

Sylvia Hipp-Wallrabe

Existenzgründung für Frauen

Ihr Start in die Selbstständigkeit

REDLINE | VERLAG

1 Erfolgsstorys

Dieses Buch will gleichzeitig Praxisratgeber, Navigationsinstrument und vor allem Motivator sein. Starten wir mit der Motivation.

In diesem Kapitel lernen Sie Unternehmerinnen kennen, die es geschafft haben. Sie haben erfolgreich eine eigene Existenz aufgebaut – mit individuellen Geschäftsmodellen, aus verschiedenen Startpositionen heraus, unterschiedlich lange am Markt, in andersartigen Familiensituationen. Und das Beste: Diese Unternehmerinnen, jede einzelne eine beeindruckende, energiereiche, weitsichtige Unternehmerinpersönlichkeit, spielen keine herausgehobene Rolle auf der wirtschaftlichen, gesellschaftlichen oder politischen Bühne, es sind Frauen wie Sie und ich!

Sie erfahren über

- ihre Motive, weswegen sie sich für die Selbstständigkeit als ihren beruflichen Weg entschieden haben,
- ihre Vorgehensweise, wie sie die Gründung angepackt haben,
- Schwierigkeiten, die sie gemeistert haben,
- Strategien, die sie verfolgt haben – und noch verfolgen –, um sich am Markt zu etablieren und zu behaupten.

Dabei profitieren Sie von vielen Erfahrungen aus der Praxis. Lernen Sie aus den Erfolgen – und aus den Fehlern anderer Unternehmerinnen. Damit auch aus Ihrem Existenzgründungsvorhaben eine »Erfolgsstory« wird.

Am Ende ihrer »Story« geben Ihnen die Unternehmerinnen ihre persönlichen Tipps für das Gelingen einer Gründung.



Dr. Béatrice Hecht-El Minshawi

Interkulturelle Kompetenz seit mehr als 30 Jahren

Ihre internationalen Erfahrungen auf allen Kontinenten und in vielen Kulturkreisen sind Basis für das beeindruckende Dienstleistungsspektrum von Béatrice Hecht (interkultur, Bremen). Mit Kreativität, Weitsicht und Disziplin ist ihr gelungen, wovon sicher viele Unternehmerinnen – und Unternehmer! – träumen: eine Marktpräsenz aufzubauen und über Jahrzehnte nicht nur zu halten, sondern auszubauen. Seit einigen Jahren kommt zur beruflichen Herausforderung eine private: die Pflege ihrer schwerkranken Mutter.

Béatrice Hecht ist Expertin für Diversity-Management und interkulturelle Kompetenz mit einer breiten Palette von Publikationen, Beratungs- und Trainingsangeboten. Dabei schöpft sie aus ihrem reichen Fundus an Erfahrungen in Europa, Afrika, Arabien, Asien, Amerika, Australien und Neuseeland. Zielgruppen sind in erster Linie Führungskräfte und Fachpersonen sowohl aus Industrie und Wirtschaft als auch von öffentlichen Einrichtungen und NGOs.

Die Unternehmerin erläutert: »Unsere Dienstleistung zielt auf eine generelle Interkulturalisierung von Personal sowie der Konzepte und Strukturen, in denen es eingebunden ist. Schwerpunkte sind die Beratung und Begleitung zum Thema kulturelle Vielfalt der Personal- und Organisationsentwicklung in Unternehmen, Coaching und Training für Einzelpersonen und Gruppen. Angebote der Interkulturalisierung beinhalten nicht nur die Vorbereitung auf andere Länder oder Teamentwicklungen, sondern auch internationale Aspekte in Rhetorik und Selbstpräsentation, HRM, Qualitätsmanagement und Marketing.«

Die Philosophie hinter den Konzepten

»Kulturelle Vielfalt ist normal, damit umzugehen ist gleichsam eine Herausforderung und ein Gewinn. Ich finde es sehr spannend, kreative Lösungen anzustreben, um in den Unterschieden der



Menschen Verbindendes zu finden.« So schildert Béatrice Hecht ihre Unternehmensphilosophie.

Die Ressourcen: Interkulturelle Wurzeln und vielseitige Auslandserfahrungen

Interkulturelle Vielfalt ist ihre Bestimmung, wurde ihr praktisch in die Wiege gelegt: Béatrice Hecht stammt aus einer Familie, die international verteilt ist. Schon ihre ersten Berufserfahrungen sammelte sie nach praktischen Ausbildungen als Krankenschwester in Vietnam und Afghanistan.

