

SELBST & STÄNDIG

TEXT HENRIETTE KUHRT

Kein Chef, flexible Zeiten: Eine Existenzgründung sieht gerade für junge Eltern sehr attraktiv aus. Damit sie gelingt, müssen Idee und Timing stimmen. Und man sollte bereit sein, Hilfe anzunehmen.

d

as Handy klingelt während des Beratungsgesprächs. Die Botschaft ist so kurz wie brutal: Kreditantrag abgelehnt. Die 3000 Euro, die Peggy Ferlin für ihre Existenzgründung von ihrer Hausbank benötigt, sind nicht bewilligt worden. „Ich hatte schon beim Beratergespräch ein schlechtes Gefühl“, sagt die Mutter eines dreijährigen Sohnes, „ich habe kein Eigenkapital und keine Sicherheiten, da hat es den Bankberater gar nicht mehr interessiert, was ich eigentlich vorhabe.“ Peggy war drei Jahre lang in Elternzeit. Davor arbeitete sie in Hotels und Restaurants. Festanstellung und ein kleines Kind, das passe nicht zusammen, sagt sie. Außerdem wolle sie ihre eigene Chefin sein. Ein Jahr lang hat die 31-Jährige an ihrem Konzept gefeilt, einem mobilen Bastelservice für Perlenketten. Kindertagesstätten, Altenheime und Hotels wollte sie besuchen, um dort gemeinsam mit anderen Schmuck herzustellen.

Birgit Jakob von der Gründungsberatung Guide München sitzt neben Peggy und macht Notizen. Sie begleitet das unternehmerische Vorhaben, hat ihrer Klientin geholfen, einen Businessplan zu erstellen, den Markt zu analysieren, Zielgruppen zu erschließen. 170 Anmeldungen gibt es schon für die Kurse, doch das ist der Bank egal. Birgit Jakob blickt die junge Frau an und sagt: „Wir finden einen anderen Weg. Ich muss jetzt erst mal telefonieren. Banken haben feste Richtlinien, aber vielleicht gibt es ja eine unbürokratischere Lösung.“

Guide München ist ein öffentlich finanziertes Gründerbüro, das vor allem auf die Beratung von Frauen spezialisiert ist. Die Beraterinnen haben ein Buch mit Geschichten von Klienten veröffentlicht, die sich auf das Wagnis eingelassen haben; es sind Mutmach-Geschichten, die von Träumen, Selbstüberwindung und Erfolg handeln. Im Flur vor Birgit Jakobs Büro erzählen Dutzende Flyer und Visitenkarten von den Ergebnissen ihrer Beratung: eine Psycho-

therapiepraxis ist darunter, eine Qi-Gong-Anbieterin, es gibt Kinderläden und Massagestudios, sogar einen Produzenten von nachhaltig hergestellten Elektroartikeln. Birgit Jakob weiß nicht mehr, wie viele Gründerinnen sie auf den Weg gebracht hat. „200 vielleicht?“, sagt sie. „Es ist jedes Mal eine besondere Aufgabe; jede Idee ist so einzigartig wie der Mensch dahinter.“

MUTIG ENTSCHEI- DEN

Der Schritt in die Selbstständigkeit ist nicht immer ein freiwilliger. Gerade für junge Mütter ist er häufig der einzige Weg, um berufstätig zu bleiben. Mit kleinen Kindern ist es schwieriger, eine feste Anstellung in einem Unternehmen zu bekommen. Und selbst Angestellte, die nach der Elternzeit in ihren Job zurückkehren wollen, treffen oft auf große Schwierigkeiten. „Gerade Frauen, die vor der Schwangerschaft einen anspruchsvollen Job hatten, müssen feststellen, dass es unmöglich ist, einen 16-Stunden-Tag mit einem Kind zu vereinbaren“, sagt die Hamburger Unternehmensberaterin und Sachbuchautorin Svenja Hofert. „Wenn eine Frau zuvor eine Marketingabteilung geleitet hat, werden die wenigsten Unternehmen ihr eine Teilzeitstelle ermöglichen, Rechtsanspruch hin oder her.“ Oft würden diese Arbeitnehmerinnen dann in einer weniger attraktiven Position im Unternehmen geparkt. Hofert hat die Erfahrung gemacht, dass die wenigsten Frauen bereit sind, ihre Ansprüche juristisch durchzusetzen: „Sie akzeptieren die Situation und suchen sich eine Alternative.“

Eine Gründung scheint auf den ersten Blick praktisch, auf den zweiten fast verführerisch; welcher Angestellte hat noch nie davon geträumt, sich seines Chefs zu entledigen und alleine oder mit Freunden weiterzumachen? Arbeitszeit und Tempo selbst zu bestimmen. Die kostbare Lebenszeit nicht in einem Unternehmen zu verplempern, sondern in die eigenen Ideen zu stecken. Wäre Mark Zuckerberg mehrfacher Milliardär geworden, wenn er Facebook in einer Festanstellung erfunden hätte? Kaum.



