



betreft: Resultaten van Enquête De kracht van vrouwennetwerken

Vraag 9: Wat zijn de uitdagingen van jullie netwerk? Beantwoord: 29, Overgeslagen: 0

- Verdieping van materie voor de leden, verbinden van leden, minder uitstroom van leden, naamsbekendheid.
- Mensen met meerwaarde thuis laten komen
- kwaliteit van de activiteiten
- Het succes dat we hebben behaald met het Grab your Chance project behouden
- leden blijven boeien met interessante events (er wordt heel veel georganiseerd, onze leden zijn druk bezette vrouwen) onze missie uitdragen in de sector, 'beyond' onze leden
- communiceren
- Meer zichtbaar worden, zowel binnen het netwerk als buiten het netwerk
- Vrouwen in het vastgoed uitdagen om hun plek in te nemen in de wereld van het vastgoed en zo te laten zien dat vrouwen in het vastgoed een waardevolle bijdrage aan de sector kunnen bieden.
- Activatie leden
- - jonge aanwas erbij
 - zichtbaarheid vergroten
 - meer actieve leden/ meer interactie met leden
- - Imago van het netwerk, ook bij vrouwen (bittere vrouwen, gezelligheidsclubje voor dames die toch weinig in de pap te brokkelen hebben)
 - Sponsorship van senior/middle management (als het niet gaat over het behalen van targets)
 - Eigen professionaliteit van het netwerk
- nut van diversiteit benadrukken waardoor vrouwelijk talent kan worden gevolgd en gestimuleerd dóór te groeien
- Blijven groeien in alle opzichten in een regio waar veel netwerken zijn
- Om het netwerk inspirerend en actief te houden. Wij willen graag groeien.



betreft: Resultaten van Enquête De kracht van vrouwennetwerken

- Gezien worden als een club waar je bij moet willen zijn i.p.v. 'zo'n vrouwenclubje'.
- Ervoor zorgen dat vrouwen aanwezig zijn bij de lunch; hoe zorg ik dat een vrouw de toegevoegde waarde ziet, zonder iedereen persoonlijk te benaderen?
- om de workshops goed gevuld te krijgen en als de dames zich afmelden de reden te achterhalen
- Legitimiteit, verbreding, internationale samenwerking
- om de deelnemers bij elkaar te krijgen, gezien de frequentie van de bijeenkomsten (14 op jaarbasis) en de werkdruk van de deelnemers ligt daar een uitdaging. Een deelnemersveld behouden in de drie Noordelijke provincies, onze agenda op de kaart houden van onze samenwerkingspartner VNO.
- Basis is nu neergezet. Grotere effectiviteit en impact van de acties is nu de uitdaging.
- meer leden per vestiging buitenlandse vestigingen openen
- De negatieve uitstraling van het 'vrouwennetwerk' omdraaien in een positieve bijdrage.
- Activatie en retentie van leden
- daadwerkelijk meer doorstroom vrouwelijk talent plaats laten vinden, bijv. percentage vrouwelijke hoogleraren te verhogen
- Tijd & geld.
- Professionalisering; positionering en daarmee groei
- Meten van Succes Sense of urgency by Senior Mgt Het activeren van leden m.n. in de landen
- iedere bijeenkomst toch wel meer dan de helft van de leden bijeen te krijgen en een boeiend programma te verzorgen.
- een actie voor goede doelenproject opzetten en dit goed te laten verlopen en zelf er ook wat van te leren



betreft: Resultaten van Enquête De kracht van vrouwennetwerken

Vraag 10: Wat is jullie beste voorbeeld, succes of best practise?

