



GründerZeiten

Informationen zur Existenzgründung und -sicherung

Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

Nr. 2 Thema: Existenzgründungen durch Frauen

Besonderheiten von Existenzgründungen durch Frauen

Existenzgründungen durch Frauen rücken zunehmend ins Blickfeld von Gründerinitiativen und Gründungsförderung. Ein wichtiger Grund dafür ist, dass der Anteil der Frauen an den selbständigen Erwerbstätigen deutlich zugenommen hat. Darüber hinaus gibt es einige Besonderheiten von Existenzgründungen durch Frauen. Diese sind belegt durch eine Reihe von wissenschaftlichen Studien, außerdem durch Interviews mit Existenzgründerinnen, weiterhin durch Erfahrungen von Gründerinitiativen sowie durch Erkenntnisse von Gründerinnenberatungsstellen. Wichtiges Resultat: eine Vielzahl spezifischer Angebote für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen, auf die im Folgenden aufmerksam gemacht werden soll und die u. a. unter dem Dach der Bundesweiten Agentur für Gründerinnen angeboten werden.

Potenzial bei Existenzgründerinnen

Frauen gründen und führen zwar noch immer seltener ein Unternehmen als Männer: Sie stellen hierzulande mit 45 Prozent nicht ganz die Hälfte aller Erwerbstätigen, aber nur etwa ein Viertel (29 Prozent) aller Selbständigen. Aber: Verglichen mit der Situation vor drei Jahrzehnten ist dies eine deutliche Verbesserung. Damals betrug der Frauenanteil sogar nur ein Fünftel. In Gesamt-



deutschland hat sich allein zwischen 1994 und 2004 die Zahl selbständiger Frauen um 250.000 auf über 1,1 Millionen erhöht. Zwar haben Männer absolut betrachtet noch stärker zugelegt, relativ jedoch hat die Zahl selbständiger Frauen in diesem Zeitraum um 43 Prozent und die der Männer nur um 21 Prozent zugenommen (Quelle: Statistisches Bundesamt/ifm Universität Mannheim). In den neuen Bundesländern ist der Gründerinnenzuwachs dabei prozentual noch viel höher ausgefallen. Wichtige Gründe dafür sind das niedrige Ausgangsniveau sowie das Selbstverständnis der schon vor der „Wende“ sehr viel häufiger berufstätigen Frauen und deren in der Regel hohe Qualifizierung.

Qualifizierung für berufliche Selbständigkeit

Nach einem Bericht des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) zur Berufs- und Einkommenssituation von Frauen und Männern haben junge Frauen bei der Schulbildung mittlerweile ein höheres

Inhalt

Beratung für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen	4
bga bundesweite gründerinnen-agentur	4
Übersichten:	
Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen	I
Internetadressen für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen	II
Förderprogramme für Existenzgründerinnen	III
Haushalt und Selbständigkeit koordinieren	IV
Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen	5
Kinderbetreuung	5
Qualifizierungsangebote für Frauen	6
Besondere Vorteile für Existenzgründerinnen: Gründen im Team	6
Probleme mit der Bank? Auf die Vorbereitung kommt es an	7
So bereiten Sie sich auf Ihr Bankgespräch vor	7
TWIN-Mentoringprogramm	8
Print- und Online-Informationen, Veröffentlichungen (Auswahl)	8

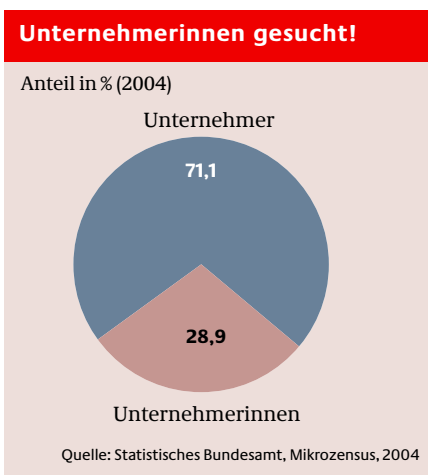
Ausbildungsniveau erreicht als ihre männlichen Altersgenossen. Danach haben Frauen auch in der Berufsbildung bezüglich der Zahl der Abschlüsse enorm aufgeholt. Unterschiede zwischen den Geschlechtern bestehen allerdings bei der Wahl von Berufsfeldern und beim Berufsverlauf. Folge: Die von Frauen bevorzugten Schul- und Berufsausbildungs-„Karrieren“ rüsten für eine berufliche Selbständigkeit eher schlechter aus. So ist der Anteil an Meisterinnen, Technikerinnen und Fachhochschulabsolventinnen unter selbständigen Frauen geringer als bei Männern. Nach Darstellung mehrerer Studien führen eine geringere Erwerbstätigkeit und nicht zuletzt damit verbundene geringere Berufserfahrung, mangelnde oder „falsche“ Branchenkenntnisse, fehlende betriebswirtschaftliche Qualifikationen, geringere Führungs- und Verhandlungserfahrung sowie fehlende Kontakte „im Markt“ dazu, dass Frauen ungünstigere Startbedingungen für eine Unternehmensgründung haben.

Dazu kommen schließlich die Defizite (z. B. Know-how-Lücken), die Frauen nach einer Erwerbsunterbrechung (meist wegen ihrer Kinder) beim Wiedereintritt ins (selbständige) Arbeitsle-

ben haben können. Wichtig für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen sind in diesem Zusammenhang die besonderen Möglichkeiten der Aus- und Weiterbildung, die vor allem Gründerinnen- bzw. Unternehmerinnen-Netzwerke anbieten (s. „Qualifizierungsangebote für Frauen“, S. 6, sowie „Übersicht: Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen“, S. 1).

Vorbereitung auf die Selbständigkeit

Existenzgründerinnen planen und prüfen ihr Gründungsvorhaben im Vorfeld häufig nicht ausreichend. Über diese Erfahrung berichten sowohl das Deutsche Gründerinnenforum als auch das Stuttgarter ifex. Oder sie fühlen sich schlechter vorbereitet, so die ehemalige DtA. Dies betrifft u. a. die Konkretisierung der Geschäftsidee, die kaufmännische Qualifikation, die Markt- und Zielgruppenanalyse, die ehrliche Prüfung der Eignung der eigenen Persönlichkeit oder auch die Absicherung des Unternehmens im Krankheitsfall. Frauen nehmen außerdem das bestehende Informations-, Beratungs- und Weiterbildungsangebot seltener wahr als Männer (s. „Über-



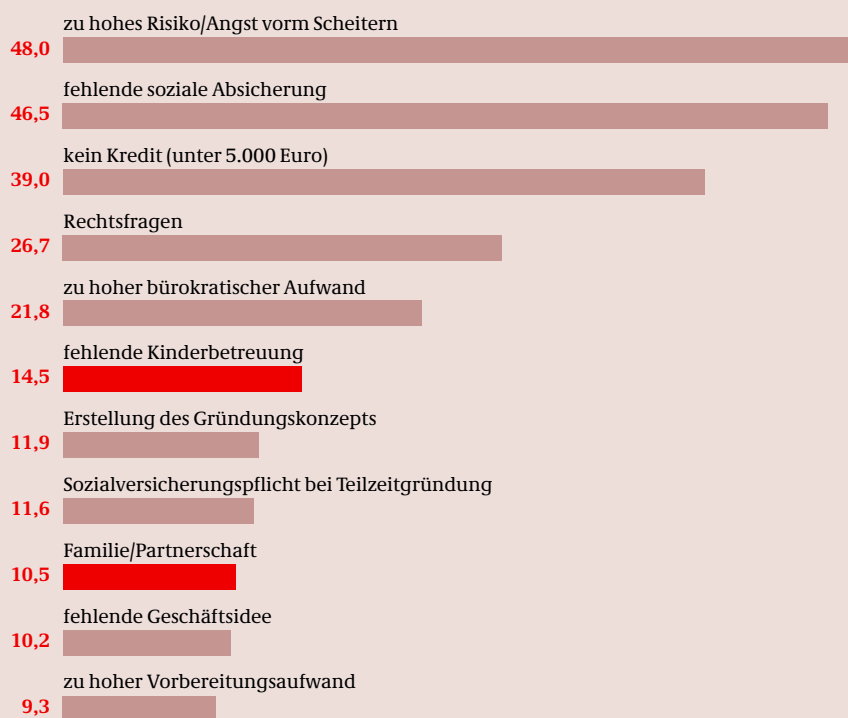
sicht: Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen“, S. 1).