KRISTINA SCHMID, 36

KINDER:

VERONIKA, 5, UND VALENTIN, 3

WAR:

SAP-BERATERIN BEI SIEMENS

IST:

VERMIETERIN VON GESCHÄFTSRÄUMEN

SELBSTSTÄNDIG SEIT:

KNAPP 2 JAHREN

Dass ich eines Tages Unternehmerin sein würde, damit habe ich nie gerechnet – obwohl ich Betriebswirtschaft studiert habe. Auch nicht, als ich meine Stelle als SAP-Beraterin bei Siemens kündigte – die Arbeit hat mich einfach nicht mehr erfüllt. Durch die Geburt meiner beiden Kinder konnte ich der Frage nach der beruflichen Perspektive eine Weile aus dem Weg gehen. Doch irgendwann habe ich gemerkt, dass Muttersein alleine nicht das Richtige für mich ist.

Selbstständigkeit war erst keine Option für mich. Die Idee entstand in vielen Gesprächen mit meinem Mann. Er kannte ein leer stehendes Bürogebäude in München. Gemeinsam entwickelten wir das Konzept vom „Arbeitsraum“ – einzelne Büros mit Empfangsservice, Café und Konferenzräumen monats-, wochen-, aber auch stundenweise zu vermieten.

Beim Einrichten der Etage habe ich plötzlich gemerkt, wie es sich anfühlt, Entscheiderin zu sein. Das Aha-Erlebnis hatte ich, als wir mit dem Maler die farbliche Gestaltung der Räume besprachen. Ich wollte sie teilweise kräftig grün streichen lassen, mein Mann fand, in einem Arbeitsumfeld sei ein Pastellton passender. Da dachte ich, wenn ich jetzt nicht für meine Ideen einstehe, wann dann? Und meinte zum Maler: „Grün, bitte!“ Ein tolles Gefühl.

Mit der Gründung kam vieles auf mich zu: Bei den ersten Vorstellungsgesprächen war ich nervöser als die Bewerberin! Aber ich bekam schnell Routine. Auch darin, mich zu präsentieren und Werbung für mich zu machen. Heute traue ich mir mehr zu – ich habe gelernt, dass es immer jemanden gibt, den man fragen kann, wenn man nicht weiter weiß.

Zwischendurch hat mir meine Courage schon mal Angst gemacht – etwa beim Anblick der Kosten, die ich monatlich produzierte. Der wirtschaftliche Erfolg hat sich erst nach einem Jahr eingestellt. Heute arbeite ich etwa 40 Stunden pro Woche, nachmittags versuche ich für meine Kinder da zu sein. Ohne die Unterstützung meines Mannes hätte ich das alles nicht hingekriegt – ohne seine finanzielle und praktische Hilfe, und vor allem nicht ohne seinen Optimismus.

REALISTISCH PLANEN

Ist Gründen wirklich für jeden eine Option? „Ich glaube, dass jeder, der wirklich Lust dazu hat, selbstständig zu sein, das auch kann“, sagt Svenja Hofert. „Oft haben Berater nur die Soloselbstständigkeit im Blick.“ Diese passe jedoch nicht zu jedem: Wer Kontakt zu Menschen und Feedback für seine Arbeit brauche, werde in einem Einzelbüro kaum glücklich. „Es gibt so viele verschiedene Formen von Gründungen, im Team, im Netzwerk mit anderen oder mit einem Onlineshop. Da findet jeder das passende Modell.“

