



Gründungen von Frauen ab 45 - mit Erfahrung erfolgreich

Nr.17|2007

Einleitung

Ob Baby-Boomer oder Generation Praktikum – manche Fragen stellen sich jeder Gründerin beim Start in die Selbständigkeit; die neuen Herausforderungen wollen bewältigt werden, gleich wie alt die Jungunternehmerin ist. Aber es gibt auch Rahmenbedingungen, Chancen und Risiken, Schwächen und Stärken, die für Gründungen in der mittleren Lebensphase besonders charakteristisch sind. Um sie geht es auf den nachfolgenden Seiten.

Die Gründerin ab 45 – aktuelle Zahlen

Wenn Frauen in die Selbständigkeit starten, sind sie im Durchschnitt älter als männliche Existenzgründer. Das belegt eine Umfrage des Global Entrepreneurship Monitor (GEM), die 2003 unter 7.500 repräsentativ ausgewählten Bürgern und 53 Experten in Deutschland durchgeführt wurde. Zwar ist bei Frauen wie Männern je rund ein Drittel – genauer 37,3% bzw. 32,6% – und damit der Großteil der angehenden Unternehmensgründer zwischen 35 und 44 Jahre alt. Die Gruppe der 45- bis 54-Jährigen folgt bei den Frauen jedoch mit 27,1% direkt an zweiter Stelle, während dieselbe Altersgruppe bei den männlichen Neugründern nur einen Anteil von 17 Prozent erreicht (siehe Abbildung). Ähnliche Erfahrungen sind aus den anonymisierten Auswertungen der bga-Hotline (Hotline Nummer 01805-229022) zu ziehen. Hier waren 40% der Anruferinnen

zwischen 30 und 39 Jahren alt und ein Drittel der Anruferinnen zwischen 40 und 49 Jahre alt.

Auch im internationalen Vergleich sind Gründerinnen in Deutschland tendenziell älter: Laut einer Studie der Eurochambres, einer Vereinigung europäischer Industrie- und Handelskammern, war beim Start in die Selbständigkeit europaweit nur ein Anteil von 14,4 Prozent der Frauen älter als 41. Eine ähnliche Altersverteilung wie in Deutschland, bei der Gründerinnen in einer mittleren Lebensphase die Mehrheit ausmachen, wies nur noch Finnland auf. Wodurch lassen sich diese Unterschiede zwischen den Geschlechtern beziehungsweise den Ländern erklären? Und was bedeutet das für die Startvoraussetzungen von Frauen, die sich im Alter von 45 plus für die Herausforderung „Unternehmertum“ entscheiden?

Gründerinnen in Deutschland – Aktuelle Zahlen

Im Hinblick auf die absoluten Zahlen ist die Zahl der selbständigen Frauen und Unternehmerinnen seit 2000 permanent angestiegen, betrug im Jahr 2005 (Quelle: Mikrozensus) bereits rund 1.2300.000, d.h. mehr als 30% der Selbständigen waren weiblich. Auch wenn damit noch immer eine deutliche Kluft zwischen den Geschlechtern erkennbar bleibt („gender gap“), so haben die Frauen doch in den letzten Jahren – von einem niedrigen Ausgangsniveau startend – gegenüber den gründenden Männern deutlich aufgeholt. Studien sprechen sogar von einem regelrechten Gründerinnenboom, der sich vor allem seit den 1990er Jahren beobachten lässt (Lauxen-Ulbrich/Leicht 2005). Mehr dazu finden Sie auch im bga Faktenblatt 07/2007.

Träume verwirklichen oder Existenz sichern – Motive für die Gründung

Um es gleich vorwegzunehmen: Diese Fragen lassen sich nicht pauschal für die Gruppe der Gründerinnen ab 45 beantworten. Zu unterschiedlich sind die Motive, zu verschieden die Rahmenbedingungen beim Start in die Selbständigkeit. Ein Blick auf eine grundlegende Unterscheidung in der Gründungsforschung hilft hier weiter (Block/Wagner 2006):

Die Selbstverwirklicher /-innen oder Opportunity Entrepreneurs

Ein Opportunity Entrepreneur macht sich selbständig, um eine Geschäftsidee zu

verwirklichen; ihre Umsetzung ist der Antrieb für die Gründung. Typischerweise hatten Vertreter und Vertreterinnen dieser Gruppe die Wahl zwischen verschiedenen Erwerbsmöglichkeiten. Sie gehen nicht selten aus einem festen Angestelltenverhältnis, das sie selbst aufkündigen, in die Selbständigkeit.

