

GRÜNDNER ZEITEN

BMW INFORMATIONEN ZUR EXISTENZGRÜNDUNG UND -SICHERUNG Nr. 2

Thema: „Existenzgründungen durch Frauen“

Existenzgründungen durch Frauen rücken zunehmend ins Blickfeld von Gründerinitiativen und Gründungsförderung. Ein wichtiger Grund dafür sind die hohen Zuwachsraten bei Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen im Vergleich zu männlichen Gründern. Aber auch über diesen Bedeutungszuwachs hinaus erscheint eine besondere Unterstützung von Gründerinnen sinnvoll und notwendig. Der Grund: 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 (z.B. des Informationszentrums für Existenzgründungen (ifex) des Landesgewerbeamts Baden-Württemberg) sowie durch Erkenntnisse von Gründerinnenberatungsstellen. Wichtiges Resultat: eine Vielzahl spezifischer Angebote für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen, auf die im Folgenden aufmerksam gemacht werden soll.

Besonderheiten von Existenzgründungen durch Frauen

Potenzial bei Existenzgründerinnen: Frauen gründen und führen zwar noch immer seltener als Männer ein Unternehmen: sie stellen hierzulande mit 44 % nicht ganz die Hälfte aller Erwerbstätigen, aber nur etwa ein Viertel (28 %) aller Selbständigen. Aber: Verglichen mit der Situation vor drei Jahrzehnten ist dies eine deutliche Verbesserung. Damals betrug der Frauenanteil sogar nur ein Fünftel. In Gesamtdeutschland hat sich allein zwischen 1991 und 2001 die Zahl selbständiger Frauen um 232.000 auf



knapp über 1 Mio. erhöht. Zwar haben Männer absolut betrachtet noch stärker zugelegt, relativ jedoch hat die Zahl selbständiger Frauen in diesem Zeitraum um 30 % und die der Männer nur um 16 % zugenommen (Quelle: Statistisches Bundesamt/IfM Mannheim). In den neuen Bundesländern ist der Gründerinnenzuwachs dabei prozentual noch viel höher ausgefallen. Wichtige Gründe dafür sind das Selbstverständnis der schon vor der „Wende“ sehr viel häufiger berufstätigen Frauen sowie deren in der Regel hohe Qualifizierung.

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

Inhalt

„Und wie wollen Sie den Haushalt schaffen?“	Seite 3
Beratung für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen	Seite 4
Übersicht: Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen	Seite I
Übersicht: Unternehmerinnen-Branchenbücher	Seite II
Förderprogramme für Existenzgründerinnen	Seite III
Haushalt und Selbständigkeit koordinieren	Seite IV
Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen	Seite 5
Kinderbetreuung	Seite 5
Qualifizierungsangebote für Frauen	Seite 6
Besondere Vorteile für Existenzgründerinnen: Gründen im Team	Seite 6
Probleme mit der Bank? Auf die Vorbereitung kommt es an	Seite 7
Literatur/Links	Seite 8

Dazu kommen schließlich die Defizite (z.B. Know-how-Lücken), die Frauen nach einer Erwerbsunterbrechung (meist wegen ihrer Kinder) beim Wiedereintritt ins (selbständige) Arbeitsleben 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“ sowie „Übersicht: Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen“).

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 Deutsche Ausgleichsbank (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. „Übersicht: Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen“).

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 DtA geförderten Gründerinnen waren es sogar 87 %. 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, fehlende Sicherheiten sowie Defizite beim Unternehmenskonzept. Zudem sind kleine Kreditvolumina für die Banken in der Regel unattraktiv. Größere Eigenkapitalbeträge (und entsprechend mehr Kreditzusagen) fin-

den sich wesentlicher häufiger bei männlichen Gründern. Gründe für die knappen Eigenmittel von Gründerinnen sind – nach Einschätzung der 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 versucht das DtA-Startgeld Abhilfe zu schaffen (s. „Förderprogramme für Existenzgründerinnen“ sowie „Probleme mit der Bank? Auf die Vorbereitung kommt es an“).

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“).

Akzeptanz bei Partnern: Existenzgründerinnen haben als Verhandlungspartnerinnen immer noch mit Akzeptanzproblemen zu kämpfen. Sie fühlen sich – so eine qualitative Studie der 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 DtA als auch die Mitarbeiter des Informationszentrums für Existenzgründungen ifex des Landesgewerbeamts Baden-Württemberg (ifex) gemacht. Grund dafür ist oftmals die (geringe) Größe des geplanten Unternehmens (s. „Beratung für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen“).

Mehr Kleingründungen: Frauen gründen vor allem in Nebenerwerbs- oder Teilzeitgründungen. 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 selbständige Frauen durchschnittlich geringere Arbeitszeiten. Während immerhin 22 % aller Frauen angeben, weniger als 20 Stunden in der Woche zu arbeiten, ist dies nur bei 5 % der Männer der Fall. Das hat das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim berechnet. Auch Frauen, die erst neu gegründet haben, arbeiten eher weniger (Arbeitszeit häufig von bis zu 30 Wochenstunden). Grund ist in der Regel, dass viele Frauen versuchen, Familie mit einer selbständigen beruflichen Tätigkeit zu vereinbaren (s. „Förderprogramme für Existenzgründerinnen“, „Beratung für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen“ sowie BMWi-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 speziell weiblichen Bedürfnisse in Sachen Selbständigkeit ein (s. „Beratung für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen“).

Netzwerk-Nutzung: Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen nutzen seltener als Männer berufliche Netzwerke. Dies stellen übereinstimmend sowohl die 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“).

„Und wie wollen Sie den Haushalt schaffen?“

Ein Geschäft mit Holzspielzeug für Kinder und Erwachsene: Diese Idee brachte Manuela Borchert vor zwei Jahren von einem Besuch aus Lübeck mit in ihre Heimatstadt Brandenburg. Der Wunsch, sich selbständig zu machen, war in den letzten Jahren immer mehr gereift. „Nicht zuletzt deshalb, weil mir bei meiner letzten Arbeitsstelle im Einzelhandel mein Kind nicht selten als ‚Makel‘ ausgelegt wurde. Dabei wurde die Zeit, die ich mit meinem Sohn verbringen konnte, wegen zunehmender Verkaufsveranstaltungen am Wochenende sowieso immer knapper.“ Der Spagat zwischen Kind und Job endete schließlich in der Arbeitslosigkeit. Und bei einer Arbeitslosenrate von nahezu 20 Prozent in der Stadt Brandenburg sah es mit einer erneuten Anstellung schlecht aus.

