

Abschlussbericht

**Entwicklung einer Gründerinnen-Typologie**  
für die EQUAL-Entwicklungspartnerschaft  
Women Way of Entrepreneurship

Auftragnehmerin und Projektbearbeitung:

Andrea Nispel

WWoE-Projektkoordination und Supervision:

Dr. Birgit Buschmann

# Einleitung

## 1. Ausgangsbedingungen

### 1.1 Zielsetzung und Untersuchungsauftrag WWoE

Die Entwicklungspartnerschaft "Women Way of Entrepreneurship" (WWoE) ist als einzige sektorale EQUAL-Partnerschaft im Thema "Weibliches Unternehmertum" bundesweit tätig. Hier arbeiten 16 Partner aus Beratung, Bildung, Wissenschaft und unterschiedlichen Regionen in einmaliger Weise mit dem Ziel zusammen, passgenaue integrierte Unterstützungskonzepte für Gründerinnen und Unternehmerinnen im Rahmen von One-stop-shop-Modellen (OSS) zu entwickeln und gemeinsame Qualitätsstandards umzusetzen.

Als Voraussetzung hat die Entwicklungspartnerschaft WWoE eine Untersuchung zur Erarbeitung einer Gründerinnentypologie in Auftrag gegeben.

Die Untersuchung sollte dazu dienen, Frauenspezifika im Sinne eines Profiling von Gründerinnen qualitativ herauszuarbeiten. Dies bildet wiederum die Voraussetzung, um zielgruppenadäquate, passgenaue Unterstützungskonzepte im Rahmen von OSS zu entwickeln, auszuwählen und im Rahmen eines geplanten Handbuchs den verschiedenen Gründerinnentypen zuzuordnen und als Standards zu definieren.

Das Ziel der Typologie ist, Aussagen zu den Unterstützungsbedarfen von Gründerinnen und Unternehmerinnen in der Orientierungs-, Start-, Stabilisierungs- und Wachstumsphase zu treffen. Das Matching von Angeboten und Bedarfen soll durch eine Befragung von Beraterinnen einerseits (Stufe eins und zwei) und Gründerinnen (Stufe drei) andererseits eruiert werden.

### **Forschungsstand zum GründerInnengeschehen mit Blick auf eine Typisierung von GründerInnen**

Die Zahl der Gründerinnen ist sowohl in Deutschland als auch international in den letzten Jahren deutlich gestiegen (vgl. Lauxen-Ulbrich/Leicht 2004). Auch die geschlechtsbezogene Gründungs- und Selbständigenforschung wurde in den letzten Jahren intensiviert. Ein relativ umfassendes Bild der Selbständigkeit von Frauen im Hinblick auf Geschlechterunterschiede in den Gründungspotenzialen sowie im Hinblick auf Charakteristika und Entwicklung der Selbständigkeit von Frauen findet sich bei Leicht und Welter (2004).

Trotz der im Vergleich zu Männern überproportionalen Zuwachsraten der Gründungen und der beruflichen Selbständigkeit von Frauen ist die Selbständigenquote von Frauen noch immer nur etwa halb so hoch wie die von Männern, nämlich ca. 6% (vgl. Lauxen-Ulbrich/Fehrenbach 2004). Frauen machen sich nicht nur seltener selbständig als Männer, sie wählen auch andere Arbeitsformen, d.h. sie gründen häufiger in Teilzeit (Zuerwerbsselbständigkeit) oder im Nebenerwerb – also neben einer weiteren (abhängigen) Beschäftigung (vgl. ebd. und Pirokowsky 2001)<sup>1</sup>. Sie führen ihren Betrieb häufiger von zu Hause aus (vgl. Lauxen-Ulbrich/Leicht/Fehrenbach 2004) und beschäftigen deutlich seltener weitere MitarbeiterInnen (vgl. Lauxen/Ulbrich/Leicht 2004). Weitere Unterschiede finden sich im Hinblick auf die Umsatzzahlen, die bei Frauen deutlich niedriger ausfallen, sowie bezüglich der wirtschaftlichen Betätigungsfelder: Unternehmerinnen und Freiberuflerinnen sind deutlich häufiger im Segment der persönlichen und kurativen Dienstleistungen zu finden als Männer (vgl. Lauxen-Ulbrich/Fehrenbach 2004). Auf der Analyse von Gründerinnen-Potenzialen basierende Empfehlungen an frauenspezifischen Beratungseinrichtungen finden sich bei Buschmann/Bonacker/Caspari (2002).