Unter älteren Jungunternehmerinnen gibt es eine spezielle Gruppe, die als Sonderform den Opportunity Entrepreneurs zugeordnet werden kann: Am Ende einer erfolgreichen Karriere als Angestellte stellen sie die Weichen nicht in Richtung Ruhestand, sondern suchen sich in der Selbständigkeit eine neue berufliche

Herausforderung. Die allgemeine Tendenz, dass ältere Menschen heute länger aktiv und leistungsfähig bleiben, prägt somit auch das Gründungsgeschehen mit.

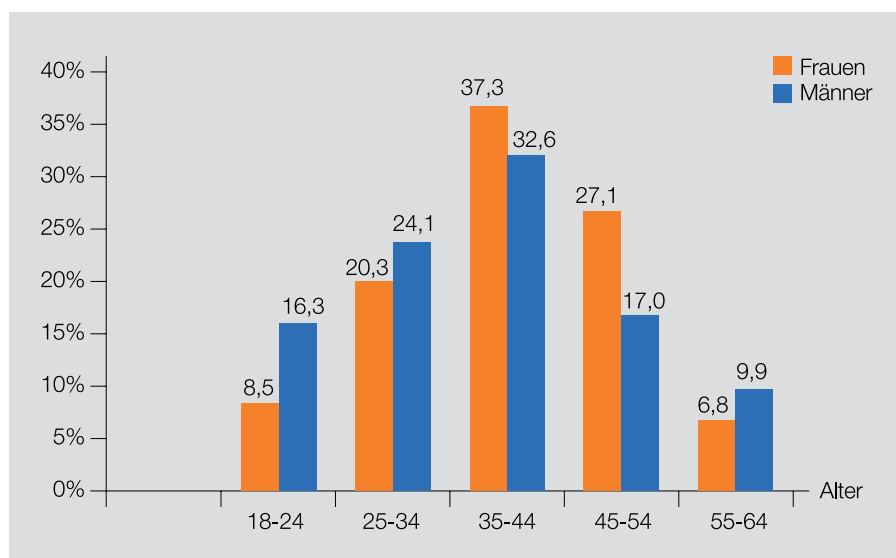
Die Existenzsicherer oder Necessity Entrepreneurs

Für Necessity Entrepreneurs geht es in erster Linie darum, die eigene Existenz zu sichern. Sie gründen aus Mangel an Erwerbsalternativen. Häufig erfolgt die Gründung aus der drohenden beziehungsweise bereits bestehenden Arbeitslosigkeit oder Nicht-Erwerbstätigkeit heraus.

Gerade Letzteres spielt bei weiblichen Selbständigen eine deutlich größere Rolle als bei ihren männlichen Kollegen: Laut einer Auswertung des Instituts für Mittelforschung in Mannheim waren 13 Prozent der Gründerinnen vor ihrem Start in die Selbständigkeit Hausfrau; bei den Männern zählten nur 4 Prozent als zuvor nicht erwerbstätig (Lauxen-Ulbrich/Fehrenbach 2004).

Die vorliegenden statistischen Daten erlauben es nicht immer, die Ergebnisse auf die zahlenmäßig eher kleine Gruppe der weiblichen Unternehmensgründer ab 45 herunterzubrechen. Doch aus den Erfahrungen der Gründungsberatung kann die Situation von Frauen als typisch bezeichnet werden, die wegen einer langen Familienphase und ihres Alters bei Bewerbungen um eine abhängige Beschäftigung nur geringe

Abb. 1: Angehende Gründer und Gründerinnen



Quelle: eigene Darstellung nach GEM-Bevölkerungsbefragung 2003, in: Sternberg/Bergmann/Lückgen 2004