Gut vorbereitet ...

Nachdem die Idee, sich mit einem Laden für Holzspielzeug selbständig zu machen, geboren war, wandte sich die gelernte Floristin direkt an das Technologie- und Gründerzentrum (TGZ) Brandenburg, das sich an der Existenzgründungsoffensive Brandenburg beteiligt. Mit Unterstützung des TGZs erarbeitete sie ein ausführliches Unternehmenskonzept. Jeder Konzeptteil wurde genau geprüft. Beispiel Standort: Der „typische“ Standort für Einzelhandelsgeschäfte war das Stadtzentrum. Aber war es tatsächlich auch der richtige Standort? „Ich habe die Branchenbücher der letzten fünf Jahre gewälzt und festgestellt, dass sowohl die Fluktuation als auch die Gewerbemieten im Zentrum vergleichsweise hoch waren. In der etwas abgelegenen Altstadt waren dagegen sowohl die Mieten günstiger als auch der Geschäftsbestand stabiler.“ Und hinzu kam: In unmittelbarer Nachbarschaft der zukünftigen Gewerberäume befanden sich sowohl zwei Kindergärten als auch eine Dampferanlage. Eltern, Kinder, Erzieherinnen und Touristen würden also alle an dem Holzspielzeugladen vorbeikommen.

... und trotzdem keine Chance?

Dann ging es weiter zur Bank, denn



für die Einrichtung ihres Geschäfts und den ersten Warenbestand benötigte Manuela Borchert ca. 20.000 Euro. Diese Summe wollte sie durch einen StartGeld-Kredit der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) finanzieren. Einfacher gesagt als getan: Mit insgesamt vier Banken musste sie verhandeln. Und obwohl ihr Konzept von allen Kreditberatern rundweg als positiv eingeschätzt wurde und die Zahlen gut recherchiert und nachvollziehbar waren, scheiterten die Verhandlungen. „Ich hatte den Eindruck, dass mir Fragen gestellt wurden, die einem Mann nicht gestellt worden wären. Zum Beispiel: ‚Wie steht Ihre Familie zu Ihrem Vorhaben? Welchen finanziellen Rückhalt bietet Ihnen Ihr Mann? Wie wollen Sie den Haushalt schaffen?‘“

Als bei einer Veranstaltung der Existenzgründungsoffensive ein Bankenvorstand davon schwärmte, wie einfach es sei, Fördermittel zu beantragen, nahm Manuela Borchert ihn beim Wort. Sie sprach ihn direkt an,

und wenige Tage später saßen sie gemeinsam mit ihrer Unternehmensberaterin zusammen, um den Antrag auf DtA-StartGeld auszufüllen, das dann auch bewilligt wurde.

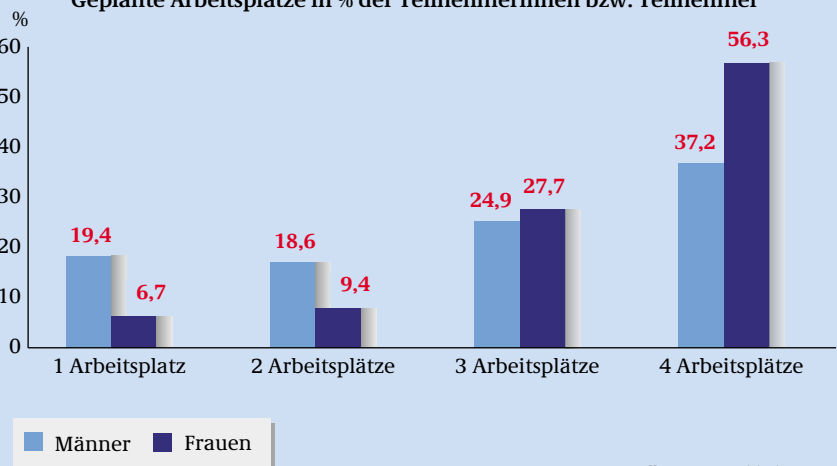
Ein Team: Mutter und Sohn

Manuela Borcherts Sohn Steven war zwölf Jahre alt, als sie sich selbständig machte. „Er war also in einem Alter, in dem ich mit ihm über meine Pläne sprechen konnte. Wäre er jünger gewesen, hätte ich mit der Selbständigkeit noch gewartet. Als Unternehmerin braucht man einen freien Kopf und muss sich auf seine Arbeit konzentrieren. Solange ein Kind klein und betreuungsbedürftiger ist und man selbst womöglich immer ein schlechtes Gewissen hat, weil man nicht genug Zeit hat, kann man nicht einfach sagen ‚Es geht schon‘. Das klappt nicht. Insofern war für mich der Zeitpunkt richtig. Wir haben dann einen Deal gemacht: Ich Sorge für das Geld. Und du machst die Schule.“

Das Gute sei: Er habe jetzt auf jeden Fall mehr von ihr als früher, weil er jederzeit ins Geschäft kommen und dort zum Beispiel seine Hausaufgaben machen könne. Und ihre Begeisterung habe sich auf ihn übertragen. „Mich macht es rundum zufrieden, morgens den Schlüssel aus meiner Tasche zu ziehen und den eigenen Laden aufzuschließen. Und meinem Sohn gefällt das Holzspielzeug so gut, dass er mein bestes ‚Verkaufsargument‘ ist.“

Mehr Arbeitsplätze durch Frauen
im Startup-Wettbewerb

Geplante Arbeitsplätze in % der Teilnehmerinnen bzw. Teilnehmer



Beratung für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen

Beratungsangebote zum Thema „Existenzgründung“ gibt es viele. Das Besondere an den Beratungseinrichtungen für Gründerinnen und Unternehmerinnen ist ein zumeist ganzheitliches Beratungskonzept. Damit ist gemeint: Hier wird die gesamte persönliche, familiäre und finanzielle Situation der Gründerinnen berücksichtigt. Es geht also z.B. nicht nur um die ökonomische Tragfähigkeit der geplanten Existenzgründung, sondern auch darum: Wie passt die berufliche Selbständigkeit in die individuelle Lebensplanung?

