

Ambitie in Ondernemen (AiO)

Eerste bevindingen inzake vrouw- manverschillen

Joeri van Hugten
Arjen van Witteloostuijn
Nele Cannaearts
Wim Coreynen

Zainab Noor el Hejazi
Ellen Loots
Johanna Vanderstraeten

November 2018



Via het Road to Growth-begeleidingstraject¹ is er in 2017 en de eerste helft van 2018 voor circa 300 ondernemers en hun ondernemingen voldoende bruikbare informatie verzameld om zinvolle vergelijkende analyses te kunnen maken. In deze korte notitie worden enkele resultaten gepresenteerd in de sfeer van man-vrouwverschillen (op basis van ongeveer 200 mannelijke en 90 vrouwelijke ondernemers). Omdat de hoeveelheid informatie te groot is om in een compacte notitie een plaats te geven, is ervoor gekozen de belangrijkste en opvallendste verschillen en overeenkomsten op een rijtje te zetten. Hierbij is gebruik gemaakt van eenvoudige tweezijdige t-toetsen. In de bijlage kan de precieze statistische informatie worden teruggevonden. Van belang is op te merken dat deze analyses de verschillen identificeren die **statistisch** significant zijn. Met enige regelmaat lijkt een verschil te bestaan als alleen naar gemiddelden wordt gekeken, maar dat verschil is vervolgens **niet** statistisch significant ten gevolge van grote variantie (dat wil zeggen: grote verschillen **binnen** de groep van mannelijke en/of vrouwelijke ondernemers). Een voorbeeld daarvan is de gemiddelde winstgevendheid. Die lijkt met gemiddeld €79.248 per jaar (over 2013-2016) voor mannen versus €58.737 voor vrouwen groot, maar is toch niet statistisch significant.

Op basis van statistische significantie en de omvang van de **verschillen** valt vooral op dat vrouwelijke ondernemers – in vergelijking met ondernemingen onder leiding van mannelijke tegenvoeters – leiding geven aan **ondernemingen** die,

1. kleiner zijn in termen van het aantal werknemers,
2. worden geleid op basis van minder kerncijferkennis,
3. met een minder planmatige aanpak en
4. geringere risicobereidheid
5. in een minder technologisch turbulente omgeving.

Op zes terreinen is vooral sprake van sterke **overeenkomsten**. **Ondernemingen** van mannelijke en vrouwelijke ondernemers verschillen niet of nauwelijks in termen van

1. de gemiddelde winst over de jaren 2013-2016;
2. tevredenheid met het verworven inkomen;
3. de mate van exploitatie en exploratie;
4. nadruk op experimenteergedrag;
5. pro-activiteit in strategisch gedrag; en
6. de intensiteit van concurrentie.

Opvallende verschillen tussen mannelijke en vrouwelijke **ondernemers** hebben betrekking op een hogere score voor vrouwen op (1) ambiguïteitvermijding, (2) de werkwaarde “geen druk”, (3) eerlijkheid-nederigheid en (4) emotionaliteit. Mannen hebben daarentegen gemiddeld hogere scores voor (1) zelfpromotie, (2) zelfvertrouwen t.a.v. planning en (3) HR, en (4) dominantie- en (5) autonomiemotivatie. Op een aantal andere terreinen is juist sprake van grote **overeenkomsten** tussen mannelijke en vrouwelijke **ondernemers**, die niet of nauwelijks van elkaar verschillen betreffende (1) onzekerheidsvermijding, (2) zelfvertrouwen inzake financiën, (3) aangenaamheid/verdraagzaamheid, (4) consciëntieusheid en (5) motivatie door verbondenheid.