Aber nicht alle Gründer haben realistische Vorstellungen. „Viele wollen neuerdings Coach werden, dabei ist das gar kein Beruf, sondern nur eine Zusatzqualifikation“, erzählt Hofert. „Auch Journalismus und Design sehe ich meistens sehr kritisch, weil diese Bereiche überlaufen sind. Und Heilpraktiker, noch so ein Traumberuf. Finden alle modern und urban, weil man in der Großstadt an jeder Straßenecke

einen Heilpraktiker sieht. Dass man eine jahrelange Ausbildung braucht und sich dann erst eine Reputation erarbeiten muss, um Geld zu verdienen, ist den wenigsten klar.“

GEKONNT STARTEN

Wie genau findet man also heraus, ob das Dasein als Unternehmer wirklich so gut zu einem passt, wie es am Vorabend nach dem dritten Glas Rotwein noch erschien? „Es ist immer besser, eine Beratung in Anspruch zu nehmen als spontan einen Mietvertrag zu unterschreiben und zu hoffen, dass der Kinderspielzeugladen schon irgendwie läuft“, sagt Birgit Jakob. Zu diesem Ergebnis kommt auch eine Studie der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), die Gründer bei der Finanzierung unterstützt: Beratungen leisten einen entscheidenden Beitrag dazu, die eigenen Fähigkeiten als Unternehmer richtig einzuschätzen.

„Ich schaue erst einmal, ob es eine Idee gibt und ob sie zu der Person passt“, erklärt Svenja Hofert,

„ist das Wissen und die Erfahrung für eine unternehmerische Tätigkeit da? Weshalb möchte ich die Sache machen? Macht sie mir wirklich Spaß? Gibt es ein Konzept, eine Nische für meine Fähigkeiten? Passt es zu meinen Lebensumständen? Wie viel Zeit und Geld kann ich aufwenden?“ Ganz wichtig sei zudem die räumliche Abgrenzung – gerade für Selbstständige mit Heimbüro. „Man sollte sicher gehen, dass nicht ständig die Kinder durchs Zimmer toben“, sagt Hofert. Langfristig könnten die meisten Menschen besser außer Haus arbeiten.

RICHTIG FINANZIEREN

Ganz alleine stehen junge Unternehmer bei ihrem Start nicht da. Die Gründungsförderung hat in Deutschland einen hohen Stellenwert – schließlich geht es um den zukünftigen Mittelstand, Motor und Stütze der deutschen Gesellschaft. Die Fördertöpfe verstecken sich jedoch

in einem unübersichtlichen Gestrüpp aus Mitteln von Bund, Ländern und der Europäischen Union. Nur wer sich geschickt anstellt, bekommt Geld vom Staat.

„Der richtige Ausstieg beim Arbeitgeber ist entscheidend“, weiß Michael van der Haar vom Gral-Gründerbüro Wiesbaden, das Coaching im Rahmen der Förderprogramme von Bund und Ländern anbietet. „Den Gründerzuschuss der Bundesregierung kriegt man leichter nach einer Kündigung. Wichtig ist dann, nicht direkt zu gründen, sondern den Umweg über die Agentur für Arbeit zu nehmen.“ Darüber hinaus, so van der Haar, gibt es vielerlei Darlehen, die zurückgezahlt werden müssen.

Einer Gründung folgt jedoch leider nicht immer eine Erfolgsgeschichte à la Zuckerberg und Biode. Jeder kennt den gestressten Grafiker, der für entfernte Bekannte zu Dumpingpreisen Websites entwirft, und die Architektin, die mit Augenringen und langen Nacht-



— **CLAAS MALTE GRÜNEISEN, 34** —

KINDER:

CLAAS WILLIAM, 4, UND LILLIAN VIKTORIA, 1

WAR:

JUNIOR-RECHTSANWALT IN WIRTSCHAFTSKANZLEI

IST:

RECHTSANWALT MIT EIGENER KANZLEI

SELBSTSTÄNDIG SEIT:

KNAPP EINEM JAHR

Als mein Sohn zur Welt kam, war ich noch in der Ausbildung – und habe es zwischen den Examina genossen, für ihn und meine Frau da zu sein. Mir war klar, dass das in der Zukunft ein Luxus sein würde – jeder, der Rechtsanwalt wird, weiß, wie die Arbeitszeiten in wirtschaftsrechtlich ausgerichteten Kanzleien aussehen; zwölf Arbeitsstunden sind die Regel, nicht die Ausnahme. Kein Wunder, dass ich später als Junganwalt der einzige in meinem Alter war, der Kinder hatte. Als meine Frau wieder schwanger wurde, wollte ich erneut eine Auszeit für die Familie nehmen. Da zudem die Zusammenarbeit mit einem der Partner nicht richtig funktionierte, ging ich in die Elternzeit und wusste, dass ich nicht zurückkehren würde.