Eigenkapital und Sicherheiten

Frauen haben oft zu wenig Startkapital. Nach Angabe der vom Deutschen Gründerinnenforum befragten Beratungsstellen verfügt mehr als die Hälfte der Existenzgründerinnen über weniger als 25.000 Euro Eigenkapital, bei den von der ehemaligen DtA geförderten Gründerinnen waren es im Jahr 2002 sogar über 88 Prozent. Dazu kommt: Gründerinnen mit geringem Finanzierungsbedarf haben häufig Probleme, einen Kredit von der Bank zu bekommen. Häufigste Gründe für die Ablehnung sind – nach Einschätzung des Deutschen Gründerinnenforums – fehlende Eigenmittel und fehlende Sicherheiten (wie bei Männern laut KfW-Gründungsmonitor übrigens auch) sowie Defizite beim Unternehmenskonzept. Zudem sind kleine Kreditvolumina für die Banken in der Regel unattraktiv. Größere Eigenkapitalbeträge (und entsprechend mehr Kreditzusagen) finden sich wesentlich häufiger bei männlichen Gründern. Gründe für die knappen Eigenmittel von Gründerinnen sind – nach Einschätzung der ehemaligen DtA – nicht zuletzt das fehlende eigene Einkommen, wenn Frauen z. B. wegen ihrer Kinder nicht arbeiten, und die damit verknüpfte wirtschaftliche Abhängigkeit vom Lebenspartner (z. B. Konto auf Namen des Ehemannes). Verantwortlich für geringes Eigenkapital kann zudem sein, dass Frauen zwar durchgehend berufstätig waren, aber über ein relativ niedriges Einkommen verfügten, wie das in vielen „Frauenberufen“ üblich ist. Hier versuchen das Startgeld

Typische Hemmnisse für Gründerinnen

Angaben in % (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: hannoverimpuls GmbH, 2004

GründerZeiten

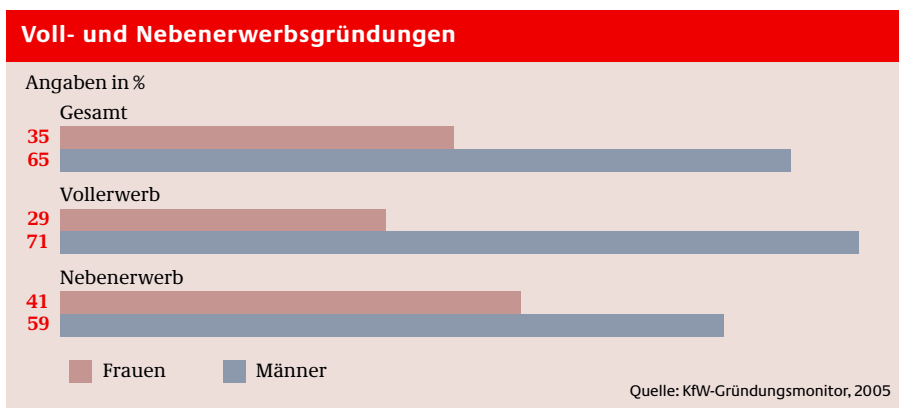
und das Mikro-Darlehen der KfW Abhilfe zu schaffen (s. „Übersicht: Förderprogramme für Existenzgründerinnen“, S. III, sowie „Probleme mit der Bank? Auf die Vorbereitung kommt es an“, S. 7).

Faktor Familie

Alle Studien und Erfahrungen machen deutlich: Die meisten Existenzgründerinnen müssen mit der Doppelbelastung Beruf/Familie zurecht kommen. Dabei geht es hier nicht immer nur um die Organisation der Kinderbetreuung. Vielmehr erwarten Kinder und Partner von Mutter bzw. Partnerin, dass sie so viel wie möglich für die Familie zur Verfügung steht (s. „Beratung für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen“, S. 4).

Akzeptanz bei Partnern

Existenzgründerinnen haben als Verhandlungspartnerinnen immer noch mit Akzeptanzproblemen zu kämpfen. Sie fühlen sich – so eine qualitative Studie der ehemaligen DtA – von ihren Verhandlungspartnern oft weniger ernst genommen als Männer und haben daher in geschäftlichen Gesprächen einen schwereren Stand. Bankenvertreter und auch Kunden zweifeln zuweilen an ihrer Risikobereitschaft, der Ernsthaftigkeit ihrer Absichten und damit dem möglichen Erfolg des geplanten Unternehmens. Diese Erfahrung haben sowohl die ehemalige DtA als auch die Mitarbeiter des Informationszentrums für Existenzgründungen des Landesgewerbeamts Baden-Württemberg (ifex)



gemacht. Grund dafür ist oftmals die (geringe) Größe des geplanten Unternehmens (s. „Beratung für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen“, S. 4).

Mehr Kleingründungen

Frauen gründen häufiger als Männer im Nebenerwerb oder in Teilzeit. Und die von Frauen gegründeten Unternehmen sind seltener auf unternehmerische Expansion ausgerichtet. Ähnlich wie in der abhängigen Beschäftigung, wo mehr Frauen als Männer in Teilzeit arbeiten, bevorzugen auch beruflich selbstständige Frauen durchschnittlich geringere Arbeitszeiten. Während immerhin 24 Prozent aller Frauen angeben, bis zu 20 Stunden in der Woche zu arbeiten, ist dies nur bei 6 Prozent der Männer der Fall. Vor allem Frauen, die erst neu gegründet haben, arbeiten zunächst eher weniger. Andererseits ist zu beachten, dass immerhin über ein Drittel (35 Prozent) der Gründerinnen

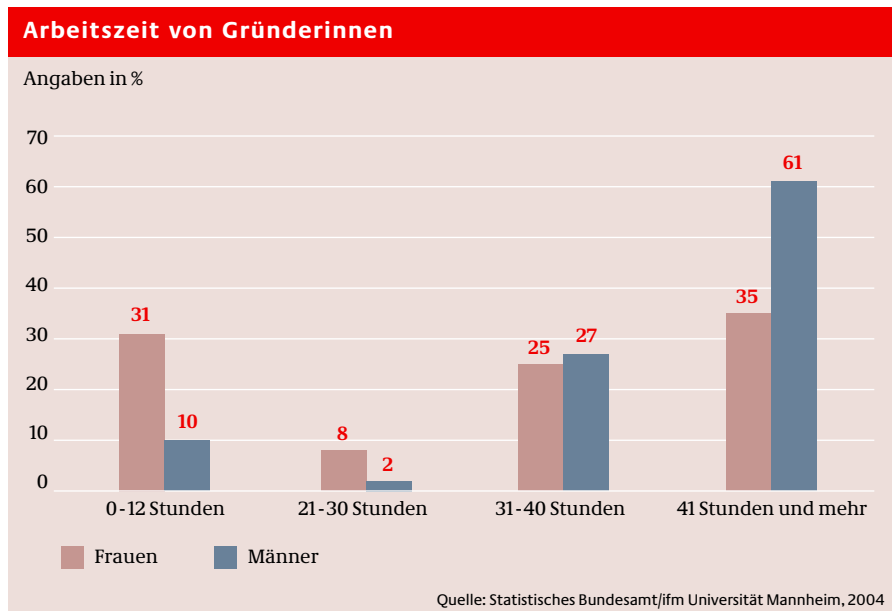
mehr als 40 Stunden wöchentlich arbeitet. Das hat das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim berechnet. Grund ist in der Regel, dass viele Frauen versuchen, die Familie mit einer selbständigen beruflichen Tätigkeit zu vereinbaren (s. „Übersicht: Förderprogramme für Existenzgründerinnen“, S. III, „Beratung für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen“, S. 4, sowie GründerZeiten Nr. 44 „Zarte Pflänzchen: Kleingründungen“).

Eigene Lebensplanung

Während für Männer der Schritt in die Selbständigkeit in erster Linie nur eine berufliche Entscheidung bedeutet, steht bei Frauen – so das Deutsche Gründerinnenforum sowie das Stuttgarter ifex – dahinter eher eine Lebensstrategie. Selbständigkeit ermöglicht Frauen vielfach erstmals einen maßgeschneiderten Arbeitsplatz, um vor allem ihre Aufgaben als Partnerin, Mutter, Hausfrau und Unternehmerin „unter einen Hut“ zu bekommen. Die Beratungseinrichtungen für Gründerinnen gehen daher auf die speziellen weiblichen Bedürfnisse in Sachen Selbständigkeit ein (s. „Beratung für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen“, S. 4).

