



Langjährige Erfahrungen bestätigen, Frauen gehen anders an die Gründung und Führung ihrer Unternehmen heran, mit anderen Ideen und Fragestellungen. Sie starten aus anderen Ausgangspositionen heraus und müssen sich dennoch an männlich geprägten Erfolgs- und Wachstumsnormen messen lassen. Andererseits gewinnen weibliche Führungseigenschaften immer mehr an Gewicht. Wer die unternehmerischen Potenziale von Frauen stärken will, muss diese Besonderheiten kennen und sie als Ressource und Chance fördern.

Expertinnen und Beraterinnen sind sich einig: „Frauen lernen, gründen und führen anders.“ Obwohl komplexe geschlechtsspezifische Untersuchungen zu Ursachen und Erklärungsmodellen noch nicht vorliegen, sind die folgenden Annahmen allgemein anerkannt und durch Studien belegbar*:

- Tendenziell unterschätzen Frauen ihre Fähigkeiten und Gründungspotenziale, beurteilen daraufhin ihre Gründungschancen meist realistischer und weisen infolge dessen eine geringere Insolvenzrate auf als von Männern gegründete und geführte Unternehmen.
- Frauen gründen bevorzugt Unternehmen im bildungs-, sozialen-, haushalts-, wirtschafts- und gesundheitsnahen Dienstleistungsbereichen, favorisieren Ein-Personen-Gründungen und entscheiden sich eher für die Teilzeit- und Nebenerwerbsselbstständigkeit.
- Frauen mit akademischen Bildungsabschlüssen gründen signifikant häufiger und bevorzugen die Freien Berufe (sog. „Akademikerinnenboom“).
- Von Frauen gegründete und geführte Unternehmen in klassischen Bereichen des produzierenden Gewerbes sind seltener, Unterschiede zu den von Männern gegründeten und geführten Unternehmen sind hier zwar geringer, dennoch aber vorhanden.
- Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf scheint nicht das entscheidende Motiv für die Selbstständigkeit von Frauen zu sein, selbstständige Frauen können ihre Arbeit flexibler gestalten als angestellte, gleichwohl wird ihr Zeitbudget – anders als das männlicher Selbstständiger – durch die familiären Aufgaben begrenzt.
- Unterschiede zwischen Frauen- und Männerbetrieben bzgl. Leistungs-

* Siehe dazu auch: „Global Entrepreneurship Monitor“ – Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Länderbericht Deutschland 2006, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung Nürnberg, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Universität Hannover, 2006

Forschungsprojekt „Gründerinnen in Deutschland“ im Auftrag des BMWi, Institut für Mittelstandsforschung Mannheim, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung Essen, 2002

Beschäftigungs- und Wachstumspotenzial gehen einher mit Unterschieden in der Ressourcenausstattung: Frauen verfügen in den meisten Fällen über ein geringeres Startkapital, weniger Berufserfahrung und Führungskompetenz sowie ein geringeres Zeitbudget.

An der Oberfläche betrachtet, sind die Gründungsmotive von Frauen und Männern ähnlich: Eigene Ideen verwirklichen, Unabhängigkeit, mehr Spaß an der Arbeit, finanzieller Erfolg. Gleichwohl sehen die Konzepte von Gründerinnen oftmals anders aus. Dies liegt zum einen an nach wie vor unterschiedlichen Lebensentwürfen, zum anderen am immer noch männlich geprägten Bild des Unternehmertums.

Mit Blick auf diese Situation gilt es im

Die Autorinnen



Friedeborg Röcher
E-Mail: info@friede-roecher.de
Internet: www.friede-roecher.de



Elke Löffler
E-Mail: kontakt@elke-loeffler.de
Internet: www.elke-loeffler.de

Gründungs- und Prozessberatung
interkulturell, Supervision und Coaching,
Bonn, Euskirchen, Ahrweiler

Folgendes die Frage zu beantworten, welche Unterstützung die Gründer-

innen benötigen, um ihr Unternehmen zum Erfolg zu führen. Dafür soll zunächst betrachtet werden, wodurch sich diese Gründerinnen vom Bild des klassischen Gründers unterscheiden. Wie definieren sie sich selbst und worin ist ihr besonderes Potenzial zu sehen? Welche Ressourcen und inneren Kräfte aus ihrer bisherigen Lebens- und Berufsbiografie bringen sie in den Gründungsprozess mit ein?

