

) Was Gründerinnen bewegt

**Selbstständigkeit aus der
Perspektive von Existenzgründerinnen
in der Region Hannover**



) Was Gründerinnen bewegt

**Selbstständigkeit aus der Perspektive von
Existenzgründerinnen in der Region Hannover**

Herausgeber:

hannoverimpuls GmbH
Breite Straße 7
30159 Hannover
Tel. 0511 300 333-0
info@hannoverimpuls.de
www.hannoverimpuls.de

In Zusammenarbeit mit:

Gründerinnen-Consult Hannover
Cornelia Klaus
Hohe Straße 11
30449 Hannover
Tel. 0511 92 40 01 22
gruenderinnen.consult@t-online.de
www.gruenderinnen-consult.de
Träger: SBW gGmbH

Unter Mitarbeit von:

Steffen Jaksztat
Elmar Schumacher

Text:

van laak MEDIEN

Gestaltung:

Mann + Maus oHG

Hannover, November 2004



**Dr. Ursula von der Leyen, MdL,
Niedersächsische Ministerin für Soziales,
Frauen, Familie und Gesundheit**

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

das klassische Bild von Unternehmensgründungen hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Im Vordergrund steht nicht mehr der erfahrene Unternehmenslenker, der eine neue Geschäftsidee in die Tat umsetzt. Heute findet jede zweite Gründung im Nebenerwerb statt. Die neuen Betriebe sind vielfach kleine und kleinste Unternehmen. Aktuelle Forschungsergebnisse zeigen, dass jeder vierte frischgebackene Chef aus der Arbeitslosigkeit gestartet ist. Im Schnitt beschäftigen diese Markteinsteiger im ersten Jahr außer der Inhaberin oder dem Inhaber zwei weitere Menschen. Das heißt: Existenzgründerinnen und -gründer schaffen Arbeit nicht nur für sich selbst, sondern auch für andere.

Die Landesregierung möchte mit Nachdruck gerade solche Gründungen fördern. Dafür hat sie zahlreiche Programme aufgelegt, die insbesondere Frauen für die Selbstständigkeit gewinnen und auf ihrem Weg dorthin unterstützen sollen. Unser Land braucht Frauen mit Unternehmergeist - und zwar in großer Zahl. Von den Ideen und der Tatkraft solcher Gründerinnen profitieren Wirtschaft, Arbeitsmarkt und nicht zuletzt die sozialen Sicherungssysteme.

Untersuchungen belegen, dass auf diesem Gebiet in Deutschland bislang noch viele Möglichkeiten unausgeschöpft bleiben. Alle Länder mit einer hohen Selbstständigengquote zeichnen sich zugleich immer auch durch einen hohen Anteil von Frauen aus, die eigenständig im Wirtschaftsleben bestehen wollen. Ohne Zweifel existiert auch hierzulande ein großes Potenzial an gründungswilligen und -fähigen Frauen, das noch weitgehend ungenutzt ist.

Die Gründe dafür sind vielschichtig und häufig wenig bekannt: Es sind vor allem soziale Faktoren, die die unternehmerische Orientierung von Frauen beeinflussen. Traditionelle Rollenbilder behindern nicht nur die Wahl des Ausbildungsganges oder Studienfaches. Sie sind auch Hemmnisse für den Einstieg in die Selbstständigkeit. Und Banken haben immer noch Vorurteile, wenn Unternehmerinnen nach Geschäftskrediten fragen. Mehr als Männer sind sie gefordert, Beruf und Familie zu vereinbaren. Nicht selten stehen die Angehörigen den Plänen von Frauen, die ein eigenes Geschäft starten wollen, schon aus Gründen der Familienraison skeptisch gegenüber. Zu Unrecht, wie aktuelle Studien zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie bei berufstätigen Frauen zeigen.

Frauen müssen entsprechend ihren Wünschen und Fähigkeiten gleichberechtigt und chancengleich als Unternehmerinnen am Erwerbsleben teilhaben können. Das ist unser Ziel. Und daran müssen wir alle gemeinsam arbeiten.

Die Umfrage zur Situation von Gründerinnen und gründungsinteressierten Frauen in der Region Hannover trägt dazu bei, die vorhandenen Probleme anzugehen und Vorurteile abzubauen. Ihre Ergebnisse bestärken uns darin, auch in Zukunft Frauen auf dem ihnen angemessenen Weg zu begleiten und zu fördern, Unternehmerinnen sichtbarer und selbstverständlicher in unserer Gesellschaft zu machen und ihnen neue Möglichkeiten jenseits der traditionellen Rolle zu öffnen.

Ihre

Ursula v. der Leyen

Inhalt

1	Existenzgründung wagen	
	Zu den Zielen der Studie	4
2	Typisch Gründerin	5
	Besondere Eigenschaften gründungsaffiner Frauen	
3	Frauen haben es schwerer	
	Einstellungen zum Thema Selbstständigkeit	7
4	Zwischen Freiheit und Angst	
	Motive und Hemmnisse der Existenzgründung	10
5	Ideen als Motor	
	Eine phasenorientierte Betrachtung von Motiven und Hemmnissen	13
6	Willkommene Hilfen	
	Bekanntheit und Nutzung von Beratungsangeboten	21
7	Gründungsbranchen	
	Motive und Hemmnisse der Existenzgründung	26
8	Fazit: Was Gründerinnen bewegt	28
	Anhang	30
	Fragebögen	38

1 Existenzgründung wagen

Zu den Zielen der Studie

Selbstständigkeit ist in Deutschland noch immer überwiegend Männersache. In Zahlen und Prozenten ausgedrückt: Lediglich 28 % aller Vollzeit-Selbstständigen sind Frauen.¹ Und sogar in der Gruppe der nebenberuflich Selbstständigen – häufig als die Domäne weiblicher Gründungen bezeichnet – befinden sich die Frauen mit einem Anteil von 45 % in der Minderheit.² Insgesamt sind Frauen, gemessen an ihrem Anteil an der Bevölkerung, somit als Selbstständige deutlich unterrepräsentiert.

Doch was hindert Frauen eigentlich daran, ein eigenes Unternehmen zu gründen? Wie groß ist das tatsächliche Potential? Und wie lassen sich Existenzgründungen von Frauen gezielt fördern?

hannoverimpuls und Gründerinnen-Consult Hannover haben sich diese Fragen gestellt und eine Untersuchung durchgeführt, welche die Gründungseinstellung von Frauen und die Startbedingungen für Gründerinnen in der Region Hannover analysiert. Die nun vorliegenden Erkenntnisse zeigen auf, wie Frauen wirksamer motiviert und ermutigt werden können, den Schritt in die Existenzgründung zu wagen.

Erhebungsverfahren

- › **Erhebungsphase** 31.10.2003 – 30.11.2003
- › **Methode** standardisierte Befragung (schriftlich, mündlich)
- › **Stichproben/Zielgruppen**

Stichprobe I: „Gründerinnen“

Hier wurden 345 Frauen aus dem gründungsnahen Umfeld (Existenzgründerinnentag, Arbeitsamt, IHK-Gründertag, Gründungsberatung, Gründerinnen-Consult Hannover) schriftlich befragt. Im Vorfeld waren 1.000 Fragebögen an diese Zielgruppe verteilt worden. Der erzielte Rücklauf von 345 auswertbaren Fragebögen (Rücklaufquote: 34,5 Prozent!) ist außergewöhnlich hoch. Dieser belegt das rege Interesse der betroffenen Frauen am Thema Existenzgründung.

Stichprobe II: „Passantinnen“

Bei dieser zweiten Stichprobe handelt es sich um 76 zufällig ausgewählte Passantinnen, die mündlich im Stadtzentrum von Hannover (Kröpcke, Bahnhofstraße) interviewt wurden. Diesen „Passantinnen“ kann zwar nur ein durchschnittliches Interesse am Thema Existenzgründung unterstellt werden, aber genau deshalb ist diese Zielgruppe wichtig für unsere Studie. Sie fungiert als Kontrollgruppe, die es ermöglicht, die Aussagen der Gründerinnen genauer zu interpretieren und einzuordnen.

2 Typisch Gründerin

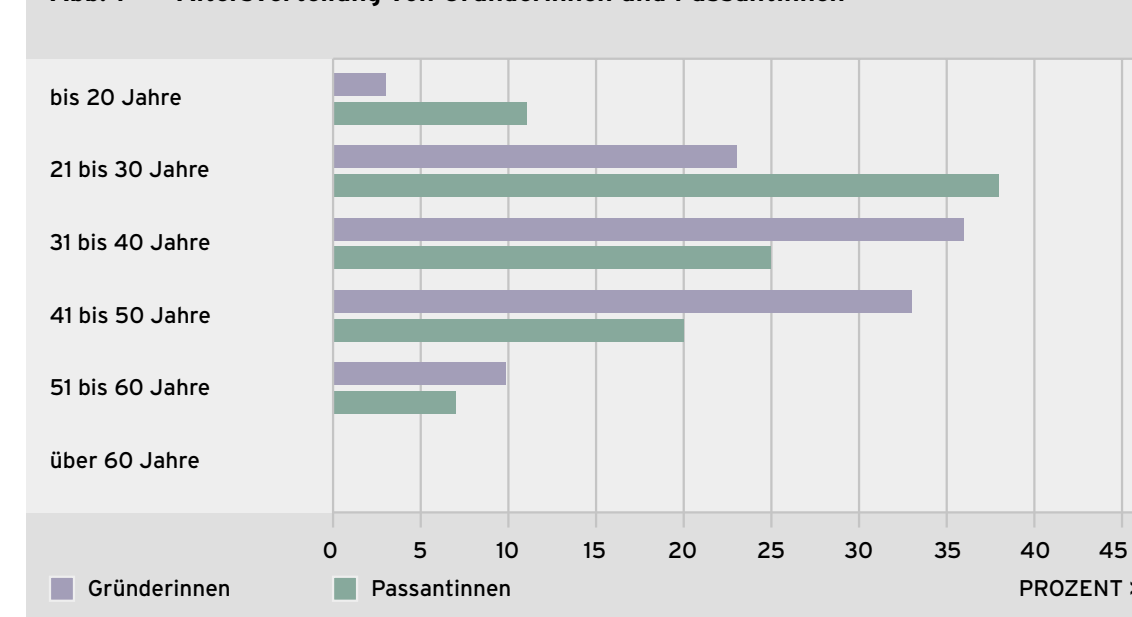
Besondere Eigenschaften gründungsaffiner Frauen

Was zeichnet Gründerinnen aus? Welche Eigenschaften sind besonders stark ausgeprägt? Die Studie liefert dazu einige bemerkenswerte Ergebnisse. Vergleicht man nämlich die Eigenschaften beider Gruppen – „Gründerinnen“ versus „Passantinnen“ –, lässt sich ein grobes Profil ableiten:

- › Die befragten „Gründerinnen“ sind im Durchschnitt 37 Jahre alt und damit signifikant älter als die Passantinnen, die im Mittel 32 Jahre alt sind (vgl. Abb. 1). Das Thema Selbstständigkeit ist besonders für die etwas „höheren“ Altersgruppen von 31 bis 40 und 41 bis 50 Jahren relevant.

› In puncto Familienstand und Haushaltsgröße gibt es erstaunlicherweise kaum Abweichungen zwischen beiden Gruppen. Sowohl bei den Gründerinnen als auch bei den Passantinnen lebt im Durchschnitt ein Kind im Haushalt.

Abb. 1 Altersverteilung von Gründerinnen und Passantinnen



¹ vgl. Institut f. Mittelstandsforschung und RWI Essen „Strukturmerkmale jüngerer Frauenbetriebe in Deutschland“, 2002

² vgl. KfW-Gründungsmonitor, März 2004

3 Frauen haben es schwerer

Einstellungen zum Thema Selbstständigkeit

Um das Thema „Existenzgründungen der Frauen“ ranken sich viele Vorurteile. Doch wie denken die Betroffenen wirklich? Um ihre Einstellungen zum Thema Selbstständigkeit gründlich auszuleuchten, wurden allen Befragten fünfzehn, zum Teil provozierend formulierte Aussagen vorgelegt. Mit der Bitte um Zustimmung oder Ablehnung (vgl. Abb. 3).

84 % der „Gründerinnen“ und 81 % der „Passantinnen“ befürworten die Aussage „In Deutschland sollten sich mehr Menschen selbstständig machen“. Da überrascht es nicht, dass die Aussage „Wer sich heutzutage selbstständig macht, muss verrückt sein“ von einer großen Mehrheit abgelehnt wird. Allerdings stimmen immerhin ein Fünftel der Gründerinnen sowie ein Viertel der Passantinnen dieser Einschätzung zu.