Beantwoord: 28, Overgeslagen: 1

- Dit jaar heeft het nieuwe bestuur een andere insteek gekozen voor het organiseren van het programma. Hierin komen onbekende en bekende leden met elkaar in contact. Teamvorming, commitment, en verdieping kunnen in deze zin een format zijn om meer uit het netwerk te halen dan wat er tot nu toe geboden werd.
- Focus aan Tafel diners & College tour van bekende ondernemster uit de regio
- Flevolandse Zakenvrouw van het jaar verkiezingen is groot succes bezoek aan andere vrouwennetwerken, Antwerpen/Rotterdam
- Grab your chance- een reeks bijeenkomsten waarin we in 2013/2014 veel aandacht hebben gevraagd voor de carrière kansen voor vrouwen aan Wageningen UR en de doorstroom naar hogere posities
- jaarcongres met gerenommeerde sprekers WIFS brochure
- - Verkiezing vastgoedvrouw van het jaar
 - Mentortraject
 - Inhoudelijke bijeenkomsten
 - Speeddate bijeenkomsten
- We bestaan alweer 25 jaar en blijven onszelf steeds opnieuw uitvinden. Dat VMC-leden elkaar zowel zakelijk als prive de bal toespelen is een mooi bewijs van de uitspraak dat netwerken werkt.
- commissie top heeft veel bereikt door te lobbyen bij universiteiten etc en aantal ook top bereikt
- Organiseren van een door management gesteunde rolmodellen verkiezing
- Nu eindelijk een HRM manager aan ons verbonden gekregen
- De bijeenkomsten met bijzondere sprekers



betreft: Resultaten van Enquête De kracht van vrouwennetwerken

- Ons succes zijn de open UVON's. Ik kan geen specifiek voorbeeld noemen. Wij vinden het belangrijk om nieuwe ontwikkelingen op de voet te volgen.
- - Ambassadeursnetwerk
 - structurele overleg met de decaan
- Als er een belangrijke spreker is, werkt dit als stroop voor vliegen.
- netwerkborrels en workshop met sprekers uit diverse bedrijven. Het geeft vrouwen een boost en energie als er een interessante workshop/spreker is
- Brandweer sneaker (Van Bommel)
- Vrouwen die bedrijfsmatig willen groeien daarin ondersteunen en daadwerkelijk helpen. Netwerken delen. Elke deelnemer die in het Noordelijke nieuws komt, promoten en ondersteunen. Samenwerking met VNO NCW bestuur afgedwongen in het eerste jaar van opzet(Wij zijn een zelfstandige stichting) door een effectieve marketing en de verbinding met de juiste invloedrijke personen in Noord Nederland.
- Er is een samenkomst geweest van een aantal vrouwelijk executives met de vrouwen uit de raad van commissarissen. Dit heeft invloed gehad op latere benoemingen op hoger level, waar vrouwen zijn geplaatst.
- De netwerkformule van Bites & Business slaat al 7 jaar aan en is van een diner aan een keukentafel naar 20 vestigingen in Nederland gegroeid.
- Ons event in maart dit jaar waarbij wij goede sprekers hadden én zeer positieve feedback van de deelnemers.
- Het combineren van het netwerken met het overbrengen van kennis. Dit doen wij door netwerkvondten te organiseren in combinatie met een spreker
- jaarlijkse ambassadeursbijeenkomst waarbij invloedrijke personen binnen organisatie geïnformeerd worden over belang doorstroom en evenwichtiger verdeling m/v in topposities, zodat zij hun vrouwelijke talenten kunnen scouten en stimuleren tot verdere doorgroei in carrière



betreft: Resultaten van Enquête De kracht van vrouwennetwerken

- Astia in Silicon Valley. Een organisatie voor vrouwelijk ondernemers en investeerders in Silicon Valley.
- er zijn op diverse terreinen voorbeelden te noemen: internationaal spelen we een rol als het gaat om de totstandkoming en realisatie van resoluties; in afdelingen wordt kennis gedeeld en worden mensen geholpen bij het zoeken van werk; het feit dat we bijna 100-jaar bestaan is alleen al het bewijs dat we nodig zijn.
- Mentoring Programma "networking Skills" programma Role Model Programma
- diversiteit erin weten te houden en vrouwen het gevoel geven dat zij zich voelen als in een warm bad.
- Sponsoring en acties voor medisch scholing project Clinical officers project Training on te job in Malawi