Chancen auf dem Arbeitsmarkt sehen. Sie wählen die Selbständigkeit als probaten Weg, um bei vergleichsweise guter Vereinbarkeit mit familiären Verpflichtungen wieder eine Berufstätigkeit zu ergreifen, die ihrer Qualifizierung entspricht, das Familieneinkommen und die eigene Rentenerwerbsmöglichkeiten erhöht. Ebenfalls charakteristisch ist die Gruppe der Wiedereinsteigerinnen, die nach einer Trennung oder Scheidung vom zuvor allein verdienenden Partner wieder auf eigenen Füßen stehen wollen und deshalb den Weg in die Selbständigkeit wählt. Während der Global Entrepreneurship Monitor noch 2002 ergab, dass Frauen in Deutschland mit einer um zehn Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit als Männer aus Gründen der Existenzsicherung selbständig werden (Sternberg/Bergmann 2003), scheint sich das Verhältnis inzwischen angeglichen zu haben: Eine aktuelle repräsentative Studie privater Haushalte zeigte keine statistisch relevanten Geschlechtsunterschiede mehr hinsichtlich des Gründungsmotivs. Der Frauenanteil bei den Opportunity Entrepreneurs unterschied sich nicht signifikant von dem bei den Necessity Entrepreneurs. Die Existenzsicherer – gleich ob männlich oder weiblich – waren aber im Durchschnitt älter (38,1 Jahre) als die Gruppe der Selbstverwirklicher/innen (35,5 Jahre) und verdienten weniger als diese (Block/Wagner 2006).

P O R T R A I T

**Kerstin Zahrdt,
Büromanagement,
Karlsruhe, Baden-Württemberg**



Den Impulsen von außen gefolgt

„Seien Sie stets offen für das, was von außen an Sie herangetragen wird!“ Kerstin Zahrdt, die das so eindringlich den Teilnehmern ihres Existenzgründungsseminars empfiehlt, muss es wissen: Weder die Gründung ihres Unternehmens „Bürochaos Ade“ noch die spätere Ausweitung des Angebots auf Schulungen waren ursprünglich geplant. „Zum Büromanagement kam ich, als Freunde mich baten, ihre kunterbunte Ablage auf Vordermann zu bringen. Da merkte ich, dass ich dafür ein Händchen habe – und dass es mir auch noch Spaß macht“, berichtet die couragierte Karlsruherin, die sich in einem Alter in die Selbständigkeit wagte, in dem andere schon längst ihren Ruhestand planen.

Nach 20 Jahren als Pharmareferentin und fünf Jahren als Marketingleiterin einer kleinen EDV-Firma stand ein beruflicher Neuanfang an. Privat war die Situation gerade alles andere als einfach: Kerstin Zahrdt hatte neben den aufreibenden beruflichen Aufgaben zehn Jahre lang ihre zuletzt Demenz kranke Mutter gepflegt. „Ihr Tod war eine sehr starke Zäsur für mich“, blickt Zahrdt zurück. Mitten in die Gründungsvorbereitung platzte auch noch die niederschmetternde Diagnose Brustkrebs. Kerstin Zahrdt ließ sich nicht entmutigen: „Die Gründung war für mich eine wichtige Energiequelle, der Blick nach vorne!“ Netzwerke für Unternehmerinnen und berufstätige Frauen gaben ihr Rückhalt. „Auch meinen Bankkredit für die Gründung hätte ich wohl ohne entsprechende Beziehungen nie bekommen“, erinnert sich die Spezialistin für Büroorganisation und Kundenzufriedenheit, die inzwischen selbst einen Berufsverband gegründet hat und sich als regionale Vorsitzende in einem internationalen Frauennetzwerk engagiert.

Ihr genaues Alter möchte Kerstin Zahrdt zwar nicht preisgeben – „Solange einem das Gegenüber nicht persönlich kennt, wird man dadurch leider sehr schnell in eine Schublade gesteckt, in die ich gar nicht passe!“ –, aber dass sie erst in einer späteren Lebensphase gegründet hat, sieht die Unternehmerin als Vorteil: „Bei meiner Tätigkeit komme ich immer wieder mit intimen Daten meiner Kunden in Berührung – da ist es ungeheuer wichtig, Seriosität zu vermitteln. Und das fällt leichter, wenn man schon etwas älter und erfahrener ist.“

P O R T R A I T

**Rosa Segerer,
Grafik-Design,
Mannheim, Baden-Württemberg**



Den Traum von der Selbständigkeit verwirklicht

„Eigentlich habe ich all die Jahre, in denen ich angestellt war, von einer selbständigen Tätigkeit geträumt und im Grunde auch schon immer agiert wie eine Freiberuflerin: Ich habe Aufträge für unsere Abteilung akquiriert und mich immer darum bemüht, die firmeninternen Kunden zufrieden zu stellen.“ Rosa Segerer sitzt in ihrem Büro für Print- und Webdesign und erinnert sich an die Zeit, als sie noch bei einem internationalen Chemiekonzern in Lohn und Brot stand. Die Grafikabteilung wurde Ende der neunziger Jahre aufgelöst, Rosa Segerer in die Presseabteilung versetzt. In ihrer neuen Rolle als Bildredakteurin fühlte sich die ehemalige Art-Direktorin jedoch nicht wohl: „Mir fehlte der kreative Austausch.“