Ein geteiltes Echo ruft die Aussage „Zur Unternehmerin muss man geboren sein“ hervor. Während die Gründerinnen hier eine eher ablehnende Tendenz erkennen lassen (53 %), stimmen die Passantinnen mehrheitlich zu (63 %). Viele Frauen glauben offenbar nicht, dass sich die Fähigkeit zur Führung eines

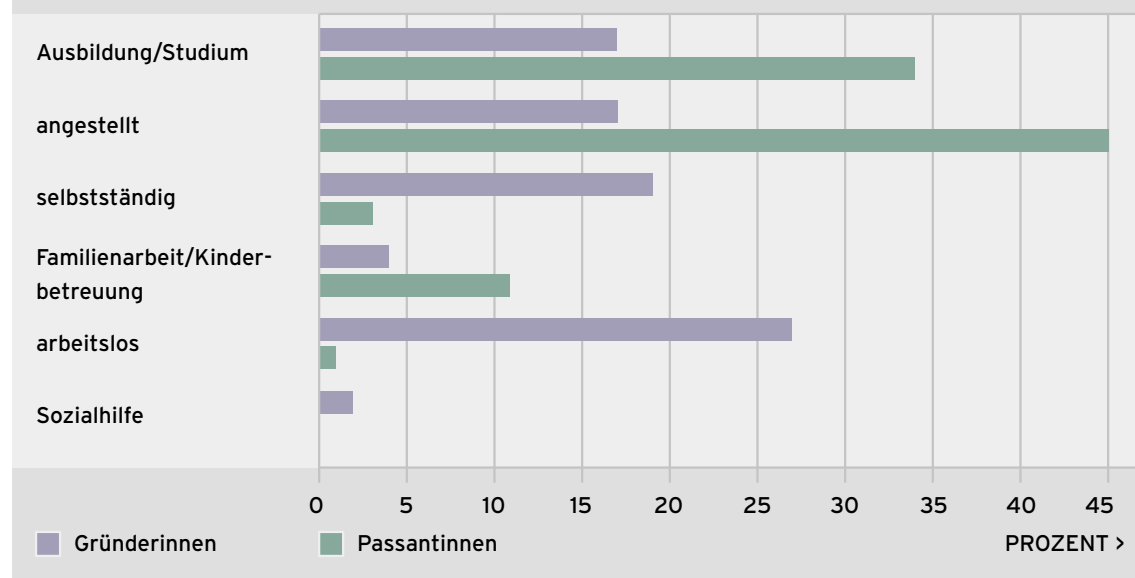
Unternehmens erlernen lässt. Sie sehen das Unternehmertum durch persönliche Veranlagung determiniert.

Zwei weitere Statements widmen sich klassischen Geschlechter-Stereotypen. Dass „Frauen es schwerer haben als Männer, ein Unternehmen zu gründen“, wird von drei Viertel aller Befragten bejaht. Verneint hingegen wird die Behauptung „Männer sind besser zur Unternehmensführung geeignet“.

Aus Sicht der Befragten mangelt es den Gründerinnen somit nicht an eigenen Fähigkeiten, wohl aber an äußerer Unterstützung. 90 % der Gründerinnen und 92 % der Passantinnen schließen sich folgender Forderung an: „Die Politik muss mehr Anreize schaffen, sich selbstständig zu machen.“

Eindeutig bejaht wird auch die Aussage: „Selbstständigkeit ist eine sinnvolle Alternative zur Arbeitslosigkeit.“ 88 % der Gründerinnen und 87 % der Passantinnen stimmen dieser Feststellung zu.

Abb. 2 Arbeitssituation von Gründerinnen und Passantinnen



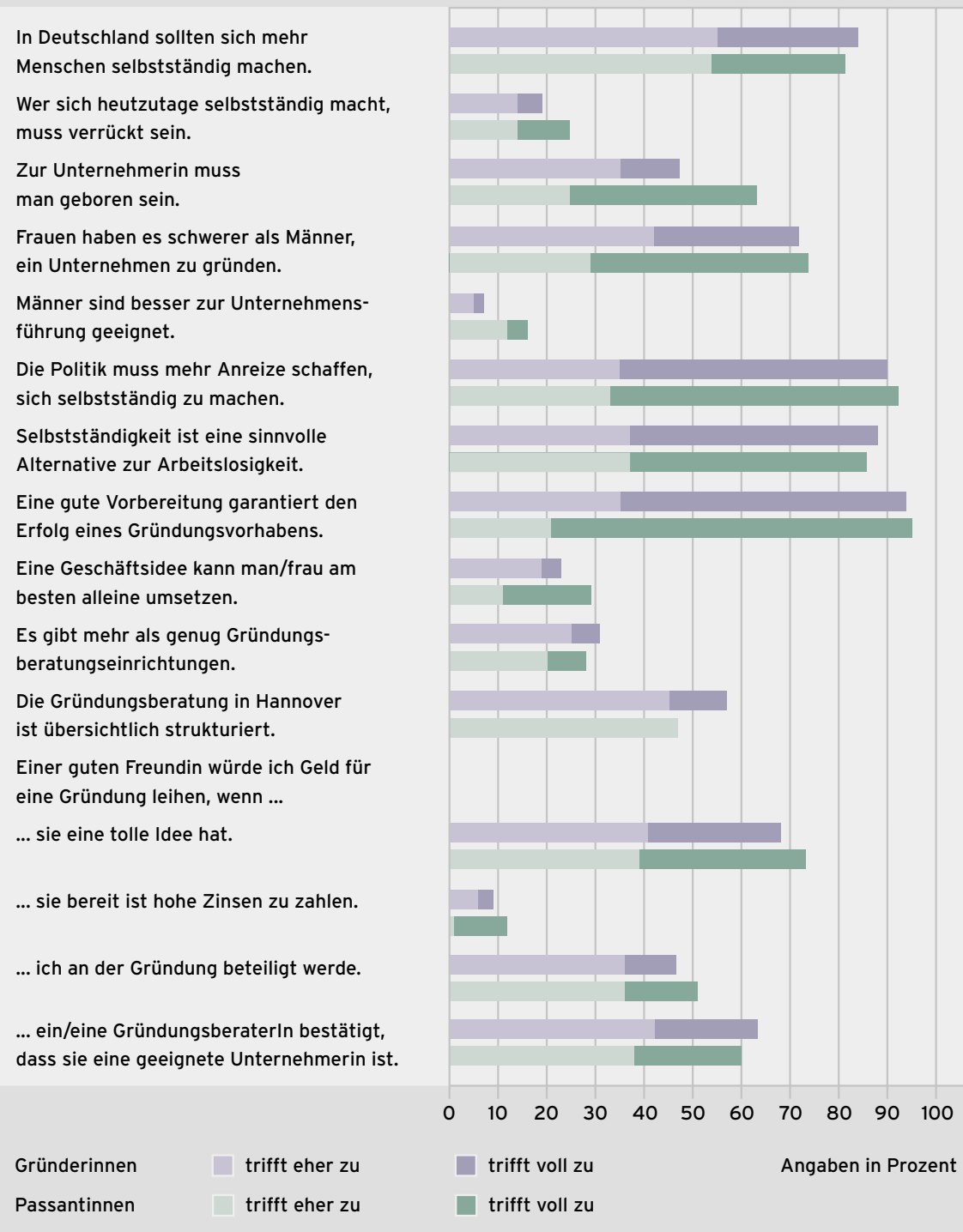
Die größten Unterschiede zeigen sich beruflich: So weisen die „Gründerinnen“ einen höheren Anteil an bereits selbstständigen Frauen auf (19 % gegenüber 3 %), was nicht verwundert, da die Stichprobe entsprechend rekrutiert wurde (siehe Seite 4). Viele „Gründerinnen“ befinden sich in einer Situation (Ausbildung, Studium, Arbeitslosigkeit), die

den Gedanken an eine mögliche Existenzgründung nahe liegend erscheinen lässt. Besonders die Arbeitslosigkeit bildet für viele der befragten „Gründerinnen“ (27 % gegenüber 1 % bei den Passantinnen!) einen ungewollten Anlass zur Selbstständigkeit (vgl. Abb. 2).

Fazit Kapitel 2

Die meisten „Gründerinnen“ sind 30 bis 40 Jahre alt. Ihre berufliche Situation ist recht heterogen: 19 % sind bereits selbstständig, 17 % sind noch angestellt. 27 % sind derzeit noch arbeitslos.

Abb. 3 Allgemeine Fragen an Gründerinnen und Passantinnen



Zudem glauben über 90 % aller Befragten: „Eine gute Vorbereitung garantiert den Erfolg eines Gründungsvorhabens.“ Drei Viertel der Gründerinnen halten diese Aussage sogar für völlig zutreffend. Dass Frauen bevorzugt auf Teamgeist setzen, bestätigt sich darüber hinaus durch die Ablehnung folgender Aussage: „Eine Geschäftsidee kann man/frau am besten alleine umsetzen.“ Nur 23 % der Gründerinnen und 29 % der Passantinnen können sich dies vorstellen.

Zu diesem Ergebnis passt, dass das Thema Gründungsberatung insgesamt wohlwollend kommentiert wird. So wird die Auffassung „Es gibt mehr als genug Gründungsberatungseinrichtungen“ von den meisten Befragten nicht geteilt. Und 57 % der Gründerinnen stimmen folgender Aussage zu: „Die Gründungs-

beratung in Hannover ist übersichtlich strukturiert.“ Die befragten Passantinnen müssen hier mangels persönlicher Erfahrung vielfach passen. 60 % lassen diese Frage offen.

Ein weiteres Ergebnis unterstreicht die insgesamt positive Einstellung zur Selbstständigkeit. So sind 68 % der Gründerinnen und 73 % der Passantinnen dazu bereit, eine befreundete Existenzgründerin mit finanziellem Einsatz zu unterstützen: „Einer guten Freundin würde ich Geld für eine Gründung leihen, wenn sie eine tolle Idee hat.“

Fazit Kapitel 3

Die Einstellung zur Selbstständigkeit ist weitgehend positiv ausgeprägt - sowohl bei den Gründerinnen als auch bei den Passantinnen. Die Idee einer Existenzgründung wird folgerichtig nicht als verrückt angesehen. Es überwiegt der Glaube, dass ein geschäftlicher Erfolg durch intensive Planung und Vorbereitung herbeigeführt werden kann. Hier zeigt sich ein starkes Vertrauen in die eigenen unternehmerischen Fähigkeiten. Übrigens auch im Vergleich zu Männern, denen keine höheren unternehmerischen Fähigkeiten attestiert werden. Andererseits fühlen sich viele Gründerinnen gegenüber Männern benachteiligt und zu wenig von außen unterstützt. Von der Politik erwarten sie, dass diese zusätzliche Anreize für Existenzgründungen schafft.

4 Zwischen Freiheit und Angst

Motive und Hemmnisse der Existenzgründung

Im folgenden Teil der Untersuchung stehen die persönlichen Antriebsmomente sowie die subjektiv wahrgenommenen Gründungsbarrieren im Mittelpunkt der Betrachtung.

Wer als Frau ein Unternehmen gründet, wünscht sich vor allem eines: persönliche Unabhängigkeit. Dieses Motiv wird von 64 % der Gründerinnen genannt. An zweiter Stelle kommt die Suche nach neuen Herausforderungen (42 %). 33 % der Gründerinnen fühlen sich motiviert durch die Chance, neue Ideen umzusetzen und günstige Gelegenheiten zu ergreifen. All diese Motivationen haben gemeinsam, dass sie eine aktive, nach vorne gerichtete Einstellung widerspiegeln. Diesen positiven Antrieben stehen zwei Motive gegenüber, die aus einer beruflichen Krisen-

situation heraus entstanden sind: Von jeweils 36 % der Gründerinnen werden „Arbeitslosigkeit“ sowie eine „mangelnde berufliche Perspektive“ als Motive für eine Existenzgründung angeführt. Im weiteren Verlauf dieser Studie wird noch genauer zu analysieren sein, wie sich diese Motive auf die Einstellung zur Selbstständigkeit - Risiko oder Chance - auswirken.

Selbstständigkeit als Wiedereinstieg in das Berufsleben bildet nur etwa für jede zehnte Frau ein wichtiges Motiv (vgl. Abb. 4).

Die Motive der Passantinnen sind ähnlich ausgeprägt wie die der Gründerinnen. Auch für sie steht der Wunsch nach Unabhängigkeit (47 %) und die Suche nach neuen Herausforderungen (37 %) an oberster

Stelle. Da der Anteil der Arbeitslosen bei den Passantinnen deutlich geringer ist, spielen die Motive „Arbeitslosigkeit“ und „mangelnde berufliche Perspektive“ hier nur eine nachrangige Rolle (vgl. Abb. 4).

Auf die Fragen „Worin sehen Sie die größten Gründungsbarrieren?“ beziehungsweise „Was waren die

größten Schwierigkeiten bei der Gründung?“ antworten die Gründerinnen wie in Abb. 5.