Anfangs hatte ich existenzielle Ängste. Als Vater von zwei kleinen Kindern nicht zu wissen, wie man die Familie finanzieren soll, war nicht einfach. Doch dann kamen aus meinem Umfeld immer mehr Signale, die mich darin bestärkten, mich selbstständig zu machen. Vielleicht herrscht gerade unter jungen Eltern eine besondere Gründerstimmung? Auf jeden Fall habe ich durch die Kita- und Spielplatzkontakte andere Unternehmer kennengelernt, die ich dann beraten habe: eine Steuerberaterin, die das Büro ihres Chefs übernehmen wollte, oder ein Solarunternehmen in Gründung. Dadurch, dass die Eltern mich erst als Vater und dann als Anwalt kennengelernt haben, fiel es ihnen vielleicht leichter, einen Juristen zu beauftragen, als wenn ich in einer kühlen Großkanzlei gesessen hätte.

Der Zeitaufwand, den ich in meine Selbstständigkeit stecke, ist nicht geringer als in einer Kanzlei. Dafür kann ich meine Arbeit meist so einteilen, dass ich nachmittags Zeit mit den Kindern verbringe und dafür abends länger im Büro sitze. Da meine Frau auch selbstständig ist, müssen wir uns gut abstimmen, aber eigentlich ist das kein Problem. Eine angestellte oder weisungsgebundene Tätigkeit kann ich mir im Moment nicht mehr vorstellen – das Saatkorn der Selbstständigkeit ist einfach in mir aufgegangen.

FRAGEN-KATALOG

1 GLAUBE ICH AN MICH?

DIE GRUNDLAGE, AUF DER SICH ERFOLG AUFBAUT.

2 WIE GUT IST MEINE IDEE?

AB IN DEN PRAXISTEST – EIN PROBEDURCHLAUF KLÄRT DEN BLICK.

3 UNTERSTÜTZT MICH MEIN PARTNER?

DAS BUSINESS HAT IN DER ANFANGSPHASE PRIORITÄT. GUT, WENN DAS VORHER KLAR IST.

4 WIE STEHT'S MIT DEN FINANZEN?

OHNE GELD STARTEN IST SCHWIERIG, DENN MARKETING USW. IST TEUER. MIKROKREDITE HELFEN.

5 HABE ICH EINE HOHE FRUSTRATIONSTOLERANZ?

KLINKENPUTZEN, DESINTERESSE UND ABSAGEN WERDEN KOMMEN. DAS DURCHHALTEN KANN IHNEN NIEMAND ABNEHMEN.

6 BIN ICH AUF DEM AKTUELLEN STAND IN DER BRANCHE?

BESSER VORHER ABKLÄREN, OB EINE WEITERBILDUNG NÖTIG IST.

7 KENNE ICH ALLE HILFSANGEBOTE, FÖRDERMÖGLICHKEITEN?

SIE MÜSSEN DIESEN WEG NICHT ALLEIN GEHEN, UND ES GIBT HOHE STAATLICHE ZUSCHÜSSE FÜR BERATUNGEN.

8 HABE ICH GUTE NERVEN?

WER GRÜNDET, WEISS MANCHMAL NICHT, WO DAS GELD IM NÄCHSTEN MONAT HERKOMMT. GUT, WENN MAN TROTZDEM NOCH SCHLAFEN KANN.



WWW.EXISTENZGRUENDER.DE
WAS MUSS ICH WISSEN?
WWW.FOERDERDATENBANK.DE
WOHER KOMMT DAS GELD?

schichten kostenlose Entwürfe anfertigt und auf das feste Gehalt ihres Mannes angewiesen ist. Wie aber kann man vermeiden, dass die einstige Superidee zum Sweatshop in eigener Sache wird?