Erfolg ist, wenn es meinen Kunden gut geht ...

Ohne die oben genannten schwierigen Bedingungen negieren zu wollen, erleben viele Frauen ihre Unternehmensgründung eher als Chance, denn als Problematik. Die Perspektive der Unabhängigkeit und Entscheidungsfreiheit einerseits, und die unkonventionelle

Dr. Alicia Rivero

Was ist für Sie unternehmerischer Erfolg?

A.R.: Auf der wirtschaftlichen Ebene natürlich der Gewinn, so dass man Zukunftsperspektiven entwickeln kann.

Auf der fachlichen Ebene, dass ich anderen Menschen Impulse geben kann und Möglichkeiten eröffne oder auch,



Dr. Alicia Rivero
Expertin für lokale Entwicklung und Gender/Diversity-Trainerin/Strategie- und Projektentwicklung; Internet: www.consult-ar.de

wenn bei einem Seminar der Lernprozess der Teilnehmenden spürbar ist – das empfinde ich als Erfolg, auch weil es eine Aussage über die Qualität meiner Arbeit ist. Mein größtes Erfolgserlebnis hatte ich, als ich mitbekam, dass anhand eines Buches von mir Empfehlungen für institutionelle Richtlinien entwickelt wurden, also auf der persönlichen Ebene die gesellschaftliche Anerkennung der eigenen Arbeit.

Welche Unterstützung hätten Sie sich in der Gründungs-/Aufbauphase gewünscht?

A.R.: Ganz am Anfang, in der Phase der Geschäftsidee, hätte ich mir mehr auf mich zugeschnittene Unterstützung gewünscht, orientiert an der speziellen Situation hochqualifizierter Migrantinnen. Der Prozess der Entscheidungsfindung ist schwierig, weil die eigenen Qualifikationen und die Motivation mit der Nachfrage zusammengebracht werden müssen, um Erfolg zu garantieren.

Das Coaching, das ich in Anspruch nehme, ist in dieser Phase unerlässlich. Die kompetente Unterstützung und die Sicht von außen kann nicht durch Gespräche im Freundes- und Familienkreis ersetzt werden.

Franziska Hetmaniak

Was bedeutet für Sie unternehmerischer Erfolg?

F.H.: Ich möchte Geld verdienen für all das, was mir am Herzen liegt, so dass es mir und den anderen gut geht. Erfolg spüre ich, wenn Patientinnen und Patienten lachend, 2 Stufen auf einmal nehmend die Praxis verlassen und ich Wachstum sehe, wenn eine Mutter z.B. unbeschwerter und fröhlicher ihren Alltag gestalten kann. Wachstum ist für mich das Wesentliche! Erfolg ist für mich, wenn ich einen mir entsprechenden und gut tuenden Lebensrhythmus lebe und nicht funktionieren muss, wenn ich nicht abhängig bin von Aktien, politischem Streit, Absichten von anderen, von strukturellen Einengungen, wenn ich die innere und äußere Freiheit spüre, Raum habe und mein eigenes Leben lebe. Erfolg erfahre ich, wenn Menschen ihre Augen öffnen können für Wesentliches in ihrem Leben.



Franziska Hetmaniak
Praxis für ganzheitliche Physiotherapie und Stressbewältigung; Internet: www.hetmanik.de

Was sind für Sie die größten Herausforderungen beim Praxisaufbau gewesen?

F.H.: Eine große Herausforderung ist es für mich, meine Art zu arbeiten, die ich wichtig finde, beizubehalten auch angesichts all der gesetzlichen Auflagen. Behörden haben starre Gesetze aus vergangenen Zeiten, an denen Ideen heute oft scheitern können. (z.B. Praxisauflagen: Größe 55 qm, 2 Toiletten, ...). Gesundheit hat was mit innerem Wachstum zu tun.. In meiner 18-jährigen Tätigkeit in einer Klinik habe ich erlebt, wie viel Kraft es kostet, in diesem Rahmen die eigene Art zu arbeiten zu pflegen.

und kreative Verwirklichung ihrer Lebens- und Berufsziele andererseits sind entscheidende Gründungsmotive.

