kunstwerk wat ik gekocht heb. Een kunstwerk uit de jaren 70. Wit papier in een soort perspex doos. Ik heb in de afgelopen jaren enorm veel spullen gekocht van perspex. In de zeventiger jaren was dat heel erg hot. Ik denk dat dit de laatste aankoop is waar de cirkel misschien rond is van perspex. Dus ik heb een kast gekocht van perspex

en nachtkastjes gekocht van perspex en boekensteunen, een ding om kranten in te doen, nou je noemt het maar ik heb alles van perspex gekocht. Veel op tweedehands sites. En toen ik eigenlijk dacht, nu heb ik alles wel van perspex, toen was ik bij iemand die in kunst handelt en ik liep de deur uit en ik dacht ik heb eigenlijk niks gezien en toen zag ik bij de uitgang, toen zag ik dit kunstwerk hangen. Het was volgens mij ook helemaal niet te koop. Het was helemaal niet de bedoeling dat dit ook gekocht werd. En toen dacht ik, hé, dat wil ik eigenlijk wel hebben in mijn collectie. Dus ja, vind het zinnig, maar anderen vinden het misschien heel onzinnig.”

Ruben: “Een perspex impulsaankoop.”

Simone: “Ja, precies.”

Ruben: “Sandra, heb jij ook iets?”

Sandra: “Ja, ik vind het een hele goede vraag, want ik ging er ook over nadenken. Ik ben er ook redelijk van overtuigd dat ik goede uitgaven doe. Maar ik moet toch eentje toegeven, die is wel een zakelijke, want dat is iets van een van de Sign Language Coffee bars, toen dachten we we gaan omdenken. We gaan terug een keer. We moeten totaal iets anders gaan bieden. En toen tegelijkertijd ging er een airline failliet. Ken je die karretjes waarmee ze in het vliegtuig het eten uitdelen? Toen hebben we een voorraad van die karretjes opgekocht met het idee dat we dat nog gaan ombouwen, zodat je een soort koffiejuffrouw in gebarentaal, dat dat weer terug kan komen. Alleen nu hebben we een hele opslag vol met karretjes, want het waren er iets meer dan we zelf hadden gedacht. Er kwam nog heel veel bij kijken met het ophalen. En ondertussen is deze activiteit ook helemaal niet opgestart, wat we toen wel dachten dat we in een vrij korte tijd dat weer kunnen doen. Dus die is toch nog vrij onzinnig, maar misschien ga ik over een jaar zeggen dat was mijn briljantste zet.”

Ruben: “Tot die tijd, mochten er luisteraars zijn die interesse hebben in vliegtuigkarretjes, dan ...”

Sandra: “Ja, ik heb er heel veel. Ruben, je laat ons een beetje met onze billen bloot met onze gekke uitgaven even te noemen, maar je hebt er vast ook wel eentje gedaan die je met ons kan delen?”

Ruben: “Klopt. Ik heb er een, maar het is eigenlijk best wel gênant.”

Sandra: “Dat vinden we altijd leuk.”

Ruben: “Misschien kan je je nog herinneringen, de persconferentie van Mark Rutte in maart, toen we echt bang werden.”

Sandra: “Dus die zondag om half zes 's avonds.”

Ruben: “Ja, precies. Nee, het was aan het eind van de week. Ik zat in een klooster, een soort brainstormsessie met een verzekeraar in Gelderland. En ik zag allemaal vrienden appen, hé, alle winkels in Amsterdam zijn leeg. Dus ik moet toegeven, ik was een van die hamsteraars, ik dacht ik ben nu op het platteland, ik moet terug naar mijn gezinnetje in Amsterdam, met heel veel...”

Sandra: “Je bent langs de boeren gegaan en flink ingeslagen.”

Ruben: “Het was de Jumbo, maar ik heb inderdaad flink ingeslagen. Een paar dagen later kwam echt van, het is zo asociaal van mensen die dat doen. En ja, ik ben er zo een. En dan willen jullie vast weten wat ik heb gekocht. Ik heb mij vooral geconcentreerd op blikken soep en pindakaas.”

Sandra: "Hoe smaken ze nu nog?"

Ruben: "En die pindakaas is opgegaan, maar ik eet nooit blikken soep. En ik heb van alles genoeg behalve van ruimte in mijn appartement."

Sandra: "Misschien moet je iets doen aan die blikken soep en de vliegtuigkarretjes samen."

Ruben: "Ja, dat is misschien een goed idee. Maar ik heb ze weggegeven. Dus ik heb ze weggedaan een paar maanden geleden. Maar dat was wel voor mij een gênante uitgave. Maar genoeg voor de rubriek de Uitglijder. We gaan verder."

Ruben: "In deze podcast zijn we opzoek naar antwoorden op de vraag hoe sociale impact het beste gefinancierd kan worden. En aan wie beter te vragen dan aan iemand die ontzettend veel ervaring heeft met financieren van ondernemers. Simone, jij legt je vooral toe op het financieren van vrouwelijke ondernemers; een belangrijk onderwerp als het gaat om sociale impact, want genderongelijkheid en in het verlengde daarvan kansenongelijkheid is nog steeds een belangrijk maatschappelijk probleem. En dat brengt mij tot de eerste stelling: 'Investeren of een investering ophalen is een typische mannenzaak.'"