Netzwerk-Nutzung

Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen nutzen seltener als Männer berufliche Netzwerke. Dies stellen übereinstimmend sowohl die ehemalige DtA als auch das Mannheimer Institut für Mittelstandsforschung fest. Dabei steht Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen mittlerweile eine Vielzahl solcher Netzwerke in ganz Deutschland zur Verfügung (s. „Übersicht: Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen“, S. I).



Beratung für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen

Die besonderen Angebote und Arbeitsweisen von Beratungseinrichtungen speziell für Gründerinnen und Unternehmerinnen sollen am Beispiel von „Gründerinnen-Consult“ gezeigt werden. Die Stiftung Warentest hat die Beratungstätigkeit von „Gründerinnen-Consult“ mit „gut“ bewertet (Test: 11/2003). Was Beratungseinrichtungen wie „Gründerinnen-Consult“ von „konventionellen“ unterscheidet, erklärt Geschäftsführerin Cornelia Klaus:

Zielgruppe

Die Beratungsangebote von „Gründerinnen-Consult“ werden von der neu zugewanderten, noch nicht sprachkundigen Gründerin genauso wie von der promovierten Unternehmerin genutzt.

Ganzheitliches Beratungskonzept

Das Besondere an den Beratungseinrichtungen für Gründerinnen und Unternehmerinnen ist ein zumeist ganzheitliches Beratungskonzept. Hier wird die gesamte persönliche, familiäre und finanzielle Situation der Gründerinnen berücksichtigt. Zum Erfahrungs- und Fachaustausch gibt es branchenspezifische Kongresse wie z. B. den Unternehmerinnentag 2005 „Erfolgreiche Selbstständigkeit in Naturwissenschaft und Technik“, aber auch ein Unternehmerinnen-Netzwerk, das seit 2003 gut besucht ist.

Kosten

Viele der Angebote sind kostenlos. Für arbeitslose Gründerinnen oder Geringverdienende gibt es meist besondere Hilfestellung von der Arbeitsagentur.

Thema: Kleingründung

Viele Gründerinnen planen eine Kleingründung. Cornelia Klaus: „Angehende Unternehmerinnen beispielsweise, die Kleinstgründungen planen, haben meist das Problem, von vielen Beratern nicht ernst genommen zu werden. Es kommt auch vor, dass sie sich selbst nicht mit dem notwendigen Ernst vorbereiten. In der Beratung erleben wir außerdem immer wieder, dass Frauen im Gegensatz zu Männern ihre unternehmerischen Kompetenzen unter-

schätzen. Eine dieser Fähigkeiten ist, die Unternehmenszahlen selbst zu ermitteln. Neben der Businessplanung legen wir deshalb Wert auf eine Finanzplanung.“

Thema: Familie

Viele der ratsuchenden Frauen wollen ihre berufliche Selbstständigkeit in ihre private Situation integrieren und suchen nach Lösungswegen. Cornelia Klaus: „Was uns hier von herkömmlichen Beratungsstellen unterscheidet, ist, dass wir dem Thema ‚Familie‘ besonderes Augenmerk schenken. Familiäre Pflichten und berufliche Selbstständigkeit unter einen Hut zu bringen, ist nun mal alles Andere als eine Kleinigkeit.“ Vor allem für Gründerinnen mit Kindern spielt der Zeitfaktor eine wichtige Rolle. Die Beraterinnen planen und berechnen dazu gemeinsam mit den Gründerinnen die verfügbare Jahresarbeitszeit und den daraus resultierenden Umsatzplan. Die Betreuung der Kinder sei, so die Erfahrung von „Gründerinnen-Consult“, dabei nicht das eigentliche Problem. „Das lässt sich organisieren. Nicht selten müssen junge Unternehmerinnen aber die Erfahrung machen, dass sich die Familie schnell vernachlässigt

fühlt und rebelliert. Die frühzeitige Einbindung der Familie ist daher für uns Beraterinnen ein ganz wichtiger Punkt.“

Neue Rolle als Unternehmerin

Viele der Frauen, die das Beratungsangebot bei „Gründerinnen-Consult“ in Anspruch nehmen, müssen erst einmal eine neue Rolle erlernen. Denn wenn Frauen ihre persönlichen Eigenschaften aus dem privaten in den beruflichen Bereich übertrügen, so Cornelia Klaus, könnten sie unter Umständen damit als Unternehmerin schnell Schiffbruch erleiden. Wichtige Voraussetzung für einen solchen Rollenwechsel ist daher Coaching im Gründungsprozess, in dem Gründerinnen lernen, die Welt mit Unternehmerinnen-Augen zu sehen.

Thema: Vernetzung

Gründerinnen setzen auf Qualität und Leistung, weniger auf Kontakte im Sinne der Karriere. Diese Werte behindern karrierebewusstes Netzwerken. „Gründerinnen-Consult“ hat durch enge Zusammenarbeit mit weiteren Existenzgründungs-Organisationen Netzwerkstrukturen aufgebaut, die ein positives Klima für Frauen als Unternehmerinnen schaffen möchten.

Weitere Informationen zu „Gründerinnen-Consult“ Hannover:
www.gruenderinnen-consult.de

bga bundesweite gründerinnenagentur

Die Bundesministerien für Bildung und Forschung (BMBF), für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) sowie für Wirtschaft und Technologie (BMWi) haben gemeinsam eine Agentur für Gründerinnen eröffnet. Damit soll Unternehmerinnen der Start ins Berufsleben erleichtert werden. Unternehmerinnen und diejenigen, die es werden wollen, können sich bei der Agentur gezielt beraten lassen. Unter www.gruenderinnenagentur.de finden Gründerinnen folgende Angebote:

- ▶ **Infozentrum:** Im Infozentrum finden Gründerinnen nützliche Informationen für ihre Gründung; hierzu zählen Anlaufstellen, Veranstaltungshinweise, Programme, Materialien usw.
- ▶ **Anlaufstellen:** Hier finden Gründerinnen regionale und lokale Gründungsinitiativen, Kammern, Serviceeinrichtungen usw.
- ▶ **Hotline:** Die bundesweite Hotline unterstützt Gründerinnen in allen Fragen rund um ihr geplantes oder schon gegründetes Unternehmen. Die zentrale Hotline ist von Montag bis Donnerstag von 9-18 Uhr und Freitag von 9-16 Uhr unter 01805 229022 zu erreichen.
- ▶ **Expertinnen/Experten:** In dieser Datenbank können Gründerinnen gezielt bundesweit spezifische Beratungsmöglichkeiten recherchieren.
- ▶ Ein **Veranstaltungskalender**, ein **Forum** sowie ein **Gründerinnenguide** runden das vielseitige Informationsangebot ab.

Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen

Das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) hat eine Übersicht über Netzwerke in den einzelnen Bundesländern ermitteln lassen. Diese Übersicht ist verfügbar als

- ▶ Internet-Datenbank unter der Adresse www.gruenderinnenagentur.de und als
- ▶ Publikation „Aktivitäten von und für Unternehmerinnen und Existenzgründerinnen im Bereich kleiner und mittlerer Unternehmen – bundesweiter Überblick“ (Hrsg.: BMFSFJ). Band 1 gibt einen zusammenfassenden Überblick über die Aktivitäten und ihre Entwicklungstendenz. Band 2 enthält eine Übersicht über die Netzwerke in Form eines Nachschlagewerks, nach Bundesländern geordnet.

Überregionale Netzwerke

B.f.B.M. – Bundesverband der Frau im freien Beruf und Management e.V.

Bundesgeschäftsstelle: Frau Monika Müller (Vorsitzende)
Sandkaulstr. 29-33, 52062 Aachen
Tel.: 0241 4018-458, Fax: 0241 4018-463
verband@bfbm.de, www.bfbm.de

- ▶ Zielgruppe: Unternehmerinnen, Managerinnen, Führungskräfte, Interessierte

Business and Professional Women – bpw-Germany e.V.