Angebote

Beratungseinrichtungen für Gründerinnen und Unternehmerinnen bieten zu den Themenfeldern Existenzgründung und Unternehmensführung an: Beratung, und Trainings hin zur Wachstums- und Krisenbegleitung, dazu Informationsmaterialien sowie die Teilnahme an Veranstaltungen oder auch Stammtischen

Kosten

Viele der Angebote sind kostenlos. Für soziale Härtefälle wie z. B. arbeitslose Gründerinnen oder Geringverdienende gibt es meist besondere Hilfestellung. Dazu kommt: Frauenspezifische Beratungseinrichtungen übernehmen eine wichtige Lotsen- und Vermittlungsfunktion zu traditionellen Beratungsangeboten und anderen Einrichtungen rund um das Thema Existenzgründung. Eine Übersicht über Bera-

tungsstellen findet sich in: „Frauenspezifische Beratungseinrichtungen für Existenzgründerinnen: Analysen und Potenziale“. Schriftenbandreihe des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. Bestellung per Tel.: 01805/329329 oder E-Mail: broschuerenstelle@bmfjsf.bund.de

Beispiel: Gründerinnen-Consult

Die vom niedersächsischen Ministerium für Frauen, Arbeit und Soziales geförderte Beratungsstelle Gründerinnen-Consult in Hannover führt jährlich ca. 400 bis 450 Beratungen für Existenzgründerinnen aus ganz Niedersachsen durch – vor Ort oder auch telefonisch. Die Beratungsangebote von Gründerinnen-Consult werden überwiegend von arbeitslosen Frauen oder auch Berufsrückkehrerinnen in Anspruch genommen. Sie sind in der Regel meist gut qualifiziert, haben einen Hochschulabschluss oder auch Zusatzqualifikationen erworben. Was führt diese Gründerinnen zu Beratungsstellen wie Gründerinnen-Consult? Was unterscheidet Beratungseinrichtungen für Gründerinnen von „konventionellen“ Existenzgründungsberatungen? Warum gibt es sie? Cornelia Klaus, Projektleiterin bei Gründerinnen-Consult, nennt dafür mehrere Gründe:

Thema: Kleingründung

Spezielle Beratungsangebote für Gründerinnen gehen auf die besondere Situ-

ation ein, in der sich viele gründungsinteressierte Frauen befinden. Cornelia Klaus: „Angehende Unternehmerinnen beispielsweise, die Kleinstgründungen planen, haben meist das Problem, von vielen Beratern nicht ernst genommen zu werden. Wir unterstützen sie. Es kommt auch vor, dass sie sich selbst nicht mit dem notwendigen Ernst vorbereiten. Gründerinnenberatungsstellen bieten daher auch Qualifizierungen zu fundiertem Know-how an.“

Thema: Familie

Viele der ratsuchenden Frauen wollen ihre berufliche Selbständigkeit 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 Selbständigkeit 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.

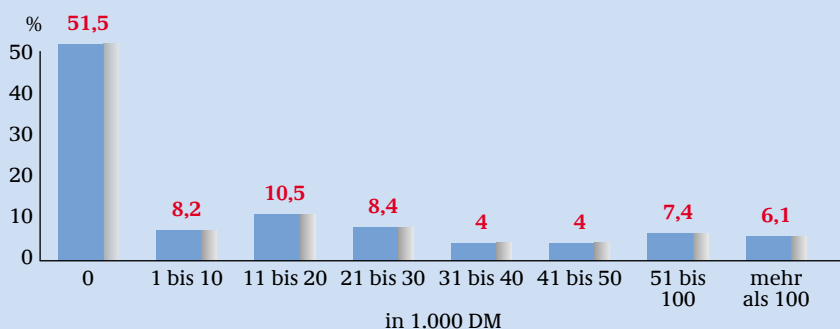
Die Betreuung der Kinder sei, so die Erfahrung von Gründerinnen-Consult, dabei nicht das eigentliche Problem. „Das lässt sich organisieren. Nicht selten müssen junge Unternehmerinnen aber die Erfahrung machen, dass sich die Familie schnell vernachlässigt fühlt und rebelliert. Die frühzeitige Einbindung 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 übertragen, so Cornelia Klaus, könnten sie unter Umständen damit als Unternehmerin schnell Schiffbruch erleiden. „Also: Mit einem ausgeprägten Harmoniebedürfnis, zu großer Zurückhaltung und ständigen Selbstzweifeln ist eine unternehmerische Karriere kaum zu machen.“ Wichtige Voraussetzung für einen solchen Rollenwechsel seien daher Gespräche, in denen Gründerinnen lernten, die Welt mit Unternehmerinnen-Augen zu sehen.

Gründerinnen und Eigenkapital

in % der Zusagen in den Existenzgründungsprogrammen 2000



Quelle: DtA 2001

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.

Warum eigene Netzwerke für Gründerinnen?

