

# Keine Angst vor der Gründung

**WEITERBILDUNG** Social Business Women-Training  
stärkt Frauen auf dem Weg zurück in den Berufsalltag

**DARMSTADT** (tm). Ein eigenes Unternehmen gründen und damit endlich aus dem Job aussteigen oder eben nach der Kinderpause einen beruflichen Neustart wagen – die Gründe fürs Gründen sind vielfältig. Doch so eine neue Unternehmung will auf solide Beine gestellt sein. Und genau hier fangen die Probleme an.

Denn vielen künftigen Selbstständigen fehlen schlichtweg wichtige Informationen – sie fühlen sich nicht bereit für den beruflichen Neuanfang. Gegen diesen Mangel gehen das Zentrum Information Beratung Bildung (ZIBB) in Groß-Umstadt und das Darmstädter Frauenkompetenzzentrum Sefo Femkom vor.

„Unser Social Business Women-Training hat zum Ziel, Frauen wieder in die Erwerbstätigkeit zu bringen“, erklärt Referentin Christine Vonderheid-Ebner. „Es richtet sich an Frauen, die es aus unterschiedlichen Gründen nicht so leicht haben, eine selbstständige Existenz zu gründen oder in den Beruf wieder einzusteigen.“

## Alle Themen, die in der Selbstständigkeit auftauchen

Aus diesem Grund stand nun das Thema „Der Businessplan – kein Hexenwerk“ auf dem Programm. „Bei der aktuellen Veranstaltung ging es darum, die Grundlagen für eine Selbstständigkeit zu vermitteln“, erklärt Vonderheid-Ebner, die Expertin in Sachen Frauen-Gründung ist. „Der Business-Plan behandelt alle Themen, die in der Selbstständigkeit auftauchen.“

Dass eine Notwendigkeit zur Information besteht, machten die Teilnehmerinnen der Veranstaltung in Darmstadt schnell

klar. „Wie detailliert soll der Plan sein?“ oder „Wie kann man die hohen Anforderungen in kleine überschaubare Einheiten zerlegen?“ waren nur zwei der zahlreichen Fragen.

„Ich habe Ethnologie studiert und als Museumspädagogin gearbeitet“, erzählte eine alleinerziehende Mutter. „Mein Wissen möchte ich mit Kommunikationsseminaren für Organisationen anwenden und weitergeben.“ Sie sei deshalb auf der Suche nach einem geeigneten Geschäftsmodell.

## Wichtige Tipps zur Kundenansprache

Ermutigendes Feedback erhielt eine Tierärztin für ihre Geschäftsidee „Verhaltenstherapie für Tiere“. Die Nachfrage nach diesem speziellen Angebot werde als tendenziell steigend prognostiziert – beste Aussichten also für ein Start-up. Die fachliche Expertise kommt der Tierärztin dabei zugute.

Unter den Teilnehmerinnen waren aber auch Frauen, die den ersten Schritt bereits gewagt haben. „Ich habe mein eigenes Label, darauf bin ich stolz“, erzählte eine Beamtin, die in der Elternzeit gegründet hat. Aus Holz und Stoff lässt sie handbedruckte Unikate entstehen – erste Abnehmer gibt es bereits. Wie sie weitere Kunden ansprechen kann, dazu erhielt sie wichtige Rückmeldung.

Aufgrund der Vielzahl an Informationen und unterschiedlichen Ausgangslagen war das Feedback durchweg positiv. „Mir ist heute klar geworden, was auf mich zukommt“, sagte etwa eine Teilnehmerin, die mit der Buchhaltung nichts zu tun haben möchte. „Die werde ich zunächst auslagern.“

Erschienen am 18.05.2017  
im Darmstädter Echo, Wirtschaftsressort