Frau Dr. Bettina Schleicher (Präsidentin)
Lange Str. 3, 37127 Niemetal
Tel.: 05502 911969, Fax: 05502 911968
info@bpw-germany.de, www.bpw-germany.de

- ▶ Zielgruppe: Frauen aus verschiedenen Berufen, Positionen und Branchen

Deutscher Juristinnenbund e.V.

Bundesgeschäftsstelle: Frau Anke Gimbal (Geschäftsführerin)
Anklamer Str. 38, 10115 Berlin
Tel.: 030 443270-0, Fax: 030 443270-22
geschaeftsstelle@djb.de, www.djb.de

- ▶ Zielgruppe: Juristinnen, Volks- und Betriebswirtinnen

Verband deutscher Unternehmerinnen e.V. – VdU

Bundesgeschäftsstelle: Frau Lisa Heermann
(Geschäftsführerin)
Breite Straße 29, 10178 Berlin
Tel.: 030 2030845-40/-41, Fax: 030 2030875-4540
info@vdu.de, www.vdu.de

- ▶ Zielgruppe: Unternehmerinnen aus Produktion, Handwerk, Handel und Dienstleistung

Journalistinnenbund e.V.

Geschäftsstelle: Frau Karin Tippmann
In der Maar 10, 53175 Bonn
Tel.: 0228 312747, Fax: 0228 312747
journalistinnenbund@t-online.de, www.journalistinnen.de

- ▶ Zielgruppe: Medienschaffende Frauen

Designerinnen Forum e.V.

Geschäftsstelle: Frau Susanne Diemann
Bernadottestr. 182, 22605 Hamburg
Tel.: 040 8901168, Fax: 040 8901193
office@designerinnen-forum.org
www.designerinnen-forum.org

- ▶ Zielgruppe: Designerinnen aller Fachrichtungen

Deutscher Ingenieurinnen Bund e.V.

Frau Dipl.-Ing. Eva Hartmann (Vorstand)
Postfach 110 305, 64218 Darmstadt
Tel./Fax: 0700 34238342
info@dibev.de, www.dibev.de

- ▶ Zielgruppe: Ingenieurinnen

Schöne Aussichten – Verband selbständiger Frauen e.V.

Geschäftsstelle: Frau Ute Wanders-Emsing
Am Grott 7, 51147 Köln
Tel.: 02203 205410, Fax: 02203 205411
info@schoene-aussichten.de, www.schoene-aussichten.de

- ▶ Zielgruppe: Existenzgründerinnen, Unternehmerinnen, Freiberuflerinnen

Connecta – Das Frauennetzwerk e.V.

Geschäftsstelle: Frau Monika Martin
Geibelstr. 4, 34117 Kassel
Tel.: 0561 15460, Fax: 0561 7397451
frauennetzwerk.connecta@t-online.de
www.frauennetzwerk-connecta.de

- ▶ Zielgruppe: Existenzgründerinnen, Unternehmerinnen, Managerinnen, Führungskräfte, Interessierte

Lachesis e.V. – Berufsverband für Heilpraktikerinnen

Geschäftsstelle: Frau Renate Lodtka
Forellensteig 4, 14542 Werder/Havel
Tel.: 03327 668480, Fax: 03327 668490
info@lachesis.de, www.lachesis.de

- ▶ Zielgruppe: Heilpraktikerinnen

Mediacoaching – Netzwerk selbständiger Frauen

Frau Brigitte Lüdecke
Uferstr. 13, 13357 Berlin
Tel.: 030 4939046, Fax: 030 49771981
mail@brigitte-luedecke.de, www.mediacoaching.de

- ▶ Zielgruppe: Existenzgründerinnen, Unternehmerinnen, Freiberuflerinnen

Piona Point – Teleworking Management e.V.

Frau Susanne Thoma (Vorstand)
Rheinsberger Str. 77, 10115 Berlin
Tel.: 030 4402250, Fax: 030 44022511
huber@piona.de, www.piona.de

- ▶ Zielgruppe: Beraterinnen und Produzentinnen in IT und Multimedia

WorldWIT – Women. Insights. Technology (www.worldwit.org)

Kontakt in Deutschland: Sandra Eilenstein
ITPR Information Travels Public Relations, München
Stefanusstr. 6a, 82166 München-Gräfelfing
Tel.: 089 898687-20, Fax: 089 898687-21
sandra.eilenstein@information-travels.de
www.information-travels.com

- ▶ Zielgruppe: internationales kostenfreies Online-netzwerk für berufstätige Frauen in Technologie und Wirtschaft

Internetadressen für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen

Bundesweite Internetadressen

www.gruenderinnenagentur.de

Die bundesweite gruenderinnenagentur bietet Gründungs-
informationen, Arbeitshilfen, Veranstaltungshinweise,
Beratungsrecherche usw.

www.business-women.de

Internetportal und Marktplatz für Frauen im Business.
Einstiegsseite für Unternehmerinnen, Freiberuflerinnen,
Netzwerke usw.

www.frauenrat.de

Bundesvereinigung von 57 Frauenverbänden und
-netzwerken, 11 Mio. Einzelmitglieder

www.dgfev.de

Das Deutsche Gründerinnen Forum e. V. engagiert sich seit
1997 als Lobby und Expertinnen-Netzwerk zu Fragen der
Existenzgründung von Frauen.

www.die-expertinnen.de

Informationsplattform für Unternehmerinnen, weibliche
Führungskräfte und Expertinnen aller Branchen

www.e-quality-management.de

zukunftsweisende Personal- und Firmenpolitik, um Talente
und Qualifikationen von Frauen zu fördern und die Verein-
barkeit von Beruf und Familie für Frauen und Männer zu ver-
bessern

www.frauen-ans-netz.de

Informationen über die gleichnamige Aktion

www.frauen-computer-schulen.de

Homepage der Frauen-Computer-Schulen und der Frauen-
Technik-Zentren in der Bundesrepublik und Österreich

www.gruenderinnen.de

Online-Kurs für Existenzgründerinnen der Fachhochschule
Karlsruhe

www.kompetenzz.de

Kompetenzzentrum Frauen in Informationsgesellschaft und
Technologie

www.dimedia.de

Frauen-Info-Service mit zahlreichen Links und Adressen

www.investorin.de

Frauenfinanzseite über Karriere-Coaching, Firmenprofile,
Finanz- und Versicherungsvergleiche, Investmentclubs

www.webgrrls.de

Business-Networking für Frauen in den neuen Medien

www.woman.de

Informationen zu Bildung und Wissenschaft, Wirtschaft,
Gesellschaft usw.

Internetinformationen der Bundesländer

Baden-Württemberg

www.gruenderinnenportal.de

Informations-, Interaktions- und Kommunikationsplattform
für Existenzgründerinnen

Bayern

www.effekt-online.de

EFFEKT! ist ein mehrstufiges Qualifizierungsprogramm für
Berufsrückkehrerinnen mit Hochschulabschluss oder einer
qualifizierten Ausbildung insbesondere für Existenzgrün-
dungen von Frauen in oder nach der Familienpause.

Berlin

www.weiberwirtschaft.de

Europas größtes genossenschaftlich organisiertes
Gründerinnenzentrum

www.berlin.de

Informationen der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit
und Frauen für Gründerinnen

Bremen

www.ebn-bremen.de

Mentoring-Programm für Unternehmerinnen

Niedersachsen

www.frauenonlineniedersachsen.de

virtuelles Handbuch für Frauen in Niedersachsen

Nordrhein-Westfalen

www.frauennrw.de

zahlreiche Links, Informationen über Vereine, Verbände usw.

www.frau-und-beruf-nrw.de

Über 50 Beratungsstellen „Frau und Beruf“ in NRW widmen
sich der Erwerbstätigkeit von Frauen. Sie bieten Beratung zur
Existenzgründung an.

www.unternehmerinnenbrief.de

Austauschmöglichkeit mit Expertinnen und Experten über
Fragen des Konzeptes und der Präsentation

Sachsen-Anhalt

www.frisa.de

Fraueninfosystem Sachsen-Anhalt

Schleswig-Holstein

www.frauennetz.schleswig-holstein.de

Info-Net-Frauen Schleswig-Holstein ist ein Projekt der Lan-
desinitiative Informationsgesellschaft Schleswig-Holstein.