2000 zog die Grafik-Designerin die Konsequenz und kündigte – nach zehn Jahren im Unternehmen. Der neue Job in einer Kommunikationsagentur fiel ihr quasi in den Schoß. „Als Projektleiterin lernte ich alles, was ich über Akquise und Auftragskalkulation wissen musste“, sortiert die heute 51-Jährige das nur viermonatige Intermezzo ein. Mit diesem Wissen ging sie 2001 mit dem eigenen Büro an den Start. „Ich kaufte mir einen Rechner und installierte ihn zu Hause in meiner Wohnung“, schildert sie die Anfänge. Aus dem Alumni-Kreis ihrer Zusatzausbildung zur Direktmarketing-Fachwirtin erhielt sie die ersten Aufträge, nach einem Jahr kamen auch wieder Anfragen vom früheren Arbeitgeber. 2002 verlegte Rosa Segerer ihr Büro in ein ehemaliges Ladenlokal in der Mannheimer Innenstadt: „Ich fand es einfach lästig, dass sich Berufliches und Privates in der Wohnung so sehr vermengten, spätestens wenn Kundengespräche anstanden.“ 2005 kam die erste freie Mitarbeiterin hinzu. „Es war ein enormer Sprung, nun noch eine weitere Grafikerin auszulasten, aber es macht auch Spaß zu wachsen, weil ich nur so von den Kunden umfangreichere Arbeiten übertragen bekomme“, erklärt die gebürtige Oberpfälzerin. Vielleicht, so überlegt sie, vielleicht hätte sie heute schon fünf Mitarbeiter, wenn sie sich bereits mit Mitte 30 selbständig gemacht hätte. Aber im Grunde finde sie es angenehm, dass ihr Unternehmen langsam, aber stetig wachse. „Man muss nur aufpassen, dass man sich nicht zurücklehnt.“

45 plus – Startvorteil oder Stolperstein?

Gründerinnen ab 45 können mehr Lebenserfahrung in die Waagschale werfen als jüngere Frauen. Aber genügt das, um von einem spürbaren Startvorteil sprechen zu können? Was sind die spezifischen Pluspunkte und wo liegen besondere Herausforderungen für Gründerinnen im mittleren Lebensalter?

Eine so genannte SWOT-Analyse der Stärken (strengths), Schwächen (weaknesses), Chancen (opportunities) und Risiken (threats) soll als Anregung für die Auseinandersetzung mit den individuell verschiedenen Start- und Erfolgsvoraussetzungen von Gründerinnen ab 45 dienen (siehe Tabelle).

Stärken

- Menschenkenntnis
- Häufig langjährige Berufserfahrungen
- Wissen über Branchen- und Marktentwicklung über längeren Zeitraum
- Vorzeigbare (berufliche) Erfolge und Referenzen aus früheren Tätigkeiten
- Glaubwürdige und seriöse Ausstrahlung
- In der Regel großes gewachsenes Netzwerk an Kontakten
- Oft deutliche Langfristorientierung
- Hohe Motivation und Beständigkeit
- Stressresistenz, Lebenserfahrung
- Starke Kundenorientierung

Schwächen

- Schwierige Darlehensbewilligung, kurze Tilgungszeiten und Altersbeschränkungen bei Förderprogrammen
- Zuschläge bei privater Krankenversicherung
- Unter Umständen sinkende gesundheitliche Belastbarkeit
- Zum Teil Berührungängste mit technischen Neuerungen
- Nachholbedarfe bei Weiterbildung (v.a. nach längerer Auszeit)
- Anpassungsschwierigkeiten an neue Allround-Anforderungen (z.B. bei vorheriger Anstellung mit Zugriff auf Serviceabteilungen)
- Z.T. Geringes Eigenkapital (v.a. bei Gründung nach längerer Arbeitslosigkeit)

Chancen

- Abgeschlossene Familienphase
- An eigene (finanzielle und zeitliche) Möglichkeiten angepasste Erwerbstätigkeit → hohe Zufriedenheit
- Gleiche Augenhöhe mit Führungskräften in Kundenunternehmen
- Bestätigung und Anerkennung durch neues Betätigungsfeld
- Freude an neuen Impulsen → große Motivation (z.B. nach längerer Auszeit)
- Realistische Einschätzung der eigenen Stärken und Schwächen
- Sich (und anderen) nichts mehr beweisen müssen → Entlastung
- Großes Repertoire an nicht ausbildungsspezifischen Fertigkeiten (z.B. im Verkauf oder in der Akquise)

