

# GRÜNDERZEITEN

## INFORMATIONEN ZUR EXISTENZGRÜNDUNG UND -SICHERUNG Nr. 2

### Thema: „Existenzgründungen durch Frauen“

**E**xistenzgründungen 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 und die künftig unter dem Dach der Bundesweiten Agentur für Gründerinnen gebündelt und bedarfsgerecht angeboten werden.

#### 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 2003 die Zahl selbständiger Frauen um 246.000 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 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 Angaben des Statistischen Bundesamtes „Frauen in Deutschland“ haben junge Frauen bei der Schulbildung mittlerweile ein gleich hohes Ausbildungsniveau erreicht wie ihre männlichen Altersgenossen. 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 – familienbedingte – 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

*Fortsetzung auf Seite 2*

#### Inhalt

„Und wie wollen Sie den Haushalt schaffen?“	Seite 3
Beratung für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen	Seite 4
bundesweite gründerinnenagentur	Seite 4
Übersicht: Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen	Seite I
Internetadressen für Gründerinnen und Unternehmerinnen	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
So bereiten Sie sich auf Ihr Bankgespräch vor	Seite 7
TWIN Two Women Win	Seite 8
Print-/Online-Informationen	Seite 8

*Fortsetzung von Seite 1*

(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“, „Übersicht: Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen“, „Bundesweite Agentur für Gründerinnen“).

**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 Landesgewerbeamt Baden-Württemberg. Oder sie fühlen sich schlechter vorbereitet, so die KfW Mittelstandsbank. 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. 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) finden sich wesentlicher häufiger bei

männlichen Gründern. Gründe für die knappen Eigenmittel von Gründerinnen sind – nach Einschätzung der KfW Mittelstandsbank – 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 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 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 KfW Mittelstandsbank 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 häufiger als Männer im Ne-

benerwerb 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 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. Vor allem Frauen, die erst neu gegründet haben, arbeiten zunächst eher weniger. (Andererseits ist zu beachten, dass immerhin über ein Drittel (35%) der Gründerinnen mehr als 40 Stunden wöchentlich arbeiten.) Das hat das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim berechnet. 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 BMWA-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 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 KfW Mittelstandsbank 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?“

**E**in 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 Dampferanlegestelle. 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 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,

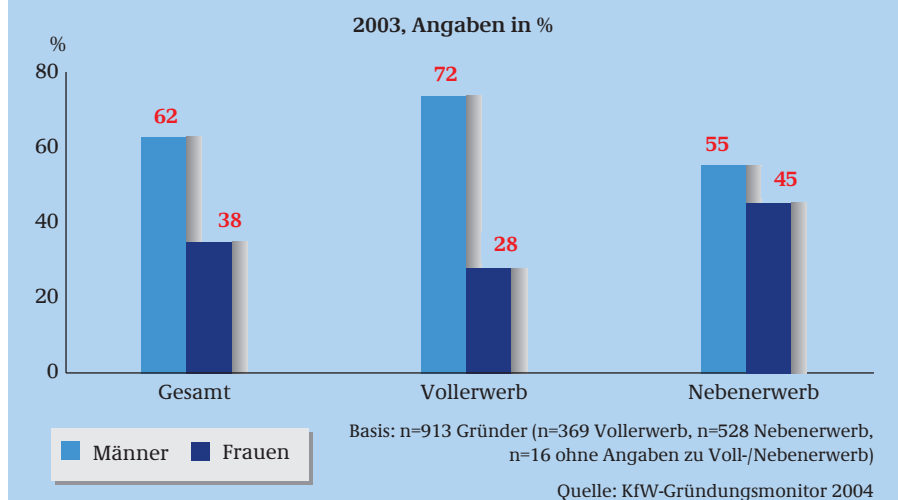
und wenige Tage später saßen sie gemeinsam mit ihrer Unternehmensberaterin zusammen, um den Antrag auf StartGeld auszufüllen, das dann auch bewilligt wurde.