Thüringen

www.fraueninfonetz.de

Wegweiser durch das Netzwerk der Frauenvereine und
-verbände in Thüringen

Förderprogramme für Existenzgründerinnen

Bundesweit

StartGeld

Gefördert werden Klein Gründungen mit begrenztem Investitionsbedarf. Gefördert wird auch eine anfängliche Nebenerwerbstätigkeit, wenn sie später in einen Haupterwerb mündet. Die Förderung wird als Darlehen gewährt. Maximale Fördersumme: 50.000 Euro. Das Investitionsvolumen darf allerdings nicht über 50.000 Euro liegen. Eine Kombination mit anderen Existenzgründungsprogrammen ist nicht möglich.

Weitere Information:

KfW Mittelstandsbank, Tel.: 01801 241124

Antragstellung: bei der Hausbank

Mikro-Darlehen

Gefördert werden gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründungen (einschließlich Heilberufe), Kauf, Pacht oder Übernahme eines Unternehmens, tätige Beteiligung. Gefördert wird auch eine anfängliche Nebenerwerbstätigkeit, wenn sie später in einen Haupterwerb mündet. Die Förderung wird als Darlehen gewährt. Maximale Fördersumme: 25.000 Euro. Das Investitionsvolumen darf über 25.000 Euro liegen. Liegt das Finanzierungsvolumen zwischen 5.000 und 10.000 Euro, kann das Programm „Mikro 10“ in Anspruch genommen werden. Eine Kombination mit anderen Existenzgründungsprogrammen ist nicht möglich.

Weitere Information:

KfW Mittelstandsbank, Tel.: 01801 241124

Antragstellung: bei der Hausbank

Power für Gründerinnen – Maßnahmen zur Mobilisierung des Gründungspotenzials von Frauen

Gefördert werden Forschungsarbeiten, die Strukturen und Potenziale zur Existenzgründung von Frauen analysieren sowie modellhafte und innovative Ansätze entwickeln, welche das Gründungsverhalten von Frauen positiv beeinflussen. Ziel ist es, den Frauenanteil an Existenzgründungen vor allem im technologieorientierten Bereich mittelfristig erheblich zu steigern. Antragsberechtigt sind Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (insbesondere auch KMU), Hochschulen, außeruniversitäre Forschungseinrichtungen sowie andere juristische Personen des öffentlichen und privaten Rechts mit Sitz in Deutschland. Die Förderung erfolgt in Form eines nicht rückzahlbaren Zuschusses. Bei Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft können in der Regel bis zu 50 Prozent der zuwendungsfähigen Kosten, bei Hochschulen, Forschungs- und Wissenschaftseinrichtungen und vergleichbaren bis zu 100 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben gefördert werden.

Weitere Information und Antragstellung:

Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt e.V.

Projekträger im DLR

Chancengleichheit/Genderforschung

Postfach 24 01 07

53154 Bonn

Tel.: 0228 3821-309

gender@dlr.de, www.pt-dlr.de/pt/bc

Mecklenburg-Vorpommern

Mikro-Darlehen für Existenzgründer

Mikro-Darlehen bis 10.000 Euro für Existenzgründerinnen und Existenzgründer

Weitere Information und Antragstellung:

Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern

Werkstr. 213

19061 Schwerin

Tel.: 0385 6363-0, Fax: 0385 6363-1212

wirtschaftsfoerderung@lfi-mv.de, www.lfi-mv.de

Niedersachsen

Förderung der Integration von Frauen in den Arbeitsmarkt

Gefördert werden juristische Personen des privaten und des öffentlichen Rechts, die Erfahrungen im Bereich der beruflichen Bildung haben. Zuwendungen gibt es u. a. für Maßnahmen zur Beratung und Qualifizierung von Existenzgründerinnen. Die Förderung wird als nicht rückzahlbarer Zuschuss gewährt. Die Höhe der Förderung beläuft sich auf bis zu 45 Prozent der förderfähigen Gesamtausgaben, in begründeten Einzelfällen bis zu 75 Prozent.

Weitere Information und Antragstellung:

Niedersächsisches Ministerium für Soziales, Frauen, Familie und Gesundheit

Hinrich-Wilhelm-Kopf-Platz 2

30159 Hannover

Tel.: 0511 120-0, Fax: 0511 120-4298

pressestelle@ms.niedersachsen.de

www.ms.niedersachsen.de

Sachsen

Förderung der Chancengleichheit von Frau und Mann

Gefördert werden frauenrelevante Maßnahmen und Projekte und dabei insbesondere solche, die der Verbesserung der Situation der Frauen im ländlichen Raum dienen. Antragsberechtigt sind u. a. Frauenverbände und -vereine sowie Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen. Geförderte müssen einen Eigenanteil von mindestens 10 Prozent der Gesamtausgaben erbringen. Die Förderung wird als nicht rückzahlbarer Zuschuss gewährt. Die Höhe der Zuwendung richtet sich nach der zu fördernden Maßnahme. Die Förderhöchstbeträge liegen für Frauenprojekte bei 50 Prozent, für frauenpolitisch bedeutsame Maßnahmen bei 80 Prozent und für Existenzgründungen und -sicherungen im ländlichen Raum bei 90 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben.

Weitere Information und Antragstellung:

Gleichstellungsbeauftragte im jeweils örtlich zuständigen Regierungspräsidium

Haushalt und Selbständigkeit koordinieren

Wie viel Zeit benötigt der Haushalt? Und: Wie viel Zeit benötigen Sie, um Ihre unternehmerischen Pflichten zu erfüllen? Das lässt sich vor der Gründung Ihres Unternehmens nur schätzen. Viel genauer werden Sie dagegen erfassen können, wie viel Zeit Sie benötigen, um alle anfallenden Aufgaben im Haushalt zu erledigen. Stellen Sie dann fest: Reicht die verbleibende Zeit für Ihre „Selbständigkeit“?

1. Schritt: Wie viel Zeit benötigt der Haushalt?

	Mo von-bis	Di von-bis	Mi von-bis	Do von-bis	Fr von-bis	Sa von-bis	So von-bis	Zeit insgesamt
Schlafen								
Essen/Frühstück vorbereiten								
Einkaufen								
Kochen								
Abspülen								
Küche aufräumen								
Wohnung aufräumen								
Kind/-er in Kita/Schule bringen								
Bei Hausaufgaben helfen								
Putzen/Waschen/Bügeln/Aufräumen								
Sonstiges (Familienzeit, Kinder zu Freunden/Veranstaltungen bringen)								
Zeit für Haushalt und Familie pro Woche								

2. Schritt: Unternehmen „Haushalt“ organisieren

Vorausgesetzt, Sie haben einen Partner und/oder andere mithelfende Erwachsene und/oder ältere Kinder, die im Haushalt mitarbeiten können: Teilen Sie alle anfallenden Aufgaben auf. Dabei müssen Sie selbst unter Umständen lernen, Aufgaben und Verantwortungsbereiche im Haushalt abzugeben und zu akzeptieren, dass bestimmte Aufgaben eventuell nicht so schnell oder so perfekt erledigt werden, wie Sie es bisher gewohnt waren. Und Sie müssen vermutlich lernen, dass nicht unbedingt Sie es sind, die als erste „springen“ muss, wenn im Haushalt etwas einmal nicht gleich klappt.

Sowohl Ihnen als auch Ihrer Familie muss klar sein, dass Sie während Ihrer Arbeitszeit für Haushalt und Familie nicht zur Verfügung stehen. Auch dann nicht, wenn Sie Ihr Büro zu Hause haben. Das heißt: Auch für Notfälle, z. B. bei Krankheit eines Kindes, sollte vereinbart sein, wer in solchen Fällen zuverlässig bereit steht, wenn Sie beruflich gebunden sind.