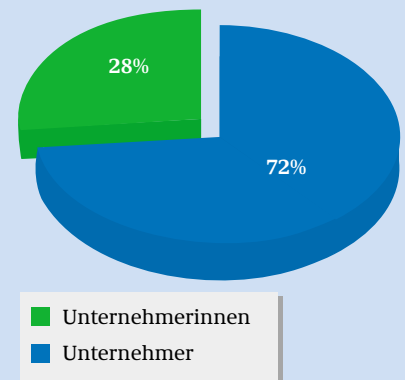
- **Beratung und Qualifizierung**
Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen bieten Existenzgründungskurse und/oder Qualifizierungskurse (z. B. Internet-Nutzung, Personalführung, Marketing, Zeitmanagement) an, die vor allem auch die besondere Situation von Frauen berücksichtigen.
- **Existenzgründerinnen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

Kinderbetreuung

- **Betrieblich unterstützte Kinderbetreuung**
Initiative „Betrieblich unterstützte Kinderbetreuung“ (B.u.K.). Sie berät Eltern und vermittelt qualifiziertes Personal in der Region Rhein, Ruhr und Westfalen. Im Rahmen der Kooperation mit dem dortmund-project ist dieser Service für Teilnehmer/innen der start2grow-Gründungswettbewerbe und Wachstumsinitiativen kostenlos. Kontakt: www.buk-vffr.de; Tel.: 0231/98515820 (montags bis freitags in der Zeit von 8 Uhr bis 16 Uhr).
- **Tagesmütter**
tagesmütter Bundesverband für Kinderbetreuung in Tagespflege e.V. fördert u.a. den Ausbau der Kinderbetreuung in Tagespflege. Kontakt: Breite Str. 2, 40670 Meerbusch, Tel.: 02159/1377; Fax: 02159/2020; E-Mail: tagesmuetterbv@t-online.de; Internet: www.tagesmuetter-bundesverband.de
- **Familienfreundliche Arbeitsplatzgestaltung**
Der Verein berufstätiger Mütter (vbm) bietet Anregungen zur familienfreundlichen Arbeitsplatzgestaltung für berufstätige Mütter und Arbeitgeber. Kontakt: Bundesgeschäftsstelle des Vereins berufstätiger Mütter, Postfach 20426, 50525 Köln, Tel./Fax: 0221/326579, E-Mail: vbm@gmx.de, Internet: 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.). Bestelltel.: 01805/329329; Bestellfax: 0228/9304913.

Unternehmerinnen gesucht

Anteil in % (1999)



Quelle: Mikrozensus 2000/DtA 2000

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 (s. „Übersicht: Unternehmerinnen-Branchenbücher“).

Kontakt: Über die kommunalen Frauenbeauftragten, die Koordinierungsstellen „Frau & Beruf“, über Gründungs-Initiativen oder über das Internet (s. auch „Übersicht: Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen“).

Qualifizierungsangebote für Frauen

Die Chancen von Frauen auf dem Arbeitsmarkt, aber auch ihre berufliche 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. Weitere Informationen: www.bmbf.de (Arbeitsfelder/Übergreifende Aufgaben und Informationen)

Frauen ans Netz

Dies ist eine Gemeinschaftsaktion des Bundesministeriums für Bildung und Forschung mit der Bundesanstalt für Arbeit, der Deutschen Telekom und der Zeitschrift Brigitte in bundesweit

über 100 Städten. „Frauen ans Netz“ bietet kostenlose Einstiegskurse für Frauen, um das Internet kennen zu lernen und Erfahrungen beim „Surfen & Suchen“ zu sammeln. Weitere Informationen: www.frauen-ans-netz.de

Übersicht über Internetqualifizierungsangebote für Frauen

In einer Datenbank sind hier bundesweit alle Bildungs-Angebote zum Thema „Internet“ für Frauen und Mädchen zusammengefasst. Weitere Informationen: www.diemedi.de

Virtuelle internationale Frauenuniversität „Technik und Kultur“

Ziel der „virtuellen ifu“ ist die globale Vernetzung der Internationalen Frauenuniversität. Weitere Informationen: www.vifu.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 heraus zu bilden. 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 auf diese Weise beispielsweise 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 zum Beispiel 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 auch tatsächlich sie und ihre die Familie 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: Freundschaften 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 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.

Quelle: Gabriele Zimmermann, Projektleiterin von „Gründen im Team – GIT“ im Rahmen der Gründungs-Offensive „GO!“ Nordrhein-Westfalen (NRW)

Probleme mit der Bank? Auf die Vorbereitung kommt es an

Interview mit Dr. Margarita Tchouvakhina, Leiterin Mittelstandsforschung und Produkt-evaluation, Deutsche Ausgleichbank (DtA)

Wie viele Gründerinnen fördert die DtA pro Jahr?

Im Jahr des Gründungsbooms, 1999, hat die Deutsche Ausgleichsbank 8.400 Gründerinnen mit öffentlichen Darlehen gefördert. Im folgenden Jahr waren es dann 7.200 Gründerinnen und im Jahr 2001 nur noch rund 6.000. Die Ursache für den Rückgang liegt in der generellen Abkühlung des Gründungsklimas, stellt der Global Entrepreneurship Monitor aus dem Jahr 2001 fest. Der prozentuale Anteil der Gründerinnen ist allerdings von 28,4 auf 29 Prozent gestiegen.

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

Erfreulicherweise kommt das DtA-StartGeld, das seinerzeit insbesondere auch für Gründerinnen entwickelt wurde, sehr gut an: 36 Prozent der geförderten Gründerinnen haben dieses Darlehen beantragt und erhalten. Zum Vergleich: Bei den Existenzgründungsprogrammen, die über die DtA ausgereicht werden, liegt der Frauen-Anteil bei ca. 29 Prozent. Mit diesen Förderdarlehen wurden vor allem Unternehmensgründungen im Dienst-



leistungsbereich finanziert. 66 Prozent der geförderten Gründerinnen starteten im Jahr 2001 ihr Vorhaben in dieser Branche. Bei den Männern waren es „nur“ 50 Prozent. Ein weiterer „Renner“ bei den Frauen ist der Handel mit 28 Prozent.

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

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?

Wir haben letztes Jahr fast 19.000 von uns geförderte Unternehmerinnen und Unternehmer im Rahmen des DtA-Gründer- und Mittelstandspanels gefragt, welche Probleme sie während

der Gründungsphase hatten. Ergebnis: Unternehmerinnen treffen 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. Das heißt: 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.