Typologien von GründerInnen sind bislang nur wenige erarbeitet worden. In der Gründungsforschung wurde bisher v.a. Persönlichkeitstypen betrachtet und Merkmale von Gründungspersönlichkeiten herausgearbeitet (vgl. hierzu u.a. Szyperski/Klandt/Nathusius (1979) und Günther F. Müller (2003)) und hierfür Diagnoseinstrumente zur Beurteilung unternehmerischer Potenziale entwickelt. In der Beratungspraxis wurden vor allem Gründungen aus Handwerk, Handel und Industrie von technologieorientierten, Dienstleistungs- und Hochschulgründungen sowie Unternehmensübernehmern hinsichtlich erforderlicher Gründungsanforderungen und notwendigen Unterstützungsangeboten unterschieden. Gründerinnentypen werden u.a. bei Buschmann/Bonacker/Caspari (2002) betrachtet. Dabei wird hinsichtlich des Stellenwerts der Erwerbstätigkeit differenziert (u.a. familienorientierte, berufsorientierte, emanzipatorische Selbständigkeit)

In 2004 fiel besonders die Arbeit von Kritikos/Wießner (2004) auf, die eine Einordnung von Existenzgründungsinteressierte in vier Typen empfehlen. Diesen sei eine je unterschiedliche Förderung anzubieten bzw. einem Teil von ihnen sei grundsätzlich von einer Gründung abzuraten. Die Autoren zielen mit ihrer Typologie darauf, durch „eine gezielte Teilnehmerauswahl (...) die Effektivität und Effizienz der Förderung zu optimieren“ (vgl. Kritikos/Wießner 2004). Personen, denen von der Gründung abzuraten ist, werden in dieser

---

<sup>1</sup> Zur Definition von Haupt-, Zu- und Nebenerwerbsselbständigkeit vgl. im Kapitel „Auswahl der Fälle aus dem Vorrat“ die an Piorkowski orientierte Einteilung. Danach arbeiten Haupterwerbsselbständige ausschließlich und in Vollzeit selbständig, Zuerwerbsselbständige üben die selbständige Tätigkeit als einzige Erwerbsarbeit in Teilzeit aus, z.B. neben einem Studium oder neben Familienarbeit. Nebenerwerbsselbständige üben neben dieser selbständigen Tätigkeit noch eine weitere (abhängige) Erwerbsarbeit aus.

Studie als „Stop-Typen“ beschrieben. Jene, die ein ausreichendes Fähigkeits- und Kenntnisniveau aufweisen, so dass sie ohne weitere Unterstützung gründen können, werden als „Start-Typen“ bezeichnet. Weiter werden die sog. „Stay-Short“- und „Stay-Long-Typen“ unterschieden. Diese brauchen entweder nur eine eher punktuelle oder eine umfassende Unterstützung zur Verwirklichung ihrer grundsätzlich förderungswürdigen und erfolgversprechenden Geschäftsidee. Kritikos/Wießner (2004) gehen zur Unterscheidung ihrer Typen nur auf unterschiedliche qualifikatorische Ausgangsbedingungen der GründerInnen ein. Sie nehmen weder die verschiedenen Lebenslagen in den Blick noch eine Differenzierung der Ressourcen von GründerInnen vor. Ebenso verzichten sie auf die Untersuchung von Geschlechtsspezifika.

Eine andere Gründerinnen-Typologie findet sich bei Nispel (2001). Hier wurden anhand von 17 leitfadengestützten Interviews mit vormals arbeitslosen Unternehmerinnen die Motivstruktur bei der Gründung der beruflichen Selbständigkeit beschrieben. Von den 17 Interviewpartnerinnen war für vier die Arbeitslosigkeit überraschend eingetreten und die Gründung stellte in erster Linie eine Lösung dieses Problems der Erwerbslosigkeit dar. Ebenfalls vier Frauen vollzogen die Gründung vorrangig mit dem Wunsch, ein stimmiges Arrangement zur Vereinbarkeit von beruflichen und familiären Verpflichtungen und Ambitionen zu finden. In drei Fällen wurden frustrierende Erfahrungen in abhängiger Beschäftigung, insbesondere mit der Persönlichkeitsstruktur unverträgliche Beziehungen zu vorgesetzten Personen als wichtigsten Grund für die Entscheidung zur beruflichen Selbständigkeit angegeben. Das Auftreten einer persönlichen Krise, die nicht unmittelbar oder ausschließlich mit der abhängigen Erwerbsarbeit in Zusammenhang stand, war für drei Frauen ein bedeutsamer Einflussfaktor bei der Gründung. Drei Gründerinnen zeigten eine sehr hohe Berufs- bzw. Projektorientierung und einen über verschiedene Felder und Etappen streifenden beruflichen Werdegang. Die Gründungen ordneten sich in diese Suchbewegungen hin zu einer befriedigenden Erwerbsarbeit ein. Neben diesen hier beschriebenen fünf Typen, die sich als Motivcluster darstellen, gab es noch einen Einzelfall. Hier bestand die Gründerin darauf, dass die Gründung die Erfüllung eines lange gehegten und verfolgten Wunsches war.