Typisch für sie ist der Satz: „Ich wollte immer etwas Eigenes machen, ohne genau zu wissen, wie das geht.“ Auf die Frage, was für sie denn Erfolg bedeute, antworten sie häufig: „Wenn ich sehe, dass es meinen Kunden gut geht. Wenn ich einen Lebensstil leben kann, der mir gut tut, der mir entspricht.“ (Siehe Interviews)

Umsatzentwicklung, Marktanteil und Wachstumspotenzial sind also meist nicht die primären Erfolgskriterien. Ihre Unternehmen funktionieren dennoch, weil sich die Gründerinnen auf diese Weise Arbeits- und Kommunikationsstrukturen schaffen, in denen sie ihre Fähigkeiten und Erfahrungen bestmöglich einsetzen und entfalten können. Sie verbinden damit die Hoffnung und oft auch die Erfahrung, eine Lebensstrategie verwirklichen zu können, die es ihnen ermöglicht, all ihre Aufgaben- und Interessenbereiche „unter einem Hut“ zu vereinen.

Die Trennung von beruflichem und privatem Leben, in unserer Gesellschaft immer noch typisch für die zumeist männliche Ernährerrolle und umso mehr für klassische Unternehmensgründer, wird hier sehr oft aufgehoben. Sie erstreben und verwirklichen ihre persönliche „Work-Life-Balance“. Höhere Lebensqualität rangiert da vor rein wirtschaftlichem Erfolg, schließt diesen jedoch keineswegs aus!

Wenn Not und Tugend Hand in Hand gehen ...

Gleichwohl sind die Schwierigkeiten nicht zu übersehen, die gerade aus dieser Lebens- und Unternehmensstrategie erwachsen, die sich als Falle für die Unternehmerin erweisen kann, wenn die Not zur Tugend deklariert worden ist.

Gründerinnen, deren Mut zum unternehmerischen Risiko zudem eher dem existenziellen Druck entspringt, als dem Willen, ihrer Vision zum Durchbruch zu verhelfen, starten oft aus einer wenig ermutigenden Situation. Ihr soziales Umfeld reagiert dann nicht selten mit Unverständnis und Skepsis, statt mit unternehmerischer Kompetenz. Die eigene Identität als Unternehmerin ist aus dieser Position heraus nur schwer aufzubauen und oft mit Vorurteilen belastet.

Frauen bleiben zudem auch nach der Unternehmensgründung meist hauptverantwortlich für Kinder und Familienalltag. Selbst bei bestem Management kostet das Zeit und Energie, die von

den wenigsten männlichen Unternehmensgründern aufgebracht werden muss, andernfalls wäre die Kinderbetreuung längst kein Thema mehr.

Frauen, denen der tägliche Marathon zwischen Beruf und Familie tatsächlich gelingt, verfügen ohne Zweifel über besondere fachliche und soziale Kompetenzen, die einen modernen Führungsstil ausmachen:

- Führen, steuern und kooperieren mit wenig Reibungsverlusten,
- Tages- und Betriebsabläufe flexibel organisieren,
- Prioritäten setzen und Aufgaben delegieren,
- mittels partnerschaftlicher Führung und Kommunikation pragmatische Lösungen finden und realisieren.

Männliche Unternehmer wie Führungskräfte investieren viel, um sich genau diese Kompetenzen anzueignen. Frauen dagegen haben oft gelernt: „Mach aus der Not eine Tugend!“

Neue Maßstäbe braucht das Gründerland

Trotz Gender Mainstreaming**, Frauenförderung und zahlreicher Berater-

innen, die Frauen auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit begleiten, gelten die Voraussetzungen und das Handeln von Männern generell als die Norm, an der die Frauen als Existenzgründerinnen

** Gender Mainstreaming: ist die Strategie für mehr Chancengleichheit und bedeutet, bei allen gesellschaftlichen Vorhaben die unterschiedlichen Lebenssituationen und Interessen von Frauen und Männern von vornherein und regelmäßig zu berücksichtigen, denn es gibt keine geschlechtsneutrale Wirklichkeit. In Bezug auf die Förderung von Unternehmensgründungen bedeutet dies, auf allen Ebenen die Ausgangsbedingungen und Auswirkungen auf beide Geschlechter zu berücksichtigen.