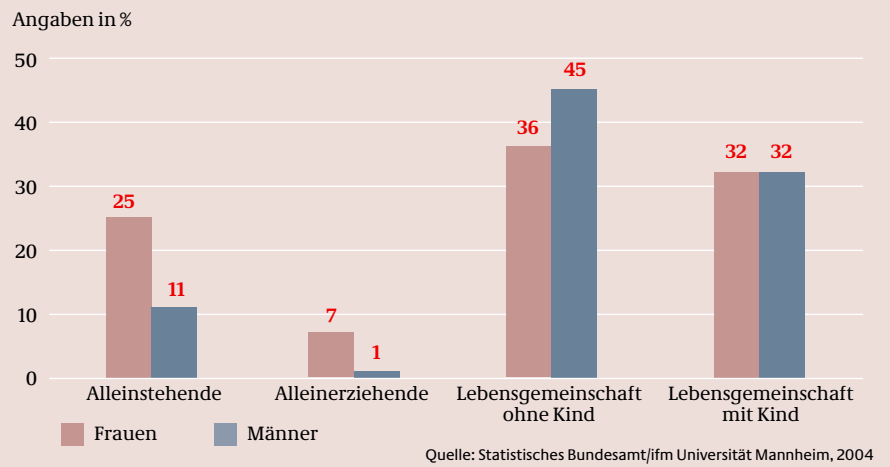
- ▶ Suchen Sie gemeinsam mit Ihrer Familie nach Optimierungsmöglichkeiten: Wo lässt sich Zeit einsparen?
- ▶ Klären Sie, was sinnvoller ist: Aufgaben in einzelne Tätigkeiten (z. B. Staubsaugen, Putzen, Aufräumen) oder zusammengefasste Verantwortungsbereiche (z. B. saubere und ordentliche Kinderzimmer) aufteilen?
- ▶ Teilen Sie die Tätigkeiten bzw. Verantwortungsbereiche gemeinsam untereinander auf. Im Ergebnis muss Ihnen ausreichend Zeit für Ihre berufliche Selbständigkeit zur Verfügung stehen.
- ▶ Schreiben Sie in einen Stundenplan, was zu erledigen ist und wer diese Aufgaben übernimmt.
- ▶ Lernen Sie Ihre Familie für alle Aufgaben im Haushalt an, z. B. Waschmaschinen-Bedienung, Staubsaugertüten wechseln, Gebrauch der Putzmittel usw.
- ▶ Sorgen Sie für Notfälle vor, z. B. (Schwieger-)Mutter/Vater, Freund/-in, Nachbar/-in.

Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen

Der Schritt in die berufliche Selbständigkeit ist für viele Existenzgründerinnen (und Existenzgründer) ein Drahtseilakt. Gut, wer da „mit Netz“ arbeiten kann. Netzwerk-Arbeit (oder „networking“) bedeutet: wichtige Kontakte knüpfen, Erfahrungswissen austauschen, Kooperationspartner suchen und vor allem sicheren Halt finden, wenn man (noch) auf wackligen Beinen steht.

In vielen Bundesländern sind in den letzten Jahren Netzwerke, Initiativen und Projekte zur Förderung von Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen entstanden. Sie wurden in der Regel von Unternehmerinnen oder von Wirtschafts- und Frauenberatungs-Institutionen initiiert. Diese Netzwerke spielen eine immer größere Rolle bei Beratung und Qualifizierung von Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen, beim fachlichen Austausch, in der politischen Diskussion und der Auseinandersetzung mit der Rolle als Unternehmerin in unserer Gesellschaft. Sie sind eine wichtige Ergänzung zu allen anderen Informationsmöglichkeiten, Kontaktstellen und Gründungsinitiativen.

Lebensformen von Gründerinnen



Warum eigene Netzwerke für Gründerinnen?

► **Beratung und Qualifizierung:** Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen bieten Existenzgründungs- und/oder Qualifizierungskurse (z. B. Internet-Nutzung, Personalführung, Marketing, Zeitmanagement) an, die vor allem auch die besondere Situation von Frauen berücksichtigen.

► **Existenzgründerinnen und Familie:** Beruflich selbständige Frauen mit minderjährigen Kindern oder pflegebedürftigen Verwandten müssen besonders effizient mit ihrer Zeit umgehen. Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen sensibilisieren daher für den oft schwierigen Spagat zwischen Familie und beruflicher Selbständigkeit und informieren über Zeitmanagement-Techniken.

► **Gründung in Etappen:** Je nach Lebensphase und je nach Risikobereitschaft bevorzugen Frauen den Aufbau ihres Unternehmens in Etappen – von der Teilzeit- oder Nebenerwerbsgründung hin zur Vollzeit-Unternehmung oder Teamgründung. In Existenzgründerinnen- bzw. Unternehmerinnen-Netzwerken erfahren Frauen, auf welche Weise und in welchem Maße sich Gründungs- und Wachstumsprozesse an die individuellen persönlichen Erfordernisse anpassen lassen.

► **Marketingpotenziale:** Netzwerke bieten zusätzliche Marketingpotenziale. Sie organisieren oder informieren über Gründerinnen- bzw. Unternehmerinnen-Messen, geben Branchenbücher heraus und bieten damit eine wichtige Ergänzung, um Kontakte zu zusätzlichen Auftraggeberinnen, Kundinnen oder Lieferantinnen zu knüpfen.

Kontakt: über die kommunalen Frauenbeauftragten, die Koordinierungsstellen „Frau & Beruf“, über Gründungs-Initiativen oder über das Internet (s. auch Übersicht S. I)

Kinderbetreuung

Betrieblich unterstützte Kinderbetreuung

Die Initiative Betrieblich unterstützte Kinderbetreuung (B.u.K.) berät Eltern und vermittelt qualifiziertes Personal in der Region Rhein, Ruhr und Westfalen. Im Rahmen der Kooperation mit dem dortmund-project ist der Service für Teilnehmer/innen der start2grow-Gründungswettbewerbe und Wachstumsinitiativen kostenlos.

Kontakt: Deutsche Str. 10, 44339 Dortmund, Tel.: 0231 985158-18 bis -20 (montags bis freitags von 8 bis 16 Uhr), Fax: 0231 985158-31, info@buk-vffr.de, www.buk-vffr.de

Tagesmütter

Tagesmütter Bundesverband für Kinderbetreuung in Tagespflege e. V. fördert u. a. den Ausbau der Kinderbetreuung in Tagespflege.

Kontakt: Moerserstr. 25, 47798 Krefeld, Tel.: 02151 1541590, Fax: 02151 1541591, tagesmuetterbv@t-online.de, www.tagesmuetter-bundesverband.de

Familienfreundliche Arbeitsplatzgestaltung

Der Verband berufstätiger Mütter (vbm) bietet Anregungen zur familienfreundlichen Arbeitsplatzgestaltung für berufstätige Mütter und Arbeitgeber.

Kontakt: Postfach 290426, 50525 Köln, Tel.: 0221 326579, Fax: 01212 567803841, info@berufstaetige-muetter.de, www.berufstaetige-muetter.de

Übersicht über Tageseinrichtungen zur Kinderbetreuung

Vereinbarkeit von Familie und Erwerbstätigkeit. Ratgeber für Selbständige und mitarbeitende Familienangehörige. Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Hrsg.)

Servicetelefon: 0180 1907050, Fax: 01888 5554400, info@bmfjservice.bund.de, www.bmfjsfj.de

Qualifizierungsangebote für Frauen

Die Chancen von Frauen auf dem Arbeitsmarkt, aber auch ihre beruflichen Perspektiven als Gründerinnen und Unternehmerinnen sollen durch eine Reihe von besonderen Qualifizierungsangeboten verbessert werden. Dafür will u. a. das Aktionsprogramm der Bundesregierung „Innovation und Arbeitsplätze in der Informationsgesellschaft des 21. Jahrhunderts“ sorgen. Darüber hinaus zielen die angebotenen Maßnahmen und Projekte auf eine Erweiterung des Berufsspektrums und die berufliche Bildung für Frauen sowie auf Frauen in Studium und Hochschule ab. Weitere Informationen: www.bmbf.de (Forschung > Frauen in der Forschung)

Frauen ans Netz

Dies ist eine Gemeinschaftsaktion des Bundesministeriums für Bildung und Forschung mit der Bundesagentur für Arbeit, der Deutschen Telekom und der Zeitschrift Brigitte. „Frauen ans Netz“ bietet kostenlose Einstiegskurse für

Frauen, um das Internet kennen zu lernen. In vertiefenden Aufbaukursen werden Erfahrungen beim „Surfen & Suchen“ vermittelt. In der zweiten Projektphase werden in erster Linie Frauen angesprochen, die durch ihre Lebenssituation weniger Möglichkeiten zur Internetnutzung haben. Das sind vor allem Frauen im ländlichen Raum, in den neuen Bundesländern sowie ältere oder arbeitslose Frauen. Weitere Informationen: www.frauen-ans-netz.de

Übersicht über Internetqualifizierungsangebote für Frauen

In einer Datenbank sind hier bundesweit alle Bildungsangebote zum Thema „Internet“ für Frauen und Mädchen zusammengefasst. Weitere Informationen: www.diemediade.de