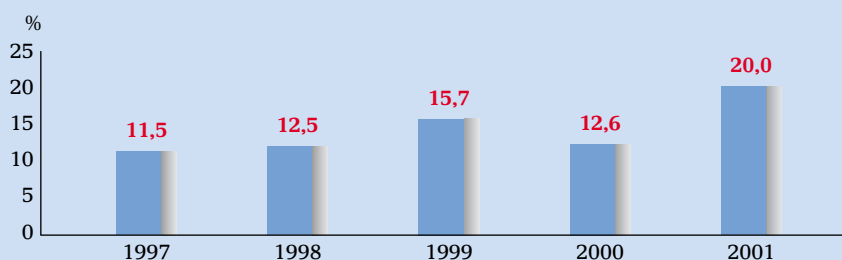
Die Frage nach dem Einkommen des Mannes wird ja oft als Diskriminierung empfunden. Aber ich denke, hier muss man einmal die Perspektive der Bank einnehmen: Bei Banken geht es ums Geschäft, und natürlich wollen sie zum Beispiel ihre Kredite so weit wie möglich absichern. Ich habe es auch schon erlebt, dass Männer bei der Beantragung von Darlehen nach dem Einkommen ihrer Ehefrauen gefragt wurden. Also das ist ein ganz normales Geschäftsgebaren, und darauf müssen die Frauen entsprechend reagieren.

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?

Es stimmt leider, dass Kleinunternehmen oft als minderwertig betrachtet werden. Aber in diesem Fall geht es nicht um die Person des Gründers bzw. der Gründerin, sondern um die Größe des Vorhabens. Das heißt: Frauen gründen zwar tatsächlich häufig kleinere Unternehmen. Aber diese Unternehmen bleiben vielfach auch klein. Das ist das Problem, jedenfalls für die Banken.

Verdoppelt: Teilnehmerinnen am Gründerwettbewerb Multimedia

Anteil der Teilnehmerinnen in %



Quelle: VDI/VDE 2002

Links

www.dgfev.de

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

www.u-netz.de

Wirtschaftsportal für Unternehmerinnen in breiter Kooperation mit Unternehmerinnen-Verbänden und -Netzwerken, Beratungseinrichtungen, Kammern und der Wirtschaftsförderung. Alle Unternehmen, in denen Frauen zu mindestens 50 % Inhaberinnen sind und der Geschäftsführung angehören, können sich auf dieser Wirtschaftsplattform präsentieren.

www.arbeitsmarkt.nrw.de

Zahlreiche Links für Existenzgründerinnen. Beratung, Kontakte, Kreditvergabe, regionale Informationen.

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.frauen-arbeitsmarkt.de

Die Regionalstellen „Frauen und Arbeitsmarkt“ im Land Brandenburg bieten Frauen in ihrer Region Beratung zur Existenzgründung an.

www.newcome.de/frauenportal

NewCome ist eine Informations-, Interaktions-, und Kommunikationsplattform für ExistenzgründerInnen im Land Baden-Württemberg mit verschiedenen Themenseiten. Das Portal für Gründerinnen informiert über Existenzgründung, Kontaktstellen in Baden-Württemberg und zu Beratungszentren.

www.weiberwirtschaft.de

Berlin: Europas größtes genossenschaftlich organisiertes Gründerinnenzentrum in der City, in dem 1200 Frauen mitwirken.

www.gruenderinnen.de

Internetkurs für Existenzgründerinnen, erstellt vom Karlsruher Existenzgründungs-Impuls KEIM: Orientierung – Konzeption – Umsetzung – Festigung.

www.mediacoaching.de

Mehr als 300 Unternehmerinnen und Gründerinnen tauschen sich täglich per EMail zu allen Fragen des Geschäftsalltages und dem Geschäftsaufbau aus. Das Netzwerk nutzt für die Kommunikation eine Mailingliste.

Berücksichtigte
Studien/Erfahrungen

Peter Preisendörfer/Rolf Ziegler: Adressaktualisierung und Feldverlauf einer Studie über Gründung und Erfolg von Kleinbetrieben. ZUMA-Nachrichten, 27/1990, S. 93-108.

Monika Jungbauer-Gans/Peter Preisendörfer: Frauen in der beruflichen Selbständigkeit. Eine erfolgversprechende Alternati-

ve zur abhängigen Beschäftigung? In: Zeitschrift für Soziologie, Heft 1, Februar 1992.

Michaela Tittmann: Auf eigenen Füßen stehen! Existenzgründung von Frauen brauchen Mut und Rückenwind. Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.). Bonn 1997.

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

Problembereiche und Handlungsfelder bei Existenzgründungen. Günther Möhlig/Gerd Diethelm/Hanno Feidicker, EXFOR-Projektgruppe an der Universität Trier (Hrsg.). Trier 1998.

Margit Bonacker, Birgit Buschmann, Andrea Caspari: Frauenspezifische Beratungseinrichtungen für Existenzgründerinnen. Analysen und Potenziale. Schriftenreihe des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Bd. 218; Stuttgart, Berlin, Köln 2002.

Birgit Buschmann/Margit Bonacker/Angelika Caspari: Potenzialanalyse der Existenzgründung von Frauen in Deutschland. Deutsches Gründerinnenforum e.V. Darmstadt (erscheint im Juni 2002).

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

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

Margarita Tchouvakhina/Nicole Lehner/Ulf Kieschke: Frauen entwickeln Unternehmen. DtA-Publikationen zu Gründung und Mittelstand. Deutsche Ausgleichsbank (DtA) (Hrsg.). Heidelberg, Physica-Verlag 2002 (unveröffentlicht).

Informationszentrum für Existenzgründungen (ifex) des Landesgewerbeamts Baden-Württemberg. Stuttgart. Tel.: 0711/123-0. www.newcome.de.

Literatur (Auswahl)

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi):

- **Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit**
- **GründerZeiten Nr. 44 „Kleingründungen“**
- **CD-ROM-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen.**

Bestelladresse: BMWi, Postfach 300265, 53182 Bonn, Bestellfax: 0228/ 42 23 462, Download: www.bmwi.de

BMWi-Dokumentation Nr. 488: „Wettbewerbsvorteil familienbewusste Personalpolitik“, Mai 2001.

Selbständig ist die Frau. Tipps für Gründerinnen mit Familie. Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Frauen des Landes Brandenburg sowie LASA – Landesagentur für Struktur und Arbeit Brandenburg GmbH (Hrsg.). Potsdam 2001.