In dieser Studie (Nispel 2001) geschah die Clusterung von Gründerinnen im Kontext der Betrachtung ihres Beratungsverhaltens und dessen Einfluss auf den Erfolg und die Nachhaltigkeit der Gründung. In einem auf quantitative Methoden der Sozialforschung begründeten Teil dieser Studie waren 200 Gründerinnen mit einem umfassenden Fragebogen befragt worden. Es wurden ausschließlich vormals erwerbslose Frauen mit Ansprüchen gegenüber der Bundesanstalt für Arbeit befragt.

Die vorliegende Typologie zielt darauf, Frauenspezifika im Gründungsgeschehen zu eruieren und im Sinne eines Profiling von Gründerinnen herauszuarbeiten. Dabei werden insbesondere die persönlichen, durch die Lebenslagen von Frauen beeinflussten Rahmenbedingungen der Gründungen berücksichtigt, und zwar nicht allein in Form der qualifikatorischen Voraussetzungen, sondern auch die sozialen und materiellen Ressourcen, der Stellenwert der Selbständigkeit und das Nutzungsverhalten in Bezug auf Gründungsunterstützungsangebote. Die vorliegende Typologie zielt auf die Verbesserung des Matchings zwischen Beratungs- und Qualifizierungsangeboten und den Bedarfen von Gründerinnen.

## 2. Forschungsleitende Fragestellungen zur Entwicklung einer Gründerinnen-Typologie

In der Entwicklung der Typologie sollen die vielfältigen Lebenslagen und –phasen von Gründerinnen ebenso berücksichtigt werden wie die starke Diversität ihrer Ausgangsbedingungen, Ressourcen und deren Ausprägung (Humankapital, Soziales Kapital, monetäres Kapital, Zeiteinsatz) sowie das Nutzungsverhalten hinsichtlich Unterstützungsangeboten. Im Vordergrund steht die Förderung von Potenzialen.

Die zugrundeliegenden **forschungsleitenden Hypothesen** sind dabei wie folgt zu beschreiben:

- Gründerinnen haben typbezogen unterschiedliche Ausgangsbedingungen, Motive und Zielvorhaben bei ihren Gründungen. Diversität zeigt sich insbesondere hinsichtlich
  - Der Lebenslagen (unterschiedlich starke Anforderungen durch Familien-, Beziehungs- und Erziehungsarbeit sowie der Pflege von Angehörigen)
  - Der Lebensphasen (z.B. in der Ausbildung, in der Familienphase, nach der Familienphase, mit dauerhaft hoher Berufsorientierung und Entscheidung gegen Kind/er, Rentnerin bzw. Pensionärin etc.)
  - Des zeitlichen Engagements für die Gründung und des Stellenwertes als erste und einzige Erwerbstätigkeit in Hauptzeit (Haupterwerbsselbständige) oder Teilzeit, ggf. neben Ausbildung oder Familientätigkeit (Zuerwerbsselbständige) bzw. als Nebenerwerbsselbständigkeit neben einer anderen (abhängigen) Erwerbstätigkeit.<sup>2</sup>
  - Der qualifikatorischen Ressourcen (schulische und berufliche Ausbildungen, Berufs- und Branchenerfahrungen, Erwerb und Erfahrung in der Entfaltung von

---

<sup>2</sup> Zu den Definitionen vgl. Piorkowsky/Fleißig/Hansch 2003, S. 15f.