„Be.Ing – in Zukunft mit Frauen“

Frauen sollen – mehr als bisher – ingenieurwissenschaftliche und Informatikstudiengänge ergreifen, indem sie

neue Vorbilder und innovative Studiengänge kennen lernen. Weitere Informationen: www.be-ing.de

Internationaler Frauenstudien-gang Informatik an der Fachhochschule Bremen

Der Studiengang strebt an, die Berufsperspektiven von Frauen zu erweitern und den Frauenanteil in den technischen und naturwissenschaftlichen Studiengängen zu erhöhen. Er soll darüber hinaus dazu beitragen, transnationale und interkulturelle Kompetenz herauszubilden. Weitere Informationen: www.fh-bremen.de

Kompetenzzentrum Frauen in der Informationsgesellschaft und Technologie

Das Kompetenzzentrum soll dazu beitragen, dass sich durch die Entwicklung richtungsweisender Projekte die Beschäftigungsmöglichkeiten von Frauen im Bereich Informationsgesellschaft und Technologie deutlich verbessern. Weitere Informationen: www.kompetenzz.de

Besondere Vorteile für Existenzgründerinnen: Gründen im Team

Teamgründungen bringen für Gründer und Gründerinnen viele Vorteile. Fachliche oder kaufmännische Defizite lassen sich z. B. auf diese Weise ausgleichen. Mehr Gründungspartner bedeuten auch mehr Eigenkapital, so dass die Finanzierung von notwendigen Anschaffungen leichter möglich ist. Dazu kommt speziell für Gründerinnen:

► Leichtere Kinderbetreuung:

Haben die Gesellschafterinnen z. B. betreuungspflichtige Kinder, kann gemeinsam eine Tagesmutter engagiert oder aber ein separater Raum eingerichtet werden, in dem eine Hilfskraft die Kinder betreut. Fällt eine der Unternehmerinnen aus, weil ein Kind krank ist, bricht nicht gleich das ganze Geschäft zusammen.

► **Weniger Zeitaufwand:** Darüber hinaus bieten Teams auch einen guten Einstieg für diejenigen, die erst einmal nur in Teilzeit ein Unternehmen führen können oder möchten. Sie können sich die Zeit mit einer Partnerin oder einem Partner entsprechend aufteilen.

► **Weniger Risiko:** Frauen sind bei Gründungen risikobewusster als Männer. Teamgründungen können das unternehmerische Risiko auf mehrere Schultern verteilen. Viele Gründerinnen haben zudem Bedenken, ob das Unternehmen sie und ihre Familie auch tatsächlich ernähren kann. Sie wollen oftmals keine oder nur geringe öffentliche Gelder oder Überziehungskredite in Anspruch nehmen. Um sich nicht zu verschulden, starten viele ihre Selbständigkeit vom Büro in den eigenen vier Wänden aus, oft auch mit gebrauchten Gerätschaften. Hier kann es wirtschaftlich sinnvoller sein, eine Partnerin oder einen Partner mit ins Boot zu nehmen, um Kosten zu teilen und Investitionen gemeinsam zu finanzieren.

Wichtig: passende Teampartner/-innen finden

Keine Frage: Je vertrauter die Gründungspartner/-innen mit den „Sonnens- und Schattenseiten“ des oder der anderen sind, desto besser. Aber: Freund-

schaften sind keine Gewähr dafür, dass es auch mit der gemeinsamen Unternehmensführung klappt. Alle möglichen Konflikte sollten daher vor der Gründung ausführlich besprochen und entsprechende Lösungen vertraglich vereinbart werden. Bei der Suche nach geeigneten Gründungspartnern/-innen helfen die verschiedenen regionalen Gründungsinitiativen.

Wichtig: klare Aufgabenteilung

Ein Team sollte aus nicht mehr als drei Partnern/-innen bestehen, um Entscheidungsprozesse nicht zu schwierig zu gestalten. Wie Entscheidungen für das gemeinsame Unternehmen getroffen werden und wer für welche Entscheidungen zuständig ist, muss in jedem Fall frühzeitig festgelegt werden. Entsprechende Vereinbarungen und spätere Änderungen sollten auf jeden Fall schriftlich festgehalten werden.

Probleme mit der Bank? Auf die Vorbereitung kommt es an



Interview mit Dr. Margarita Tchouvakhina, Abteilungsleiterin, Volkswirtschaftliche Abteilung der KfW Bankengruppe

Welche Förderdarlehen sind bei Gründerinnen besonders gefragt? Und in welchen Branchen gründen Frauen bevorzugt?

Tchouvakhina: Erfreulicherweise kommt das StartGeld der KfW Mittelstandsbank, das seinerzeit insbesondere auch für Gründerinnen entwickelt wurde, sehr gut an. Über ein Drittel der StartGeld-Zusagen gehen derzeit an Gründerinnen. Mit diesen Förderdarlehen werden vor allem Unternehmensgründungen im Dienstleistungsbereich finanziert. Rund ein Drittel aller Gründungen wird in diesem Bereich von Frauen getätigt.

Es gab einmal Hinweise darauf, dass Gründerinnen erfolgreicher sind als männliche Gründer. Stimmt das?

Tchouvakhina: Nein, das deckt sich nicht mit unseren Erfahrungen. Frauen und Männer sind nach unseren Erhebungen gleichermaßen erfolgreich. Frauen gründen zwar viel häufiger kleine Unternehmen. Aber wenn man sich z. B. die Umsätze der Unternehmen in Relation zur Größe der Unternehmen anschaut, dann sind sie genau so produktiv. Für den unternehmerischen Erfolg ist also nicht das Geschlecht ausschlaggebend. Viel wichtiger ist eine gründliche Vorbereitung. Darum stehen geförderte Frauen und Männer, die ja sehr genaue Businesspläne ausarbeiten müssen, in aller Regel deutlich besser da als nicht-geförderte.

Gibt es besondere Hürden, die Gründerinnen im Gegensatz zu Gründern überwinden müssen?

Tchouvakhina: Unserer Erfahrung nach treffen Unternehmerinnen prinzipiell auf dieselben Probleme wie Unternehmer. Interessant ist allerdings, was wir im Rahmen von Gruppendiskussionen, getrennt nach Gründerinnen und Gründern, festgestellt haben, auch wenn die Ergebnisse nicht repräsentativ sind. Zum einen spielt das Thema Familie für Frauen eine wesentlich größere Rolle als bei Männern: Unternehmerinnen – vor allem in Westdeutschland – werden weniger von ihrer Familie unterstützt als Unternehmer. Außerdem glauben viele Gründerinnen, dass sie es schwerer als männliche Gründer haben, ohne dass sie diese Schwierigkeiten genau benennen oder konkrete Fälle von Diskriminierung schildern können. Fairerweise muss man hinzufügen, dass Diskriminierung – welcher Art auch immer – oft unterschwellig funktioniert und nicht immer klar zu erkennen ist.

Gerade bei Banken fühlen sich manche Gründerinnen benachteiligt. Die Frage nach dem Einkommen des Mannes wird ja oft als Diskriminierung empfunden. Aber bei Banken geht es ums Geschäft, und natürlich wollen sie z. B. ihre Kredite so weit wie möglich absichern. Männer werden bei der Beantragung von Darlehen auch nach dem Einkommen ihrer Ehefrauen ge-

fragt. Das ist ein ganz normales Geschäftsgebaren.

Aber führt nicht die Tatsache, dass viele Frauen kleine Unternehmen gründen, auch dazu, dass Banker oder auch Berater nur geringes Interesse an diesen Gründungen haben?

Tchouvakhina: Es stimmt leider, dass Kleinunternehmen oft als minderwertig bzw. wenig gewinnbringend betrachtet werden. Aber in diesem Fall geht es nicht um die Person des Gründers bzw. der Gründerin, sondern um die Größe des Vorhabens. Frauen sollten in diesen Situationen selbstbewusst auftreten und ihr Anliegen gut vorbereitet und überzeugend vertreten. Leider zeigen unsere Studien aber, dass Frauen ihre persönliche Qualifikation für eine Unternehmensgründung im Durchschnitt negativer einschätzen als Männer: Während 44 Prozent aller Männer ihre Qualifikation für geeignet halten, sind es bei den Frauen nur 25 Prozent. Aber das sind subjektive Einschätzungen der Befragten. Sozialwissenschaftliche Studien zeigen, dass Frauen eher zu einer Unterschätzung der eigenen Fähigkeiten neigen, während bei Männern häufiger ein genau entgegengesetztes Muster vorherrscht. Diese Unterschätzung dürfte einer der Gründe sein, warum Frauen sich seltener als Männer für eine Gründung entscheiden.