Simone: "Helaas is dat wel nog het geval. Als je op dit moment met een of twee of drie jongens een bedrijf begint, dan heb je een hele grote kans dat je daarvoor financiering kunt ophalen. Als je met een jongen en een meisje samen een bedrijf begint, dan heb je al wat minder kans. Maar een, twee of drie vrouwen samen, is de kans relatief erg klein om financiering op te halen. En dat klopt niet."

Ruben: "En kan je dat met cijfers invullen? Hoeveel ondernemers zijn vrouw?"

Simone: "Ja, je kan het met percentages eigenlijk wel invullen en er zijn echt heel veel onderzoeken daarover. Grofweg zou je kunnen zeggen dat 98 procent van al het investeringsgeld dat wordt opgehaald, wordt opgehaald door mannelijke teams, in ieder geval door mannen die eigenaar zijn van een bedrijf. En de rest door mixed teams of door vrouwen. Dus dat is echt wel een heel groot verschil. En het is niet zo dat 98 procent van de bedrijven alleen door mannen zijn. Er zit echt een discrepantie tussen wat er gevraagd wordt en waar in geïnvesteerd wordt. Dan heb je echt, ja, over de hele wereld zijn deze cijfers zo ongeveer wel in die richting. Ik denk maximaal, als het goed gaat en er wordt echt een beetje op gefocust in de afgelopen jaren bij sommige landen dan heb je het misschien over 5 of 10 procent wat nu naar vrouwelijke ondernemers gaat. Maar de cijfers gaan gewoon echt niet goed."

Ruben: "Want je hebt zelf wel succesvol IENS opgericht en uiteindelijk verkocht. Waar liep je zelf tegenaan?"

Simone: "Nou ja, het is zo, wij waren ondernemers en we liepen tegen de dingen aan waar ondernemers allemaal tegenaan lopen. Je groeit snel en dan heb je te weinig geld en dan wil je een nieuw plan doen; dan wil je als ondernemer wel investeren, maar onze aandeelhouders die vonden dat op dat moment bijvoorbeeld niet een goed plan. Dus de inzichten die je soms als ondernemer hebt, die je aandeelhouders niet hebben. Je loopt er tegenaan dat je het ook soms als oprichters zelf niet met elkaar eens bent. Dus vrouwen en mannen lopen eigenlijk als ondernemer tegen heel veel dezelfde dingen aan, maar vrouwen lopen wel tegen een extra probleem aan. Dat is het financieren van hun plannen en dat maakt gewoon dat vrouwen over het algemeen dus minder groeien, maar als ze geld ophalen, dan doen ze het eigenlijk weer beter. Dus daar zit wel een grote."

Ruben: "Sandra, jij bent eigenlijk onderdeel van een mixed team."

Sandra: "Klopt, ik ben ooit Ctaste eigenlijk samen met mijn partner gestart. En grappig is dat ik in het begin herken ik dit heel erg; want als we samen met zijn tweeën ergens heen gingen op een podium of om geld op te halen of een showtje te geven om bedrijven te pitchen, dan werd er vaak gedacht dat dat inderdaad het bedrijf van mijn man was en dat ik een heel schattig element daarin, mocht notuleren, of een ander ondergeschikte taak in had. Nou ben ik gelukkig dus ook getrouwd met een man die heel goed weet waar zijn krachten liggen en waar mijn krachten liggen. En bij mij liggen die juist op dit vlak, dus eigenlijk op het moment dat de vragen hierover kwamen zei hij, daar weet ik eigenlijk niks vanaf, dan moet je bij haar wezen. Maar ik herken wel het beeld dat heel veel investeerders, financierders, maar ook gewoon potentiële klanten, als je een groot iets probeert te realiseren, een project, dat het toch wel heel vaak als je met zijn tweeën binnen komt, eerst naar de man wordt gekeken en daarna van, oh jij bent er ook nog. Aan de andere kant denk ik ook wel weer, je kan dat soms ook wel inzetten, omdat dus blijkbaar de verwachtingen vrij laag zijn, overtreft je ze ook wel weer een stuk sneller."

Ruben: "En we hebben het hierbij over de perceptie die investeerders, maar ook andere belangrijke partijen voor je bedrijf, hebben. Maar hoe zit dat aan de andere kant? Je gaf het eigenlijk ook al aan, dat vrouwen minder snel naar investeerders stappen. Hoe werkt dat verschil tussen mannen en vrouwen bij ondernemingen?"