Schlüsselqualifikationen, gründungsrelevantes Know-How und gründungsförderliche Fähigkeiten und Fertigkeiten – Skills etc)

- Es besteht eine Abhängigkeit dieser Parameter untereinander sowie im Hinblick auf unterschiedliche Ausprägungen motivationaler Faktoren.
- Passgenaue Unterstützungskonzepte müssen diese Parameter in den sozialen, qualifikatorischen, ökonomischen Dimensionen sowie in der Ziel- und Bedarfslage berücksichtigen. Zudem beinhalten passgenaue Unterstützungskonzepte eine Klärung der Motivation und eine damit verbundene Bewusstseinstärkung sowie Persönlichkeitsentwicklung.
- Passgenaue Unterstützungskonzepte müssen personenorientiert und prozessbegleitend sein und die veränderten Bedarfe in unterschiedlichen Phasen einer Gründung sowie der Nachgründungsphasen berücksichtigen.
- Neben Wissens- und Informationsvermittlung sowie einer klassischen Beratung sollen sie ein individuelles Coaching enthalten, da ein beachtlicher Teil des Unterstützungsbedarfes so individuell ist, dass er nicht in Gruppenprozessen befriedigt werden kann.
- Unterstützungskonzepte sollten weiter auch Gruppenprozesse enthalten, in denen die Gründerinnen als Personen eine soziale Einbettung erfahren sowie individuelle Erfahrungen, Kenntnisse und geplante Lösungsansätze einem Feedback und ggf. auch einem Korrektiv zugeführt werden können.
- Unterstützungskonzepte sollten Vernetzungsprozesse von Gründerinnen und Unternehmerinnen anregen und fördern.
- Aus all dem folgt, dass nicht nur prozessbegleitende, sondern auch integrierte Unterstützungskonzepte notwendig sind, die verschiedene methodologische Herangehensweisen in der Gründungsförderung enthalten (z.B. Einzelcoaching plus selbständige Bearbeitung von Aufgaben plus Präsentation von Lösungen in Gruppen, Reflexion von Lösungen bzw. Vorhaben in Gruppenprozessen mit anderen GründerInnen und Coaches).

Die **Forschungsleitende Fragestellung läßt sich** zuspitzen auf die Frage:

- Wie kann die Passgenauigkeit von Bedarf und Angebot in der Unterstützung von Gründerinnen und Unternehmerinnen verbessert werden, und zwar von der Ideenfindung bis zur Wachstumsphase?

## Charakteristika der Typologieentwicklung

Für die Entwicklung der Typologie folgt aus diesen Hypothesen zur Passgenauigkeit von Unterstützungsangeboten:

- Die Typologie nimmt eine Einteilung hinsichtlich des Unterstützungsbedarfes von Gründerinnen vor. Darin knüpft sie an die Typologie, die Kritikros und Wiesner (2004) entwickelt haben, an.
- Abweichend von der Typologie von Kritikros/Wiesner (2004) werden hier voraussichtlich keine Frauen auftauchen, die dem dort sog. "Stop-Typ" zuzuordnen wären. Damit sind dort solche Personen gemeint, denen ganz frühzeitig von einer Gründung abgeraten wird, so dass sie keinen längerfristigen Beratungsprozess durchlaufen. Da wir in der Befragung der Beratungseinrichtung aber nach Beratungsfällen fragen, werden die uns präsentierten Gründerinnen zum großen Teil den Stay-short- und dem Stay-long-Typ von Kritikros/Wiesner (2004) zuzuordnen sein.
- Wir vermuten, dass der Anteil von Gründerinnen, die dem Start-Typ nach Kritikros/Wiesner (2004) zuzuordnen ist, relativ gering sein wird. Dabei handelt es sich um solche GründerInnen, die so gut wie keine Unterstützung bei der Umsetzung ihrer Geschäftsidee benötigen.
- Wir nehmen an, dass der Unterstützungsbedarf von Gründerinnen eher ausgeprägt und sehr individuell sein wird. Siehe dazu die Hypothesen zur Passgenauigkeit von Angeboten (oben).
- Die Typologie der EQUAL-EP WWoE soll die Gründerinnen und ihren Unterstützungsbedarf sowie auch ihre Ressourcen und Potenziale insbesondere hinsichtlich ihrer unterschiedlichen Lebenslagen und der Form und dem zeitlichen Umfang (Haupt-, Zu- und Nebenerwerbsgründungen) der beruflichen Selbständigkeit, der Ressourcenstruktur und des Nutzungsverhaltens von Unterstützungsangeboten beschreiben (s.o.).
- Im Mittelpunkt der Untersuchung stehen damit auch Nachfrageorientierung und Nutzungsverhalten der Gründerinnen anstelle einer rein angebotsorientierten Sichtweise.
- Die Typologie soll ein Profiling und eine Positionierung von Angeboten im Markt unterstützen.