Aus Sicht der Gründerinnen wird der Weg in die Selbstständigkeit durch drei Hemmnisse erschwert: die Angst vor dem Scheitern (48 % der Befragten), fehlende soziale Absicherung (46 %), offene Fragen

Abb. 4 Motive der Gründerinnen und Passantinnen

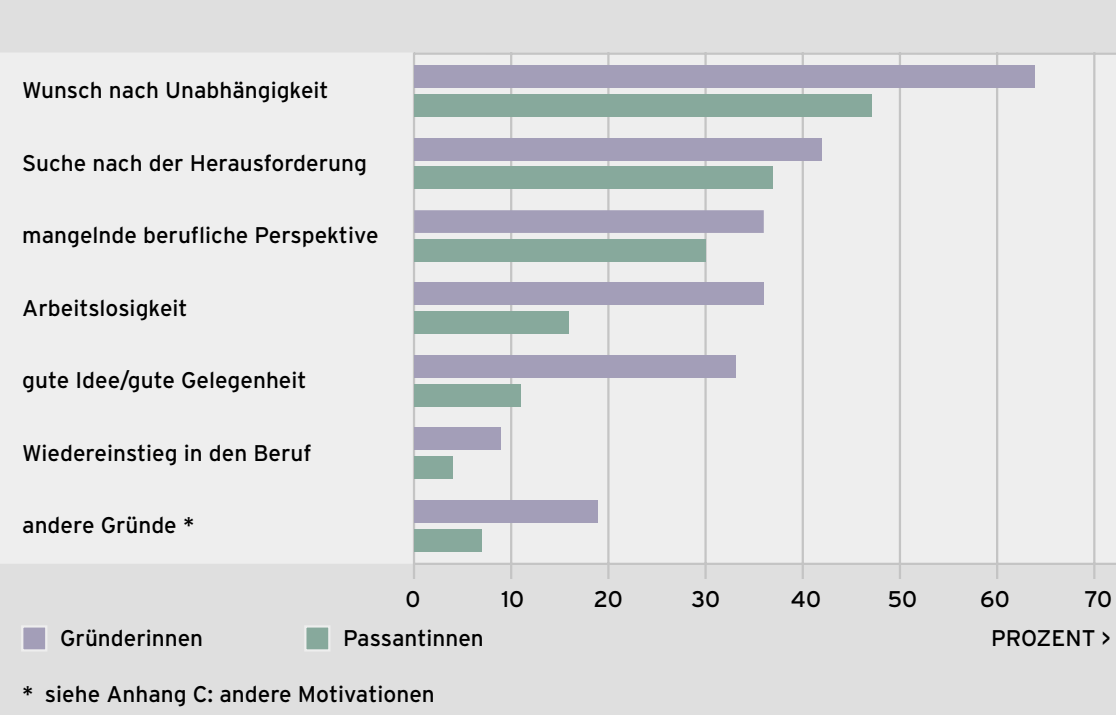
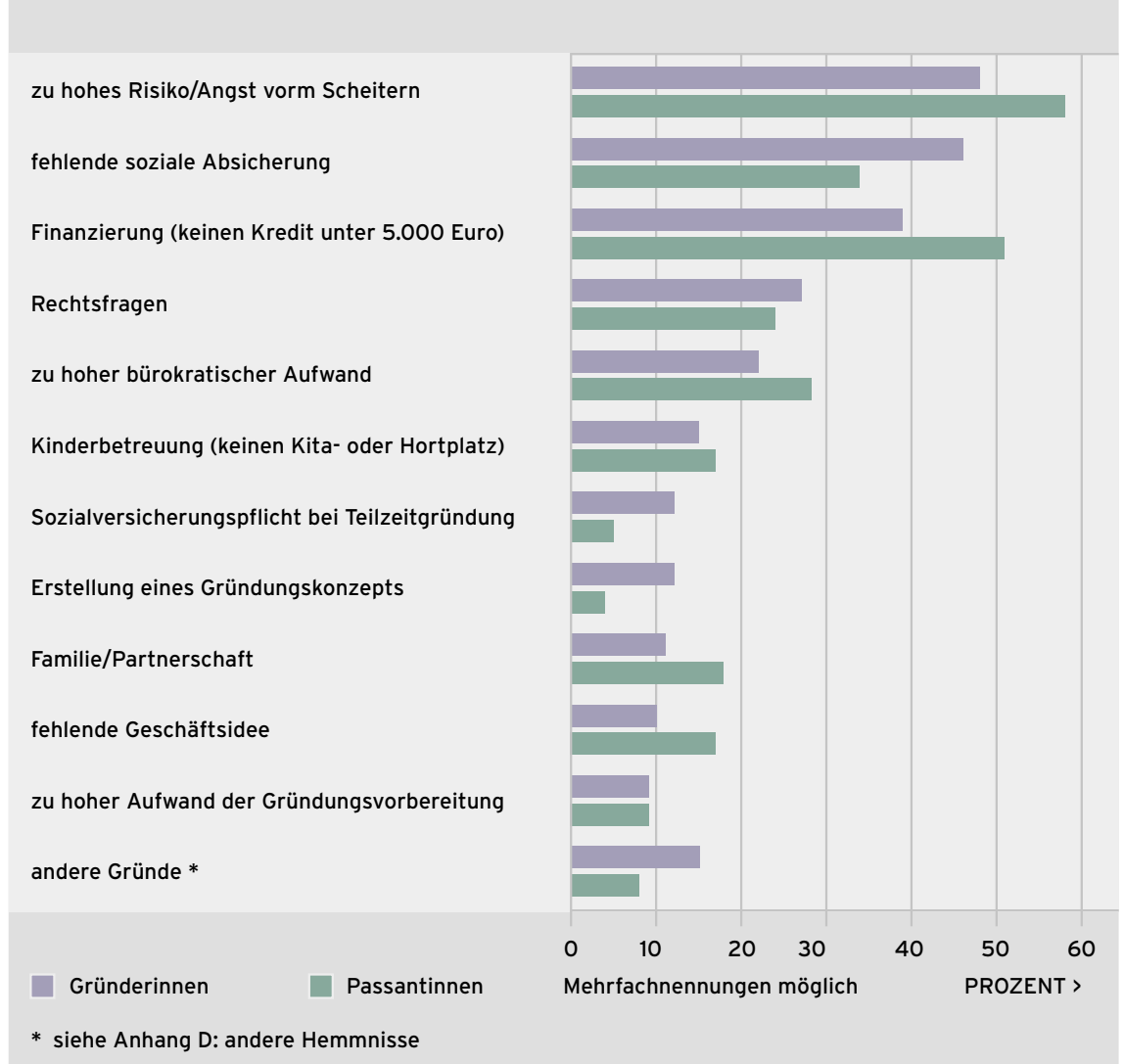


Abb. 5 Hemmnisse der Gründerinnen und Passantinnen



der Finanzierung (39 %). Zur Finanzierung ist anzumerken, dass Existenzgründerinnen häufig Kleinkredite nachfragen (bis 5.000 Euro), diese aber bei der Kreditvergabe der Banken nur zurückhaltend bewilligt werden.

Weitere Hindernisse bilden ungeklärte Rechtsfragen (27 %), zu hohe bürokratische Hürden (22 %) und fehlende Kinderbetreuung (15 %). Sonstige Hemmnisse, wie zum Beispiel die Erstellung eines Gründungskonzepts und der hohe Aufwand der Gründungsvorbereitung, die Sozialversicherungspflicht oder eine

fehlende Geschäftsidee, werden jeweils nur von etwa jeder zehnten Frau genannt.

Die Befragung der Zufallsgruppe bestätigt diese Ergebnisse, wenn auch mit leichten Abweichungen in der Verteilung der Antworten. Die drei stärksten Hemmnisse sind auch hier klar erkennbar: Die fehlende soziale Absicherung (34 %) verbunden mit der Angst vor unkalkulierbaren Risiken (58 %) sowie offene Fragen der Finanzierung (51 %).

Fazit Kapitel 4

Der Wunsch nach Unabhängigkeit und die Suche nach Herausforderungen bilden die stärksten Antriebskräfte von Gründerinnen. Diese Motive spiegeln eine aktive, nach vorne gerichtete Haltung wider.

Ein Blick auf die Hemmnisse zeigt: Die Angst gründet häufig mit. Sie begleitet viele Unternehmensgründungen, auch bei Männern. Doch ist die Angst vor dem Scheitern bei Frauen deutlich höher ausgeprägt. Zitat aus einer anderen Studie: „In Deutschland zeigt sich, dass die beschriebene Angst in der Altersgruppe der 18- bis 64-Jährigen 54,4 % aller Frauen, aber ‚nur‘ 43,2 % aller Männer an einer Gründung hindert. Frauen sind also wesentlich häufiger von dieser Angst betroffen, was zwei mögliche Deutungen zulässt. Entweder schätzen Frauen im Vergleich zu Männern die wirklichen Folgen eines Scheiterns negativer ein als sie tatsächlich sind und/oder Frauen reagieren - bei ähnlicher Wahrnehmung der Folgen - wesentlich häufiger mit einem Unterlassen der Gründung. Das heißt, ein und dieselben Befürchtungen führen bei Männern und Frauen zu verschiedenen Handlungen.“³

Im Vergleich zu diesen inneren Ängsten erscheinen andere, von außen gesetzte Barrieren leichter überwindbar: Bürokratie, Rechtsfragen, Kinderbetreuung - von solch konkreten Problemen lassen sich Existenzgründerinnen erheblich weniger abschrecken.

5 Ideen als Motor

Eine phasenorientierte Betrachtung von Motiven und Hemmnissen

Die Gründung eines Unternehmens ist ein weiter Weg. Am Anfang existiert meist nur eine vage Vorstellung, die zu einer konkreten Idee verdichtet werden muss, bevor ein funktionierendes Geschäftsmodell abgeleitet, geplant und realisiert werden kann.

Diese Studie untersucht, ob es Unterschiede zwischen den einzelnen Phasen gibt. Welche Motive und Hemmnisse sind zu welchen Zeitpunkten besonders ausgeprägt? Und welche Konsequenzen lassen sich daraus für die Förderung von Existenzgründungen ableiten?

Um diese Fragen zu beantworten, wurden alle gründungsinteressierten Befragten - dazu gehören auch zahlreiche Passantinnen - einer bestimmten Gründungsphase zugeordnet (siehe Abb 6).

-) Phase 1 : Selbstständigkeit vorstellbar
-) Phase 2 : Konkrete Geschäftsidee
-) Phase 3 : Selbstständigkeit geplant
-) Phase 4 : Existenz gegründet

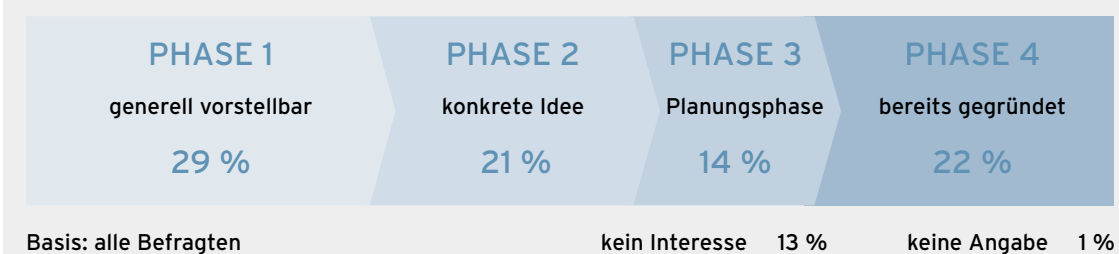
Insgesamt lassen sich 86 % aller Befragten einer dieser Phasen zurechnen. Lediglich 13 % aller Befragten schließen eine Selbstständigkeit für sich aus.

Gründungsmotive und -hemmnisse in den vier Phasen

Tabelle 1 verdeutlicht, wie sich die Motivationen im Laufe einer Gründung unterscheiden. In der Frühphase sind die Motive insgesamt schwächer ausgeprägt. Konkrete Ideen sind meist noch nicht vorhanden (21 %). Auch der Wunsch nach Unabhängigkeit ist noch nicht so intensiv wie in den folgenden Phasen. Erst ab der zweiten Phase prägt sich Motivation insgesamt stärker aus. Dabei scheint die Entstehung einer konkreten Geschäftsidee (49 %!) den gesamten Gründungsprozess nachhaltig zu beflügeln. Denn die in Phase 2 gewachsene Motivation bleibt auch in den Phasen 3 und 4 auf hohem Niveau erhalten.

Das eindeutig stärkste Gründungsmotiv über alle Phasen hinweg ist der Wunsch nach Unabhängigkeit. Diese Triebfeder ist offensichtlich so stark, dass sie zu einer tatsächlichen Gründung führt. Allerdings handelt es sich bei dieser Betrachtung um eine Momentaufnahme, die keine Auskunft darüber gibt, welche Hemmnisse für ein Ausscheren aus dem Gründungsprozess ursächlich sind.

Abb. 6 Verteilung der Befragten auf die Gründungsphasen



³ GEM-Länderbericht Deutschland 2002, Uni Köln, S. 19

Interessanterweise sind die Motive „mangelnde berufliche Perspektive“ und „Arbeitslosigkeit“ erst bei den Gründerinnen in der Phase 3 von größter Bedeutung. Notgründungen aus der Arbeitslosigkeit vollziehen sich anscheinend nach einem anderen Muster. Nicht der Wunsch und die Idee stehen am Beginn, sondern der Plan, der aus der Krise führen soll.