Der nächste Schritt war bereits eine selbstständige Tätigkeit. Denn sie finanzierte ihr Studium der Sozialwissenschaften in den 1970er-Jahren mit interkulturellen Beratungen und Workshops. Dazu nutzte sie ihre internationale Expertise und entwickelte Konzepte über Kulturunterschiede – zu dieser Zeit eine ungewöhnliche und innovative Geschäftsidee. Bundesweit gab es nur eine Handvoll Dienstleister mit diesem Angebot. Parallel dazu betrieb sie auch ihre fachliche, methodische und persönliche Weiterentwicklung, denn Selbstständigkeit sah sie schon zu dieser Zeit als ihr berufliches Ziel.

In ihrer ersten Anstellung als Referentin für Internationales im öffentlichen Dienst war die Sozialwissenschaftlerin wieder in diversen Ländern, in Asien und Arabien, in Australien und USA, tätig.

Keine Neigung zum Angestelltendasein: Der Schritt in die Selbstständigkeit

Doch diese Zeit währte nur kurz; sie stellte fest, dass sie für das Angestelltendasein nicht geschaffen war. Sie berichtet: »Schnell war mir klar geworden, dass ich meine Fachkompetenz und internationalen Erfahrungen mit Kreativität und Disziplin auch allein auf dem Markt verkaufen kann und mich nicht hinter dem Namen des Vorgesetzten verstecken muss.«

Getreu ihrem Motto: »Nicht weil die Dinge schwer sind, wagen wir sie nicht, sondern weil wir sie nicht wagen, sind sie schwer«



(Seneca), ging Béatrice Hecht methodisch an die Vorbereitung ihrer unternehmerischen Tätigkeit: Sie resümierte und reflektierte ihre Erfahrungen, die sie als Fach- und auch als Führungsperson zunächst vor allem in Asien und Arabien gesammelt hatte. Sie analysierte ihre Kompetenzen und bereitete sie peu à peu als Produkte marktfähig auf. Sie arbeitete zum Beispiel interkulturelle Konzepte für Beratungen und Seminare aus, die sie dann ihr bekannten Organisationen erfolgreich anbot. Weitsichtig hatte sie sich schon lange vorher darüber informiert, was in diesen Organisationen diskutiert wurde und wie sie sich international aufstellten. Trotzdem war es nicht einfach, Zugang zu bekommen. Es brauchte Gewöhnung an die unterschiedlichen Organisationskulturen und Bürokratien. Und das schloss auch Fehler ein. Béatrice Hecht erklärt: »Öfter mal bin ich unabsichtlich den direkten, aber nicht immer den richtigen Weg in einer Organisation gegangen.«

»Marktfähig aufbereiten« heißt für die Unternehmerin auch, ihre Expertise über diverse Länder und Kulturen in Büchern und Artikeln weiterzugeben.

Mit Businessplan zum zielorientierten Geschäftskonzept

Bis 1995 entwickelte die Unternehmerin ihre Konzepte ohne strategischen Unternehmensplan. Dann benötigte sie eine neue technische Ausstattung und beantragte einen Kredit. Der wurde problemlos genehmigt, Bedingung war aber die Vorlage eines Businessplans. Sie kommentiert: »Das war im Grunde die zielorientierte Beschreibung dessen, was ich bereits seit Jahren getan hatte. Und so entstand interkultur.«

Strategien, sich am Markt zu behaupten

Béatrice Hecht führt aus: »Seit Mitte der 1990er-Jahre ist die Konkurrenz der Anbieter interkultureller Seminare dramatisch angestiegen. Im Jahre 2000 habe ich mich in Australien und USA in Diversity Management fortgebildet und das interkultur-Angebot auf Diversity-Konzepte erweitert. Eine interkulturelle Dienstleis-



tion ist natürlich auch störungsanfällig. Je nach internationaler politischer Entwicklung, zum Beispiel nach dem 11. September 2001, oder nach internen Entscheidungen in Unternehmen kann es sein, dass unsere Angebote plötzlich nicht mehr so gefragt sind. Dann heißt es, Geschäftskontakte zu reaktivieren und gemeinsam Lösungen zu finden.«

Sich am Markt zu halten erfordert ständige Beobachtung und Recherche, sowohl in Deutschland als auch international:

- Die Globalisierung allgemein
- Die Diversifizierung der Produkte international aufgestellter Unternehmen
- Die Interkulturalisierung des Personals dieser Betriebe
- Die Ziele der Unternehmen bezüglich ihrer Ethik und Corporate Responsibility