### **3. Methodisches Vorgehen**

#### **3.1 Das dreistufige Erhebungsverfahren**

Aus den vorgenannten Hypothesen stellten sich folgende Anforderungen an die Gestaltung der Erhebung und die eingesetzten Instrumente: Es wurden insgesamt drei Fragebögen entwickelt. Mit dem ersten Fragebogen wurden Beraterinnen aus den Teilprojekten der Entwicklungspartnerschaft befragt. Diese Erhebungsstufe diente der Ermittlung eines Fallvorrates. Insgesamt 57 Fälle wurden mit dem ersten Fragebogen generiert. Es folgte dann eine Auswahl von 27 Fällen aus dem Fallvorrat, um eine möglichst repräsentative Nachbildung des bundesweiten Gründerinnengeschehens in der Stichprobe zu erreichen und eine zweite Befragung der Beraterinnen. Im dritten Schritt wurden die von den Beraterinnen dargestellten Gründerinnen direkt befragt.

#### **Ersterhebung zur Feststellung des Fallvorrats mittels Matrix**

Der erste Fragebogen ermöglichte eine Auswahl der Fälle nach den folgenden Merkmalen

- Haupt-/Zu- und Nebenerwerb
- Zeitlicher Umfang der selbständigen Tätigkeit (nach Schätzung der Beraterin)
- Differenzierung nach Lebenslagen: Single, Alleinerziehende, Verheiratete mit und ohne Kinder, in einer Lebensgemeinschaft mit und ohne Kinder Lebende, mit der Pflege von Familienangehörigen betraut sowie im Fall der Erziehungsverantwortung für Kinder das Alter des jüngsten in drei Clustern sowie deren Gesamtzahl
- Alter der Gründerin
- Allgemeinbildender Schulabschluss
- Beruflicher Ausbildungsabschluss
- Branche der Gründung
- Berufserfahrung in der Branche
- Einzel- oder Team-Gründung
- Art der Gründung (Neugründung, Betriebsübernahme, Beteiligung)
- Zahl der Beschäftigten
- Situation vor der Gründung:
  - Falls Erwerbstätig: mit Führungserfahrung? In Unternehmen oder Behörden?



- Falls nicht erwerbstätig: Status vor Gründung, z.B. Ausbildung, erwerbslos, Haushaltführende, Rentnerin oder Pensionärin, sonstiges<sup>3</sup>

Der Fragebogen war quantitativ angelegt und bot für die Mehrzahl der Fragen vorgeclusterte Antwortmöglichkeiten.

### Auswahl der Fälle aus dem Vorrat

Für die Auswahl der Fälle aus dem in der ersten Befragung gewonnen Fallvorrat wurde in der neueren Forschungsliteratur nach der quantitativen Bedeutung von Haupt-, Zu- und Nebenerwerbsgründung sowie den zugehörigen Selbständigkeitsquoten von Frauen in Abhängigkeit von ihren Lebenslagen (differenziert nach 4 Kategorien, s.u.) recherchiert. Es wurde eine Matrix mit zwölf Feldern entworfen, auf die die Fallauswahl verteilt wurde. Dieses Vorgehen sollte ermöglichen, dass auch bei einem vergleichsweise kleinen Sample die quantitative Ausprägung von Gründungsformen und Lebenslagen von Gründerinnen in Deutschland möglichst repräsentativ nachgebildet werden kann. Die Matrix hatte folgende Gestalt:

**Abb. 1: Matrix**

Lebenslage	Haupt- erwerb	Zuerwerb	Neben- erwerb
alleinstehend ohne Kind			
Ohne Kinder oder mit Kind(ern) über 15 Jahren verheiratet oder in einer Lebensgemeinschaft lebend			
Verheiratet oder in einer Lebensgemeinschaft mit Kind(ern) lebend			
alleinerziehend mit Kind(ern) unter 15 Jahren			

Zur quantitativen Verteilung der Fälle hinsichtlich Haupt-/Zu- und Nebenerwerb wurden Forschungsergebnisse von Piorkowsky et al (2003) und ein Papier der Uni Bonn zur Haushaltssektorenanalyse für ein Seminar von Piorkowsky im WS 2003/2004 hinzugezogen. In Ansätzen wurde auch der KfW-Gründungsmonitor 2004 (Lehnert 2004) betrachtet, dabei wurde jedoch beachtet, dass es sich hier anders als bei den Forschungsergebnissen von Piorkowsky nicht um eine bevölkerungsrepräsentative Stichprobe handelt. Zu Lebenslagen

<sup>3</sup> Vgl. dazu den Fragebogen 1 im Anhang.

von Gründerinnen und deren Auswirkungen auf die Gründungsgestaltung wurden Forschungsergebnisse von Lauxen-Ulbrich/Silke Fehrenbach (2002) und Lauxen-Ulbrich/Leicht (2004) herangezogen.