Risiken

- Starke familiäre Verpflichtungen (Partner, Kinder, pflegebedürftige Angehörige)
- In der Regel höherer Finanzbedarf für bereits erreichten Lebensstandard
- Homogener Bekanntenkreis mit wenigen beruflich relevanten Kontakten (v.a. nach längerer Familienphase)
- Gefühl der Isolation (fehlende Kollegen, Entfremdung von früherem Freundeskreis)
- Mangelndes Selbstvertrauen
- Zu geringe Gewinn- und Wachstumsorientierung
- Früher angeeignetes Wissen ist nicht mehr aktuell
- Verunsicherung durch Verlust an Privilegien, Prestige und Sicherheit (bei Gründung aus einer Führungsposition heraus)

P O R T R A I T

**Birthe Schmidt,
Reiseunternehmen;
Bremen**



Vom Küchentisch aus nach Norwegen

„Die ersten Kunden betreute ich sprichwörtlich vom Küchentisch aus“, erinnert sich Birthe Schmidt an die Anfangszeit ihres Reiseunternehmens „Skandinavien Tours“. Als sie sich 1993 mit damals 48 Jahren selbständig machte, war das dänische Reisebüro, in dem sie vier Jahre lang in Bremen gearbeitet hatte, gerade verkauft worden. Die Kolleginnen gingen zurück nach Skandinavien, sie blieb: Die gebürtige Dänin lebte zu diesem Zeitpunkt bereits seit über zwanzig Jahren in Deutschland und hatte Mann und Kinder hier.

„Auf die Idee, selbst Reisen zu organisieren, haben mich ehemalige Kunden gebracht“, berichtet sie. So entschloss sie sich weiterzumachen und übernahm für ein dänisches Touristikunternehmen den Vertrieb von Busreisen nach Norwegen. „Daraus entwickelte sich dann eins ums andere“, schildert die gelernte Reiseverkehrskauffrau: Neue Kunden kamen hinzu, neue Produkte – wie Reisen speziell für Frauen – wurden nachgefragt. Heute organisiert Birthe Schmidt Gruppen- und Individualreisen nach Norwegen und in andere skandinavische Länder und macht dabei von der Konzeption bis zum Eintüten der Reiseunterlagen alles selbst. „Für mich war es wichtig, keine großen Investitionen tätigen zu müssen und auch klein und damit persönlich in der Kundenbetreuung zu bleiben“, erklärt sie. Unterstützung hat sie sich inzwischen für die Gestaltung ihrer Website und das Online-Marketing geholt. Ansonsten genießt sie es, einen so abwechslungsreichen Allroundjob zu haben.

In einer früheren Lebensphase in die Selbständigkeit zu gehen, wäre für sie keine Option gewesen. „So lange die beiden Kinder klein waren, war daran nicht zu denken“, berichtet die Hurtigruten-Spezialistin und zieht den Vergleich zu ihrer dänischen Heimat: „In Deutschland wird ja anders als in Dänemark in der Schule regelrecht erwartet, dass die Mütter zu Hause bleiben und die Kinder bei den Hausaufgaben betreuen – da wäre keine Zeit gewesen, ein eigenes Unternehmen aufzubauen.“

Gründen ab 45 – Ein Lebensmodell mit Zukunft?

Die demografische Entwicklung in Deutschland führt dazu, dass die Zahl potenzieller Unternehmensgründer und -gründerinnen in den jüngeren, bislang besonders gründungsaktiven Altersgruppen auf mittlere Sicht deutlich sinken wird. Die Umkehrung der Alterspyramide droht die Unternehmensdynamik in Deutschland auszubremsen. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob die zunehmende Bereitschaft von Frauen und Männern, in späteren Lebensphasen in die Selbstständigkeit zu gehen, diesen Bremseffekt aufheben oder wenigstens mindern kann. Vor allem die nach wie vor niedrige Frauenquote in der Unternehmerschaft verspricht interessante Steigerungsmöglichkeiten für die Zukunft einer alternden Gesellschaft.

Mit Hilfe von Simulationsmodellen versucht das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim, den Antworten auf diese Fragen in der Untersuchung „Unternehmensdynamik

und alternde Bevölkerung“ auf die Spur zu kommen. Erste Veröffentlichungen der Ergebnisse und Prognosen werden für das Frühjahr 2008 erwartet.