Durand-Noll, Madeleine: Jetzt mache ich mich selbständig. Existenzgründung für Frauen. Verlag Econ & List 1996.

Kuschel, Svea: Finanzielle Sicherheit für selbständige Frauen. So versichern Sie sich richtig. Econ Taschenbuch Verlag 1999.

Bessere Chancen für Existenzgründerinnen (CD-ROM). Erfolgreiche Konzepte und Projekte, Trainings- und Arbeitsmaterialien aus der Europäischen Gemeinschaftsinitiative „Beschäftigung-Now“. Für Windows 95/98 (D/E/F). Bertelsmann-Verlag 2000.

Birgit Buschmann/ Katrin Menzel/Iris Oltmann: Not macht gründerisch? Frauen und Existenzgründung, Interne Studien Nr. 138 der Konrad-Adenauer-Stiftung (Hrsg.). Sankt Augustin 1997.

Voigt, Martina: Unternehmerinnen und Unternehmenserfolg: geschlechtsspezifische Besonderheiten bei Gründung und Führung von Unternehmen, Wiesbaden 1994.

Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Ratgeber für Selbständige und arbeitende Familienangehörige. Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Hrsg.). Bestelltel: 01805/329329; Bestellfax: 0228/9304913.

Redaktionservice

Schwerpunkt der nächsten Ausgabe: „Forschung und Entwicklung“.

Wenn Sie dazu Informationen oder Anregungen haben oder Fragen zu anderen Themen der GründerZeiten, 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
geisen@pid-net.de

Impressum

Herausgeber:

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
Referat Öffentlichkeitsarbeit
D-11019 Berlin
buero-li@bmwi.bund.de
www.bmwi.de

Redaktion und Produktion:

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

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

Satz: Andrea Werner, Sankt Augustin

Repro: Imaging-Service, Bonn

Druck:

Koelblin Fortuna GmbH, 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.

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:

1. Internet-Datenbank unter der Adresse www.u-netz.de
2. 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 Entwicklungstendenzen. Band 2 enthält eine Übersicht über die Netzwerke in Form eines Nachschlagewerks, nach Bundesländern geordnet.

Überregionale Netzwerke

B.F.B.M. – Verband der Frau im freien Beruf und Management e.V.

Bundesgeschäftsstelle: Andrea Pfundstein,
Monheimsallee 21, 52062 Aachen,
Tel.: 0241/4018-458, Fax: 0241/4018-463,
E-Mail: verband@bfbm.de, Internet: www.bfbm.de

Zielgruppe: Unternehmerinnen, Managerinnen, Führungskräfte, Interessierte

Business and Professional Women – Germany bpw

Bundesgeschäftsstelle: Heike Pehling-Negro,
Tempelhofer Damm 2, 12101 Berlin,
Tel.: 0261/8052-25, Fax: 0261/8052-29,
E-Mail: pehling-negro@web.de,
Internet: www.bpw-germany.de

Zielgruppe: Frauen aus verschiedenen Berufen, Positionen und Branchen

Deutscher Juristinnenbund e.V.

Bundesgeschäftsstelle: Martina Bosch,
Anklamer Str. 38, 10115 Berlin,
Tel.: 030/443270-0, Fax: 030/443270-22,
E-Mail: geschaeftsstelle@djb.de, Internet: www.djb.de

Zielgruppe: Juristinnen, Volks- und Betriebswirtinnen

Unternehmerfrauen im Handwerk UFH

Geschäftsstelle des Bundesverbandes: Ingrid Herz, Frechenriederstraße 28, 87776 Sontheim, Tel./Fax: 08336/805440

Zielgruppe: Selbständige Unternehmerinnen im Handwerk, mitarbeitende Familienangehörige

Verband deutscher Unternehmerinnen e.V. – VdU

Bundesgeschäftsstelle: Lisa Heermann, Geschäftsführerin,
Breitestr. 29, 10178 Berlin,
Tel.: 030/2030845-40/-41, Fax: 030/2030845-45,
E-Mail: info@vdu.de, Internet: www.vdu.de

Zielgruppe: Unternehmerinnen aus Produktion, Handwerk, Handel und Dienstleistung

Journalistinnenbund e.V.

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

Zielgruppe: Medienschaffende Frauen

Netzwerk für Einfrauentnehmerinnen in Deutschland

c/o Gudrun Gempp,
Im Lettenacker 1/2, 79588 Efringen-Kirchen,
Tel.: 07628/910700, Fax: 07628/901710,
E-Mail: info@nefu-d.de, Internet: www.nefu-d.de

Zielgruppe: Unternehmerinnen, Existenzgründerinnen, Freiberuflerinnen

designerinnen-forum

Geschäftsstelle: Susanne Diemann, Stresemannstr. 375,
22761 Hamburg, Tel.: 040/8901168, Fax: 040/8901193,
E-Mail: office@designerinnen-forum.org,
Internet: www.designerinnen-forum.org

Zielgruppe: Designerinnen aller Fachrichtungen

FIM – Vereinigung für Frauen im Management e.V.

Nicole Funck (Vorsitzende), Osterbekstr. 90a, 22083 Hamburg,
Tel.: 040/27839366, Fax: 040/2790077,
E-Mail: Info@fim.de, Internet: www.fim.de oder www.ewmd.de

Zielgruppe: Selbstständige und Frauen im Management

Schöne Aussichten – Verband selbständiger Frauen e.V.

Geschäftsstelle: Ute Wanders-Emsing,
Gereonshof 36, 50670 Köln,
Tel.: 0221/13935-39, Fax: 0221/13935-40,
E-Mail: info@schoene-aussichten.de,
Internet: www.schoene-aussichten.de

Zielgruppe: Existenzgründerinnen, Unternehmerinnen, Freiberuflerinnen

Connecta – Das Frauennetzwerk e.V.

Geschäftsstelle: Monika Martin,
Geibelstraße 4, 34117 Kassel,
Tel.: 0561/15460, Fax: 0561/7397451,
E-Mail: connecta.das.frauennetzwerk@t-online.de,
Internet: www.frauennetzwerk-connecta.de

Zielgruppe: Existenzgründerinnen, Unternehmerinnen, Managerinnen, Führungskräfte, Interessierte

Lachesis e.V.