In Details widersprechen sich die Angaben dieser Quellen. Der KfW-Gründungsmonitor 2004 nimmt z.B. keine Differenzierungen und Definitionen von Haupt-, Zu- und Nebenerwerb vor, sondern unterscheidet nur Voll- und Nebenerwerb. Hier werden auch nur wenige Angaben nach den Geschlechtern unterschieden. Während sich der KfW-Gründungsmonitor mehrheitlich auf männliche Gründer bezieht, finden sich bei Lauxen-Ulbricht/Leicht (2004) mehrheitlich Angaben zu selbständigen Frauen bzw. Unternehmerinnen und nicht zu Gründerinnen.

Folgende Überlegungen lagen der Auswahl der Fälle je Matrixfeld zugrunde:

1. In den Seminarunterlagen von Piorkowsky aufzufindende absolute Zahlen zu Geschlecht und Verteilung auf Haupt-, Zu- und Nebenerwerb ergeben folgendes Bild: Demnach sind 64% der selbständigen Frauen (keine Gründerinnen) Haupterwerbsselbständige, 26% Zuerwerbsselbständige (erste und einzige selbständige Tätigkeit in Teilzeit neben Ausbildung oder Familientätigkeit) und 10% Nebenerwerbstätige (zweite Erwerbstätigkeit neben abhängiger Beschäftigung).<sup>4</sup>
2. Lauxen-Ulbrich/Leicht (2004) unterscheidet nicht zwischen Haupt-, Zu- und Nebenerwerb. Hier finden sich Angaben zum zeitlichen Umfang der Tätigkeit von selbständigen Frauen (nicht Gründerinnen!). Danach arbeiten 43% der selbständigen Frauen mehr als 41 Stunden in der Woche. 31% arbeiten weniger als 30 Stunden in der Woche. Fasst man Zu- und Nebenerwerbsselbständige als Teilzeitselbständige, so arbeiten laut Lauxen-Ulbrich/Leicht (2004) 57% der selbständigen Frauen in Teilzeit (also weniger als 40 Stunden in der Woche).
3. Bei Lauxen-Ulbrich/Leicht (2004) finden sich darüber hinaus Angaben zum Anteil der Mütter unter den beruflich selbständigen Frauen. Danach sind 37% der selbständigen Frauen Mütter von Kindern unter 18 Jahren.
4. Weiter finden sich bei Lauxen-Ulbrich/Leicht (2004) Angaben zum Teilzeitanteil von Gründerinnen (nicht selbständigen Frauen!) mit Kindern unter 6 Jahren (50%) und im Alter von 6 bis 15 Jahren (45%) sowie von Gründerinnen ohne Kinder unter 15 Jahren (31%).

---

<sup>4</sup> Nach Piorkowsky sind von 3.174.000 Haupterwerbsselbständigen 23% Frauen, von 448.000 Zuerwerbsselbständigen 64,7% Frauen und von 408.000 Nebenerwerbsselbständigen 28,4% Frauen. Absolut sind das 1.135.748 Frauen, die sich auf die Haupt-, Zu- und Nebenerwerbsselbständigkeit wie oben dargestellt verteilen. Die Zahlen beziehen sich auf den Mikrozensus 2001.

5. Nach Lauxen-Ulbrich/Leicht (2004) ist die Selbständigen-Quote von alleinerziehenden Müttern außerordentlich niedrig (0,3% gegenüber 6,1% von Müttern in Lebensgemeinschaften). Ihr Anteil an den selbständigen Frauen beträgt 5,2%. Der Anteil der Alleinstehenden 19,7%, der Frauen in Lebensgemeinschaften ohne Kind 41,8% und der Mütter in Lebensgemeinschaften mit Kind 33,5%.