Untersuchungen aus den USA zeigen, dass dort die 55- bis 64-Jährigen die jüngeren Gründer bereits überholt haben und heute die aktivste Altersgruppe in Sachen Gründung sind (Fairly 2006).

Für Regina Seidel, Präsidentin des Verbandes deutscher Unternehmerinnen (VDU) e.V. ist das gar keine Frage. In ihrem Beitrag (siehe bga, Thema des Monats Dezember 2006) spricht sie es deutlich aus. „Frauen jenseits der 40 sind eine Generation auf der Überholspur! Sie stehen mit Computer & Co. Auf Du und Du, verbinden eine hohe Leistungsfähigkeit mit großer Berufserfahrung, arbeiten somit hoch effizient. Und sie gründen Unternehmen – und haben Erfolg.“

Netzwerk 40plus – ein Praxisbeispiel

Das Netzwerk 40plus Bonn/Rhein-Sieg wurde 2002 gegründet, richtet sich an Personen, die 40 Jahre sind oder älter und ein Unternehmen gegründet haben oder über eine Existenzgründung nachdenken. Im Netzwerk sind derzeit über 1500 Personen aus der Region sowie zahlreiche regionale institutionelle Partner. Regelmäßige Netzwerktreffen bieten neben den Fachvorträgen viel Raum für Diskussion und den persönlichen Austausch. Die virtuelle Plattform www.40plus-bonn.de beinhalten u.a. auch ein Branchenbuch 40plus und wird umfangreich genutzt. (bga, Thema des Monats Dezember 2006)

P O R T R A I T

**Christine Wedler,
Synthesechemie,
Berlin**



Die Fünf-Prozent-Chance ergriffen

„Ich hatte eine minimale Chance von vielleicht fünf Prozent – aber es war die einzige Chance, die ich hatte.“ Die promovierte Chemikerin Christine Wedler schien den Umbau der DDR-Forschungslandschaft nach der Vereinigung der beiden deutschen Staaten bereits überstanden zu haben. Bei zwei Entlassungswellen hatten neunzig Prozent ihrer Kollegen aus dem ehemaligen Zentralinstitut für Organische Chemie der Akademie der Wissenschaften ihre Anstellung verloren. Christine Wedler gehörte zu den rund 150 ausgewählten wissenschaftlichen und technischen Mitarbeitern, die am Nachfolgeinstitut weiterbeschäftigt wurden. 1997 kam dann doch noch das Aus: Der Berliner Senat setzte den Rotstift an, das Institut wurde binnen kürzester Zeit zur Hälfte „abgewickelt“.

„Ich hatte den festen Willen, mit Mitte Vierzig nicht untergehen zu wollen“, schildert die heute 56-Jährige diese schwierige Phase vor der eigentlichen Gründung. Gemeinsam mit dem letzten Direktor des Zentralinstituts, Professor Hans Schick, der ebenfalls von der Entlassung betroffen war, entwickelte sie ein Konzept für eine private Forschungseinrichtung. Ihr Ziel war es, Pharmaunternehmen wissenschaftliche Dienstleistungen anzubieten. Unermüdlich arbeitete Christine Wedler über ein Jahr lang Tag für Tag an ihrer Vision und versuchte, potenzielle Geldgeber von ihrer Idee zu überzeugen. „Manchmal dachte ich, ich jage einem Phantom hinterher“, gesteht sie. Vor allem die neunmonatige Arbeitslosigkeit sei deprimierend gewesen: „Ich hatte plötzlich keinen Briefkopf mehr und musste die Mundwinkel oben behalten, obwohl mir das Herz manches Mal in der Hose hing.“

Den Tag, an dem die Projektfinanzierung von über 2,5 Millionen Euro pro Jahr endlich stand – zwei Drittel kamen aus dem Europäischen Sozialfonds, ein Drittel von verschiedenen Stellen der Berliner Senatsverwaltung –, wird Christine Wedler nie vergessen. Sie trommelte die alten Kollegen zusammen, in den Labors gingen die Lichter wieder an. Als die Projektförderung im Oktober 2000 auslief, gründete sie zusammen mit ihrem ehemaligen Chef eine GmbH und übernahm die 14 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „Das wäre aus dem Stand heraus nicht zu machen gewesen“, blickt die heutige Geschäftsführerin zurück, „die Erfahrungen und Vertragspartnerschaften aus der Projektzeit kamen uns zugute.“

Dass sie bereits Ende Vierzig war, als sie in das Abenteuer Unternehmertum startete, sieht sie als klaren Vorteil: „Wir konnten auf Jahrzehnte erfolgreicher Berufstätigkeit zurückblicken, unsere Website war gespickt mit unseren Publikationen und Referenzprojekten – damit überzeugt man potenzielle Kunden leichter, als wenn man direkt von der Uni kommt.“ Wie gut ihr das gelingt, belegen nicht nur die Zahlen: Die ASCA GmbH in Berlin-Adlershof beschäftigt inzwischen 31 Angestellte und setzt jährlich 3,4 Millionen Euro um. 2006 wurde Christine Wedler als „Berliner Unternehmerin des Jahres“ ausgezeichnet.