### 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.“

## Voll- und Nebenerwerbsgründer, differenziert nach Frauen und Männern



## Beratung für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen

**B**eratungsangebote zum Thema „Existenzgründung“ gibt es viele. 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.

### 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.

### Beispiel: Gründerinnen-Consult

Die vom niedersächsischen Ministerium Soziales Frauen, Familie und Gesundheit geförderte Beratungs- und Vernetzungsstelle führt jährlich ca. 650 bis 750 Beratungen für Gründerinnen aus ganz Niedersachsen durch – vor Ort oder auch telefonisch. Die Beratungsangebote von Gründerinnen-Consult werden überwiegend von arbeitslosen Frauen, aber auch von Teilzeit- und Nebenerwerbsgründerinnen und Ich-AGlerinnen oder auch Berufsrückkehrerinnen in Anspruch genommen. Was unterscheidet Beratungseinrichtungen für Gründerinnen von „konventionellen“ Existenzgründungsberatungen? Cornelia Klaus, Geschäftsführerin bei Gründerinnen-Consult nennt dafür mehrere Gründe:

### Thema: Kleingründung

Spezielle Beratungsangebote für Gründerinnen gehen auf die besondere Situation ein, in der sich gründungsinteressierter Frauen befinden. Es geht nicht allein um die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Existenzgründung, sondern auch darum, wie die persönliche Lebensplanung und die Unternehmensentwicklung zusammenpassen. 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.“ Die Gründerinnen bekommen bei Gründerinnen-Consult Handwerkszeug an die Hand, mit dem sie aktiv lernen, ihr eigenes Unternehmen finanziell besser zu führen“. Das findet auch die Stiftung Warentest und hat die Beratungstätigkeit von Gründerinnen-Consult mit „gut“ bewertet (Test: 11/2003).

### 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. Wichtige Voraussetzungen für einen solchen Rollenwechsel seien daher Gespräche, in denen Gründerinnen lernten, die Welt mit Unternehmerinnen-Augen zu sehen.

*Fortsetzung auf Seite 8*

## bga bundesweite gründerinnenagentur

**D**ie Bundesministerien für Bildung und Forschung (BMBF), für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) sowie für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) 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](http://www.gruenderinnenagentur.de) finden Gründerinnen folgende Angebote:

**Infozentrum** Im Infozentrum finden Gründerinnen nützliche Informationen für ihre Gründung, hierzu zählen Anlaufstellen, Veranstaltungshinweise, Programme, Materialien, etc.

**Anlaufstellen** Hier finden Gründerinnen regionale und lokale Gründungsinitiativen, Kammern, Serviceeinrichtungen etc.

**Hotline** Die bundesweite Hotline unterstützt Gründerinnen in allen Fragen rund um ihr geplantes oder schon gegründetes Unternehmen. Die zentrale Hotline ist zu erreichen unter 01805 229022 von Montag bis Donnerstag 9-18 Uhr und Freitag 9-16 Uhr.

**Expertinnen/Experten** In dieser Datenbank können Gründerinnen gezielt nach bundesweit spezifischen Beratungsmöglichkeiten recherchieren.

Ein **Veranstaltungskalender**, ein **Forum** sowie ein **Gründerinnenguide** runden das vielseitige Informationsangebot ab.

## 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?

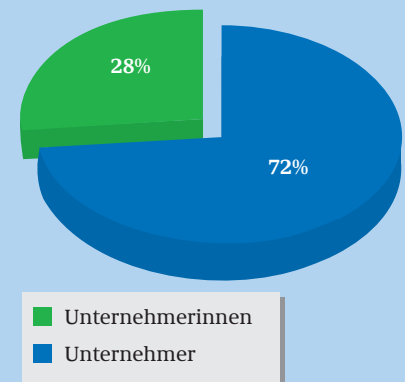
- **Beratung und Qualifizierung**  
Netzwerke für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen bieten Existenzgründungskurse und/oder Qualifizierungskurse (z. B. Internet-Nutzung, Personalführung, Marketing, Zeitmanagement) an, die vor allem auch die besondere Situation von Frauen berücksichtigen.
- **Existenzgründerinnen 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](http://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](mailto:tagesmuetterbv@t-online.de); Internet: [www.tagesmuetter-bundesverband.de](http://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 290426, 50525 Köln, Tel./Fax: 0221/326579, E-Mail: [info@berufstaetige-muetter.de](mailto:info@berufstaetige-muetter.de), Internet: [www.berufstaetige-muetter.de](http://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: 0228/9304976, Internet: [www.bmfsfj.de](http://www.bmfsfj.de).