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

Zielgruppe: Heilpraktikerinnen

Unternehmerinnen-Branchenbücher

Einfache und wichtige Werbe-Maßnahme für jedes Unternehmen ist ein Eintrag in die „Gelben Seiten“ oder andere Branchenbücher. Hier kann man sich als Spezialist/in für ein Produkt oder eine Dienstleistung präsentieren. Für Unternehmerinnen gibt es eine ganze Reihe eigener Branchenverzeichnisse, die sie dabei unterstützen sollen, sich gegen die männliche Konkurrenz zu behaupten.

Augsburg: Weiblich-Kompetent/ Unternehmerinnen im Raum Augsburg. Tel.: 0821/324-2102 od. -2084, Fax: 082/3246253; E-Mail: info@aranea-frauennetz.de

Berlin/Potsdam: Regionales Branchenbuch „Frauen unternehmen“ Berlin/Potsdam. Tel: 030/44358703, Fax: 030/44358705, E-Mail: brigitta.schilk@berlin.de


Bremen: www.exxtraseiten.de. Virtuelles Frauenbranchenverzeichnis für Bremen und Umgebung


Chemnitz: Branchenbuch selbständiger Frauen. Tel.: 0371/ 56051-80, Fax: 0371/56051-86, E-Mail: Chemnitz@VbFF-Sachsen.de

Darmstadt: www.fachfrauennetzwerk.de. Virtuelles Frauenbranchenverzeichnis für Darmstadt und Umgebung.

Dresden: Frauenbranchenbuch Dresden. Tel.: 0351/4179557, Fax: 0351/4179024, E-Mail: info@frauenbranchenbuch-dresden.de

Düsseldorf: www.duene.de. Virtuelles Frauenbranchenverzeichnis. Unternehmen im „Netzwerk Düsseldorferinnen unternehmen“



Frankfurt am Main: www.frauenbetriebe.de. Unternehmen im „Unternehmerinnenforum Rhein-Main“  www.women.de. Business-Seite mit Unternehmerinnen und Expertinnen-Datenbank

Franken: Fränkisches Frauenbranchenbuch. Tel.: 0951/2081001, Fax: 0951/2081000; E-Mail: info@frauenbranchenbuchfranken.de  www.frauenbranchenbuchfranken.de. Virtuelles Frauenbranchenverzeichnis für die Region Franken


Gifhorn: FrauenBranchenBuch Gifhorn und Umgebung. Tel. 05374/ 9311300, Fax: 05374/673639, E-Mail: keller@dk-seminare.de

Göttingen: Frauenbranchenbuch Göttingen und Umgebung. Tel: 05509/2515, Fax: 05509/2513, E-Mail: WIDserve@t-online.de

Hannover: www.frauenbranchenbuch-hannover.de“. Virtuelles Frauenbranchenverzeichnis für Hannover und Umgebung

Köln/Bonn: Regionales Branchenbuch „Frauen unternehmen“. Tel.: 0221/1393539, Fax: 0221/1393540, E-Mail: info@schoenaussichten.de  www.amigas.de. Virtuelles Frauenbranchenverzeichnis lesbischer Unternehmerinnen und Freiberuflerinnen für Köln und Umgebung  www.fibb.de. Virtuelles Frauenbranchenverzeichnis für Köln und Umgebung

Mecklenburg-Vorpommern: FrauenBranchenBuch Mecklenburg-Vorpommern. Tel.: 0381/49255-3840, Fax: 0381/49255-39,

E-Mail: FIW.Rostock@t-online.de  www.netzwerk-ressourcen-center.de. Virtuelles Frauenbranchenverzeichnis für Rostock und Umgebung.

Münster: Frauenbranchenbuch Münster/Münsterland. Tel.: 02382/3319, Fax: 02382/3371, E-Mail: Cm@cmh.de

Norddeutschland: Regionales Branchenbuch „Frauen unternehmen“ Nord. Tel.: 040/4503-8118, Fax: 040/4503-8119, E-Mail: caspari@netznord.de, Internet: www.netznord.de

Nordrhein-Westfalen: www.u-netz.de. Datenbank mit über 1.500 von Frauen geführten Unternehmen, außerdem Kooperationsbörse und Firmenporträts

Oldenburg: FrauenBranchenBuch Oldenburg. Tel./Fax: 0441/8859-521, E-Mail: BFBGrafik@aol.com, Internet: www.fbb-nordwest.de“

Ostwestfalen: FrauenBranchenbuch für Bielefeld und Ostwestfalen/Lippe. Tel.: 0521/137744, Fax: 0521/5215826, E-Mail: steiner-bielefeld@t-online.de

Ruhrgebiet: Regionales Branchenbuch „Frauen unternehmen“ Ruhrgebiet. Tel.: 0201/27408-0, Fax: 0201/27408-15, E-Mail: info@reviera.de

Saarland: FrauenSeitenSaar. Tel.: 06898/85181-5, Fax: 06898/85181-6, E-Mail: jakobi@saarmail.de

Sachsen-Anhalt: Arbeitskreis Magdeburger Unternehmerinnen. Tel.: 0391/53665-14, Fax: 0391/50665-99, E-Mail: info@amu-online.de

Schleswig-Holstein: FrauenBranchenBuch Schleswig-Holstein. Tel.: 0431/6580959, Fax: 0431/6594844, E-Mail: a.lichtenberg@t-online.de

Schwäbisch Hall: Frauenhandbuch mit Branchenteil. Tel: 0791/751-419, Fax: 0791/751-280

Südostniedersachsen: FrauenBranchenBuch Südostniedersachsen. Tel.: 05341/550505, Fax: 05341/550504, E-Mail: edo.groberg@t-online.de

Region Starkenburg: FachFrauenVerzeichnis Region Starkenburg. Tel./Fax: 06162/72570, E-Mail: info@fachfrauennetzwerk.de

Wolfsburg: FrauenBranchenBuch für Wolfsburg und Umgebung „www.frauenbranchenbuch-wob.de“. Tel.: 05361/890-800, Fax: 05361/890-801, E-Mail: FBB@wolfsburg.de

Förderprogramme für Existenzgründerinnen

Bundesweit

DtA-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: Deutsche Ausgleichsbank (DtA):

Tel.: 01801/242400; Antragstellung: bei der Hausbank.