Managing Cultural Diversity, die Integration kultureller Vielfalt der Mitarbeiter/innen für die Personal- und Organisationsentwicklung, verfolgt sie insbesondere vor dem Hintergrund der Diskussionen:

- Demografischer Wandel in Gesellschaft und Unternehmen
- Alternde (gestauchte) Belegschaft in Gesellschaft und Unternehmen
- Fehlende Fachkräfte
- Neuanwerbung von ausländischen Spezialisten
- Integration von Migrantinnen und Migranten in den Arbeitsmarkt
- Familiengerechte Arbeitsplätze
- Integration von Frauen in Führungspositionen
- Gesundheitsfördernde Arbeitsbedingungen

Daher können auch

- Knowledge Transfer (Wissensweitergabe),
- Vereinbarkeit von Familie und Beruf,



- ❑ Lifelong Learning sowie
- ❑ Unternehmensethik

Bausteine im Diversity Management sein. Davon leitet sie Ideen ab und entwickelt daraus Konzepte.

Eine andere Facette des »Alles unter einen Hut«-Problems

2003 sah sich die Geschäftsfrau einer Herausforderung privater Natur gegenüber: Sie nahm ihre Mutter als alte, kranke und immer mehr pflegebedürftige Person in ihren Haushalt auf. Seitdem, sagt sie, habe sie immer weniger Zeit für sich selbst. Trotz der Hilfe ihres Ehemannes und von Pflegerinnen fühlt sie sich zunehmend in einen Konflikt gestürzt, ihren eigenen persönlichen und geschäftlichen Interessen und denen ihres Mannes und ihrer Mutter gerecht zu werden.

»Dafür gibt es keine zufriedenstellende Lösung. Hilfreich sind die Organisationen, mit denen wir zu tun haben, nicht, denn sie benötigen für ihren administrativen Aufwand viel Zeit. Unterstützend sind eher die Freundinnen und Freunde, mit denen wir darüber sprechen können«, meint sie.

Resümee eines erfolgreichen Unternehmensaufbaus

»Rückblickend habe ich viel erreicht, mehr als ich anfänglich galubte, denn ich habe damals nicht sehr weit in die Zukunft gedacht. Es gab natürlich Höhen und Tiefen, je nach wirtschaftspolitischer Lage in Deutschland. Nach den ersten fünf Jahren konnte ich zurückblicken und mir sagen: Das hat doch geklappt! Die Aufträge waren interessant, das Geld hat gereicht, Mut und Kraft reichen noch. Immer wieder blicke ich zurück und überdenke die Zeit in Fünferjahren. Das gibt mir ein gutes Gefühl.

Was ich allerdings auch feststellen musste, ist, dass ich doppelt so viel Zeit investiert habe als vermutet. Und das ist anstrengend und hinterlässt Spuren. Schließlich hat sich in diesen Jahren unser



Rentensystem verändert und das Ansparen ›für später‹ dauert eben länger.«



Béatrice Hecht: »Suchen Sie Netzwerke, in denen Selbstständige engagiert sind. Reden Sie über Ihre Idee, hören Sie, was andere berichten. Und denken Sie schon in jüngeren Jahren an Ihre Finanzen später.«

Dr. Kirsten Hüttner

Unternehmensberaterin mit Expertise in einem internationalen Nischenmarkt

Kirsten Hüttner wollte sich eigentlich nie selbstständig machen. Denn der elterliche Betrieb musste aufgegeben werden, was die Familie lange Zeit sehr stark belastete. Als sie dann plötzlich ohne Festanstellung dastand, entschied sie sich nach reiflicher Überlegung doch für die Selbstständigkeit als den für sie richtigen beruflichen Weg – mit einem risikomindernden Konzept. Ein anderes Ereignis, das sie zum Überdenken ihrer Lebensplanung herausforderte, war die unerwartete Schwangerschaft mit ihrer heute dreijährigen Tochter.

Die Unternehmensberaterin hat sich mit ihrem 2004 gegründeten Unternehmen (Rus Expert, Stuttgart) auf internationales Consulting mit Schwerpunkt Russland spezialisiert. Sie berät Unternehmen beim Aufbau neuer oder beim Ausbau bestehender wirtschaftlicher Beziehungen im Russlandgeschäft. Das Dienstleistungsspektrum der Freiberuflerin reicht von A wie Auswahl möglicher Kunden oder Anpassung von Sortiment und Marktauftritt bis Z wie Zahlungsverkehr, Zertifizierung und Zoll. Branchenmäßig konzentriert sie sich auf den Konsumgüterbereich (Milchprodukte, Kosmetik, ökologische Produkte).