## Unternehmerinnen gesucht

Anteil in % (2003)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2003

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

**D**ie 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](http://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 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](http://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.diemediade.de](http://www.diemediade.de)

### Virtuelle internationale Frauenuniversität „Technik und Kultur“

Ziel der „virtuellen ifu“ ist die globale Vernetzung der Internationalen Frauenuniversität. Weitere Informationen: [www.vifu.de](http://www.vifu.de).

### „Be.Ing - in Zukunft mit Frauen“

Frauen sollen - mehr als bisher - ingenieurwissenschaftliche und Informatikstudiengänge ergreifen, indem sie neue Vorbilder und innovative Stu-

diengänge kennen lernen. Weitere Informationen: [www.be-ing.de](http://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](http://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](http://www.kompetenzz.de)

## Besondere Vorteile für Existenzgründerinnen: Gründen im Team

**T**eamgründungen 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 „Sonnenseiten“ 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!“ Das Gründungsnetzwerk nrw. [www.g-i-t.de](http://www.g-i-t.de)

## Probleme mit der Bank? Auf die Vorbereitung kommt es an



Dr. Margarita Tchouvakhina, Abteilungsdirektorin, Volkswirtschaftliche Abteilung der KfW Bankengruppe

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

Erfreulicherweise kommt das StartGeld der KfW Mittelstandsbank, das seinerzeit insbesondere auch für Gründerinnen entwickelt wurde, sehr gut an. Über ein Drittel der bis zum September 2003 erfolgten StartGeld-Zusagen gingen an Gründerinnen. Mit diesen Förderdarlehen wurden vor allem Unternehmensgründungen im Dienstleistungsbereich finanziert. 33 Prozent aller Gründungen wurden in diesem Bereich von Frauen getätigt. Weitere 30 Prozent betrafen den Handel.

### 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 in 2002 fast 19.000 von uns geförderte Unternehmerinnen und Unternehmer im Rahmen des KfW-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. Männer werden bei der Beantragung von Darlehen auch nach dem

Einkommen ihrer Ehefrauen gefragt. 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 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. Das heißt: Frauen gründen tatsächlich häufig kleinere Unternehmen und diese Unternehmen bleiben vielfach auch klein. Das ist das Problem, jedenfalls für die Banken.

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 40 % aller Männer ihre Qualifikation für geeignet halten, sind es bei den Frauen nur 23 %. 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. Diese Zusammenfassung dient zunächst als Gesprächsgrundlage. 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.

Fortsetzung von Seite 4

### Thema: Vernetzung

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](http://www.gruenderinnen-consult.de)

## Berücksichtigte Studien/ Erfahrungen

BMWA: Unternehmerinnen in Deutschland, Dokumentation 522, Berlin 2003

Statistisches Bundesamt: Frauen in Deutschland, Wiesbaden 2004

Peter Preisendörfer/Rolf Ziegler: Adressenaktualisierung 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 Alternative 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 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. Mannheim 2002.

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

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

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

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

## Print- und Online-Informationen

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA):

- **Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit**
- **GründerZeiten Nr. 44 „Kleingründungen“**
- **CD-ROM-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen**
- **Ich-AG und andere Kleingründungen.** Bestelladresse: BMWA, Postfach 300265, 53182 Bonn, Bestelltel.: 01888 615-4171, Fax: 0228 4223-462, Download: [www.existenzgruenderinnen.de](http://www.existenzgruenderinnen.de)

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

René Leicht/Maria Lauxen-Ulbrich/Robert Strohmeier: Selbständige Frauen in Deutschland: Umfang, Entwicklung und Profil, in: KfW-Bankengruppe (Hg.), Cheffinnsache, Frauen in der unternehmerischen Praxis, Heidelberg. 2004.