ORDENTLICH VERDIENEN

Michael van der Haar versucht, eine selbstausbeuterische Gründung vorab zu verhindern: „Ich lasse meine Klienten ausrechnen, was sie als Arbeitnehmer pro Stunde verdient haben“, sagt er. „Nicht den Nettolohn, sondern was er den Arbeitgeber gekostet hat – plus Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, Urlaubsgeld und Betriebsausgaben.“ Das Ergebnis sei der anzupeilende Stundensatz. „Wer sich unter diesem Wert verkauft, ist finanziell schlechter gestellt als vorher.“

Solche Vorgaben sind nur Richtwerte: „Wenn mir die Arbeit mehr Spaß macht oder ich durch einen Auftrag Renommee oder Folgeaufträge bekomme, kann ich auch mal für weniger Geld arbeiten. Wichtig ist nur, dass man dem Kunden kommuniziert, dass das ein Einstiegspreis und nicht die Norm ist.“

Die KfW hat in ihrem Gründungsmonitor unternehmerischen Erfolg nach drei Kriterien definiert: die Überlebenswahrscheinlichkeit der Firma, das durchschnittliche monatliche Nettoeinkommen und die Zahl der Angestellten. Selbstständige Frauen haben demnach ein monatliches Einkommen von 1170 Euro, Männer können mit 1904 Euro rechnen. Dafür arbeiten Unternehmerinnen mit 38 Stunden pro Woche auch weniger als ihre männlichen Kollegen, die 50 Stunden investieren. Fünf Jahre nach Gründung existieren noch 50 bis 60 Prozent der geförderten Unternehmer. Im Durchschnitt hat jeder zwei bis drei Mitarbeiter

Für Peggy Ferlin und ihr Perlenbusiness sind Statistiken unwichtig. Als sie das Beraterbüro verlässt, ist sie wieder zuversichtlich. „Ich habe so ein klare Vorstellung, wie mein Geschäft aussehen soll“, sagt sie, „ich werde dafür kämpfen – etwas anderes kommt nicht infrage.“



KATJA BRADE, 35

KINDER:

ZWEI TÖCHTER, 2 UND 5

WAR:

CHEMIKERIN AN DER UNIVERSITÄT STOCKHOLM

IST:

PR-BERATERIN FÜR WISSENSCHAFTLER

SELBSTSTÄNDIG SEIT:

EINIGEN MONATEN

Als mein Mann und ich nach einem Forschungsaufenthalt mit unserer Tochter aus Schweden zurückkamen, bekam er einen Job und ich nahm Elternzeit. Irgendwann ging auch ich auf Stellensuche. Das Ergebnis war ein 400-Euro-Job an der Uni – als „Hilfskraft mit wissenschaftlichem Abschluss“. Nicht gerade das, was ich mir mit meinem Studium, der Promotion und der Auslandserfahrung vorgestellt hatte!

Schon während des Chemiestudiums habe ich beobachtet: Sobald eine Frau Kinder kriegt, ist sie weg aus dem Labor. Das liegt daran, dass man bei einigen Versuchsreihen nicht mittags nach Hause gehen kann – und dass die konservative Wissenschaft keine Rücksicht auf Mütter nimmt.

Da für mich von Anfang an klar war, dass ich meine Kinder nicht den ganzen Tag abgeben wollte, belegte ich ein Fernstudium in „Schreiben“ und später in „Öffentlichkeitsarbeit“. Beworben habe ich mich weiterhin; das Ergebnis war niederschmetternd: nur Absagen – wenn überhaupt.

Ich bin nicht der Typ, der verzagt zu Hause sitzt. Ich hatte Ideen und bin damit zum „Zentrum für angewandte Kompetenz und Mentoring“ gegangen. Da kam heraus, dass Pressearbeit für Wissenschaftler das Beste für mich wäre.

Bei der Beratungsstelle „Guide München“ erhielt ich eine lange Liste mit Erledigungen: von der richtigen E-Mail-Adresse bis zum Businessplan. Natürlich habe ich mir zwischen durch die Frage gestellt, ob sich das alles lohnt – ich war wochenlang mit der Organisation beschäftigt, habe keinen Cent verdient. Und dann die Konkurrenz: riesige, weltweit vernetzte Kommunikationsagenturen. Wie sollte meine Miniagentur da mithalten? Die Beraterinnen beim Gründerbüro machten mir Mut: Genau das sei mein Vorteil – eine schlanke Organisation und Fachkenntnis.

Kürzlich bot man mir eine feste Teilzeitstelle im Forschungsmarketing an. Die Personalleiter sind durch meine Firma auf mich aufmerksam geworden. Eine Bedingung ist, dass ich mein Unternehmen auch in Zukunft weiterführe. Das ist gut, denn anders käme es für mich nicht infrage.