Simone: "Ja, er zijn natuurlijk meerdere redenen voor aan te wijzen. Het heeft ook te maken met netwerk. Dat als jij in je netwerk om je heen, en vrouwen kennen vaak meer vrouwen dan ze mannen kennen, en er zijn gewoon minder vrouwelijke ondernemers, dan ken je ook waarschijnlijk minder vrouwen die op diezelfde manier heel ambitieus willen ondernemen. Dus dat heeft met je netwerk te maken. Dan kan je ook minder ingangen hebben al bij allerlei investeringsfondsen. En het hebben van een ingang bij investeringsfondsen is echt toch wel heel belangrijk, ondanks dat, als je kijkt naar de theorie, bedrijven die zonder ingang binnenkomen, het eigenlijk ook heel goed doen. Maar ergens is de perceptie dat als jij een warme introductie hebt, dat dat eigenlijk beter is. En vaak hebben mannen, omdat de investeringswereld voor 95 procent uit mannen bestaat, hebben zij meer warmere connecties in die investeringswereld. Dus dat is ook wel een punt, netwerk. Als je het hebt over hoe vrouwen zelf zijn. Er is heel lang bedacht, we moeten die vrouwen veranderen en dan komt het goed, maar dat is niet het hele geval; want als je écht kijkt naar hele ambitieuze vrouwelijke ondernemers en hele ambitieuze mannelijke ondernemers en die presenteren hetzelfde plan, dan is er toch een verschil, want dan wordt die hele ambitieuze vrouwelijk ondernemer met datzelfde plan, krijgt minder geld, dan die mannelijke ondernemer met datzelfde plan. Dus daar zit echt wel een bias. Als je het hebt over een andere grote groep vrouwen, dan is het wel zo dan vrouwen op zich minder dat spelletje van bluffen en overvragen doen en dat is wel wat aan de andere kant van de tafel wordt verwacht. Men verwacht gewoon, je vraagt 100 en je krijgt 50. Dan moet je niet 50 vragen, want dan krijg je 25. Dus als jij eigenlijk dat spelletje niet zo goed kent of aan de andere kant van de tafel zitten mensen die niet weten dat als jij 50 vraagt dat je echt 50 wil hebben en niet 25, dan heb je echt mannen komen van mars en vrouwen komen van venus, of wat was dat bekende boek nou ook al weer? Dus er zijn veel oorzaken aan te wijzen. Het gevolg is alleen dat je gewoon veel minder goede innovatie krijgt als je niet in vrouwen investeert. En dat is ook een van de grote redenen waarom je er iets aan moet doen. Niet alleen maar om sociale gelijkheid, maar omdat het ook echt wel innovatie in de weg zit."

Ruben: "En hoe doorbreek je dat met het Borski Fonds? Heb je dan ook andere gesprekken? Of selecteer je anders? Wat doe je anders dan de andere fondsen?"

Simone: "Nou een van de dingen; wij willen gewoon een divers team. Dus wij willen een vrouw hebben die ook echt ondernemer is. Dus dat maakt al een verschil, want dat betekent gewoon dat je sowieso al selecteert naar ondernemingen waar een vrouw een ondernemer is. Dus wij hebben niet zo snel de keus tussen een onderneming van drie jongens die het al drie keer eerder hebben gedaan en een vrouw die net begint, want wij willen juist gewoon de vrouw die net begint een kans geven. Dus dat is een belangrijke eis. Een andere eis is dat iemand bij ons ook gewoon zijn zaken voor elkaar moet hebben. Die moet ook gewoon goed weten waar die heen wil groeien, een groot bedrijf, er moet innovatie in zitten, technologie. Wij vinden het belangrijk dat er een duurzaamheidscomponent in zit in wat je doet. En in zoverre zijn wij een investeringsfonds met een extra eis, namelijk diversiteit. En daar proberen wij mee uiteindelijk zo'n 20 investeringen te doen; maar in de gesprekken daarheen hebben wij natuurlijk veel meer gesprekken met vrouwelijke ondernemers dan waar we uiteindelijk in gaan investeren. En die proberen we ook zo verder te helpen."

Ruben: "Want je geeft eigenlijk aan dat bijvoorbeeld als een man komt met een goed plan en die zegt ik wil 10 miljoen hebben dan loopt hij met 5 weg. En een vrouw komt aan en die zegt ik heb eigenlijk gewoon 5 miljoen euro nodig dan gaan die gesprekken dan ook echt anders, zijn de gesprekken meer open of minder bluf, of moet ik dat niet zo zien?"

Simone: "Ja ik denk dat, wat je ziet is dat als er meer vrouwelijke investeerders komen, dan wordt er ook meer geïnvesteerd in vrouwen. En dat heeft gewoon te maken met dat vrouwelijke investeerders aan die kant van de tafel ook weer herkennen wat vrouwen aan de andere kant van de tafel; dat is eigenlijk precies hetzelfde wat er gebeurt met mannen aan de ene kant van de tafel en mannen aan de andere kant van de tafel. Maar dat is voor het investeringslandschap dus wel heel belangrijk dat er ook veel meer investeerders komen en dat is eigenlijk ook een van onze eisen; omdat wij weten dat als jij in vrouwen investeert en die verkopen ook hun bedrijf, dan zullen dat ook weer de vrouwen zijn die weer jongere ondernemingen gaan helpen. Dus ik denk dat wij vrij transparante, grondige discussies hebben met ondernemers en dat we ook weleens tijd en wijle zeggen, het mag wel een tandje ambitieuzer."

Ruben: "Helder. En dat is natuurlijk ook het bekende verhaal van Silicon Valley, dat grote ondernemers verkopen hun bedrijf en gebruiken dat geld dan weer om met geld maar ook met coaching en netwerken jongere ondernemers te helpen."

Simone: "Ja, hoewel in Silicon Valley, zijn de cijfers ook dramatisch. Laat daar geen misverstand over bestaan. Ik heb altijd al gezegd, toen wij in Nederland wat meer focus gingen hebben op innovatie en venture, laten we niet Silicon Valley helemaal nabouwen. Er zijn hele goede dingen, maar de dingen die daar ook niet gelukt zijn, laten wij dat dan wel goed doen."