So bereiten Sie sich auf Ihr Bankgespräch vor

Stellen Sie eine Mappe mit folgenden Unterlagen zusammen:

- ▶ Maximal eine Seite: Beschreibung Ihrer Geschäftsidee. Achten Sie darauf, dass ein Außenstehender auf Anhieb versteht, um was es geht.
- ▶ Beweisen Sie, dass Sie keine „Luftschlöcher“ planen und sprechen Sie sowohl über die Chancen als auch die Risiken Ihres Vorhabens. Betonen Sie im Gespräch, dass Sie in Ihrem Businessplan Lösungsvorschläge für die angesprochenen Risiken erarbeitet haben.
- ▶ Legen Sie einen detaillierten Businessplan mit Umsatzplanung, Kostenkalkulation, Investitionsplan, Personalbedarf usw. vor. Dem Businessplan muss eine Zusammenfassung von maximal einer Seite vorangestellt sein, welche zunächst als Gesprächsgrundlage dient. Belegen Sie Ihre Aussagen mit Zahlen.
- ▶ Überlegen Sie, welche Fragen Ihr Gesprächspartner stellen könnte, und bereiten Sie sich darauf vor.
- ▶ Erstellen Sie nach dem Bankgespräch ein Protokoll und schicken Sie es Ihrem Gesprächspartner zu.

Print- und Online-Informationen

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

Broschüren und Infoletter:

- ▶ Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit
- ▶ GründerZeiten Nr. 44 „Klein-Gründungen“

CD-ROM:

- ▶ Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen

Internet:

- ▶ www.existenzgruender.de
- ▶ www.gruenderinnenagentur.de

Bestellmöglichkeiten:

Bestelltel.: 01888 615 4171
 bmwi@gvp-bonn.de
 Download u. Bestellfunktion:
www.existenzgruender.de

Veröffentlichungen (Auswahl)

Chefinnensache. Frauen in der unternehmerischen Praxis. Margarita Tchouvakhina/Nicole Lehner/Ulf Kieschke, KfW-Publikationen zu Gründung und Mittelstand. KfW Bankengruppe (Hrsg.), Physica-Verlag, Heidelberg 2004

Frauen als Unternehmerinnen. Erfolgspotentiale weiblicher Selbständiger. Thomas Döbler, Wiesbaden 1998

Frauenspezifische Beratungseinrichtungen für Existenzgründerinnen. Analysen und Potenziale. Margit Bonacker/Birgit Buschmann/Angelika Caspari, Schriftenreihe des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Bd. 218, W. Kohlhammer Verlag, 2002

Gründerinnen: Entwicklung, Strukturen, Potenziale und Maßnahmen in Deutschland. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI), 2002

Gründerinnen und selbständige Frauen in Deutschland – Entwicklung, Potenziale und Profile. Maria Lauxen-Ulbrich/René Leicht, Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim, Strukturbericht, Nr. 7, Mannheim 2002

Gründerinnen und selbständige Frauen. Potenziale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland. René Leicht/Friederike Welter (Hrsg.), Karlsruhe 2004

Handbuch für die erfolgreiche Konzeption und Realisierung von Gründerinnen- und Unternehmerinnenzentren. WeiberWirtschaft e.V. im Auftrag des Netzwerks der Unternehmerinnen- und Gründerinnenzentren (Hrsg.), Berlin 2004

KfW-Gründungsmonitor 2004, 2005
 Download: www.kfw.de

Kopfarbeit kalkulieren & verkaufen. Münsterscher Verein Geld & Leben e. V. 2004 (Freiberuflerinnen-Ratgeber)

Potenzialanalyse der Existenzgründung von Frauen in Deutschland. Birgit Buschmann/Margit Bonacker/Angelika Caspari, Deutsches Gründerinnenforum e. V., Darmstadt 2002

Problemereiche und Handlungsfelder bei Existenzgründungen. Günther Möhlig/Gerd Diethelm/Hanno Feidicker, EXFORProjektgruppe an der Universität Trier (Hrsg.), Trier 1998

Rentenratgeber für Frauen. Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Hrsg.), Berlin 2004

Selbstständig ist die Frau. Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Familie des Landes Brandenburg (Hrsg.), Potsdam 2004

Selbständige Frauen in Deutschland: Umfang, Entwicklung und Profil. René Leicht/Maria Lauxen-Ulbrich/Robert Strohmeyer. In: Chefinnensache. Frauen in der unternehmerischen Praxis. KfW Bankengruppe (Hrsg.), Physica-Verlag, Heidelberg 2004

Unternehmerin und daneben auch noch Kinder? Maria Lauxen-Ulbrich/René Leicht, Veröffentlichungen des Instituts für Mittelstandsforschung (ifm) Universität Mannheim, grüne Reihe Nr. 51, 2003

Unternehmerinnen in Deutschland
 BMWA, Dokumentation 522, Berlin 2003

Wirtschaftsfaktor Unternehmerin (4. Auflage). Margarita Tchouvakhina, Deutsche Ausgleichsbank 2003, KfW-Bestell-Tel.: 01801-242400

Redaktionsservice

Haben Sie Anregungen oder Fragen zu den GründerZeiten? Dann wenden Sie sich bitte an:

Bernd Geisen, Regine Hebestreit
 PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR
 Menzenberg 9, 53604 Bad Honnef
 Tel.: 02224 90034-0, Fax: 02224 90034-1
info@pid-net.de

Impressum

Herausgeber:

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)
 Kommunikation und Internet
 11019 Berlin
info@bmwi.bund.de
www.bmwi.de

Redaktion:

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR, Berlin

Rahmenlayout:

Atelier Hauer + Dörfler, Berlin

Produktion:

PRpetuum GmbH, München

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

René Leicht, Maria Lauxen-Ulbrich, Institut für Mittelstandsforschung, Mannheim
 Dr. Birgit Buschmann, Margit Bonacker, Angelika Caspari, Christiane Stapp-Osterod, Deutsches Gründerinnenforum e. V.

Druck:

Koelblin-Fortuna-Druck GmbH & Co. KG, Baden-Baden

Auflage: 30.000

Hinweis in eigener Sache:

Aus technischen Gründen kann jeder Abonnent jeweils nur ein Exemplar der GründerZeiten erhalten. Einzelne Ausgaben können in höherer Zahl extra bestellt werden. Wir bitten um Ihr Verständnis.

TWIN-Mentoringprogramm

Was ist TWIN?

Das Kürzel steht für Two Women Win – Zwei Frauen gewinnen. Das Mentoringangebot vermittelt Kontakte zwischen Unternehmerinnen (Mentees), die seit einem Jahr, aber nicht länger als drei Jahre selbständig sind, und erfahrenen Unternehmerinnen (Mentorinnen). Im Mittelpunkt steht der Erfahrungsaustausch und die kostenlose persönliche und individuelle Unterstützung durch die Mentorin in allen unternehmerischen Angelegenheiten. TWIN kann allerdings keine Gründungs- und Unternehmensberatung ersetzen und darf auch nicht als Auftragsvermittlung missverstanden werden.

Wie funktioniert TWIN?

Die Projektleiterin führt mit interessierten Jung-Unternehmerinnen ein Bewerbungsgespräch und wählt auf dieser Basis eine Mentorin aus. Grundsätzlich werden die TWIN-Paare aus unterschiedlichen Branchen zusammengestellt. Mentee und Mentorin in spe treffen sich zu einem Gespräch und entscheiden, ob sie eine Mentoringbeziehung eingehen möchten. „Stimmt die Chemie“, unterschreiben beide eine Vereinbarung, in der sich die Mentorin bereit erklärt, die Mentee ein Jahr lang ehrenamtlich zu begleiten. Minimum sind vier persönliche Gespräche.

Weitere Informationen: Käte-Ahlmann-Stiftung, Bergstraße 91, 44791 Bochum, Tel.: 0234 2395757, Fax: 0234 2395759, info@kaete-ahlmann-stiftung.de, www.kaete-ahlmann-stiftung.de