Unter Einbeziehung dieser Forschungsergebnisse wurde eine Verteilung des Samples von 27 Fällen auf die Matrixfelder wie folgt vorgenommen. Da in dem mit der ersten Befragungsstufe gewonnenen Fallvorrat sehr viele alleinerziehende Mütter waren, wurden drei Fälle Alleinerziehender aufgenommen, abweichend von den Forschungsergebnissen, die die niedrige Selbständigenquote alleinerziehender Frauen ergeben:

**Abb. 2 Gewünschte Verteilung der Fälle auf die Matrix**

	Haupterwerb <b>N=12</b>	Zuerwerb <b>N=10</b>	Neben- erwerb <b>N=5</b>
alleinstehend ohne Kind <b>N=5</b>	3	1	1
Ohne Kinder oder mit Kind(ern) über 15 Jahren verheiratet oder in einer Lebensgemeinschaft lebend <b>N=10</b>	5	3	2
Verheiratet oder in einer Lebensgemeinschaft mit Kind(ern) lebend <b>N=9</b>	3	5	1
alleinerziehend mit Kind(ern) unter 15 Jahren <b>N=3</b>	1	1	1

Nach KfW-Gründungsmonitor und Piorkowsky 2004 gibt es erstaunlich viele Zu- und NebenerwerbsgründerInnen, die eine spätere Haupterwerbsselbständigkeit anstreben (nach KfW-Gründungsmonitor planen dies gut 33%, bei Piorkowsky (2004) planen es Zu- und Nebenerwerbsselbständige zum Zeitpunkt der Gründung noch öfter (49% bzw. 37%). Frühere Zu- und NebenerwerbsgründerInnen, die inzwischen im Haupterwerb selbständig sind, haben dagegen zu 55% bzw. 63% von Anfang an eine Haupterwerbsselbständigkeit geplant (auch Piorkowsky 2004). In unserer Befragung wurde grundsätzlich die Situation zum Gründungszeitpunkt betrachtet.

Zusätzlich zu dieser Verteilung wurde eine Streuung der Fallauswahl über folgende Merkmale vorgenommen:

- Alter
- Lebenslage in den Dimensionen: Pflege von Angehörigen, Anzahl der Kinder, Alter des jüngsten Kindes, in Ausbildung, arbeitslos, Rentnerin/Pensionärin

- Qualifikationen: Art und Niveau der höchsten Schul- und berufsbildenden Abschlüsse, Berufserfahrung, Dauer der Berufserfahrung
- Gründungsfelder/Branchen

Hinsichtlich dieser weiteren Merkmale sollte eine möglichst große Diversifikation der Fallauswahl erreicht werden.

Die Beratungseinrichtungen waren gebeten worden, für jedes Matrixfeld einen Fall mittels des ersten Fragebogens zu beschreiben. Auf diese Weise hätten 60 Fälle insgesamt – also für jedes Matrixfeld fünf – gewonnen werden können. Diesem Wunsch konnten die befragten Einrichtungen jedoch nicht entsprechen. Es gab ein deutliches Überangebot an Gründerinnen im Haupterwerb, insbesondere von solchen, die in Partnerschaften ohne Kinder leben. Wie bereits angesprochen wurden ebenso überdurchschnittlich viele Fälle von Alleinerziehenden angeboten, sogar in allen drei Gründungsformen. Schwierig war das Generieren von Fällen kinderloser Frauen im Zuerwerb. Daraufhin wurden telefonisch Kontakte zu Gründerinnen aufgebaut, die im Kontext eines anderen Vorhabens der EP WWoE von verschiedenen Beraterinnen des Deutschen Gründerinnenforums (DGF) empfohlen worden waren. Sie wurden in einer telefonischen Befragung mit dem ersten Fragebogen den Matrixfeldern zugeordnet. Wenn sie die Merkmale der noch gesuchten Fälle aufwiesen, wurde darüber hinaus mit ihren Beraterinnen der Kontakt gesucht und diese um das Ausfüllen des dritten Fragebogens gebeten.<sup>5</sup>

### **Fragebogenkonzeption zur Erhebung der Perspektive von Beraterinnen**

Der Fragebogen der zweiten Erhebungsstufe richtete sich an Beraterinnen der Teilprojekte der EQUAL-EP WWoE. Er erfragt ihre Perspektive hinsichtlich

- der Einordnung der Gründung in die (Berufs-)Biographie der Gründerin
- der Ressourcen der Gründerin und
- dem von der Beraterin wahrgenommenen Unterstützungsbedarf
- den der Gründerin unterbreiteten Angeboten
- dem tatsächlichen Verlauf der Beratungs- und Unterstützungsprozesses und
- dem konkreten Nutzungsverhalten der in diesem Fall dargestellten Gründerin sowie
- der von der Beraterin bewerteten Passgenauigkeit der Unterstützung.