Literatur & Links

Block, Joern H.; Wagner, Marcus (2006): **Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Characteristics and Earnings Differentials**. MPRA Paper No. 610, Technische Universität München. Kostenloser Download unter: http://mpa.ub.uni-muenchen.de/610/01/MPRA_paper_610.pdf

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg., 2006): **GründerZeiten Nr. 52: Gründungen durch Ältere**. Berlin. Kostenlose Bestellung oder Download unter: www.existenzgruender.de/publikationen/gruender_zeiten/index.php

Bundesregierung: **Existenzgründung – neue Perspektiven für Ältere**. Informationsplattform mit Angeboten und Praxisbeispielen, unter: www.erfahrung-ist-zukunft.de (Rubrik „Existenz gründen“)

bundesweite gründerinnenagentur (Hrsg., 2006): **Gründen mit Erfahrung und Erfolg. Thema des Monats Dezember 2006**, unter: www.gruenderinnenagentur.de (Rubrik „Information“ / „Themen des Monats“)

bundesweite gründerinnenagentur (Hrsg., 2007): **Existenzgründung durch Frauen in Deutschland – Quantitative Bedeutung von Gründung durch Frauen – Daten und Fakten, Nr. 07/2007**, unter: www.gruenderinnenagentur.de (Rubrik „Information“ / „Fakten & Forschung“)

Eurochambres (2004): **Women in Business and Decision-Making. A Survey on Women Entrepreneurs**. Brüssel. Kostenloser Download unter: www.eurochambres.be/women/publications.htm

Fairly, Robert W. (2006): **Kauffman Index of Entrepreneurial Activity. National Report 1996–2005**. Ewing Marion Kauffman Foundation, Kansas City.

Lauxen-Ulbrich, Maria; Fehrenbach, Silke (2004): **Gründungen von Frauen in Deutschland**. Institut für Mittelstandsforschung, Mannheim. Kostenloser Download unter: www.ifm.uni-mannheim.de/unter/fsb/Frauen_Gruendung_Foerderung_ifm.pdf

Lauxen-Ulbrich, Maria; Leicht, René (2005): **Wie Frauen gründen und was sie unternehmen: Nationaler Report Deutschland. Teilprojekt: Statistiken über Gründerinnen und selbstständige Frauen**. Institut für Mittelstandsforschung, Mannheim. Kostenloser Download unter: www.ifm.uni-mannheim.de/unter/fsb/pdf/nationaler_report_ifm2005.pdf

Meili, Barbara (2005): **Die maßgeschneiderte Karriere. Freiberufliche Wissensarbeit und Portfolio-Work**. Haupt-Verlag, Bern.

Die ehemalige Kommunikationsleiterin eines börsennotierten Schweizer Un-

ternehmens schildert mit analytischer Klarsicht und warmherzigem Blick für das Gefühlsleben ihren Gang in die Selbstständigkeit mit Mitte Vierzig.

Rezension unter: www.existenzielle.de/index.php?id=34&backPID=68&tt_news=121

Sternberg, Rolf; Bergmann, Heiko (2003): **Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2002**.

Sonderthema: Vergleich deutscher Regionen. Köln. Kostenloser Download unter: www.wigeo.uni-hannover.de/fileadmin/wigeo/GEM/gem2002.pdf

Sternberg, Rolf; Bergmann, Heiko; Lückgen, Ingo (2004): **Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2003**. Sonderthema: Gründungen durch Frauen. Köln.

Kostenloser Download unter: www.wigeo.uni-hannover.de/fileadmin/wigeo/GEM/gem2003.pdf **Business and Professional Women:** www.bpw-germany.de

Netzwerke

Branchenübergreifendes Netzwerk aus Unternehmerinnen und angestellt tätigen Frauen mit 37 regionalen Clubs und Vernetzungsmöglichkeiten auf europäischer und internationaler Ebene. Das Gros der über 1.700 Mitglieder gehört der Altersgruppe 35 bis 55 an.