Sandra: "Een improved version."

Simone: "Ja."

Ruben: "Ja dat snap ik. En ik wilde dat bruggetje gebruiken, want stel nou over 10 of 15 jaar heb je het bedrijf verkocht en word jij een venturecapitalist, een investeerder in jonge, impactvolle bedrijven. Ga je daar dan op letten? Zou je kijken naar teams? Of zeg je, je hebt andere criteria?"

Sandra: "Diversity is ook mijn vak, maar dan in een andere as en wij zien al daar ook heel veel toegevoegde waarde in door juist met een andere bril naar iets te kijken, naar wat het ook daadwerkelijk oplevert, niet alleen omdat het maatschappelijk beter is, moet je deze groep een kans geven. Nee, kijk wat voegt het toe. En ik herken zeker hierin bepaalde waardes die er leven in bepaalde groepen en dat heeft zijn vertaling in de business. En ook dat stukje bluffen. In mijn

organisatie vinden we dat altijd heel erg om toe te geven, maar overleven meestal mannen het ook minder goed, dat is ook niet goed hè, dat is iets waar wij aan de slag. Maar het heeft wel heel erg te maken met, we hebben ook wel heel veel ambitieuze vrouwen bij ons werken, die daar ook heel uitgesproken over zijn en een beetje 'cut the bullshit'; we communiceren open en transparant met elkaar. Dat is ook wat we willen. Daar gaan we voor. Maar dat botst nog weleens met een bepaalde bluf achtergrond, van we moeten wat naar boven, maar dat hij dan zegt dat vind ik niet fair. Heel grappig wat daar gebeurt, maar ik denk dat het zeker ook je investeringsportfolio kan gaan helpen door er een extra criteria, ja ik noem dat kwaliteitscriteria, toe te voegen."

Ruben: "Dankjewel. We gaan naar de volgende stelling: 'Investeren in vrouwelijk ondernemerschap draagt bij aan de realisatie van meer sociale impact.'"

Simone: "Mooi gezegd, ja dat klopt wel ja."

Ruben: "Ja?"

Simone: "Ja ik zat even te kijken. Kijk, we hebben het altijd heel erg over dat we heel veel eraan moeten doen dat mensen geen afstand hebben tot de arbeidsmarkt. Maar eigenlijk in deze tijd waar zo ontzettend veel wordt ondernomen en waar ondernemerschap een van de redenen is waardoor banen worden gecreëerd, gaat het eigenlijk veel meer over afstand tot de kapitaalmarkt. En als je de afstand tot de arbeidsmarkt verkleint, dan weten we dat heeft een sociaal effect, maar als je de afstand tot de kapitaalmarkt gelijkwaardiger maakt, dan heeft dat ook heel erg een sociaal effect. Alleen van oudsher is dat gewoon niet iets wat heel erg in het vizier staat van de overheid. Niet lang geleden zat ik met Mariëtte Hamer van de SER in een panel en er werd toen een stuk gemaakt voor nieuw beleid op het gebied van gelijkheid van vrouwen en ontzettend veel punten kwamen daar aan de orde, maar eigenlijk niet die afstand tot de kapitaalmarkt, omdat dat ook echt iets is wat qua beleid iets nieuws is. Het is maar heel recent dat in Canada bijvoorbeeld, de overheid in haar beleid om investeringsgeld aan fondsen toe te kennen, gezegd heeft dat daar een zogeheten 'gender lens policy' moet zijn. Dus het hele concept 'gender lens policy' dat kennen wij eigenlijk wel vanuit de derde wereld, of hoe noem je dat. Ik weet nooit meer hoe je dat precies tegenwoordig moet noemen, maar Afrika en alle andere landen. Maar die 'gender lens policy' is eigenlijk ook iets wat in de westerse wereld geïmplementeerd moet worden. Dus zo krijg je die sociale gelijkheid die je eigenlijk natuurlijk moet nastreven, omdat mensen daar ook gelukkiger van worden. Je krijgt er ook innovatie van. Je krijgt daardoor ook vermogensgelijkheid. We weten allemaal de vermogensongelijkheid ook tot gevolg heeft dat de samenlevingen niet goed functioneren. Dus ik denk zelf dat die stelling klopt."

Ruben: "Dus je geeft eigenlijk aan in plaats van afstand tot de arbeidsmarkt, afstand tot de kapitaalmarkt van ondernemers of organisaties die op zoek zijn naar kapitaal."

Simone: "Nou vooral vrouwen, die hebben echt een afstand tot de kapitaalmarkt. Zij krijgen dus veel minder kapitaal dan dat ze eigenlijk zouden moeten hebben om die ondernemingen tot bloei te brengen. En dat geldt niet alleen voor de ondernemingen, maar ook dat allerlei innovaties die vrouwen bedenken of gemixte teams bedenken, niet voldoende tot een succes komen. Dus als je goed kijkt, we weten allemaal nu de discussie over dat er zo weinig wordt geïnvesteerd in hartkwalen als het is voor vrouwen. Maar zo zijn er heel veel voorbeelden van innovaties die eigenlijk ten goede zouden komen van vrouwen, maar die eigenlijk niet gebeuren; want ze worden bedacht door vrouwen, maar die krijgen ze niet gefinancierd. Ik geloof dat iedereen die een kind heeft gekregen en die ooit heeft gekolfd, die weet dat ie bijvoorbeeld die borstpompen, dat zijn echt agrarische dingen."

