VIER **VROUWELIJKE ONDERNEMERS** OVER HOE ZE HUN NETWERK OPBOUWDEN IN DE TECHVALLEI

Vlaamse vrouwen in de Valley

Silicon Valley staat bekend als een mannenbolwerk waar vrouwen maar moeilijk binnenkomen. Moeilijk, maar niet onmogelijk. Vier Vlaamse vrouwen vertellen hoe zij manager of ondernemer werden in de techhoofdstad van de wereld. ***Eva Schram, fotografie Franky Verdickt***

Het is een typisch zicht in Silicon Valley, bij vrijwel elk techevenement staat een rij voor de herentoiletten, maar niet bij die voor de vrouwen. Het zegt veel over de nog altijd erbarmelijke diversiteit in de belangrijkste techregio in de wereld. Bij grote techbedrijven vullen vrouwen gemiddeld slechts 28 procent van de senior posities in. Slechts 2,5 procent van de start-ups die een investering kregen, waren door uitsluitend vrouwen opgericht. Een magere 9 procent van de durfkapitalisten die in start-ups investeren, is vrouw.

Om die statistieken te veranderen en meer vrouwen in Silicon Valley en op topfuncties te krijgen, is zichtbaarheid belangrijk, zegt Marianne De Backer. Zij leidt als vicepresident wereldwijd alle Mergers & Acquisitions Operations en Divestitures voor Janssen Pharmaceutica, de farma-afdeling van het conglomeraat Johnson & Johnson. De Backer werd in 2018 door het Silicon Valley Business Journal gekozen als een van de meest invloedrijke honderd vrouwen in de regio. In haar 27-jarige carrière bij het bedrijf heeft De Backer het ver geschopt. Dat dankt ze aan rolmodellen die ze in die periode gehad heeft, zegt ze.

Nu is ze zelf zo'n rolmodel, vooral voor jonge vrouwen in het bedrijf. Zo nodigt ze vrouwen van andere afdelingen uit om zes maanden in haar groep te werken. "Ik ga op zoek naar toptalent, vrouwen die een MBA of een PhD hebben, maar die verborgen zitten in de organisatie, soms al jaren in dezelfde rol. Ik geef hun een uitdagend project, veel visibiliteit en persoonlijke coaching, zodat ze naar nieuwe rollen kunnen overstappen." Zo'n uitgestoken hand is belangrijk, denkt De Backer. "Soms krijgen vrouwen niet de kans of willen ze niet het risico nemen hun baan los te laten om iets anders te doen. In die zes maanden in een veilige en uitdagende omgeving bloeien ze open. Tegelijkertijd zien anderen dan opeens wat ze kunnen."

De Backer is ook de persoonlijke mentor van enkele vrouwen in en buiten Johnson & Johnson. Ze geeft hun vaak hetzelfde advies: vergeet niet te netwerken. "Vrouwen geven daar dikwijls geen prioriteit aan. Ze denken dat anderen wel zullen kijken naar wat ze allemaal al gedaan hebben. Maar mensen moeten je ook vertrouwen, en dat vertrouwen bouw je op door een persoonlijke relatie op te bouwen. De basis is hard werken, maar daarnaast

"Soms krijgen vrouwen niet de kans of willen ze niet het risico nemen hun baan los te laten om iets anders te doen"

MARIANNE DE BACKER, JANSSEN PHARMACEUTICA

SOPHIE BOUTELEGIER
"Amerikanen zijn veel meer dan Vlamingen bereid hun netwerk voor je open te stellen."

moet je ook aan je netwerk bouwen, zowel intern als extern."

Evenementen

Hoe belangrijk een netwerk in Silicon Valley is, blijkt ook uit de gesprekken met andere Vlaamse vrouwen in de Valley. Sophie Boutelegier zette haar eigen bedrijf op in Palo Alto. Met Expandify helpt ze bedrijven met hun internationale groeistrategie.