Sabine Pagenkemper

Was ist für Sie unternehmerischer Erfolg?

S.P.: Ich bin der Überzeugung, dass ich für eine positive Entwicklung meines Unternehmens alle wichtigen Faktoren mit ganzem Einsatz, Mut, eigenverantwortlicher Entscheidung und Ideen auf einen Nenner bringen muss. Vor allen Dingen bester Service am Kunden, erfolgreiche Mitarbeiterführung, gutes Marketing, Optimismus und nicht zu vergessen in der Hektik des Alltags – Menschlichkeit. Mit gesundem Selbstbewusstsein und eben typisch weiblichem Organisationstalent, Einfühlungsvermögen, Intuition und Ausdauer sein Unternehmen zu guter Rentabilität zu führen.



Sabine Pagenkemper
BODENDESIGN e.Kfr.; Internet:
www.bodendesign-pagenkemper.de

Welche Unterstützung hätten Sie sich in der Gründungs-/Aufbauphase gewünscht?

S.P.: Als ich den Entschluss zur Gründung eines Unternehmens gefasst hatte, stellte ich fest, dass ich mit sehr viel Eigeninitiative die Selbstständigkeit anpacken muss. Hilfe und Unterstützung erhielt ich hierbei von vielen Unternehmerinnen von „b.unt“, die mir mit Tipps wie z.B. „Alt hilft Jung e.V.“, „KfW-ServiceTeam“ usw. weitergeholfen haben. Die Frauen waren mir eine sehr große Hilfe, wie ich meine Gründungs-Aktivitäten-Liste am besten aufzustellen und abzuarbeiten hatte.

Anzeige BoFa



und Unternehmerinnen mit besonderer Aufmerksamkeit gemessen und in der Regel als defizitär bewertet werden.

Bewertungs-
m a ß s t a b

„Mann“ bedeutet in den allermeisten Fällen: Unternehmensgröße, Kapitaleinsatz, Umsatz und Marktanteile, Tempo der Markteroberung, generell ein höheres Tempo in Entwicklungsprozessen und eine eher sachorientierte, Selbstbewusstsein vermittelnde, positionale, d.h. durch Statements und Abgrenzung, geprägte Sprache.

Frauen gründen und führen anders. Ist der Maßstab „Mann“ noch brauchbar und für wen? Können wir uns angesichts des wirtschaftlichen Strukturwandels und der Umbrüche in den Erwerbs- und Lebensbiografien diesen Maßstab und die breite gesellschaftliche wie individuelle defizitäre Bewertung von Frauen- und Kleingründungen noch länger leisten? Die Antwort der Autorinnen ist ein eindeutiges „Nein“ und ein Plädoyer für neue Maßstäbe.

Unternehmensgründungen von Frauen zu fördern, ihre unternehmerischen Potenziale zu stärken, setzt voraus, die Unterschiedlichkeit ihrer Lebensrealitäten anzuerkennen. Es geht hier nicht um „richtig“ oder „falsch“, sondern im konstruktivistischen Sinne um „brauchbar“ für das, was die Gründerinnen erreichen wollen. Selbstverständlich setzt das eine gute Gründungsplanung von der Vorbereitung bis hin zur Risikoabsicherung voraus. Was unternehmerisch anstrebenwerte Ziele sind, was als Erfolg betrachtet wird und wie viel Zeit der Prozess der Gründung und Etablierung beansprucht, muss jeweils neu und individuell betrachtet werden.

Plädoyer: Prozessorientierte Unternehmensberatung

Zu den wichtigsten Aufgaben von Unternehmensberatung gehört es, den Mut und die kleinen und großen Erfolge der Gründerinnen zu unterstützen, die in turbulenten Zeiten ihren Weg suchen und finden. Dies scheint am besten zu gelingen, wenn sie prozess- und persönlichkeitsorientiert beraten werden, wenn die Gründung und das Wachstum des

Unternehmens einerseits und parallel dazu das Hineinwachsen in die Rolle der Unternehmerin unterstützt wird.