Sandra: "Heerlijke geluiden ook. Je herkent het meteen."

Simone: "Vreselijk, maar het is maar heel recent dat er een nieuwe borstpomp is ontwikkeld die vrouwvriendelijk is, want ja dat heeft gewoon verder niemand bedacht. Er waren gewoon te weinig vrouwelijke ondernemers en nu zijn er meer vrouwelijke ondernemers, en nu zijn er ook gelukkig wat vrouwelijke ondernemers die het geld daarvoor gekregen hebben van fondsen die geleid worden door vrouwen. Dat is wel een extreem voorbeeld, maar het geldt ook voor veel meer innovaties. Mannen en vrouwen en mannen en vrouwen samen bedenken andere innovaties dan mannen alleen of vrouwen alleen. En je wil het hele spectrum kunnen financieren."

Ruben: "En dat gender lens investing, de term die valt nu maar het is eigenlijk een wereldwijde beweging dat je niet alleen maar focust op vrouwen als je investeert maar vooral op de eindproducent."

Simone: "Ja precies, je kijkt op het investeren op allerlei niveaus, kijk je dan inderdaad. In wie gaat het geld, in wat gaat het geld en wat heeft het effect van die innovatie voor vrouwen en mannen."

Ruben: "Maar wat je nu heel vaak hoort tijdens de Corona-crisis is dat landen die geleid worden door vrouwen daar gaat het veel beter, bijvoorbeeld Nieuw-Zeeland, Duitsland, Taiwan. Is dat zo en wat zie jij in het bedrijfsleven? Is het ook een andere manier van besluitvorming en wordt er anders rekening gehouden met belangen van anderen?"

Simone: "Nou ja, wat ik daar wel vind, kijk, de businesscase voor elke investering moet je sowieso maken en de business case of je vrouwen of mannen de leiding geeft, moet je altijd maken. Wie is de beste op welke plek. Maar het is wel heel apart dat er nu eigenlijk wordt gezegd, vrouwen doen het veel beter. Dat is eigenlijk niet waar het om gaat. Vrouwen die geld ophalen die hoeven echt niet te bewijzen dat ze het beter doen dan mannen. Dat zou eigenlijk een beetje raar zijn. Net zoals mannen het ook niet hoeven te bewijzen dat ze het beter doen dan vrouwen. Het plan zelf moet gewoon een heel goed plan zijn."

Ruben: "Dus genderdiversiteit gaat niet op zich, het gaat om diverse teams te creëren om ook meer sociale impact en meer impact te realiseren bij je bedrijf. Sandra, jij bent natuurlijk werkzaam in een sector die zich helemaal focust op het realiseren van impact. Zie je daar dan ook verschillen in? Is daar van nature al meer diversiteit bij sociale ondernemers dan dat je ziet buiten de impact economie, als ik het zo mag noemen?"

Sandra: "Je zou het verwachten, maar als ik heel eerlijk moet zijn, als ik kijk naar de succesvolle maatschappelijke ondernemingen. Succesvol betekent in mijn ogen dat je je eigen broek omhoog weet te houden. Je goed weet te financieren, product, markt, dienstverlening, dat het hele plaatje klopt, dat het ook echt een bedrijf is. Dan zijn dat denk ik nog steeds ook in deze sector meer mannen dan vrouwen. En ik denk dat je wel heel veel initiatieven hebt. En dat dan het percentage misschien verandert. Maar als ik even in mijn hoofd het lijstje afa, overgrote deel man, ja. We hebben nog een weg te gaan. Ik denk gewoon in Nederland, maar ook in de wereld met z'n alle te leren kijken, mensen in het algemeen, met welke achtergrond of kenmerk dan ook. Wat komt iemand nou aan tafel brengen? Welke onderscheidende waarde? En dat je helemaal niet kwaliteitseisen loslaat, maar dat je openstaat voor misschien een andere interpretatie van feiten of mogelijkheden."

Ruben: "Want eigenlijk zijn we hier opzoek naar de zoektocht naar hoe we sociale impact kunnen financieren. Ik moet zeggen, met de redactievergadering hadden we hier misschien al een uur lang een discussie over. Want je hebt dus aan de ene kant, realiseer je de SDG5, gendergelijkheid, door open te staan voor een divers aantal ondernemers, maar we hebben heel lang gediscussieerd over en zorg je daardoor ook dat je de andere SDGs beter tot zijn recht laat komen? Dat je ook impact maakt bij andere SDGs. Eigenlijk als ik jullie zo hoor, doe je dat niet."

Simone: "Nee, dat is niet waar, want je ziet dus wel dat vrouwen over het algemeen, de bedrijven die ze bouwen ook echt voldoen aan veel meer SDGs. Dus de duurzame component bij sowieso al veel ondernemers die nu beginnen met een bedrijf bouwen, zitten er al veelal in. Niemand begint echt alleen maar een beetje dozen te schuiven, maar dat moeten wel duurzame dozen zijn. En wij zien dat dus wel veel. Wij hebben het afgelopen jaar, we zijn een jaar geleden gelanceerd, hebben we iets van 300 bedrijven gezien en het overgrote deel heeft een duurzaamheidscomponent. En dat zijn allemaal bedrijven waar vrouwen een van de ondernemers zijn."

Ruben: "Nou allereerst moet je dus, als ik je goed beluister, gebruik maken van alle talenten die er zijn. En dat gebeurt volgens mij veel te weinig. Ten tweede, geef je aan, je moet investeren in diverse teams, want diverse teams die komen op betere staten. En het derde wat je nu aangeeft is dat, als ik het goed hoor, dat vrouwen ook vaak meer een intrinsieke motivatie hebben om rekening te houden met duurzame factoren of met andere stakeholders dan alleen aandeelhouderswaardig."

Simone: "En je krijgt dus hele ander innovaties."

Ruben: "Ja."

Simone: "Dus dat is eigenlijk nog een vierde, maar wat wel zo is, is dat uiteindelijk moet het team divers zijn, maar er zijn gewoon heel veel een, twee of drie vrouwen die met elkaar iets bedenken en die echt wel weten dat als ze nog groter worden, dat het team divers moet worden. Maar die moeten ook gefinancierd worden, dus die een, twee of drie vrouwen. Want vaak is het zo in het begin als jij een nieuw bedrijf begint, dan heb je een prachtig idee en dan kijk je een beetje half om je heen van nou ja wie wil mij die eerste een, twee, drie jaar aan de slag. En dan kijk je in je eigen omgeving, vrouwen zien al veel meer andere vrouwen, dus dat is vrij logisch dat die vaak beginnen met een andere. Het mooist is natuurlijk als je vanaf het begin af aan precies kijkt wie past in dit profiel met wie ik dit wil doen. Maar zo gaat het heel vaak niet met ondernemen. En ook die vrouwen, die met een, twee of drie vrouwen, die moeten gefinancierd worden. Die weten echt wel dat ze hun bedrijf divers moeten maken. En die vrouwen worden op dit moment veel te weinig gefinancierd."

Ruben: "We gaan naar de volgende stelling. En die is kort, maar krachtig. 'Vrouwen quota's werken.'"

Simone: "Ja, dat is waar en het is laatst weer aangetoond in de Universiteit in Eindhoven. Want daar hebben ze heel kort, totdat ze op de vingers werden getikt door de Organisatie voor de Rechten van de Mens, hebben ze heel kort gezegd: we willen alleen nog vrouwelijke hoogleraren aannemen. En dat is gelukt. Dus vrouwelijk quota's werken, want dan zijn ze er opeens wel. Maar er is heel veel weerstand tegen, tegen vrouwelijk quota. En tegen quota over het algemeen is er heel veel weerstand natuurlijk, omdat het heeft iets in zich van positieve discriminatie en dat vinden mensen altijd heel eng. Terwijl, je hebt zoiets als gelijke kansen krijgen en gelijke kansen hebben en ik vind dat je mensen echt moet faciliteren soms meer om ergens terecht te komen waar ze uit zichzelf niet zo snel terecht komen. En daar hebben we uiteindelijk allemaal baat bij."

Dus daarom ben ik heel erg voor om dingen te faciliteren, om mensen gewoon dat zetje te geven, want hoe je het wendt of keert, iedereen krijgt ergens een zetje. Of dat nou is op de plek waar hij geboren is, of door zijn ouders of wat dan ook. Maar een van de dingen in ondernemerschap is, je moet altijd beginnen met friends, family and fools, maar er zijn heel veel mensen die hebben geen friends met geld en geen family met geld, laat staan fools. Dus dat is al een hartstikke moeilijk begin. Dus ik houd heel erg van quota, omdat je daardoor echt iets kunt veranderen, wat soms gewoon vanzelf niet gaat.”

Sandra: “Ik denk ook wat er soms een beetje aan vasthangt is, ik wil niet gekozen worden omdat ik een bepaald kenmerk heb, dus dat is negatief. Ik denk dat je er zelf ook heel ondernemend naar kan kijken. Ik pak elke kans om te kunnen groeien of om het beter te maken voor het geheel. En als dit de kans is, moet je even over je eigen trots heenstappen. Maar uiteindelijk heb je wel meer kansen om daadwerkelijk het resultaat te behalen. Ook al blijft er natuurlijk een beetje nasmaak, maar ik denk dat het uiteindelijk daadwerkelijk ook helpt.”

Simone: “De meeste dingen die je doet, is niet alleen een kwalitatief iets, maar ook een kwantitatief iets. Als je kunst kijkt, moet je in het begin eerst heel veel schilderijen zien om te weten wat kunst is en wat kitsch is. En met ondernemen is dat ook. Je moet ook heel veel mensen de kans geven om er een goede tussen te hebben. En dus als je dat alleen maar op kwaliteit doet, dan is het heel logisch dat degene die dat al eerder gedaan heeft of degene die welke kansen dan ook heeft, dat die gewoon sneller gaat. En dus moet je soms mensen proberen een inhaalslag te laten maken. En dat geldt niet alleen voor vrouwen, maar dat geldt voor veel meer doelgroepen, die gewoon nog een zetje moeten hebben; en dan komen ze weer bijeen, dan komen ze weer bij en zo werkt dat gewoon. Dus ja, ik vind dat mensen, het zijn vaak de mensen die eigenlijk nergens last van hebben, die het meest tegen zijn. En ik weet zeker dat ik best weleens uitgenodigd ben omdat ik vrouw ben. Dan neem je zelf dat risico door daarna gigantisch door de mand te vallen als dat niet lukt. Dus ik vind dat mensen die de kans krijgen, die moeten hem ook grijpen. Maar ja, soms krijgen mensen die kans niet.”

Ruben: “En degene die er last van hebben, bedoel je mannen?”

Simone: “Nou iedereen die denkt dat hij ergens vanzelf komt, terwijl hij dan niet ziet dat er ergens ook een duwtje daar in de rug zit.”

Sandra: “En er gaat nooit verandering gerealiseerd worden, zonder een doel te stellen. Elke verandering vindt men lastig, maar als je er ook dan geen visie op hebt en geen doel erbij stelt, iets waar je naar toe kan groeien, dan gaat het ook niet gebeuren. En een quota is daarin een middel om een doel of een target op vast te stellen.”

Ruben: “De Minister van OCW heeft gedreigd met een quotum als de raden van besturen en de raad van commissarissen van beursgenoteerde bedrijven niet diverser worden. Kan je dat ook doen in de investeringswereld? Kan je daar überhaupt een quota opleggen of is dat onmogelijk?”

Simone: “Nou ik denk wel dat dat kan. Kijk, een van de grootste geldverschaffers in Europa, is de overheid. Zowel via de Europese Investeringsbank als de lokale overheid, de nationale overheid, de regionale overheid. En die doen dat allemaal om banen te creëren, dat is de achterliggende driver vaak voor dat overheidsgeld te besteden. En je wil eigenlijk dat die banen ook weer gelijk gecreëerd worden. Dus alleen al daarom kan je dat doen. En uiteindelijk, kijk er zal misschien een moment zijn dat je zegt van nou maar als ik in die investeer, die heeft het al vijf keer gedaan, dus dan is mijn rendement veel hoger. Maar dat is een hele korte termijn gedachte. Een langer termijn gedachte is dat de quota ook weer zin hebben en dat die uiteindelijk

ook niet alleen financieel rendement, maar ook sociaal rendement geven. Alles wijst er eigenlijk op dat dat moet, want anders ben je gewoon veel te kortzichtig bezig.”

Ruben: “Dus de overheid kan er invloed op uitoefenen. Niet door wetgeving, maar doordat zij een belangrijk onderdeel vormen om die fondsen, de investeringsfondsen, aan de achterkant te financieren en daar kunnen zij eisen stellen.”

Simone: “Precies. Indirect heeft namelijk die quota ook zin, omdat stel dat jij als fonds een bepaald percentage moet investeren in vrouwen of jongens uit Nieuw-West, ik noem maar iets. Dan ga jij echt wel zorgen dat die mensen van het begin af aan, terwijl ze op school zitten, ook wiskunde en natuurkunde gaan doen. De keten is veel langer dan alleen maar dat investeringsfonds, dat is misschien het end, maar de hele keten gaat dan beter worden als je weet dat in the end ook je geld daar gependend gaat worden. Dus het heeft wel degelijk zin voor een betere samenleving om dat ook in het investeringspalet te integreren eerlijk gezegd.”

Ruben: “Simone, je had het over vrouwelijk ondernemers die vaak nu op een zolderkamer vaak met zijn tweeën of drieën een idee hebben, maar eigenlijk nog niet investeerders vinden of naar investeerders toe durven te gaan. Hopelijk luisteren ze en horen ze ons of jouw verhaal. Wat zou je ze adviseren als ze die onderneming hebben? Wat hebben ze nodig om te zorgen voor een succesvolle investering?”

Simone: “Je moet eerst een heel goed plan hebben wat heel schaalbaar is en waar uiteindelijk ook iemand voor wil betalen. Daar begint het al sowieso mee. En goed naar je team kijken van, we zijn nu met zijn tweeën, maar wie hebben we er eigenlijk bij nodig? Goed spotten om je heen van wat is het profiel van de mensen die uiteindelijk bij ons bedrijf ook moeten komen werken. Wat goed is om een adviesraad of in ieder geval adviseurs om je heen proberen te bouwen en daar ook heel brutaal in zijn. Om te denken, ik zit in dit domein en ik weet die heeft daar een heel groot bedrijf in en ik ga gewoon proberen om die als adviseur bij mij te krijgen. En via via en via LinkedIn en via Facebook kan je tegenwoordig direct en indirect al veel meer mensen bereiken dan je denkt. Dus je hebt iemand nodig die goed kritiek geeft, maar je hebt zeker iemand nodig die voor jou wil rennen. Dus jouw promotor en je criticaster. Dus die moet je ook weer om je heen verzamelen. En dan is het, als je met een plan bezig bent, toch heel goed om te kijken wie willen hier uiteindelijk voor betalen. Ben ik iets aan het doen, ben ik iets aan het maken waar mensen ook echt op zitten te wachten? Dat betekent dat je niet te lang moet gaan blijven staren naar je eigen mooie plan op papier of naar je eigen prototype, maar je moet erop uitgaan om mensen te interviewen en te vragen wat vind je hier van en zou je dit kopen en wat moet ik er nog meer aan doen? Dus houd het niet te veel voor jezelf ook wat je doet. Dat is nergens voor nodig. En zo kom je uiteindelijk tot een moment dat veel meer mensen geloof hebben in dat plan of in dat product of in die dienst, dan jij zelf die dat begonnen is. Want dat is dan uiteindelijk waar je terecht moet komen, want je moet blijven overtuigen; mensen om aan te verkopen, mensen om te investeren, mensen die bij je team te komen. Dus het is een kwestie van iets bedenken, maar ook anderen ervan te overtuigen en niet alleen jezelf.”

Ruben: “Dankjewel, Sandra, herken jij dat?”

Sandra: “Ja, ik herken het enorm en ik zou willen toevoegen, wat ik heel veel zie en er wordt ook heel veel gevraagd voor advies en zeker in het maatschappelijk veld. Wat daar vaak vergeten wordt, is te denken: wie gaat hier nou voor betalen? Ook voeg ik er altijd aan toe, welke drie klanten heb je dan eigenlijk al die dat zouden willen afnemen? Want een hypothetisch iets, misschien zou die het wel willen hebben, daarmee ga je het niet redden, maar als je drie mensen of partijen zover hebt van ja ik ga dat kopen, weet je dat je iets te pakken hebt dat je daadwerkelijk kan gaan schalen. Of in ieder geval een goed begin daarvan. En een hele kritische

raad van advies om je heen, want je vrienden vinden het allemaal fantastisch, vinden het allemaal leuk en je eigen partner ook, hartstikke leuk. Maar daarmee ga je het niet redden. Je hebt mensen nodig die echt heel erg eerlijk tegen je durven te zijn.”

Simone: “Pubers of zo.”

Ruben: “Laatste vaag voor jou Simone, want je zet je met het Borski Fund, maar ook op andere manieren, overall waar je komt eigenlijk, zet je je in voor gendergelijkheid, maar als je succesvol bent, dan heeft het Borski Fund natuurlijk geen concurrerend voordeel meer met de andere fondsen. Hoe gaat het er over 10 of 15 jaar uitzien? Is het Borski Fund dan nog steeds nodig of is dit gewoon de standaard waar alle investeerders mee werken? En wat hebben jouw concurrenten denk je nodig om diverser te zijn in hun investeringsbeslissingen?”

Simone: “Ja, zijn we nodig? Die vraag krijgen we nog best weleens en ik denk dat uiteindelijk zijn wij een investeringsfonds en we kijken naar technologiebedrijven, innovatie bedrijven. We hebben een netwerk om ons heen. We weten met de bedrijven te groeien. Dus voor ons zou het zo zijn dat ons fonds alleen maar groter kan worden. Onze dealflow is nu al heel groot en we kunnen ook niet in al die bedrijven investeren. Dus er is heel veel ruimte voor meerdere fondsen. Een van de bijzondere facetten van ons fonds is dat wij naast dat wij de banken als investeerder hebben en wat family offices, hebben wij ook heel wat individuele investeerders en die individuele investeerders, daar is 70 procent vrouw van en dat is best bijzonder; want dat betekent ook dat ons netwerk anders is, wat we ook aan de ondernemers kunnen bieden. Dus ja, ons fonds wordt alleen maar groter en wij zullen nog meer fantastische bedrijven naar ons toe zien komen. Op dit moment zijn er al veel meer meisjes die studeren in Delft en Eindhoven en Groningen en die allemaal straks hun IP of hun patenten willen commercialiseren. Dat wordt alleen maar meer. Dus wij zien ernaar uit om ons fonds alleen maar groter te maken en steeds meer investeringen doen samen met andere ondernemingen en de katalyserende factor te zijn die nodig is in het investeringslandschap.”

Ruben: “Dankjewel en met deze positieve note sluiten we af. Sandra, wat neem jij mee uit dit gesprek?”

Sandra: “Ik denk dat ik een vervolgspraak met Simone wil inplannen om de wereld impactvoller en inclusiever te gaan maken. Die is dan even heel persoonlijk, maar ik denk wat ik zeker meeneem is ook veel herkenning en ik vind het alleen maar gaaf om te horen dat die dealflow al zo groot is. Dat betekent dat ik toch nog in de verkeerde netwerk clubjes zit, dat is mijn eigen vaststelling. Ik vind het heel hoopvol en fantastisch dat mijn dochter, denk ik, als zij ooit het ondernemende pad op gaat, het nog impactvoller kan gaan doen.”

Ruben: “Dankjewel Simone voor je tijd en je interessante inzichten. Ook dank aan mijn co-host Sandra en ABN-AMRO en het Oranje Fonds voor het medemogelijk maken van deze podcast. Wil je niks missen van Money Matters, abonneer je dan op de podcast via Spotify, iTunes, Sound Cloud, of welk kanaal ook jouw voorkeur heeft. Vergeet ook niet een recensie achter te laten in de iTunes podcast app. Of neem een kijkje op onze website www.socfin.nl. Productie: Daniël van de Poppe. Redactie: Daphne Sprecher, Daphne Salvino en Lisa Jansen.”