Toen ze vier jaar geleden in Californië aankwam, kende Boutegelier er helemaal niemand. "Ik heb me aangesloten bij verschillende kamers van koophandel en ben naar heel veel evenementen gegaan. Zeker als je zelf spreekt op een event, komen mensen vanzelf naar je toe." Na vier jaar merkt Boutelegier enkele verschillen tussen Europa en de Verenigde Staten op. "Amerikanen zijn veel meer dan Vlamingen bereid hun netwerk voor je open te stellen. Zolang je duidelijk kunt maken wat je doet, wat voor soort mensen je wilt ontmoeten en welke waarde je kunt brengen, is het in Amerika veel makkelijker snel een netwerk op te bouwen dan in veel andere regio's."

Yonca Braeckman, die na een jaar in New York pas dit voorjaar in Silicon Valley geland is, heeft haar eigen manieren om een netwerk op te bouwen. Ze heeft zelf een bedrijf opgericht, Impact Shakers, waarmee ze het beste van start-ups en van impact via sociale media wil combineren, en dit najaar een marktplaats voor online leren lanceert. "Als je op een nieuwe plek terechtkomt, begin je met twee dingen: wie ken ik en wie kent iemand op de plek waar ik heen ga? Daarvoor is LinkedIn een belangrijke tool, zegt Braeckman. "Daarnaast is het belangrijk deel te nemen aan evenementen en meet-ups. Het helpt enorm als je zelf ook dingen organiseert."

YONCA BRAECKMAN
"Er is wel wil om te veranderen, maar dat zal nog lang duren."

Véronique Peiffer, die via een fellowship aan de Stanford Universiteit in Silicon Valley terechtkwam en nu haar bedrijf palmm heeft opgericht, noemt incubators als een belangrijke manier om aan een netwerk te werken. In Stanford ontwikkelde ze met een medeoprichter het idee voor palmm, een bedrijf dat medische apparaten maakt die excessief zweten moeten oplossen. Inmiddels zit ze met palmm in een incubator van het Fogarty Institute for Innovation, opgericht door de chirurg en uitvinder Thomas Fogarty. "Daar lopen zo veel mensen rond die je op allerlei manieren kunnen helpen. Van intellectueel eigendom over investeringen ophalen tot aspecten met goedkeuring door de toezichthouder op medische apparaten, er is altijd we iemand bereid je te helpen."

Net als Boutelegier roemt Peiffer de bereidheid van Amerikanen om zich open te stellen. "Iedereen wil wel een keer een telefoongesprek doen of een kopje koffie gaan drinken. Het helpt natuurlijk dat ik kan zeggen dat ik bij

Fogarty zit, en daarvoor bij Stanford, maar toch, het gaat redelijk eenvoudig."

Quota

Hoe is het om je als vrouw in zo'n mannenwereld te begeven? "Ja, het is een mannenbastion", zegt Sophie Boutelegier. "Maar in mijn vorige carrière was ik ook heel vaak de enige vrouw aan tafel. Mijn vrouw-zijn heeft me nog weleens geholpen een afspraak vast te krijgen. Als je die meeting dan hebt, dan moet je je gewoon zeer professioneel opstellen en een grote dossierkennis tonen. Ik merk daarin geen verschil tussen mij of een man."

De staat Californië heeft een wet aangenomen die stelt dat bestuursraden van publieke bedrijven minstens één vrouw moeten hebben. De Backer denkt dat quota kunnen helpen meer genderdiversiteit te brengen in een sector die door mannen gedomineerd wordt. "Ik was in het verleden ook niet voor quota, maar ik ben daar helemaal van teruggekomen. Je ziet hier gewoon nog heel veel bestuursraden zonder een enkele vrouw! Het Wereld Economisch Forum voorspelt dat, als we niets doen, het nog 170 jaar duurt voordat er volledige gendergelijkheid is. 170 jaar! Ik geloof echt dat we iets kunnen en moeten doen om dat te versnellen."

Volgens De Backer zullen de vrouwen die verkozen worden tot die bestuursraden geen excuustruzen zijn, integendeel. "Er zijn meer dan genoeg capabele vrouwen en zij zullen in die bestuursraden een enorme waarde creëren voor de ondernemingen. We weten dat meer diversiteit positief gecorreleerd is met betere ondernemingsresultaten, meer innovatie en een beter inzicht in wat klanten willen. Vervolgens zullen zij bij nieuwe aanstellingen ook weer meer talentvolle vrouwen kunnen aantrekken."