## 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: B. Geisen, R. 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](mailto:geisen@pid-net.de), [hebestreit@pid-net.de](mailto:hebestreit@pid-net.de)

## Impressum

Herausgeber:

 Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

Kommunikation und Internet (LP4)  
D-11019 Berlin  
[buero-lp4@bmwa.bund.de](mailto:buero-lp4@bmwa.bund.de)  
[www.bmwa.bund.de](http://www.bmwa.bund.de)

**Redaktion und Produktion:**

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR

**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.

**Satz:** Andrea Werner, Sankt Augustin

**Repro:** Imaging-Service, Bonn

**Druck:** Koelblin-Fortuna, Baden-Baden

**Auflage:** 40.000

**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 Two Women Win

### 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 aus und wählt auf dieser Basis eine Mentorin aus. Grundsätzlich werden die TWIN-Paare aus unterschiedlichen Branchen zusammen-gestellt. 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, Hannelore Scheele, Telefon 0234 239-5757, Fax 0234 239-5759, [www.kaete-ahlmann-stiftung.de](http://www.kaete-ahlmann-stiftung.de)

## 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](http://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 Entwicklungstendenz. 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: Dr. Gabriele Kirch-Verfuß,  
Monheimsallee 21, 52062 Aachen,  
Tel.: 0241/4018-458, Fax: 0241/4018-463,  
E-Mail: [verband@bfm.de](mailto:verband@bfm.de), Internet: [www.bfm.de](http://www.bfm.de)

**Zielgruppe:** Unternehmerinnen, Managerinnen, Führungskräfte, Interessierte

#### Business and Professional Women – Germany bpw

Bundesgeschäftsstelle: Heike Pehling-Negro,  
Tempelhofer Damm 2, 12101 Berlin,  
Tel.: 030/7889-5998, Fax: 030/7889-5994,  
E-Mail: [info@bpw-germany.de](mailto:info@bpw-germany.de),  
Internet: [www.bpw-germany.de](http://www.bpw-germany.de)

**Zielgruppe:** Frauen aus verschiedenen Berufen, Positionen und Branchen

#### Deutscher Juristinnenbund e.V.

Bundesgeschäftsstelle: Anke Gimbal,  
Anklamer Str. 38, 10115 Berlin,  
Tel.: 030/443270-0, Fax: 030/443270-22,  
E-Mail: [geschaeftsstelle@djb.de](mailto:geschaeftsstelle@djb.de), Internet: [www.djb.de](http://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,  
Breite Straße 29, 10178 Berlin,  
Tel.: 030/2030845-40/-41, Fax: 030/2030875-4540,  
E-Mail: [info@vdu.de](mailto:info@vdu.de), Internet: [www.vdu.de](http://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](mailto:journalistinnenbund@t-online.de),  
Internet: [www.journalistinnen.de](http://www.journalistinnen.de)

**Zielgruppe:** Medienschaffende Frauen

#### designerinnen-forum

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

**Zielgruppe:** Designerinnen aller Fachrichtungen

#### Deutscher Ingenieurinnen Bund e.V.

Vorstand: Eva Hartmann  
Postfach 110 305, 64218 Darmstadt, Tel./Fax: 0700/34238342  
E-Mail: [www.dibev.de](http://www.dibev.de), Internet: [info@dibev.de](mailto:info@dibev.de)

**Zielgruppe:** Ingenieurinnen

#### 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](mailto:info@schoene-aussichten.de),  
Internet: [www.schoene-aussichten.de](http://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](mailto:connecta.das.frauennetzwerk@t-online.de),  
Internet: [www.frauennetzwerk-connecta.de](http://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](mailto:info@lachesis.de), Internet: [www.lachesis.de](http://www.lachesis.de)

**Zielgruppe:** Heilpraktikerinnen

#### Mediacoaching

Virtuelles Netzwerk für selbständige Frauen und Existenzgründerinnen  
[www.mediacoaching.de](http://www.mediacoaching.de)