DtA-Mikro-Darlehen (ab Oktober 2002)

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. Eine Kombination mit anderen Existenzgründungsprogrammen ist nicht möglich.

Weitere Information: Deutsche Ausgleichsbank (DtA):

Tel.: 01801/242400; Antragstellung: bei der Hausbank.

Mecklenburg-Vorpommern

Existenzgründerinnendarlehensprogramm

Gefördert werden vorrangig Existenzgründungen von Frauen. In Ausnahmefällen können auch Existenzgründer sowie kleine und mittlere Unternehmen aus Handel, Handwerk, Dienstleistungen (einschließlich Fremdenverkehr) der Freien Berufe und des produzierenden und verarbeitenden Gewerbes Anträge stellen. Gefördert werden nur Vorhaben, die in die Gründungsphase, d.h. 24 Monate seit Beginn der Gründung, fallen. Die Förderung wird als Darlehen gewährt. Die Darlehenshöhe beträgt max. 51.130 EUR (Mindestbetrag: 5.113 EUR).

Weitere Information und Antragstellung: Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern, Werkstraße 213, 19061 Schwerin, Tel.: 0385/6363-0, Fax: 0385/6363-1212, E-Mail: info@lfi-mv.de, Internet: www.lfi-mv.de.

Niedersachsen

Förderung von Existenzgründungen durch Frauen

Gefördert werden Existenzgründungen (gewerbliche oder freiberufliche) von Frauen, um besondere Belastungen und Erschwernisse, die Frauen bei der Gründung einer gewerblichen Existenz haben, auszugleichen und gleichzeitig die Risikobereitschaft von Existenzgründerinnen zu erhöhen. Das Investitionsvorhaben muss bis zum Ablauf von vier Monaten nach Erteilung des Bewilligungsbescheides begonnen worden und zwei Jahre nach Investitionsbeginn abgeschlossen sein. Die Förderung wird als Darlehen gewährt. Die Darlehenshöhe beträgt bis zu 100 % der förderfähigen Investitionsausgaben (Mindestbetrag: 5.000 EUR; Höchstbetrag: 125.000 EUR).

Weitere Information und Antragstellung: Niedersächsische Landestreuhandstelle für Wirtschaftsförderung, Hamburger Allee 4, 30161 Hannover, Tel.: 0511/361-0, Fax 0511/361-5706, E-Mail: wirtschaftsfoerderung@lts-nds.de, Internet: www.lts-nds.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 % der förderfähigen Gesamtausgaben, in begründeten Einzelfällen bis zu 75 %.

Weitere Information und Antragstellung: zuständige Bezirksregierung.

Rheinland-Pfalz

Existenzgründungsberatung für Frauen

Frauen, die eine Existenzgründung planen, bietet das Ministerium für Wirtschaft und Verkehr Rheinland-Pfalz eine telefonische Beratungsmöglichkeit durch das so genannte „Existenzgründerinnentelefon“ an. Experten des Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau beraten Gründerinnen über die Fördermöglichkeiten des Landes. Sie stehen mittwochs von 15 bis 18 Uhr unter der folgenden Telefonnummer zu Beratungsgesprächen zur Verfügung: 06131/162242.

Sachsen

Förderung der Chancengleichheit von Frau und Mann

Gefördert werden frauenrelevante Maßnahmen und solche, die der Verbesserung der Situation der Frauen im ländlichen Raum dienen: u.a. Frauenprojekte sowie Maßnahmen zur Stärkung der Arbeit von Frauen im ländlichen Raum. Antragsberechtigt sind u.a. Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen. Geförderte müssen einen Eigenanteil von mindestens 10 % 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 %, für Existenzgründungen und -sicherungen im ländlichen Raum bei 90 % der zuwendungsfähigen Ausgaben.

Weitere Information und Antragstellung: Gleichstellungsbeauftragte im jeweils örtlich zuständigen Regierungspräsidium.

Schleswig-Holstein

Existenzgründerinnenprogramm

Gefördert werden (gewerbliche und freiberufliche) Existenzgründungen von Frauen oder Existenzgründungsfestigungen innerhalb von zwei Jahren nach der Gründung, deren Mitfinanzierung von einer Bank oder Sparkasse wegen des hohen Verwaltungsaufwandes nicht möglich sind. Es muss ein positiver Erstberatungsbericht vorliegen. Bei Vorhaben mit einem Finanzierungsbedarf unter 25.000 EUR ist eine Kammerstellungnahme ausreichend. Die Förderung wird als zinsgünstiges Darlehen gewährt. Höchstbeträge: bei einem Investitionsvolumen von mindestens 10.000 EUR bis maximal 100.000 EUR und/oder einem Betriebsmittelbedarf von mindestens 2.500 EUR bis maximal 25.000 EUR.

Weitere Information und Antragstellung: Investitionsbank Schleswig-Holstein, Fleethörn 29-31, 24103 Kiel, Tel.: 0431/900-03, Fax: 0431/900-3654, E-Mail: info@ibank-sh.de, Internet: www.ibank-sh.de.

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 ins- gesamt
Schlafen								
Morgens Frühstück vorbereiten								
Einkaufen								
Kochen								
Abspülen								
Küche aufräumen								
Wohnung aufräumen								
Kind/-er in Kita bringen								
Hausaufgaben helfen								
Putzen								
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 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, Staubsauger-Tüten wechseln, Gebrauch der Putzmittel usw.
- Sorgen Sie für Notfälle vor, z. B. (Schwieger-)Mutter/-Vater, Freund/-in, Nachbar/-in.

Quelle: Selbständig ist die Frau. Tipps für Gründerinnen mit Familie. Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Frauen des Landes Brandenburg sowie LASA – Landesagentur für Struktur und Arbeit Brandenburg GmbH (Hrsg.). Potsdam 2001.