1 Road to Growth is een begeleidingstraject voor ambitieuze ondernemers van UNIZO in samenwerking met Antwerp Management School, Graydon en met de steun van het Agentschap Innoveren en Ondernemen. [Klik hier voor meer informatie over het Road to Growth begeleidingstraject.](#)

Bijlage: De analyses

Voor de meeste analyses zijn bruikbare data voor 201 mannen en 90 vrouwen beschikbaar. De p -waarden hebben betrekking op tweezijdige t -toetsen van *Halt*: verschil $\neq 0$, waarbij de variantie van beide groepen ongelijk mag zijn.

Opvallende verschillen *onderneming* (meest opvallende eerst)

	Man	Vrouw	Effectomvang	p -waarde
Bedrijfsgrootte (# werknemers 2016)	4,95	2,87	+2,09	0,01
Kerncijferkennis (0=nee, 1=ongeveer, 2=ja)*	1,52	1,26	+0,26	0,01
Plangedrag** (1-5)	3,11	2,82	+0,29	0,02
Risicobereidheid (1-5)	3,25	2,79	+0,45	0,01
Technologische turbulentie (1-5)	3,14	2,71	+0,43	0,00

* Directe verschillen blijven overeind zelfs bij partiële mediatie door bedrijfsgrootte en ambiguïteitvermijding. Bij alle schaalvragen lopen de antwoordopties van 1-5, behalve voor reputatie wat geen opvallend verschil of overeenkomst laat zien). Bij de vragen over reputatie is een schaal gebruikt van 1-7 met als 8e punt 'weet ik niet'. Hier kiezen verhoudingsgewijs meer vrouwen dan mannen voor 8.

** In jargon: "causation".

Opvallende overeenkomsten *onderneming*

	Man	Vrouw	Effectomvang	p -waarde
Winst (EBITDA-gemiddelde 2013-2016)	79.248	58.737	+20.511*	0,19
Inkomstenstevredenheid (1-5)	2,19	2,07	+0,12	0,15**
Exploratie (1-5)	3,39	3,32	+0,07	0,50
Exploitatie (1-5)	3,62	3,58	+0,04	0,63
Experimenteergedrag*** (1-5)	2,50	2,41	+0,09	0,36
Proactiviteit (1-7)	4,30	4,09	+0,21	0,29
Concurrentie-intensiteit (1-5)	3,26	3,13	+0,13	0,20

* De coëfficiënt wordt overigens negatief na controleren voor bedrijfsgrootte.

** Kleiner verschil ($p=.50$) na controleren voor gemiddelde EBITDA.

*** In jargon: "effectuation".

Opvallende verschillen *ondernemer*

	Man (n=201)	Vrouw (n=90)	Effectomvang	p -waarde
Ambiguïteitvermijding (1-5)	2,66	2,82	-0,16	.00
Zelfpromotie (1-7)	4,76	4,36	+0,39	.01
Zelfvertrouwen: Planning (1-5)	3,46	3,30	+0,16	.07
Zelfvertrouwen: HR (1-5)	3,70	3,59	+0,11	.07
Werkwaarde: Geen druk (1-5)	2,37	2,76	-0,38	.01
Dominantiemotivatie (1-7)	4,26	3,79	+0,47	.00
Autonomiemotivatie (1-7)	4,15	3,94	+0,21	.01
Eerlijkheid-nederigheid (1-5)	3,45	3,69	-0,24	.00
Emotionaliteit (1-5)	2,66	3,27	-0,61	.00

Opvallende overeenkomsten *ondernemer*

	Man (n=201)	Vrouw (n=90)	Effectomvang	<i>p</i> -waarde
Onzekerheidvermijding (1-5)	2,80	2,78	+0,01	0,86
Zelfvertrouwen: Financiën (1-5)	3,42	3,33	+0,08	0,44
Aangenaamheid/verdraagzaamheid (1-5)	3,14	3,24	-0,10	0,18
Consciëntieusheid (1-5)	3,60	3,69	-0,09	0,23
Verbondenheidsmotivatie (1-7)	4,57	4,61	-0,04	0,71



AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



antwerp
management school

Samen voor sterk ondernemen



Powered by the University of Antwerp