#### Piona Point - Teleworking Management e.V.

Geschäftsstelle  
Bothmerstraße 21, 80634 München  
Tel.: 089/13938-153, Fax: 089/13938-155  
E-Mail: [huber@piona.de](mailto:huber@piona.de), Internet: [www.piona.de](http://www.piona.de)

**Zielgruppe:** Beraterinnen und Produzentinnen in IT und Multimedia

## Internetadressen für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen

### Bundesweite Internetadressen

#### [www.gruenderinnenagentur.de](http://www.gruenderinnenagentur.de)

Die bundesweite gruenderinnenagentur bietet Gründungsinformationen, Arbeitshilfen, Veranstaltungshinweise, Beratungsrecherche usw.

#### [www.business-women.de](http://www.business-women.de)

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

#### [www.frauenrat.de](http://www.frauenrat.de)

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

#### [www.dgfev.de](http://www.dgfev.de)

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

#### [www.die-expertinnen.de](http://www.die-expertinnen.de)

Informationsplattform für Unternehmerinnen, weibliche Führungskräfte und Expertinnen aller Branchen.

#### [www.e-quality-management.de](http://www.e-quality-management.de)

Zukunftsweisende Personal- und Firmenpolitik, um Talente und Qualifikationen von Frauen zu fördern und die Vereinbarkeit von Beruf und Familie für Frauen und Männer zu verbessern.

#### [www.frauen-ans-netz.de](http://www.frauen-ans-netz.de)

Informationen über die gleichnamige Aktion

#### [www.frauen-computer-schulen.de](http://www.frauen-computer-schulen.de)

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

#### [www.gruenderinnen.de](http://www.gruenderinnen.de)

Online-Kurs für Existenzgründerinnen der Fachhochschule Karlsruhe.

#### [www.kompetenz.de](http://www.kompetenz.de)

Kompetenzzentrum Frauen in Informationsgesellschaft und Technologie

#### [www.dimedia.de](http://www.dimedia.de)

Frauen-Info-Service mit zahlreichen Links und Adressen

#### [www.investorin.de](http://www.investorin.de)

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

#### [www.u-netz.de](http://www.u-netz.de)

Wirtschaftsportal für Unternehmerinnen in breiter Kooperation mit Unternehmerinnen-Verbänden und -Netzwerken, Beratungseinrichtungen, Kammern und der Wirtschaftsförderung.

#### [www.webgrrls.de](http://www.webgrrls.de)

Business-Networking für Frauen in den neuen Medien

#### [www.woman.de](http://www.woman.de)

Informationen zu Bildung und Wissenschaft, Wirtschaft, Gesellschaft usw.

### Internetinformationen der Bundesländer

#### Baden-Württemberg

##### [www.gruenderinnenportal.de](http://www.gruenderinnenportal.de)

Informations-, Interaktions-, und Kommunikationsplattform für Existenzgründerinnen.

#### Bayern

##### [www.effekt-online.de](http://www.effekt-online.de)

EFFEKT! mehrstufiges Qualifizierungsprogramm für Berufsrückkehrerinnen mit Hochschulabschluss oder einer qualifizierten Ausbildung, zielt insbesondere auf Existenzgründungen von Frauen in oder nach der Familienpause.

#### Berlin

##### [www.weiberwirtschaft.de](http://www.weiberwirtschaft.de)

Europas größtes genossenschaftlich organisiertes Gründerinnenzentrum.

##### [www.berlin.de](http://www.berlin.de)

Informationen der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen für Gründerinnen.

#### Bremen

##### [www.ebn-bremen.de](http://www.ebn-bremen.de)

Mentoring-Programm für Unternehmerinnen

#### Niedersachsen

##### [www.frauenonlinieniedersachsen.de](http://www.frauenonlinieniedersachsen.de)

Virtuelles Handbuch für Frauen in Niedersachsen

#### Nordrhein-Westfalen

##### [www.frauen nrw.de](http://www.frauen nrw.de)

Zahlreiche Links, Informationen über Vereine, Verbände usw.