Braeckman voegt eraan toe: "Mensen halen als argument tegen quota altijd aan dat je alleen de beste kandidaat op de positie moet zetten. Natuurlijk is dat waar. Maar er zit een fout in die redenering. Ze gaat ervan uit dat de wereld fair is. Gelijkheid zal er pas zijn wanneer we evenveel incompetente vrouwen als incompetente mannen in leidinggevende posities hebben."

Boutelegier is geen voorstander van een quotum. Ze vindt dat in Silicon Valley vooral prioriteit gegeven moet worden aan de basis. "Bijvoorbeeld door in betaalbare kinderopvang te voorzien, zodat álle vrouwen kunnen blijven werken als ze moeder worden."

Het diversiteitsprobleem zit niet alleen in de bestuursraden. Het gebrek aan vrouwen wordt ook weerspiegeld in andere lagen van het techecosysteem. Zo krijgen vrouwelijke start-up-oprichters veel minder investeringen dan mannen. Van alle dollars aan durfkapitaal die in 2018 in de VS werden geïnvesteerd, ging er slechts 2,2 procent naar vrouwen. Hoe dat kan? Omdat veruit de meeste durfkapitalisten nog mannen zijn. "Het is een blanke mannenwereld, met allemaal mannen die aan Stanford of Harvard gestudeerd hebben", zegt Braeckman. "Het is ergens wel logisch dat zij investeren in wat ze denken te kennen. Er is wel wil om dat te gaan veranderen, maar dat zal nog lang duren."

Yonca Braeckman ziet die wil om te veranderen als een voordeel voor zichzelf, nu ze op zoek is naar investeerders. "Ik denk dat er als vrouw nooit een beter moment is geweest om op zoek te gaan naar investeringen." Ze zal erover waken niet aan haar idealen te verzaken. "Ik betwijfel of wij met Impact Shakers een investering zouden aannemen van een fonds dat geen enkele vrouw in een hoge positie heeft."

Dat vrouwen minder investeringen krijgen, komt niet alleen door het gebrek aan vrouwen bij de investeringsfondsen. Het komt ook omdat er nu eenmaal veel minder vrouwelijke oprichters zijn. De Backer was eerder verantwoordelijk voor durfkapitaal bij Johnson & Johnson. "Ik heb honderden *pitches* gezien hier in de Valley, en helaas kwam minder dan 10 procent van vrouwen." ⊙

TIPS VOOR DE AMERIKAANSE DROOM

Vanuit België lijkt Silicon Valley misschien een gesloten wereld, zeker voor vrouwen, maar niets is minder waar, verzekeren de vier Vlaamse vrouwen. Je droom najagen aan de Amerikaanse Westkust is niet per se makkelijk, zeker als het om het verkrijgen van een visum gaat, maar het is zeker mogelijk. Boutelegier geeft aan dat, naast netwerken zodra je landt, drie zaken belangrijk zijn: "Bereid je goed voor en focus. De VS zijn een complex en divers land, dus je moet heel precies weten wat je kansen en die van je product zijn. Als je hier dan bent, moet je hard aan het werk om te tonen dat je het meent en dat je hier bent voor de lange termijn." Ten slotte moet je je unieke waarde tonen, zegt ze. "Excelleer in je niche. Dat doen Vlaamse bedrijven als Televic of Barco bijvoorbeeld heel goed."
Braeckman en Peiffer raden vooral aan durf te hebben. "Het is niet makkelijk niet bang te zijn, maar je moet die angst loslaten. Ik denk dat mensen vaak niet beseffen hoeveel keuze ze in het leven hebben", zegt Braeckman. Peiffer voegt toe: "Probeer zo veel mogelijk contacten te zoeken. *Don't be afraid to ask*. Er is hier een ontzettend positieve cultuur als je iets wilt proberen. In elk koffiezaakje hoor je wel iemand een pitch houden. Je moet er volledig voor gaan."

"Probeer zo veel mogelijk contacten te zoeken. Er is hier een ontzettend positieve cultuur als je iets wilt proberen"

VÉRONIQUE PEIFFER, OPRICHTER VAN PALMM