



Gerade weibliche Gründerinnen tapen immer wieder in dieselben Fallen, wie Unterfinanzierung und Bescheidenheit. Wer sich frühzeitig Frauennetzwerken anschließt, kann von der Erfahrung anderer Unternehmerinnen lernen – und erspart sich vielleicht manchen Fehltritt.

## Von der Studentin zur Unternehmerin – aber mit Netz

### Was Frauennetzwerke Existenzgründerinnen bringen können

**Erfahrungsaustausch ist alles – Netzwerke für Frauen können helfen, Fehler zu vermeiden**

„Sich selbstständig zu machen, ist ein Schritt, wie wenn man nach Kuba auswandert“, weiß Angelika Caspari, Unternehmensberaterin aus Hamburg. Schließlich lässt man mit dem Schritt in die eigene Firma das soziale Netz hinter sich zurück, das Arbeitnehmern zur Verfügung steht. Die Arbeitslosenabsicherung fällt weg, genauso wie zusätzliche Betriebsrenten. Auch mit Krisen muss man alleine fertig werden, den richtigen Preis für seine Arbeit finden und nicht zuletzt soll die eigene Firma auch noch Spaß machen.

Angelika Caspari weiß wovon sie spricht. Vor sieben Jahren hat sie sich in Hamburg als Unternehmensberaterin selbstständig gemacht – unterfinanziert und mit zu wenig Vorbereitung, weil ihr damaliger Lebens- und Geschäftspartner auf die schnelle Gründung drängte. Der Partner stieg schnell wieder aus der gemeinsamen Firma aus und Caspari begann zu kämpfen. Sie hat es geschafft, berät heute selbst Unternehmer in der Krise und beschäftigt mehrere Mitarbeiter. Geholfen haben ihr in der harten Anfangszeit ihre Fachkompetenz, ihr Wille, Unternehmerin zu sein, das Wissen aus der Gründungsberatung und nicht zuletzt ihre Netzwerke.

### In die Rolle der Unternehmerin hineinwachsen

Eines dieser Netzwerke ist „Schöne Aussichten“, in dem sich deutschlandweit 750 selbstständige Frauen und Unternehmerinnen zusammen geschlossen haben. „Mit Schöne Aussichten habe ich gelernt, was es heißt, Chefin zu sein. Gemeinsam mit anderen Unternehmerinnen konnte ich besser in die anfangs fremde Rolle als Selbstständig hineinwachsen“, erklärt Caspari ihren Gewinn aus dem Netzwerk. Inzwischen sitzt sie selbst im Vorstand des Verbandes und erstellt jedes Jahr das Frauenbranchenbuch für die Region Nord.

Auch die Informationen über Besonderheiten von Branchen, die Marktlage oder unzuverlässige Geschäftspartner, die in solchen Netzwerken ausgetauscht werden, sind für Berufseinsteigerinnen unschätzbar wertvoll. Wer allerdings von einem Netzwerk erwartet, dass ihm sofort die dicken Aufträge zugeschustert werden, der irrt. Es geht vor allem um den vertrauensvollen Austausch untereinander und das Lernen voneinander – auch, wenn sich daraus später geschäftliche Beziehungen entwickeln können.

Gerade Gründerinnen oder Frauen, die gerne als Selbstständige arbeiten würden, empfiehlt Caspari deshalb, so früh wie möglich in Netzwerke reinzuschnuppern. Vielleicht trifft man dort sogar ein Vorbild oder eine Mentorin für seine Geschäftsidee. Bestimmt findet sich jedoch eine Kollegin, die sich mit Kreditfragen auskennt oder einen beim Bankiers-Besuch begleitet. Ganz nach dem Motto: Gemeinsam sind wir stark. Reinen Frauennetzwerken spricht Caspari dabei eine besondere Bedeutung zu. Schließlich hätten Frauen immer noch mit typischen geschlechtsspezifischen Problemen zu kämpfen: „Viele Frauen gründen mit zu wenig Kapital, verkaufen ihre Dienstleistungen oder Produkte unter Preis und kümmern sich nicht um ihre Altersversorgung“, weiß die Unternehmensberaterin. Doch gerade der unprofessionelle Umgang mit Geld rächt sich früher oder später: „Eine Unterfinanzierung hängt einer Unternehmerin ewig nach.“ Und wer sich ständig unter Preis verkauft, verdient nicht nur zu wenig Geld, sondern verbaut sich auch den Zugang zu hochkarätigen Auftraggebern. Caspari: „Wenn man zu niedrig mit seinem Preis ist, kommt man in manche Unterneh-

men gar nicht rein. Bei Schöne Aussichten wird deshalb auch offen über Preise und Honorare diskutiert. „Frauen gehen viel zu emotional mit Geld um. Das gottverdammte Geld ist dazu da, um damit Dinge zu tun – und das muss richtig geübt werden“, ist Caspari überzeugt.

### Frauennetzwerke mit interessanten Angeboten für Studentinnen:

**Schöne Aussichten. Verband selbstständiger Frauen. (750 Mitglieder) Tel: 0221-139 35 39 [www.schoene-aussichten.de](http://www.schoene-aussichten.de)**

Die Frauen in Schöne Aussichten wollen vor allem den Informations- und Erfahrungsaustausch ermöglichen und zur Zusammenarbeit anregen. Über die Frauenbranchenbücher fördern sie die Präsenz von weiblichen Selbstständigen in der Öffentlichkeit. An den Treffen der Regionalgruppen mit Vortrag kann jede Interessierte teilnehmen.

**Business and Professional Women – Germany e.V. (über 1000 Mitglieder) Tel: 030-78 89 59-98 [www.bpw-germany.de](http://www.bpw-germany.de)**

Der Verband fördert berufstätige Frauen und sieht sich als Plattform für den Informationsaustausch. Seit einiger Zeit gibt es im Verband eine spezielle Sektion für junge Frauen und ein Mentoringprogramm. In vielen Städten gibt es offene Stammtisch und Clubabende.

**Bundesverband der Frau im freien Beruf und Management e.V. (über 300 Mitglieder) Tel: 0241-401 84-58 [www.bfbm.de](http://www.bfbm.de)**

Die Ziele des Verbandes sind sowohl berufsfördernde Kontakte aufzubauen als auch die berufliche und gesellschaftliche Gleichberechtigung der Frauen zu fördern. Die Themenabende der Regionalgruppen sind offen für Interessierte.



**Caspari: „Gründungen, damit man nicht arbeitslos ist, halte ich für problematisch.“**