Ein Blick auf die Entwicklung der Hemmnisse zeigt: Die Angst ist ein ständiger Begleiter in allen Gründungsphasen, wenngleich diese Angst in den Phasen 3 und 4 ein wenig abnimmt, dann also, wenn die Geschäftsidee konkrete Gestalt annimmt (vgl. Tab. 2).

In der Frühphase einer Gründung erscheint zudem die Finanzierung als ein großes Problem (48 %). Dieses Problem ist auch in den Phasen 2 und 3 noch sehr präsent. Erst nach erfolgter Gründung in Phase 4 verliert es an Gewicht. Das überrascht allerdings nicht,

denn diejenigen, die gegründet haben, konnten ihre Finanzierung in aller Regel klären.

Überhaupt ist bei der Interpretation der Tabelle eine gewisse Vorsicht geboten. Beispiel Kinderbetreuung: Die Ergebnisse legen nahe, dass dieses Problem im Zuge der Gründung an Bedeutung verliert. Dieser Schluss ist aber nicht zwingend. Denn es könnte ja auch sein, dass manche Gründung gar nicht weiter verfolgt wird, eben weil es an Angeboten zur Kinderbetreuung mangelt.

Unzweifelhaft ist jedoch, dass die Bedeutung von Rechtsfragen in der Frühphase unterschätzt wird. Die Gründerinnen der Phase 4 wissen es besser. Sie haben hier bereits Lehrgeld bezahlt und betrachten die Klärung von Rechtsfragen als drittgrößtes Hemmnis. Die Ergebnisse zu den Hemmnissen liefern wertvolle Hinweise für eine gezielte Existenzgründungs-

	Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	gesamt
Wunsch nach Unabhängigkeit	55	75	73	75	61
gute Idee/gute Gelegenheit	21	49	37	43	33
mangelnde berufliche Perspektive	29	33	54	36	32
Arbeitslosigkeit	24	35	49	42	32
Wiedereinstieg in den Beruf	7	12	7	10	8
Suche nach der Herausforderung	41	47	37	51	41
andere Gründe	7	27	17	28	16
Basis: alle Befragten	Mehrfachnennungen möglich			Angaben in Prozent	

Förderung. Die frühen Gründer benötigen insbesondere eine Perspektive, wie sie eine Finanzierung erlangen. Fortgeschrittene Gründer hingegen können Unterstützung in rechtlichen Belangen gut gebrauchen. Die Klärung von Rechtsfragen erweist sich für die meisten Unternehmerinnen als „Dauerbrenner“.

Zusammenwirken von Motiven und Hemmnissen

Im Kapitel 4 wurden erst die Antriebsmomente und Hemmnisse dargestellt. In Kapitel 5 schließlich hat sich

gezeigt, in welchen Phasen diese Motive und Hemmnisse besonders prägnant sind.

Nun soll die Wechselwirkung zwischen Motiven und Hemmnissen genauer untersucht werden. Abbildung 7 (siehe nächste Seite) stellt zunächst die wichtigsten Motive und Barrieren gegenüber. Dabei zeigt sich, dass der „Wunsch nach Unabhängigkeit“ von 61 % der Frauen geteilt wird. Dagegen wird das größte Problem „zu hohes Risiko/Angst vorm Scheitern“ von nur 50 % genannt.

	Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	gesamt
zu hohes Risiko/Angst vorm Scheitern	54	49	44	45	50
fehlende soziale Absicherung	47	53	46	42	44
Finanzierung (keinen Kredit unter 5.000 Euro)	48	46	41	29	41
Rechtsfragen	22	33	31	30	26
zu hoher bürokratischer Aufwand	26	17	24	26	23
Kinderbetreuung (keinen Kita- oder Hortplatz)	20	19	7	12	15
Familie/Partnerschaft	15	10	7	7	12
fehlende Geschäftsidee	21	2	3	4	11
Erstellung eines Gründungskonzepts	7	15	15	12	10
Sozialversicherungspflicht bei Teilzeitgründung	12	12	8	13	10
zu hoher Aufwand der Gründungsvorbereitung	12	10	15	4	9
andere Gründe	3	15	15	27	14
Basis: alle Befragten	Mehrfachnennungen möglich			Angaben in Prozent	

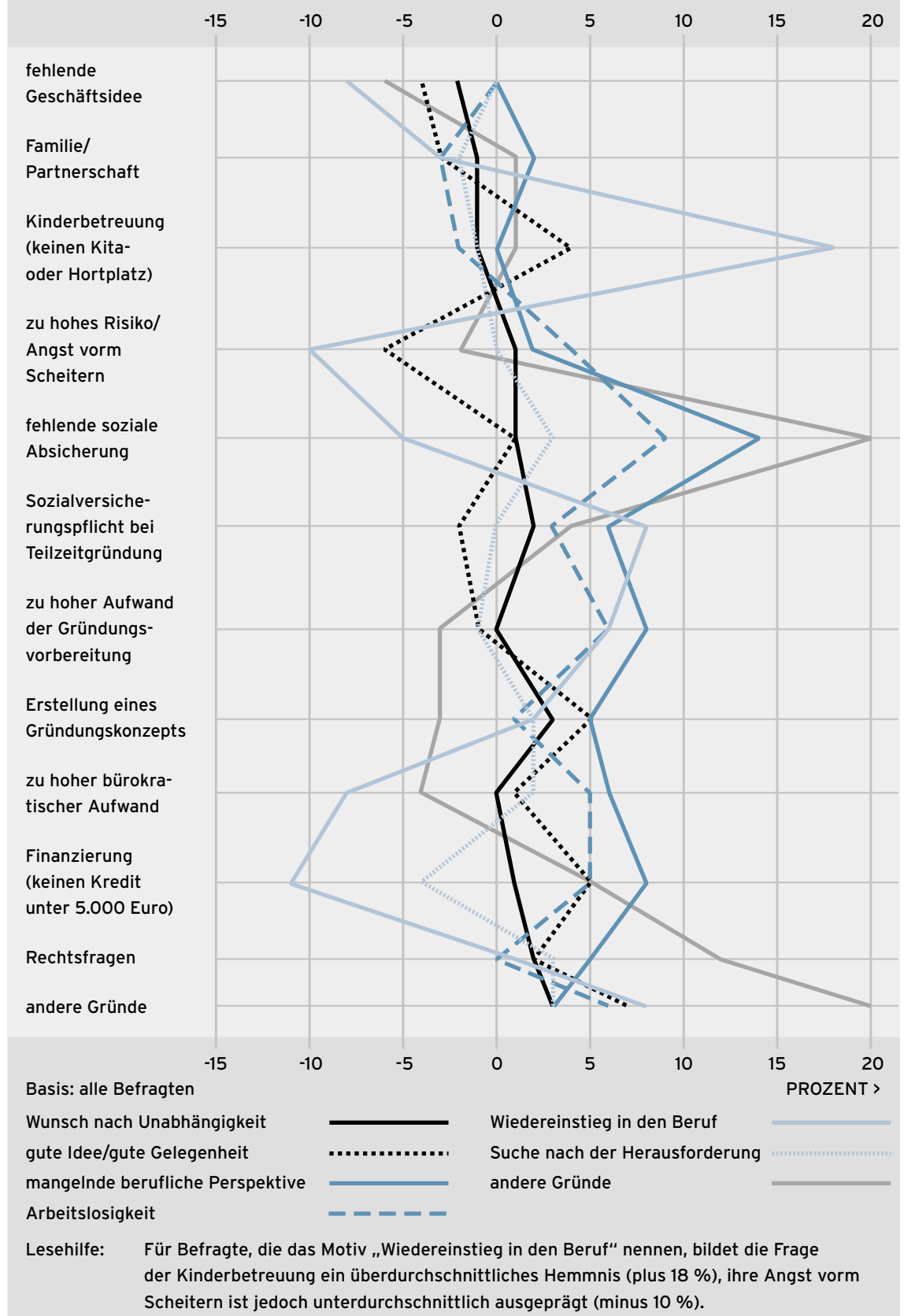
Abbildung 8 zeigt für jedes Motiv, ob dieses mit stark oder schwach ausgeprägten Hemmnissen verbunden ist. So sind zum Beispiel die Motive „mangelnde berufliche Perspektive“ und „Arbeitslosigkeit“ mit einer Reihe von ausgeprägten Hemmnissen verbunden.

Anders verhält es sich mit dem Motiv „gute Idee/gute Gelegenheit“. Die Befragten, die dieses Motiv anführen, sehen tendenziell weniger Hemmnisse.

Abb. 7 Gegenüberstellung der Motive und Hemmnisse

HEMNMISSE		MOTIVATIONEN	
zu hohes Risiko/ Angst vorm Scheitern	50	Wunsch nach Unabhängigkeit	61
fehlende soziale Absicherung	44	Suche nach der Herausforderung	41
Finanzierung (keinen Kredit unter 5.000 Euro)	41	gute Idee/gute Gelegenheit	33
Rechtsfragen	26	mangelnde berufliche Perspektive	32
zu hoher bürokratischer Aufwand	23	Arbeitslosigkeit	32
Kinderbetreuung (keinen Kita- oder Hortplatz)	15	Wiedereinstieg in den Beruf	8
Familie/Partnerschaft	12	andere Gründe	16
fehlende Geschäftsidee	11		
Erstellung eines Gründungskonzepts	11		
Sozialversicherungspflicht bei Teilzeitgründung	11		
zu hoher Aufwand der Gründungsvorbereitung	9		
andere Gründe	14		
Basis: alle Befragten		Mehrfachnennungen möglich	Angaben in Prozent

Abb. 8 Wechselwirkung zwischen Motiven und Hemmnissen



Wir haben es hier also mit zwei verschiedenen Motivationsbündeln zu tun. Es ist davon auszugehen, dass diese Bündel zwei ebenso verschiedene Typen von Existenzgründerinnen repräsentieren:

- „Vorwärtsgründerinnen“ mit hoher Eigenmotivation und starkem Unabhängigkeitsdrang. Diese Gruppe befindet sich klar in der Mehrheit. Sie ist stark motiviert und weniger beeindruckt von Hemmnissen. Vor allem die Angst vor dem Scheitern ist relativ gering. Als Hemmnisse auf dem Weg in die Existenzgründung werden stärker externe Faktoren wie Bürokratie oder Finanzierung betont.
- „Notgründerinnen“ mit stärkerer Außenmotivation und einer insgesamt defensiveren Einstellung. Diese zweite Gruppe nimmt deutlich mehr Hemmnisse wahr. Allerdings befindet sich diese Gruppe klar in der Minderheit.

Zum Schluss dieser Betrachtung werfen wir einen Blick auf die „Ausreißer“ mit den höchsten prozen-

tualen Abweichungen. Frauen mit dem Motiv „Wiedereinstieg in den Beruf“ nennen zum Beispiel besonders häufig (plus 18 %) die Barriere „Kinderbetreuung“. Daraus lässt sich schließen, dass Frauen und Mütter, die sich durch Selbstständigkeit einen Wiedereinstieg in ihren alten Beruf erhoffen, besonders häufig durch fehlende Kita- oder Hortplätze von einer Gründung abgehalten werden. Auf der anderen Seite äußern diese Wiedereinsteigerinnen weniger Angst vor dem Scheitern (minus 10 %). Auch scheinen sie geringere Probleme mit der Finanzierung zu haben (minus 11 %). Dies legt den Schluss nahe, dass viele Wiedereinsteigerinnen in finanziell gesicherten Familienverhältnissen leben und das Risiko deshalb geringer einschätzen.

Altersspezifische Einflüsse

Hier geht es um die Frage, ob es Barrieren gibt, die in einem bestimmten Alter besonders häufig auftreten. Dazu werden alle gründungsinteressierten Befragten einer bestimmten Alterskategorie zugeteilt.

Abb. 9 Altersverteilung der Gründungsinteressierten

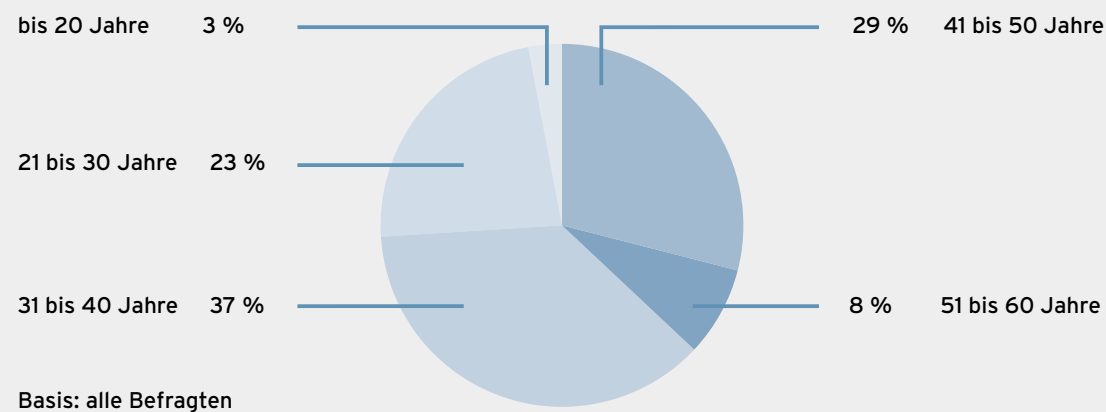
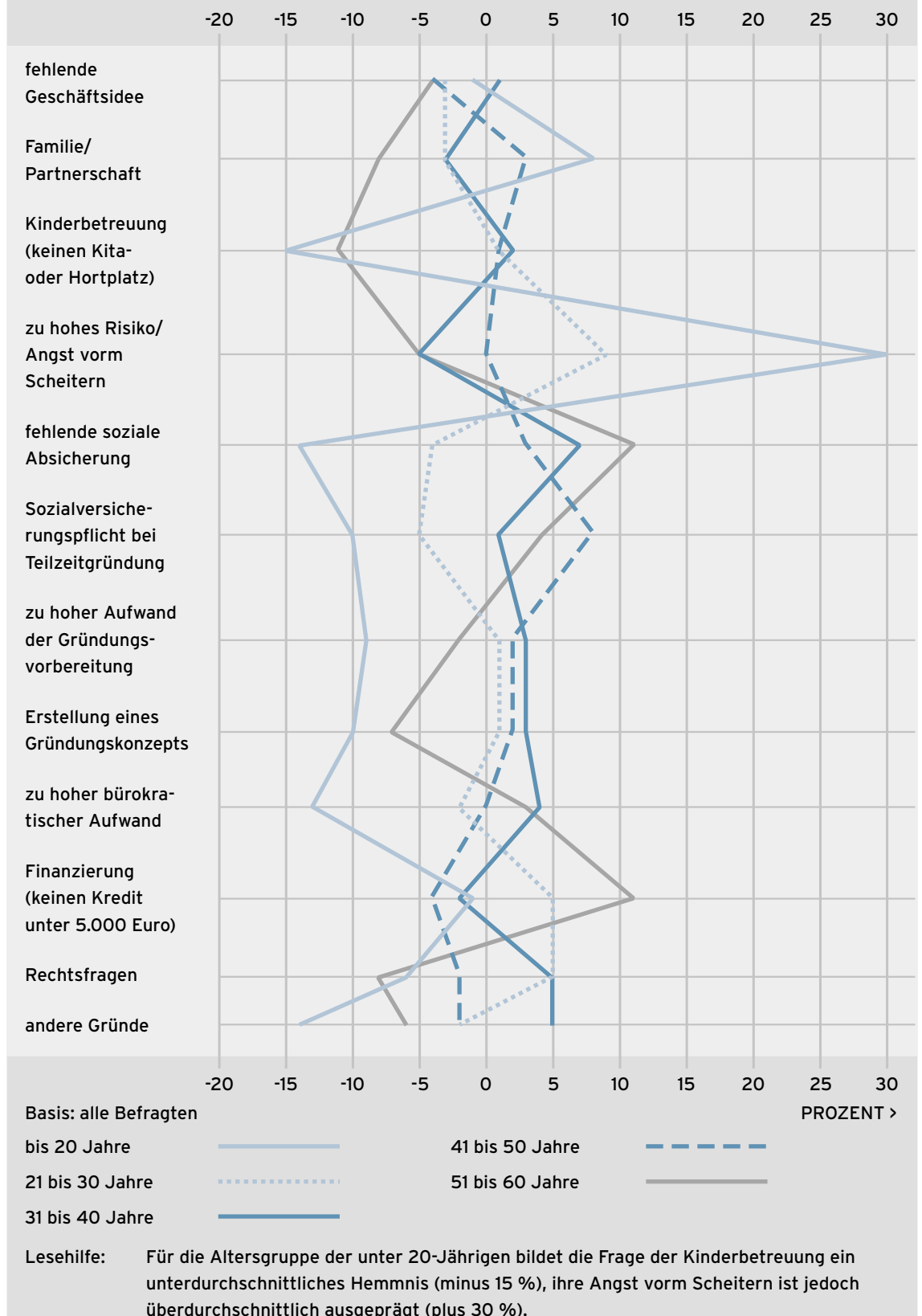


Abb. 10 Bedeutung von Gründungsbarrieren nach Alter



Das Tortendiagramm (Abb. 9) zeigt die Altersverteilung: 26 % der Frauen, die sich eine Selbstständigkeit vorstellen können, sind bis zu 30 Jahre alt, 66 % sind zwischen 30 und 50 Jahre alt und 8 % sind über 50 Jahre alt.

Eine altersspezifische Analyse der Barrieren (siehe Abb. 10) zeigt einige Auffälligkeiten, die zum Teil aber leicht erklärbar sind. So ist die Kinderbetreuung allein deshalb kein Problem für junge und alte Existenzgründerinnen, weil diese Frauen in der Regel keine betreuungsbedürftigen Kinder im Haushalt haben.

Ebenso wenig dürfte es überraschen, dass junge Existenzgründerinnen noch nicht so stark auf soziale Absicherung achten. Andererseits haben ausgerechnet sie eine große Angst vorm Scheitern. Der Hintergrund könnte die fehlende Lebenserfahrung sein. Die Risiken erscheinen dadurch größer und die eigenen Fähigkeiten geringer. Daraus resultiert die Angst, mit dem Ungewissen einer Selbstständigkeit nicht umgehen zu können und möglicherweise zu scheitern. Die Angst vor dem Scheitern nimmt mit zunehmendem Alter ab. Dafür wird der Gedanke an eine soziale Absicherung drängender.

Fazit Kapitel 5

Die meisten Gründerinnen sind fasziniert von den Möglichkeiten, die der Aufbau einer eigenen beruflichen Existenz bietet. Die Motive „Wunsch nach Unabhängigkeit“, „Suche nach Herausforderung“, „Verwirklichung neuer Ideen“ sind stark ausgeprägt und zeugen von einer vorwärtsgewandten und positiven Einstellung zur Selbstständigkeit. Dies gilt eingeschränkt für die Gruppe der Notgründerinnen, die aus verständlichen Gründen defensiver mit dem Thema Selbstständigkeit umgeht.

Eine phasenorientierte Betrachtung der Gründungsproblematik zeigt, dass die Motivation zur Existenzgründung anfangs meistens noch schwach ausgeprägt ist. Erst die Entwicklung einer konkreten Geschäftsidee bewirkt einen Schub, der den Gründungsprozess nachhaltig beflügelt.

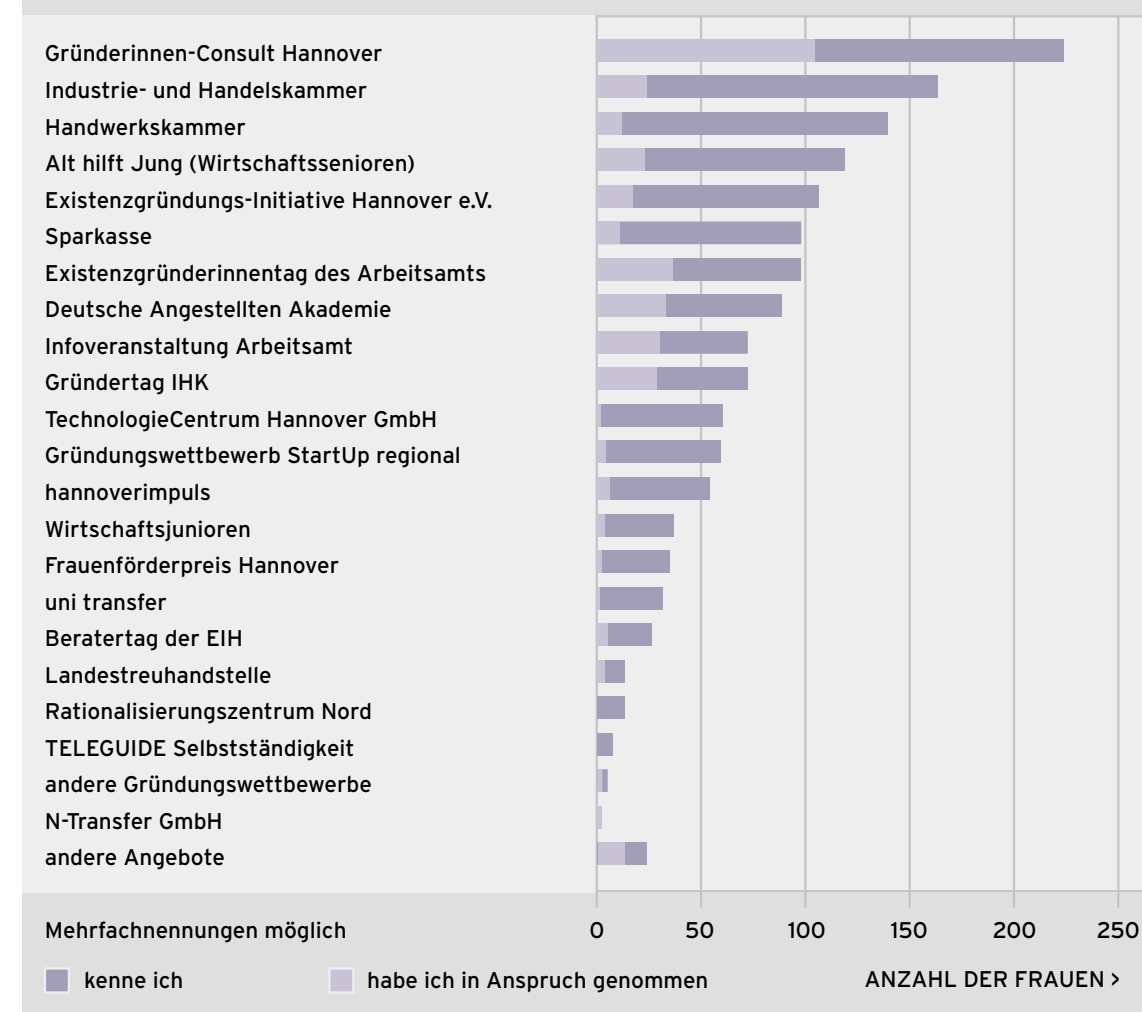
6 Willkommene Hilfen

Bekanntheit und Nutzung von Beratungsangeboten

In Kapitel 3 wurde die Gründungsberatung bereits thematisiert. Zur Erinnerung: Mehr als die Hälfte aller Befragten ist der Ansicht, dass die Gründungsberatung in Hannover übersichtlich strukturiert ist. Und nur ein knappes Drittel meint, dass es in Hannover schon mehr als genug Gründungsberatungseinrichtungen gibt.⁴

In diesem Kapitel wird nun genauer untersucht, wie das Beratungsangebot in der Region Hannover von seinem Klientel - präsentiert durch die Gründerinnen - und von der Öffentlichkeit - präsentiert durch die Passantinnen - wahrgenommen wird.

Abb. 11 Bekanntheit und Nutzungsakzeptanz von Beratungsangeboten bei den Gründerinnen



⁴ siehe Anhang A und B

Und schließlich soll auch der Frage nachgegangen werden, ob es überhaupt einen Bedarf an speziellen Gründungseinrichtungen für Frauen gibt oder ob die konventionellen Beratungsangebote nicht ausreichend sind.

Auf die Frage „Welche Beratungs- und Unterstützungsangebote in der Region Hannover kennen Sie bzw. haben Sie in Anspruch genommen?“ antworteten die Befragten wie in Abbildung 11 und 12.

Bei den Antworten zur Bekanntheit und Nutzung der Beratungsstellen offenbaren sich große Unterschiede zwischen Gründerinnen und Passantinnen. Das verwundert nicht: Schließlich verfügen die Gründerinnen über jede Menge Insider-Wissen. Deshalb können sie auch deutlich mehr Beratungsstellen nennen: Die fünf bekanntesten Beratungsstellen sind Gründerinnen-Consult, die Industrie- und Handelskammer, die Sparkasse oder die Handwerkskammer, „Alt hilft Jung“ sowie die Existenzgründungsinitiative Hannover e.V. Die enorme Be-

kanntheit von Gründerinnen-Consult erklärt sich auch dadurch, dass viele der befragten Gründerinnen aus dem Umfeld dieser Beratungseinrichtung stammen.

Die befragten Passantinnen können erwartungsgemäß weniger Beratungsangebote nennen: Sie verweisen in erster Linie auf die klassischen Institutionen wie die Industrie- und Handelskammer, die Sparkasse oder die Handwerkskammer. Auf diese Dreiergruppe folgen, wenn auch mit großem Abstand, der Frauenförderpreis Hannover, Gründerinnen-Consult Hannover, die Technologie-Centrum Hannover GmbH und der Existenzgründerinnentag des Arbeitsamts.

verhält es sich beim Gründertag IHK. Hier treffen ein mittlerer Bekanntheitsgrad und eine überdurchschnittlich rege Inanspruchnahme zusammen. Gleiches gilt für die Infoveranstaltung Ich-AG und den Existenzgründerinnentag des Arbeitsamts.

Im Durchschnitt können die befragten Gründerinnen 4,5 Hilfsangebote nennen, von denen sie eines in Anspruch genommen haben. Die Passantinnen, die sich tendenziell seltener mit dem Thema Selbstständigkeit befassen, kennen im Durchschnitt 2,7 Beratungsstellen.

Die folgende Abb. 13 zeigt, welche Beratungsangebote die bereits selbstständigen Frauen vor ihrer Gründung in Anspruch genommen haben. Es handelt sich hier um 91 Frauen aus beiden befragten Gruppen, die im Durchschnitt jeweils 1,7 Beratungsstellen aufgesucht haben. Ihre Favoriten sind: Gründerinnen-Consult, Deutsche Angestellten Akademie, „Alt hilft Jung“, Industrie und Handelskammer, Gründertag IHK und die Existenzgründungs-Initiative Hannover e.V.

Abb. 12 Bekanntheit von Beratungsangeboten bei den Passantinnen

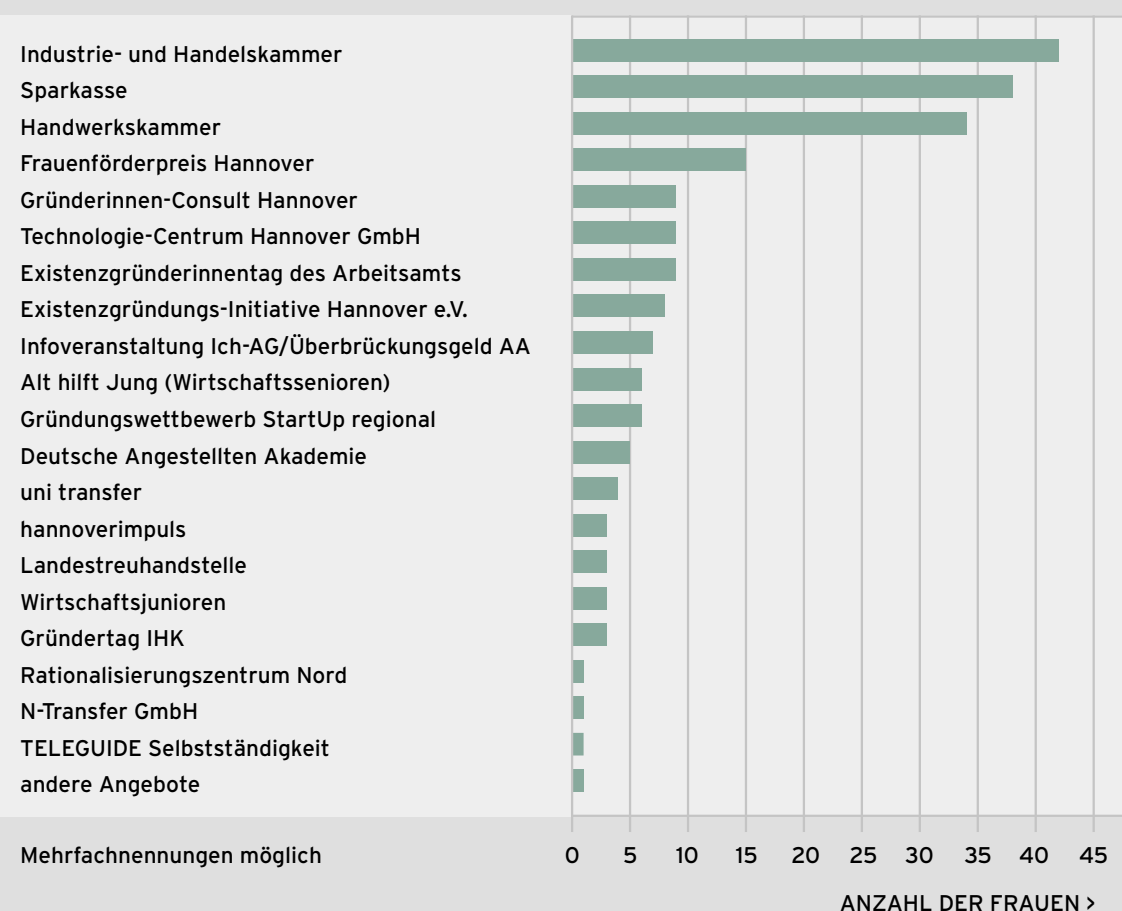
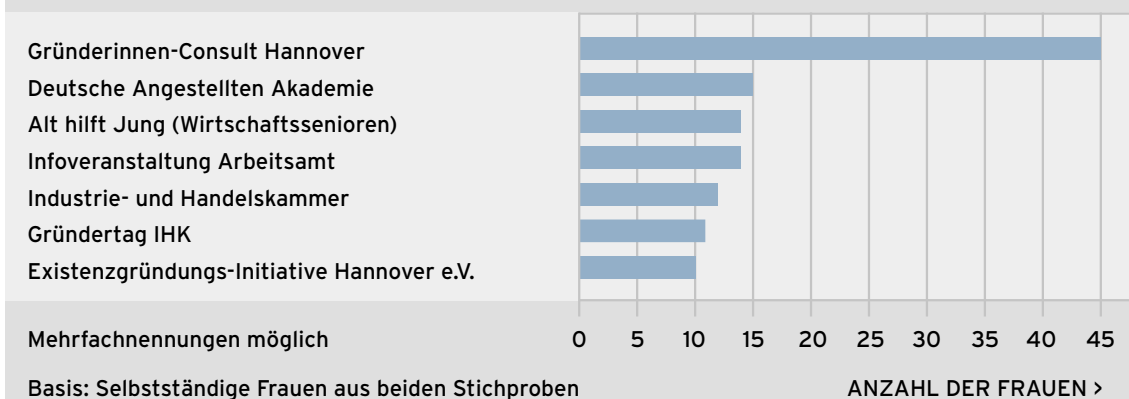


Abb. 13 Nutzung von Beratungsangeboten in der Region Hannover



Spezielle Gründungsangebote für Frauen

Brauchen Frauen eine frauenspezifische Gründungsberatung? Und wenn ja: Was sollte eine solche Beratung konkret leisten?

Die erste Frage lässt sich relativ schnell und vor allem eindeutig beantworten: Von den insgesamt 411 befragten Frauen, die sich zu der Frage „Wie wichtig ist eine spezielle Gründungsberatung für Frauen?“ geäußert haben, sind 341 der Meinung, dass eine spezielle Gründungsberatung für Frauen wichtig ist. Dies entspricht einer Quote von 81 %. Befragt man diese Mehrheit nach ihren Motiven, so ergibt sich ein in Abbildung 14 dargestelltes Bild.

Wie aus Abbildung 14 hervorgeht, werden, mit einer Ausnahme, alle Gründe von mindestens 25 % der befragten Frauen bejaht und können insoweit als

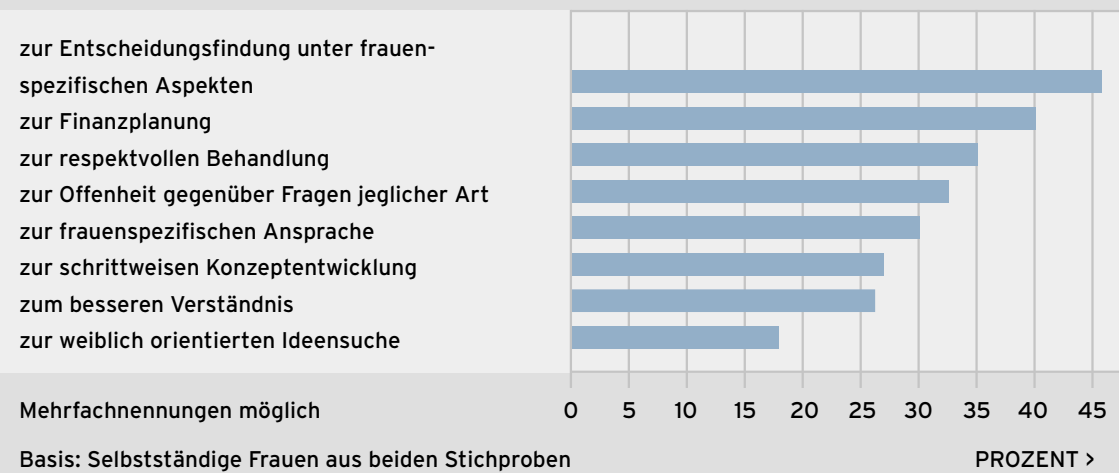
relevante Gesichtspunkte geschlechtsspezifischer Gründungshilfe angesehen werden. Als wichtigsten Punkt nennen die Frauen die „Entscheidungsfindung unter frauenspezifischen Aspekten“, gefolgt von der „Hilfe bei der Finanzplanung“ sowie einer „schrittweisen Konzeptentwicklung“. Die letzten beiden Punkte können jedoch nicht als rein frauenspezifische Gründungshilfe angesehen werden und sollten deshalb als verallgemeinerbare Anforderungen an Beratungsinstitutionen gelten. Da die befragten Frauen jedoch betonen, dass sie sich gerade bezüglich dieser Aspekte an frauenspezifische Beratungsangebote wenden, ist anzunehmen, dass es ihnen um die spezielle Beratung in frauenspezifischen Beratungsstellen geht, zu der sie großes Vertrauen haben.

37 % der befragten Frauen sind der Ansicht, dass ihnen vor allem bei diesen Beratungsstellen eine „respektvolle Behandlung“ entgegengebracht wird.

Von einer konventionellen Einrichtung scheinen sie dies weniger zu erwarten. Gleichzeitig schätzen 33 % der Frauen an diesen Gründungsinstitutionen, dass dort „alle Fragen gestellt werden können“ und weitere 31 % glauben, dort eine „frauenspezifische Ansprache“ zu erfahren. Mehr als jede dritte Frau betont,

dass sie sich dort „verstanden fühlt“ und immerhin fast jede fünfte legt Wert auf eine „weiblich orientierte Ideensuche“ (siehe auch Anhang G auf S. 39).

Abb. 14 Motive für die Nutzung einer Gründerinnen-Beratung



Fazit Kapitel 6

Die Beratungsangebote genießen insgesamt eine hohe Akzeptanz bei den Gründerinnen. Die meisten Institutionen sind bekannt. Auch wird das vielschichtige Beratungsangebot in der Hannover Region rege genutzt. Dabei zeigt sich ein hoher Bedarf an frauensorientierter Gründungsberatung. Viele Gründerinnen fühlen sich hier offenbar besser verstanden und aufgehoben. Die Berücksichtigung sozialer Faktoren im Gründungsprozess, ein entsprechendes Erkenntnisinteresse und daraus abgeleitete Ansätze für die Beratungspraxis werden in erster Linie durch frauenspezifische Angebote vorangetrieben.⁵

⁵ vgl. Marten, I.: „Existenzgründung und Selbständigkeit von Frauen“, 1999
Otto, G.: „Beruf: Unternehmerin“, 2001
Bonacker, M.: „Frauenspezifische Beratungseinrichtungen für Existenzgründerinnen“, 2002
Stiftung Warentest, Finanztest Extra: „Existenzgründung“, 10/2003

7 Gründungsbranchen

Motive und Hemmnisse der Existenzgründung

In welchen Branchen machen sich Frauen am liebsten selbstständig? Die Studie lässt starke Präferenzen für die Bereiche „Gesundheit“ (18,2 %), „Kreativ/Mode/Design“ (15,0 %) und „wirtschaftliche/rechtliche Beratung“ (11,8 %) erkennen. Andere Branchen, darunter auch die Bereiche der Informationstechnologie (5,0 %) und der Medien (4,3 %), werden deutlich seltener genannt. Insgesamt ist das berufliche Spektrum weit gefächert, wie die folgende Abbildung 15 verdeutlicht.

Bei Gründerinnen im Gesundheitsbereich ist die Angst vor dem Scheitern relativ stark ausgeprägt. Auch die Erstellung eines Gründungskonzepts wird hier häufiger als Problem empfunden (vgl. Tab. 3).

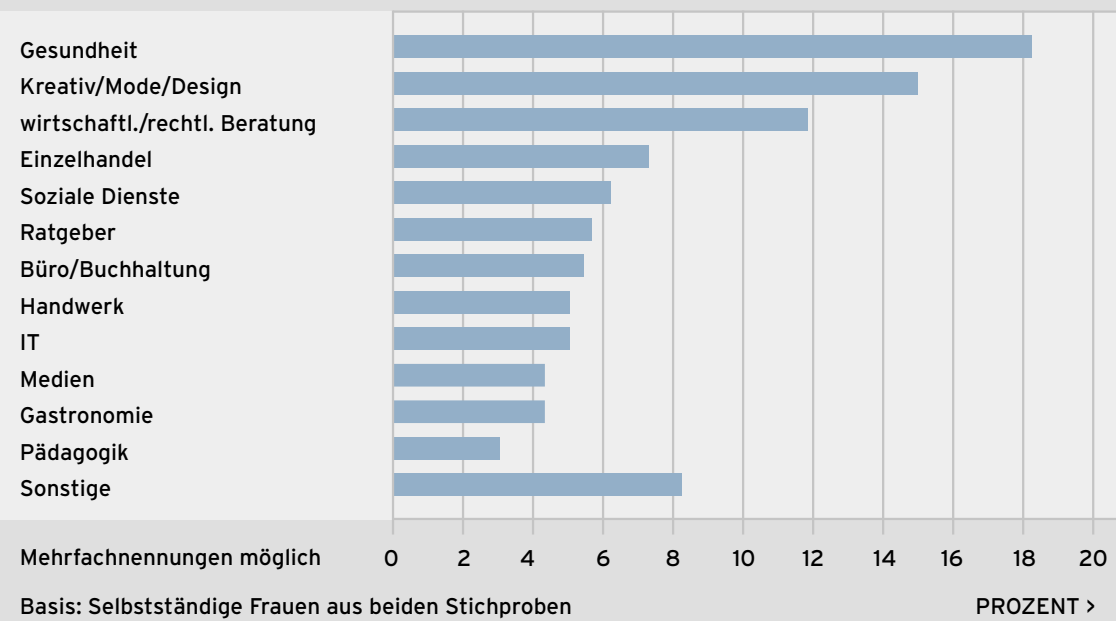
Im Bereich „Kreativ/Mode/Design“ wird der hohe bürokratische Aufwand besonders häufig beklagt. Auch die Finanzierung verursacht hier offenbar

größere Schwierigkeiten, ebenso wie die Frage der Kinderbetreuung.

Im Bereich „wirtschaftliche/rechtliche Beratung“ schließlich bilden Rechtsfragen das gravierendste Hemmnis, während die Angst vor dem Scheitern hier relativ gering ausgeprägt ist. Dies mag auch daran liegen, dass Kapitaleinsatz und Investitionsbedarf in dieser Branche geringer sind als zum Beispiel im Gesundheitswesen.

Für die anderen Branchen ergab der relativ kleine Umfang der Stichprobe zu geringe Fallzahlen, um hier entsprechende Aussagen machen zu können.

Abb. 15 Gründungsaffinität nach Branchen



Tab. 3 Branchenzpezifische Gründungsbarrieren

	Gesundheit	Kreativ/Mode/Design	wirtschaftl./rechtliche Beratung	gesamt
zu hohes Risiko/Angst vorm Scheitern	55	55	38	50
fehlende soziale Absicherung	43	50	50	44
Finanzierung (keinen Kredit unter 5.000 Euro)	41	45	32	41
Rechtsfragen	27	27	41	26
zu hoher bürokratischer Aufwand	24	32	15	23
Kinderbetreuung (keinen Kita- oder Hortplatz)	14	20	12	15
Familie/Partnerschaft	16	9	9	12
fehlende Geschäftsidee	4	7	6	11
Sozialversicherungspflicht bei Teilzeitgründung	10	18	15	10
Erstellung eines Gründungskonzepts	24	7	6	10
zu hoher Aufwand der Gründungsvorbereitung	14	16	9	9
andere Gründe	20	13	16	14

Mehrfachnennungen möglich
Basis: Selbstständige Frauen aus beiden Stichproben
Angaben in Prozent

Fazit Kapitel 7

45 % der befragten Gründerinnen konzentrieren sich auf drei Branchen. Besonders beliebt sind dabei zwei Bereiche, zu denen Frauen zweifelsohne eine besondere Affinität besitzen: „Gesundheit“ und „Kreativ/Mode/Design“.

8 Fazit: Was Gründerinnen bewegt

› Die Frauen in der Region haben eine positive Einstellung zur Gründung.

Die Frauen in der Region stehen der Selbstständigkeit ausgesprochen positiv gegenüber. Sie verbinden damit die Verwirklichung von Unabhängigkeit und sehen die Selbstständigkeit als eine Chance, sich neuen Herausforderungen zu stellen.

Die Angst vor dem Scheitern ist das größte Hemmnis vor der Selbstständigkeit. Dieses – gepaart mit der Sorge um fehlende soziale Absicherung – verhindert häufig schon, dass sich Frauen mit dem Thema Selbstständigkeit eingehend beschäftigen. Wird im Laufe der Vorgründungsphase dieses Risiko kalkulierbarer, nehmen auch die Ängste ab. Wenn es die gute Freundin ist, die eine Geschäftsidee umsetzt, sind die Frauen risikobereiter. Fast 75 % der Gründerinnen würden der Freundin Geld leihen, insbesondere dann, wenn eine fachkundige Person die Geschäftsaussichten positiv bestätigt. Wer schon gegründet hat, zeigt deutlich weniger Angst vor dem Scheitern. Deutlich mehr Mut haben auch die Frauen, die neue Herausforderungen suchen oder die sich durch eine gute Gelegenheit angetrieben fühlen, ihre Geschäftsidee umzusetzen.

› Die „geborene“ Unternehmerin: gegenüber Männern benachteiligt, von der Politik vernachlässigt?

Die Hälfte der befragten Frauen glauben an angeborene unternehmerische Fähigkeiten. Bei den Frauen, die sich noch gar nicht oder nur wenig mit dem Thema Selbstständigkeit beschäftigt haben, glauben sogar zwei Drittel an eine entsprechende Veranlagung. Rund 75 % sehen darüber hinaus die Frauen bei der Gründung gegenüber Männern benachteiligt. Der Wunsch nach einer frauenspezifischen Gründungsförderung ist deutlich. 81 % halten diese für wichtig. Noch mehr Frauen fordern von der Politik, generell den Weg in die Selbstständigkeit attraktiver zu gestalten.

› Gründung aus der Arbeitslosigkeit: Initialzündung oder „second best“?

So genannte „Notgründungen“ aus der Arbeitslosigkeit oder aus fehlender beruflicher Perspektive heraus sind nicht unbedingt gleich zu bewerten. Für diejenigen, die die Selbstständigkeit als einen Weg zu mehr Unabhängigkeit definieren, ist die Arbeitslosigkeit ein, wenn auch nicht freiwillig gewählter, Anlass, eine Selbstständigkeit zu wagen.

Für andere sind Ich AG & Co. fast die einzige Alternative, um wieder am Erwerbsleben teilnehmen zu können. In der Untersuchung zeigt diese Gruppe überdurchschnittlich häufig Angst vorm Scheitern und fürchtet die fehlende soziale Absicherung. Hinzu kommt, dass diese Frauen die Gründungsvorbereitung und den bürokratischen Aufwand als besonders lästig einstufen. Dass Frauen dieser Gruppe ähnlich denjenigen, die einer mangelnden beruflichen Perspektive entfliehen wollen, insgesamt überdurchschnittlich viele Barrieren angegeben haben, ist ein Indiz dafür, dass diese Frauen Selbstständigkeit allenfalls als die schlechtere Alternative zum Angestelltenverhältnis sehen.

› Gründerinnen sehen sich durch Bürokratie und Paragraphen gebremst.

Es gibt auch die Gruppe der Frauen, die Scheitern und fehlende soziale Sicherheit nicht als Schreckgespenst der Selbstständigkeit sehen. Sie würden gründen (und tun es auch), aber fühlen sich gebremst durch den bürokratischen Aufwand und die Unsicherheiten des Steuer- und Rechtsdschungels.

› Frauen schätzen frauenspezifische Förderung.

Vier Fünftel aller befragten Frauen befürworten eine frauenspezifische Gründungsberatung. Wenngleich die Gründungsberatungslandschaft in Hannover bei den befragten Frauen wenig bekannt ist, verspricht die Gründerinnenberatung den Abbau von Schwellenängsten. Diese Schwellenängste sind vielschichtig, ob in konzeptionellen Bereichen oder in der Frage des Umgangs – die Frauen unterschätzen vielfach ihre unternehmerischen Fähigkeiten, und daraus resultiert vielfach die Angst, nicht ernst genommen zu werden. Gründerinnen können sich die nötige Sicherheit holen, sich trainieren und prüfen, bevor sie sich auf dem Markt bewähren.

Anhang

Anhang A zu Kapitel 3 Einstellung zur Selbstständigkeit (Gründerinnen)								
	trifft gar nicht zu		trifft eher nicht zu		trifft eher zu		trifft voll zu	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
In Deutschland sollten sich mehr Menschen selbstständig machen.	2	1	51	16	176	55	93	29
Wer sich heutzutage selbstständig macht, muss verrückt sein.	134	39	143	42	47	14	17	5
Zur Unternehmerin muss man geboren sein.	50	15	128	38	116	35	40	12
Es gibt mehr als genug Gründungsberatungseinrichtungen.	44	14	166	55	77	25	17	6
Frauen haben es schwerer als Männer, ein Unternehmen zu gründen.	20	6	74	22	144	42	102	30
Die Gründungsberatung in Hannover ist übersichtlich strukturiert.	19	7	104	37	127	45	33	12
Die Politik muss mehr Anreize schaffen, sich selbstständig zu machen.	1	0	32	10	119	35	184	55
Selbstständigkeit ist eine sinnvolle Alternative zur Arbeitslosigkeit.	8	2	33	10	123	37	171	51
Männer sind besser zur Unternehmensführung geeignet.	209	63	101	30	17	5	6	2
Eine gute Vorbereitung garantiert den Erfolg eines Gründungsvorhabens.	5	2	15	5	116	35	196	59
Eine Geschäftsidee kann man/frau am besten alleine umsetzen.	66	21	178	56	59	19	13	4
Einer guten Freundin würde ich Geld für eine Gründung leihen, wenn ...								
... sie eine tolle Idee hat.	49	15	53	17	131	41	86	27
... sie bereit ist hohe Zinsen zu zahlen.	165	56	104	35	18	6	9	3
... ich an der Gründung beteiligt werde.	66	22	94	31	111	36	34	11
... ein/eine GründungsberaterIn bestätigt, dass sie eine geeignete Unternehmerin ist.	52	17	64	21	130	42	66	21

Anhang B zu Kapitel 3 Einstellung zur Selbstständigkeit (Passantinnen)								
	trifft gar nicht zu		trifft eher nicht zu		trifft eher zu		trifft voll zu	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
In Deutschland sollten sich mehr Menschen selbstständig machen.	3	4	11	15	40	54	20	27
Wer sich heutzutage selbstständig macht, muss verrückt sein.	20	26	37	49	11	14	8	11
Zur Unternehmerin muss man geboren sein.	10	13	18	24	19	25	29	38
Es gibt mehr als genug Gründungsberatungseinrichtungen.	8	16	27	55	10	20	4	8
Frauen haben es schwerer als Männer, ein Unternehmen zu gründen.	5	7	14	19	22	29	34	45
Die Gründungsberatung in Hannover ist übersichtlich strukturiert.	4	13	12	40	14	47	0	0
Die Politik muss mehr Anreize schaffen, sich selbstständig zu machen.	3	4	3	4	25	33	44	59
Selbstständigkeit ist eine sinnvolle Alternative zur Arbeitslosigkeit.	1	1	8	11	28	38	36	49
Männer sind besser zur Unternehmensführung geeignet.	39	51	25	33	9	12	3	4
Eine gute Vorbereitung garantiert den Erfolg eines Gründungsvorhabens.	1	1	3	4	16	21	56	74
Eine Geschäftsidee kann man/frau am besten alleine umsetzen.	12	16	42	55	8	11	14	18
Einer guten Freundin würde ich Geld für eine Gründung leihen, wenn ...								
... sie eine tolle Idee hat.	9	12	11	14	30	39	26	34
... sie bereit ist hohe Zinsen zu zahlen.	32	42	35	46	1	1	8	11
... ich an der Gründung beteiligt werde.	7	9	30	40	27	36	11	15
... ein/eine GründungsberaterIn bestätigt, dass sie eine geeignete Unternehmerin ist.	8	11	22	30	28	38	16	22

Anhang C zu Kapitel 4 Andere Motivationen	
<ul style="list-style-type: none"> - allein erziehend - als Künstlerin wenig andere Alternativen - Arbeit als freie Mitarbeiterin - Arbeitsmarktbedingungen - Ausland - Beruf nach eigenen Vorstellungen umsetzen - Beruf und Familie vereinbaren - Berufserfahrung, Qualifikation, Selbstverwirklichung, anderen helfen - Berufswunsch seit Kindheit - Berufung - Bestätigung - bin Künstlerin - die Art zu arbeiten, die mir entspricht - drohende Arbeitslosigkeit - durch Zeiteinteilung Beruf und Krankheit ergänzen - eigene Vorstellungen umsetzen; Spaß daran, Dinge selbst anzugehen, dafür verantwortlich zu sein - eigenständige Zeiteinteilung - Eigenverantwortung - Eigenverantwortung, Arbeitseinsatz selbst regeln - Einsatz genau meiner Talente/Fähigkeiten, auf eigenen Rhythmus/Umgebung abgestimmt - Ermöglichung der vollen Ausübung meines Berufs - Existenz gründen, um als Mensch weiter zu leben - familiäre Situation - Flexibilität; Vereinbarkeit mit der Familie - Geld - Geld verdienen, Spaß - Hobby zu Geld machen - Hobby zum Beruf machen - höhere Verdienstmöglichkeit, flexiblere Arbeitszeiten - höherer Lebensstandard - ich habe eine Vision - ich war immer selbstständig - ich will es anderen beweisen 	<ul style="list-style-type: none"> - ich will meine Trainings- u. Beratungsvision realisieren (Reformbedürfnis) - innovative Idee - Interesse an der Arbeit - Kind und Beruf unter einen Hut bekommen - Kinder - Konzept am Markt noch nicht allzu oft und vor allem nicht professionell vorhanden - mach ich ja nicht - mangelnde Perspektiven im letzten Arbeitsbereich - mit Kreativität leben - möchte meine verschiedenen Fähigkeiten (Ausbildungen) sinnvoll in Verbindung bringen und damit eine besondere Dienstleistung anbieten - Möglichkeit, am Wohnort zu bleiben - Möglichkeit, selbst zu handeln und zu steuern, aktiv sein - nach eigenen Werten arbeiten, Flexibilität der Arbeitszeit - nicht mehr von irgendwelchen männlichen „Chefs“ abhängig zu sein - noch in der Ausbildung - persönliche Entwicklung zu Mut und Eigenständigkeit - Pflege der Großmutter mit Erwerbstätigkeit verbinden - Praxiserfahrung sammeln - privater Wunsch - Selbstbestimmung und Gestaltung - Selbstverwirklichung - um meinen Berufswunsch zu verwirklichen - um Studium zu finanzieren - unzufrieden im vorherigen Beruf - Vereinbarkeit Familie und Beruf - Vermeidung des sozialen Abstiegs, Einführung von Arbeitslosengeld 2 - Verwirklichung eines Traums - Wunschberuf erfüllt - Wunschberuf geht nicht selbstständig - z.B. der Sozialversicherungsbeitrag in diesem Land - zu hohe Abgabenlast als Arbeitnehmerin; Selbstverwirklichung

Anhang D zu Kapitel 4 Andere Hemmnisse

- abwarten der Gesundheitsreform 2004
- allein, nicht mutig genug
- Alter
- Angst
- arbeite gerne im Team und liebe es, abgesichert zu sein
- Beamtin
- beruflich vorher noch mehr Erfahrungen „ohne Risiko“ sammeln
- Beteiligungskapital notwendig
- bürokratische Regeln bei dem Baugewerbeamt
- chronische Krankheit, Bedürfnis nach Absicherung bei Berufsunfähigkeit
- eigene Perfektionsfalle
- einige berufliche Mängel
- Eintritt in eine Berufsgenossenschaft, IHK-Forderungen
- fehlende Gründungsberatung für sehr spezielle Gründung
- fehlende Kompetenz in Finanzangelegenheiten, Hintergrundwissen, Tricks und Kniffe
- fehlende Kontakte und Erfahrung
- fehlende Kundschaft
- Finanzen, fehlende professionelle Beratung
- finanzielle Absicherung
- finanzielle Gründe
- Finanzierung, Starthilfe
- hoher Aufwand und besondere Kenntnisse bei der Akquise (eigene Leistungen optimal verkaufen) und andere Rahmenbedingungen wie Versicherungen und Controlling
- höhere Fachkompetenz
- inneren Schweinehund überwinden
- Job macht Spaß
- keine
- keine Beziehung zu Ämtern
- keine Hemmnisse, da Existenzgründungszuschuss Kosten der Anfangsphase abdeckt
- keine Kenntnisse über Buchhaltung
- Konkurrenz
- lange nicht gewusst, wer hilft, Gründungsberatung müsste mehr auf sich aufmerksam machen
- man hat am Anfang keine Ahnung
- mangelnde Auftragslage (wie überall) hat die Selbstständigkeit nur hinausgezögert
- mangelnde Erfahrung (Buchführung, alleine zu arbeiten)
- mangelnde Unterstützung von offiziellen Stellen wegen Teilzeitgründung
- mangelnde Vorbereitung
- mangelndes Eigenkapital
- mangelndes Zahlenverständnis
- Mentalität: Umschalten auf Unternehmerin
- nach dem Start (in der Startphase) die Kraft verlieren
- nicht genügend Überzeugung für mein Durchhaltevermögen vorhanden
- nichts
- Raumproblematik (brauche einen Raum, kann aber noch keinen leisten)
- Steuerfragen
- Steuerfragen, hohe Anfangskosten
- Zeit haben
- Zeitfaktor
- zeitlicher Aufwand in der ersten Gründungsphase
- zu hohe Einkommenssteuer, fehlendes Entgegenkommen des Finanzamtes bei Liquiditätsproblemen
- zu hohe Kosten der verschiedenen Beratungen
- zu wenige Sicherheiten, z.B. im Krankheitsfall

Anhang E zu Kapitel 4 Zusammenwirken von Motiven und Hemmnissen

MOTIVATIONEN > HEMNMISSE v	Wunsch nach Unabhän- gigkeit	gute Idee/ gute Gelegenheit	mangelnde berufliche Perspektive	Arbeits- losigkeit	Wiederein- stieg in den Beruf	Suche nach der Heraus- forderung	andere Gründe	gesamt
fehlende Geschäftsidee	9	7	11	11	3	11	6	11
Familie/ Partnerschaft	11	9	14	9	9	10	13	12
Kinderbetreuung (keinen Kita- oder Hortplatz)	14	20	15	14	33	14	16	15
zu hohes Risiko/ Angst vorm Scheitern	51	43	51	54	39	50	48	50
fehlende soziale Absicherung	45	45	58	53	39	47	64	44
Sozialversiche- rungspflicht bei Teilzeitgründung	12	9	16	14	18	10	14	10
zu hoher Aufwand der Gründungs- vorbereitung	10	8	18	15	15	8	6	9
Erstellung eines Gründungs- konzepts	14	16	15	11	12	13	7	10
zu hoher bürokra- tischer Aufwand	23	24	29	28	15	25	19	23
Finanzierung (keinen Kredit unter 5.000 Euro)	43	46	49	47	30	38	46	41
Rechtsfragen	28	28	31	26	27	29	38	26
andere Gründe	16	21	16	20	21	16	33	14

Angaben in Prozent

Anhang F zu Kapitel 4		Bedeutung von Gründungsbarrieren nach Alter				
ALTERS-KATEGORIEN > HEMMNISSE >	bis 20 Jahre	21 bis 30 Jahre	31 bis 40 Jahre	41 bis 50 Jahre	51 bis 60 Jahre	gesamt
fehlende Geschäftsidee	10	9	12	7	7	11
Familie/ Partnerschaft	20	9	9	15	4	12
Kinderbetreuung (keinen Kita- oder Hortplatz)	0	16	18	16	4	15
zu hohes Risiko/ Angst vorm Scheitern	80	59	45	49	44	50
fehlende soziale Absicherung	30	40	52	47	56	44
Sozialversiche- rungspflicht bei Teilzeitgründung	0	5	12	18	15	10
zu hoher Aufwand der Gründungs- vorbereitung	0	10	12	11	7	9
Erstellung eines Gründungs- konzepts	0	11	14	12	4	10
zu hoher bürokrati- scher Aufwand	0	10	12	11	7	9
Finanzierung (keinen Kredit unter 5.000 Euro)	40	46	39	37	52	41
Rechtsfragen	20	31	32	24	19	26
andere Gründe	0	11	18	11	7	14
Angaben in Prozent						

Anhang G zu Kapitel 6 Spezielle Unterstützungsangebote für Frauen

Warum ist eine spezielle Gründungsberatung für Frauen für Sie wichtig?

Weitere Gründe:

- „männliche“ Geschäftswelt
- Familie und Unternehmen vereinbaren
- Förderung des souveränen Auftretens und Hilfe bei der Erstellung professioneller Präsentationsunterlagen; Marketingstrategien für das eigene Unternehmen
- Frauen-Netzwerke fördern und nutzen lernen
- Frauen haben oft dieselben Stärken/Schwächen
- Frauen überzeugen, dass sie Unternehmerinnen sein könnten
- Hemmschwelle wird schneller überwunden
- Hinweise auf Hindernisse und Risiken und ihre Überwindung, z.B. Finanzamt-Kontrolle bei Gründung
- Humor und entspanntes Arbeiten
- ideenreicher
- kein typisch männliches Konkurrenzverhalten, Vernetzung mit anderen Frauen
- keine arroganten Typen
- Kinder
- klarere Entwicklung des Gründungskonzepts; Konkretisierung des Konzepts; Ordnen von Ideen; Denken in komplexen Zusammenhängen
- man fühlt sich nicht belächelt mit einer „weiblichen“ Idee
- man wird ernst genommen
- Mut, Bestätigung, Kritik (konstruktive)
- oft weiblich begründete Vorbehalte, die für Männer schwer nachzuvollziehen sind; weibliche „role-models“ motivieren
- Solidarität
- spezielle Übungen für Frauen als Unternehmerin
- strukturiere Beratung
- Tipps und Hilfe
- um Mut zu machen
- Vernetzung mit anderen Frauenprojekten
- weil in gemischten Seminaren Frauen nicht zum Zuge kommen
- wie man die Kinder organisiert
- Wohlbefinden, lernt Frauen in ähnlichen Situationen kennen
- zur Ermutigung

5. Beratungs- und Unterstützungsangebote:

5.1 Welche Beratungs- und Unterstützungsangebote in der Region Hannover zur Gründung...

... kennen Sie?	...haben Sie in Anspruch genommen?
<input type="checkbox"/> Alt hilft Jung (Wirtschaftssenoren)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Deutsche Angestellten Akademie (Gründerwerkstatt)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Existenzgründungs-Initiative Hannover e.V. (EIH)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Gründerinnen-Consult Hannover	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Handwerkskammer (Gründungsberatung)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> hannoverimpuls (SummerSchool/ WinterSchool)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Industrie- und Handelskammer/IHK (Gründungsberatung)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Landestreuhandstelle LTS (BONUS)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Rationalisierungszentrum Nord /RKW	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Sparkasse (Gründungsberatung)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> TechnologieCentrum Hannover GmbH (StartUp-Service)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> N-Transfer GmbH	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> TELEGUIDE Selbständigkeit	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> uni transfer	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Wirtschaftsjunioren (Gründungsberatung)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Infoveranstaltung Ich-AG/Überbrückungsgeld Arbeitsamt	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Beratertag der EIH	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Existenzgründerinnentag des Arbeitsamts	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Gründertag IHK	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Frauenförderpreis Hannover (Unternehmenswettbewerb)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Gründungswettbewerb StartUP regional	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> andere Gründungswettbewerbe	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> andere Angebote	<input type="checkbox"/>

5.2 Ist eine spezielle Gründungsberatung für Frauen für Sie wichtig?

Nein Ja

Wenn JA, Warum?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> zur weiblich orientierten Ideensuche | <input type="checkbox"/> frauenspezifische Ansprache |
| <input type="checkbox"/> zur Entscheidungsfindung unter frauenspezifischen Aspekten | <input type="checkbox"/> fühle mich verstanden |
| <input type="checkbox"/> zur schrittweisen Konzeptentwicklung | <input type="checkbox"/> respektvolle Behandlung |
| <input type="checkbox"/> zur Finanzplanung | <input type="checkbox"/> alle Fragen dürfen gestellt werden |

Weitere Gründe

6. Statistische Angaben:

Bitte nennen Sie Ihr Alter: _____

Wie ist Ihr Familienstand: ledig
 verheiratet
 geschieden/getrennt
 in Partnerschaft lebend

Wie viele Kinder leben in Ihrem Haushalt: _____ Alter: _____

Qualifikation (für Ihre Gründung):

- Hochschulabschluss welcher _____
- Ausbildung/Lehre welche _____
- Berufserfahrung Branche/Dauer _____
- Zusatzausbildung, Fortbildung _____

6.1 Beginnen Sie die Selbstständigkeit als Vollzeitgründung
 Teilzeitgründung (bis 20 Std)
 Nebenberufliche Gründung

6.2 Wenn keine Vollzeitgründung, warum? nicht vereinbar mit der Familie
 Risikominderung
 andere Gründe _____

6.3 Was ist Ihre Gründungsidee: _____

6.4 In welcher Branche werden Sie gründen: _____

6.5 Wohnort: _____
PLZ/Ort, Orts-/Stadtteil

6.6 Standort Ihres (zukünftigen) Betriebes: _____
PLZ/Ort, Orts-/Stadtteil

6.7 Größe des geplanten Betriebes (Start): allein
 mit Angestellten Anzahl _____

6.8 Entwicklung der Betriebsgröße (Ziel): _____

6.9 Wann werden Sie gründen: _____
Monat/Jahr

Bitte senden Sie den ausgefüllten Fragebogen bis zum 21.11.2003 zurück an:

Gründerinnen-Consult Hannover, Hohe Straße 11, 30449 Hannover

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!



hannoverimpuls GmbH

Breite Straße 7
30159 Hannover

Tel. 0511 300 333-0

Fax 0511 300 333-99

info@hannoverimpuls.de

www.hannoverimpuls.de

Sponsoren von hannoverimpuls:



In Zusammenarbeit mit:

