

Frauenpower: im Tandem

Das Schönste an der Selbständigkeit ist für die meisten Gründerinnen, dass sie niemanden mehr fragen müssen. Das Schlechte ist, dass sie niemanden mehr fragen können. Es sei denn, sie finden eine gestandene Unternehmerin, die ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht.



Dr. Annja Maga
Redaktion Magazin
Wirtschaft

► Wenn Manuela Hintz sich nicht sicher ist, ob sie auch Babyschwimmhosen in ihr Sortiment nehmen soll oder wie die Dekoration auf Kunden wirkt, dann ruft sie Ute Hunger an und fragt sie um Rat. Ute Hunger ist weder ihre Freundin noch ihre Schwester und auch nicht ihre Unternehmensberaterin: Die studierte Modedesignerin aus Sachsenheim ist die Mentorin von Manuela Hintz und will ihr dabei helfen, ihr Gründungsprojekt aus den Startlöchern zu bringen.

Seit 2003 betreibt Manuela Hintz die Schwimmschule Aquamarin in Besigheim. Doch „seit ich ein kleines Mädchen war, wollte ich immer einen eigenen Laden haben“, erzählt die 42-Jährige. Deswegen beschloss sie im letzten Jahr, den Traum Wirklichkeit werden zu lassen und die Schwimmschule durch ein Geschäft für

Schwimm- und Geschenkartikel zu ergänzen. Doch von Anfang an war ihr klar, dass sie vom Einzelhandel wenig Ahnung hatte. „Im Sportbereich gibt es viel Literatur“, sagt die Schwimmlehrerin, „aber für den Einzelhandel ist das nicht so einfach“. Deswegen recherchierte sie im Internet nach Hilfen und stieß dabei auf die Käte Ahlmann Stiftung.

Jeder Mentee steht eine Mentorin zur Seite

Die Käte Ahlmann Stiftung ist aus dem Verband deutscher Unternehmerinnen (VDU) hervorgegangen und wird unter anderem von der Bundesregierung unterstützt. Ihr Mentoring-Projekt „TWIN – Two Women Win“ will Unternehmerinnen unterstützen, die mindestens ein Jahr erfolgreich selbstständig sind, und deren Firma sich an einer Wachstumsschwelle befindet. Dazu spannt sie Tandems aus erfolgreichen Unternehmerinnen und Gründerinnen als Mentorinnen und Mentees zusammen. Zum Beispiel eben Ute Hunger und Manuela Hintz.

Manuela Hintz verkauft Schwimmhilfen, Bademoden für Kinder, Heilsteine und Engel. Hunger bietet Mode- und Stilberatung an und entwirft Businessmode. Das passt doch



Ein Frauen-Tandem, dass sich gut versteht: Manuela Hintz (

gar nicht zusammen, oder? „Doch“, erklärt Hintz, „Frau Hunger hat mir gezeigt, wie mein Laden aus Kundensicht wirkt. Zum Beispiel war ich sehr unsicher, welche Produkte ich anbieten soll. Sie konnte mir zeigen, was die Kunden erwarten.“

Ist es nicht ein komisches Gefühl, wenn einem plötzlich jemand sagt, was man tun soll? Schließlich ist es Manuela Hintz als Selbstständige gewöhnt, ihr eigener Chef zu sein. „Nein“, sagt sie, „ich hatte nie ein schlechtes Gefühl dabei. Man muss nur offen sein für Ratschläge und Impulse“. Allerdings räumt die gelernte Industriekauffrau und Erzieherin ein: „Wenn es um die Schwimmschule gegangen wäre, wäre es mir sicher schwerer gefallen, einen Rat anzunehmen. Da habe ich schließlich meine eigene bewährte Philosophie und langjährige Erfahrung.“

Die Mentee profitiert also von der Hilfe ihrer Mentorin, aber was hat Ute Hunger von ihrem Einsatz? „Viel Arbeit“, lacht Manuela Hintz. „Die Freude zu sehen, wie junge Frauen ihren Weg gehen und dass die Beratung tatsächlich etwas bringt“, sagt Ute Hunger. Sie sieht ihr ehrenamtliches Engagement aber auch als Chance zur Reflexion über

IHK-TIPP

NETZWERKE FÜR GRÜNDERINNEN

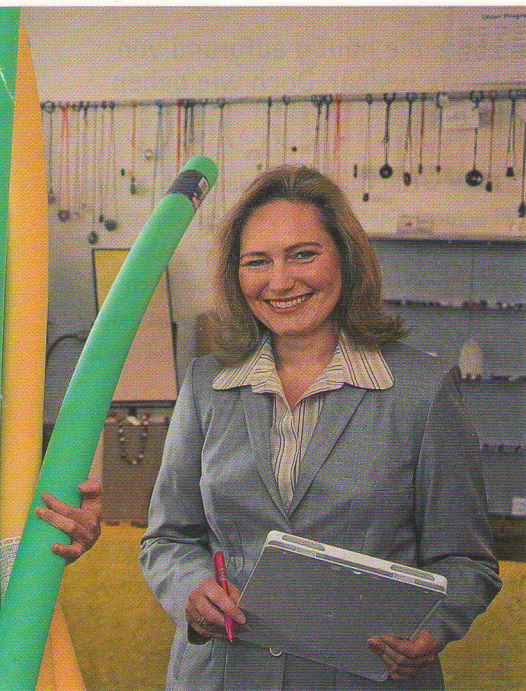
- Käte Ahlmann Stiftung: www.kaete-ahlmann-stiftung.de
- Bundesverband der Frau in Business und Management e.V. (BFBM): www.bfbm.de
- Business and Professional Women (bpw): www.bpw-stuttgart.de
- Berufliche Förderung von Frauen: www.beff-frauundberuf.de
- www.mentoringprogramm-konstanz.de (Mentoring-programm/Lists and Links)

- European Women's Management Development International Network (EWMD): www.ewmd.org
- Bundesweite Gründerinnenagentur: www.gruenderinnenagentur.de (dort: Vernetzung/Netzwerke)

Weitere regionale und lokale Adressen

www.gruenderinnenportal.de (dort: Gründerin/Unternehmerin-Gründerinnen-Netzwerke)

em zum Erfolg



Ihr „Aquamarin“ profitieren von Ute Hungers Erfahrung.

ihre eigene Gründung vor sieben Jahren und den Weg, den sie seither zurückgelegt hat.

Für die studierte Modedesignerin ist das bereits ihr zweiter Einsatz als Mentorin. Gerade ihre Erfahrung aus ihrer früheren Tätigkeit als Abteilungsleiterin und Einkäuferin bei einem Modeunternehmen kann sie an ihren Schützling weitergeben. Doch eines ist ihr dabei wichtig: „Information ist eine Holschuld, ich dränge mich nicht auf.“ Wenn sie einige Wochen nichts von ihrer Mentee höre, sei das eben ein Zeichen, dass alles gut laufe. Gegenseitiger Respekt sei das A und O der Zusammenarbeit. Da ist es nur folgerichtig, dass sich die Modeberaterin mit ihrer Mentee siezt.

Und noch ein weitere Bedingung sieht Ute Hunger: „Die Chemie muss stimmen“. Schließlich rede man nicht nur über harte Fakten, sondern müsse auch mal motivieren. „Wenn es nur um Zahlen ginge, könnte man ja auch einen Unternehmensberater engagieren“, ist die Unternehmerin überzeugt.

Ob sie wieder eine Mentee übernehmen wird? „Ja, gern“, sagt Ute Hunger, „aber es ist gut, wenn dazwischen immer wieder eine Pause ist.“

Kein Zweifel, organisiertes Mentoring ist für Jungunternehmerinnen eine feine Sache. Doch es geht auch ganz informell, wie das Beispiel von Jutta Schönberger zeigt. Schönberger betreibt seit einem Jahr den Online-shop Alpenweit mit Feinkost und alpinem Design. Kurz zuvor hatte sie über gemeinsame Bekannte Sonja Lenz kennengelernt, die eine Kochschule betreibt. „Sonja Lenz hat mir viel beigebracht, von technischen Infos beim Kühlschrankkauf bis hin zu rechtlichen Tipps bei der Lebensmittelhygiene“, erinnert sich die Jungunternehmerin dankbar.

Doch das ist keine Einbahnstraße. „Dafür nehme ich sie mit auf Messen und Veranstaltungen, zum Beispiel auf die Slow Food, und ich helfe ihr bei Marketing und PR“, sagt Schönberger. Oder sie kümmert sich um die Deko auf Lenz' „Wildwoche“. „Das ist eine gelebte Partnerschaft“, sagt Schönberger, „aber es funktioniert natürlich nur, wenn man offen über alles spricht.“

Oft wird geklagt, dass Frauen schlechtere Karrierechancen hätten, weil sie aus Männernetzwerken ausgeschlossen sind. Frauennetzwerke könnten hier eine Lösung bieten, egal ob formell oder informell. Denn, wie unsere Beispiele zeigen, profitieren beide Seiten davon.



IHK
Onlinespecial



Mehr zum Thema Gründerinnen- und Unternehmerinnen-Netzwerke finden Sie in unserem Onlinespecial.

www.stuttgart.ihk.de
Dok.-Nr. 34690



WWW.TREFZ.EU

macro media
akademie der medien

SIE WOLLEN MEHR.

Berufsbegleitende Aufstiegsqualifikationen
gepr. Medienfachwirt/in IHK
gepr. Veranstaltungsfachwirt/in IHK
Ausbildung der Ausbilder (AEVO)

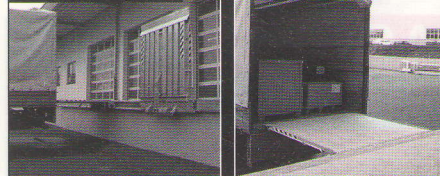
Macromedia Akademie der Medien
Stuttgart | info.stgt@macromedia.de
www.macromedia-weiterbildung.de

Infos unter
Tel. 0711.280 738-0



ARNOLD
Verladesysteme

Besser mit System



Federmechanische Verladebrücke

Postfach 300104 · D-70441 Stuttgart · Telefon 0711-88 79 63-0
Telefax 0711-8142 83 · www.arnold-verladesysteme.de



CaNa
Stahl- und Hallenbau GmbH

Neubuchstraße 2 76185 Karlsruhe
Tel. 0721/38489840 www.cana-gmbh.de