##### [www.frau-und-beruf-nrw.de](http://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](http://www.unternehmerinnenbrief.de)

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

#### Sachsen-Anhalt

##### [www.frisa.de](http://www.frisa.de)

Fraueninfosystem Sachsen-Anhalt

#### Schleswig-Holstein

##### [www.frauennetz.schleswig-holstein.de](http://www.frauennetz.schleswig-holstein.de)

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

##### [www.ib-sh.de/IB/existenzgruenderinnen.html](http://www.ib-sh.de/IB/existenzgruenderinnen.html)

Investitionsbank Schleswig-Holstein, Beratungsstelle für Existenzgründerinnen

#### Thüringen

##### [www.fraueninfony.de](http://www.fraueninfony.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. Eine Kombination mit anderen Existenzgründungsprogrammen ist nicht möglich.

**Weitere Information:** KfW Mittelstandsbank:  
Tel.: 01801 241124; Antragstellung: bei der Hausbank.

## Mecklenburg-Vorpommern

**Existenzgründerinnendarlehensprogramm**

Ein neues Darlehensprogramm für Existenzgründerinnen und Existenzgründer, kleine und mittlere Unternehmen und Freiberufler ist in Vorbereitung (Stand: Mitte August 2004).

**Mikro-Darlehen für Existenzgründer**

Mikro-Darlehen bis 10.000 Euro für Existenzgründerinnen und Existenzgründer. Das Programm ist in Vorbereitung (Stand: Mitte August 2004).

**Weitere Information und Antragstellung:**

Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern, Werkstraße 213, 19061 Schwerin, Tel. : 0385 6363-0, Fax: 0385 6363-1212, E-Mail: wirtschaftsfoerderung@lfi-mv.de, Internet: 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 % der förderfähigen Gesamtausgaben, in begründeten Einzelfällen bis zu 75 %.

**Weitere Information und Antragstellung:** zuständige Bezirksregierung.

## 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 % 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 frauenpolitisch bedeutsame Maßnahmen bei 80 % und für Existenzgründungen und -sicherungen im ländlichen Raum bei 90 % der zuwendungsfähigen Ausgaben.

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

## Schleswig-Holstein

**Starthilfe Schleswig-Holstein**

Frauen auf dem Weg in die Selbständigkeit und junge Unternehmerinnen werden binnen zwei Jahren nach Gründung durch die Investitionsbank (IB) Schleswig-Holstein unterstützt. Die „Starthilfe Schleswig-Holstein“

- hat einen Höchstbetrag von 100.000 EUR für Investitionen und im Betriebsmittelbereich von 50.000 EUR je Gründerperson (Investitionshöchstgrenze weiterhin 100.000 EUR) und
- bietet eine begleitende Beratung ab einem Finanzierungsbedarf von 50.000 EUR zur Steigerung der Bestandsfestigkeit. Die Förderung wird als zinsgünstiges über die KfW Mittelstandsbank refinanziertes Darlehen gewährt, wofür die IB die befristete Hausbankfunktion übernimmt. Neben der Einreichung eines schlüssigen Gründungskonzeptes ist auch ein positiver Erstberatungsbericht erforderlich – bei Vorhaben mit einem Finanzierungsbedarf bis 50.000 EUR reicht eine positive Kammerstellungnahme aus. Stets muss das Kreditinstitut vor Ort mit einem Empfehlungsschreiben das Vorhaben an die IB herantragen. Das örtliche Kreditinstitut bleibt kontoführende Stelle.

**Weitere Information und Antragstellung:** Investitionsbank Schleswig-Holstein, Fleethörn 29-31, 24103 Kiel, Tel. 0431 900-3364, Fax 0431 900-3344, katharina.preusse@ib-sh.de, www.ib-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								
Essen/Frühstück vorbereiten								
Einkaufen								
Kochen								
Abspülen								
Küche aufräumen								
Wohnung aufräumen								
Kind/-er in Kita/Schule bringen								
Hausaufgaben helfen								
Putzen/Waschen/Bügeln/Aufräumen								
Sonstiges (Familienzeit, Kinder zu Freunden/Veranstaltungen bringen)								
<b>Zeit für Haushalt und Familie pro Woche</b>								

### 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.