Verband deutscher Unternehmerinnen:

www.vdu.de

Die bundesweit 1.500 Mitgliedsunternehmerinnen sind in 16 Landesverbänden und 27 Regionalkreisen organisiert. Die Hälfte der Mitglieder des ältesten Wirtschaftsverbands für Unternehmerinnen in Deutschland gehört der Altersgruppe über 50 an.

Perspektive 50plus:

www.perspektive50plus.de

Programm des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales, das die Beschäftigungschancen älterer Langzeitarbeitsloser verbessern möchte. Einige der auf dem Internetportal dargestellten regionalen Beschäftigungspakte bieten spezielle Beratung für ältere Existenzgründerinnen und -gründer an.

Regionales Netzwerk „40plus“:

www.40plus-bonn.de

Netzwerk für alle über 40-Jährigen der Region Bonn/Rhein-Sieg, die sich über Chancen und Risiken der Selbständigkeit informieren möchten oder in den letzten drei bis fünf Jahren ein Unternehmen gegründet haben.

Impressum

Herausgeberin:

**bundesweite gründerinnenagentur
(bga)**

Haus der Wirtschaft

Willi-Bleicher-Str. 19

70174 Stuttgart

**Hotline: 01805 – 22 90 22 (0,14€/Minute
aus dem deutschen Festnetz)**

www.gruenderinnenagentur.de

bga@gruenderinnenagentur.de

Texte:

Dr. Christiane Pfeiffer

corprint Kommunikation

- Journalistenbüro -

Hintergasse 3

69469 Weinheim

E-Mail: christiane.pfeiffer@corprint.de

Internet: www.corprint.de

Fotos: privat

**Download der Broschüre möglich bei:
www.gruenderinnenagentur.de > Infor-
mation > Fakten & Forschung**

**Die gedruckte Broschüre kann bestellt
werden bei:**

bga@gruenderinnenagentur.de.

Stand November 2007

**Druck: Druckerei Aickelin GmbH,
Lindenstr. 1, 71229 Leonberg**

Kontakt:

bundesweite gründerinnenagentur
Haus der Wirtschaft
Willi-Bleicher-Str. 19
70174 Stuttgart

bga@gruenderinnenagentur.de
www.gruenderinnenagentur.de

Hotline 01805 – 22 90 22
(0,14€/Minute aus dem
deutschen Festnetz)

bga-Publikationen:

Nr. 01 Existenzgründung durch Frauen in Deutschland – Quantitative Bedeutung von Gründungen durch Frauen

Nr. 02 Existenzgründung durch Frauen in Deutschland – Qualitative Bedeutung von Gründungen durch Frauen

Nr. 03 Existenzgründung durch Frauen in Deutschland – Psychologische Aspekte der Gründungen durch Frauen

Nr. 04 Unternehmensübernahme durch Frauen in Deutschland

Nr. 05 Technologieorientierte Gründungen durch Frauen

Nr. 06 Selbständigkeit von Frauen in der Informatikbranche

Nr. 07 Quantitative Bedeutung von Gründungen durch Frauen – Daten und Fakten

Nr. 08 Qualitative Bedeutung von Gründungen durch Frauen – Daten und Fakten

Nr. 09 Psychologische Aspekte der Gründungen durch Frauen – Daten und Fakten

Nr. 10 Gründungen von Frauen im Wachstumsmarkt Kreativwirtschaft

Nr. 11 Potenziale der Genossenschaften für Gründerinnen

Nr. 12 Selbständigkeit von Frauen aus den Geisteswissenschaften

Nr. 13 Gründungen von Frauen im Wachstumsmarkt Gesundheit und Soziales – Kinder und Jugendliche

Nr. 14 Gründungen von Frauen im Wachstumsmarkt Freizeitwirtschaft

Nr. 15 Gründungen von Frauen im Wachstumsmarkt Seniorenwirtschaft

Nr. 16 Gründungen von Frauen im ländlichen Raum

Tagungsband: Frauen, Gründung, Förderung – Transfer zwischen Wissenschaft und Praxis

Bericht über die volkswirtschaftliche Bedeutung unternehmerischer Tätigkeiten von Frauen im nationalen und internationalen Vergleich

Dokumentation: 2. Expertinnen / Experten Workshop der bga

Technologieorientierte und wissensbasierte Unternehmensgründungen durch Frauen – Netzwerke, Spin-offs, Teamgründungen

gefördert von:



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds