

INTRODUCTIE

Het Dutch Good Growth Fund (DGGF) is een fonds dat investeringen in ontwikkelingslanden en opkomende markten mogelijk maakt. Via het fonds krijgen Nederlandse en lokale ondernemers de mogelijkheid om verantwoord te ondernemen. Het moet tevens leiden tot werkgelegenheid, productiecapaciteit en kennisoverdracht in ontwikkelingslanden en opkomende markten. Het DGGF wordt uitgevoerd door de Raad voor Ondernemend Nederland (RVO).

WO=MEN Dutch Gender Platform¹ zet zich sinds een aantal jaren in op het snijvlak van gender en duurzame economische ontwikkeling in het mondiale zuiden. WO=MEN heeft zich vanaf het begin van het DGGF sterk gemaakt voor gender binnen het programma. De lobby heeft er onder andere toe geleid dat vrouwelijke ondernemers als één van de drie specifieke doelgroepen gedefinieerd zijn binnen het fonds. Er is zelfs een streefcijfer van 15% voor vrouwelijke ondernemers in het fonds. Ook gaat er specifieke aandacht uit naar investeringen die de positie van vrouwen daadwerkelijk versterken. In zowel de financiering aan Nederlandse MKB'ers die internationaal willen ondernemen als aan MKB'ers in het Globale Zuiden wordt hier rekening mee gehouden. Er is regelmatig contact tussen RVO en WO=MEN over de stand van zaken van DGGF.

Verzoek RVO

In november 2015 is WO=MEN benaderd door de RVO² met het volgende verzoek/vraag: *We willen het DGGF beter promoten bij vrouwelijke ondernemers. Hoe kunnen we dit het beste doen?*

Deze vraag is neergelegd bij de werkgroep Duurzame Economische Ontwikkeling³. Via diverse mailings in november en december zijn de leden van de werkgroep geïnformeerd over het verzoek en is ze gevraagd met ideeën/adviezen te komen. De vraag is ook besproken tijdens de bijeenkomst van de werkgroep die op 1 december 2015 heeft plaatsgevonden. Daarnaast is een aantal leden actief benaderd. Het betreft organisaties die veel kennis en expertise hebben over vrouwelijk ondernemerschap. Het gaat om:

- = De Briljante Ondernemster
- = Stichting Yente
- = KUBITA

Wij hopen dat de gedane suggesties bij zullen dragen aan een betere promotie van het DGGF onder vrouwelijke ondernemers.

¹ WO=MEN Dutch Gender Platform is een vereniging met meer dan 200 individuele en institutionele leden die zich inzetten voor een genderrechtvaardige(re) wereld. De drie strategieën zijn: kennis, lobby en het platform zelf.

² Kim Tran, project adviseur ORIO

³ De werkgroep Duurzame Economische Ontwikkeling bestaat uit ongeveer 50 leden. Het betreft zowel individuele leden (gender experts, ondernemers) als institutionele leden (NGO's) die regelmatig bijeenkomen om thema's op het gebied van gender in relatie tot economische ontwikkeling te bespreken.

SUGGESTIES OM DGGF BETER TE PROMOTEN ONDER VROUWELIJKE ONDERNEMERS

Hieronder volgt een overzicht van de suggesties die zijn ingebracht door leden van de werkgroep Duurzame Economische Ontwikkeling om het DGGF beter te promoten bij vrouwelijke ondernemers:

Analyse DGGF instrument

- = Achterblijvend gebruik van DGGF door vrouwelijke ondernemers kan komen doordat het om hoge bedragen gaat en veel bedrijven van vrouwen zijn klein(er). De Brilljante Ondernemster zegt hierover: "Bij onze trainingen zien we dat programma's als MMF, CBI het goed doen. Andere Nederlandse programma's waar veel interesse in is zijn PUM en Bid Network". Onderzoek of er mogelijkheden zijn om de bedragen voor vrouwelijke ondernemers te verlagen.
- = Meer informatie verkrijgen via de vrouwelijke ondernemers die wel een aanvraag in hebben gediend. Bijvoorbeeld via korte vragenlijst nagaan waarom zij wel een aanvraag hebben ingediend. Hoe zijn aan het DGGF zijn gekomen, of er ook obstakels waren bij het indienen van de aanvraag etc.
- = Analyse afgewezen aanvragen DGGF: worden aanvragen van vrouwelijke ondernemers vaker afgewezen dan die van mannelijke ondernemers? En wat zijn de redenen voor het afwijzen? Deze informatie kan wellicht ook worden verkregen via de Starters International Business programma van de RVO.

Informatievoorziening

- = Geef praktische informatie gericht op ondernemers, geen beleidsverhaal over waarom die instrumenten er zijn. Ondernemers willen weten wat het ze oplevert en wat ze er voor moeten doen.
- = Organiseer workshops\seminars waar je praktische informatie geeft. Zorg voor voorbeelden van vrouwelijke ondernemers die al een aanvraag hebben ingediend en laat ze fungeren als rolmodel.
- = Versterk praktische informatie tijdens grote bijeenkomsten zoals Africa Works, Bridge the Gap etc.

Netwerken benaderen

- = Benader vrouwen via hun netwerken of zelfs individueel, via de nieuwsbrieven, netwerkbijeenkomsten, etc.
- = Promoot het DGGF via netwerkorganisaties zoals SEVA networks, NABC, AYP, Crosswise Works.
- = Promoot het DGGF via handelsmissies. Organisaties als SEVA networks, NABC en Ondernemen zonder Grenzen organiseren ook handelsmissies.
- = Zoek samenwerking met organisaties zoals Africa Funded, SPARK etc. Deze organisaties hebben veel ervaringen met investeren en ondernemen.