Das bedeutet,

- den Gründerinnen mit Wertschätzung und ihre Ressourcen fördernde Haltung zu begegnen,
- die Lebensumstände und die biografische Entwicklung stärker in die Bewertung ihrer unternehmerischen Fähigkeiten und Zielsetzungen einzubeziehen,
- die Gründung als einen Entwicklungsprozess mit verschiedenen Phasen zu verstehen, die je nach Situation und Zielvorstellung veränderbar sind und
- in unterschiedlichem Tempo verlaufen können, manchmal der Beschleunigung, gelegentlich aber auch der Entschleunigung bedürfen.

Die Autorinnen gehen davon aus, dass es relevante Unterschiede gibt in den Gründungsvoraussetzungen, im Gründungshandeln und in der Unternehmensführung von Frauen und Männern. Die Ursachen eingehender zu beleuchten, ist an dieser Stelle nicht ihr Anliegen. Ihr Ziel ist es, deutlich zu machen, dass es zahlreiche Chancen birgt, die neuen, nichtklassischen Gründungen von Frauen ernst zu nehmen und jeder genau die Unterstützung anzubieten, die sie braucht, um zum Erfolg zu werden.

Elke Löffler, Friedeborg Röcher

Weitere Informationen

Sämtliche Informationen zur Erstberatung für Gründer/-innen mit entsprechenden Ansprechpartnern in Ihrer unmittelbaren Nähe findet man unter dem neuen regionalen Internetportal: www.startercenter-bonn-rhein-sieg.de oder www.ihk-bonn.de

Ansprechpartnerin IHK:
Gerlinde Waering,
Starthilfe und Unternehmensförderung,
Bonner Talweg 17,
53113 Bonn,
Telefon:
0228 / 22 84 -131,
E-Mail:
waering@bonn.ihk.de



IHK-Jahresthema 2007:
Chance
UNTERNEHMEN
gründen | wachsen | sichern

Altersvorsorge für selbstständige Frauen

„Wir alle leben länger – aber wovon?“

In wenigen Jahrzehnten wird mehr als die Hälfte der Bevölkerung älter als 65 Jahre sein. In den Rentenkassen klaffen Milliardenlöcher. Eine Frau, die heute 40 Jahre alt ist, wird durchschnittlich 92 Jahre alt werden! Auf die künftigen Rentnerinnen warten viele Jahre, in denen sie vom Ersparten zehren müssen.

Niemand kann sich mehr der Notwendigkeit, eigene Vorsorge zu betreiben, verschließen. Selbständige und Freiberuflerinnen müssen sich Gedanken machen, wie sie komplett aus eigenen Mitteln den eigenen Lebensabend absichern.

Die IHK Bonn/Rhein-Sieg richtet am

Donnerstag, 6. September 2007, 18.00 bis 21.00 Uhr,

eine kostenfreie Informationsveranstaltung zur „Altersvorsorge für selbstständige Frauen“ aus. Referentin ist die unabhängige Finanzberaterin Dr. Mechthild Uppgang, Zert_FP, Vorstand Dr. Uppgang AG, Bonn. Sie wird einen Überblick über die gesetzlichen und privaten Vorsorgearten geben und über kostengünstige Steuersparmodelle, die außerdem vor Hartz IV und Insolvenz geschützt sind. Sie erläutert ferner Regeln, bringt Beispiele über Beitragshöhen und geschätzte Erträge und erklärt, wann es sich für Selbstständige lohnt, freiwillige Beiträge zur gesetzlichen Rente zu zahlen.

Im Anschluss an den Vortrag können sich Gründerinnen und Jungunternehmerinnen an den Infotischen der IHK sowie des regionalen Beraterinnen-Netzwerkes eingehend über sämtliche Fragen zur Selbstständigkeit informieren.

Nähere Informationen und Anmeldung bei Gerlinde Waering, IHK Bonn/Rhein-Sieg, Bonner Talweg 17, 53113 Bonn, Telefon 0228/2284-131, Fax 0228/2284-223, oder E-Mail waering@bonn.ihk.de.

Veranstaltungsort: IHK Bonn/Rhein-Sieg, Bonner Talweg 17, 53113 Bonn