Das Ziel war, mit diesem Instrument Beratungserfahrungen zu sammeln und sie einer Systematisierung, insbesondere hinsichtlich der methodologischen Aspekte von Gründungsförderung zuzuführen. Außerdem sollte er eruieren, ob die angenommene Vielfalt

<sup>5</sup> Zur tatsächlichen Verteilung der Fälle auf die Matrix vgl. Punkt 4.1.

an Unterstützungsbedarf auf eine angemessene bzw. passgenaue Angebotspalette trifft. Dieser Tatbestand wurde in diesem Fragebogen zunächst nur aus der Sicht der Beraterinnen erfragt.

Eingangs präsentierte der Fragebogen eine kurze Fallbeschreibung mittels einer Zusammenfassung der im ersten Fragebogen gewonnenen Daten. Es folgten dann überwiegend offene Fragen ohne Antwortvorgaben. Für die frei zu formulierenden Antworten wurden freie Felder eingefügt. Die Mehrzahl der Beraterinnen folgten unserem Wunsch und füllten den digitalen Fragebogen am PC aus und sandten ihn per eMail zurück.<sup>6</sup>

### **Fragebogenkonzeption zur Erhebung der Perspektive von Gründerinnen**

In einer dritte Erhebungsphase wurden die personenbezogenen Angaben und das Nutzungsverhalten der ausgewählten Gründerinnen durch eine direkte Befragung der Zielgruppe ermittelt. Eingangs wurden die Angaben der Beraterinnen zu der Gründungsform, soziodemographischen Daten und Qualifikationsabschlüssen wiederholt, um die Fragebögen zweifelsfrei denen der Beraterinnen zuordnen zu können. Im Anschluss daran wurde ebenfalls offen – also ohne das Angebot von vorformulierten Antwortmöglichkeiten und mit freien Feldern für selbst zu formulierende Texte – noch folgenden Punkten gefragt:

- Motive für die Entscheidung zur beruflichen Selbständigkeit
- Die berufliche und private Situation vor der Gründung
- Mögliche Alternativen zur beruflichen Selbständigkeit
- Anlass für die Inanspruchnahme professioneller Unterstützung der Gründung
- Kenntnisse von Unterstützungsangeboten und deren tatsächliche Nutzung
- Gründe für bekannte, aber nicht genutzte Angebote
- Einschätzung der Bedarfsgerechtigkeit bzw. Passgenauigkeit der genutzten Angebote
- Im privaten Umfeld erfahrende Beratung und Unterstützung.

Zudem wurde untersucht, ob die Gründerinnen die erfahrenen Unterstützungen als passgenau werteten. Befragt wurden die Gründerinnen, die von den Beraterinnen dargestellt worden waren. Der Fragebogen enthielt dieselben Fragen, die schon die Beraterinnen beantwortet hatten (s.o). Auch hier wurden offene Felder für die frei zu formulierenden Antworten offeriert.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Vgl. dazu den Fragebogen 2 im Anhang.

<sup>7</sup> Vgl. dazu den Fragebogen 3 im Anhang.

## 3.2 Auswertungsverfahren für die dreistufige Erhebung

Wie bereits erwähnt wurden aus den in der ersten Erhebung generierten 57 Fällen eine Auswahl von 27 Fällen getroffen. Neben deren Verteilung auf die Matrix wurde eine Streuung auf verschiedene Branchen, Alter der Gründerin, Qualifikationsniveaus, Situationen vor der Gründung (Erwerbslosigkeit, abhängige Beschäftigung, Ausbildung) und konkrete Ausgestaltung der Lebenslage angestrebt. Aufgrund des schmalen Fallvorrates für einige der Matrixfelder gelang diese Fallauswahl nicht immer idealtypisch. Faktisch wurden für zwei Matrixfelder nicht ausreichend Fälle aufgefunden. Das traf zu auf das Matrixfelder Nr. 3 (Partnerschaft und Kinder unter 15 Jahren, Gründung im Haupterwerb) und das Matrixfeld Nr. 5 (Alleinstehend, Gründung im Zuerwerb). Die Fallbeschreibungen der Beraterinnen (die diese Gründerinnen nicht selbst beraten hatten) für die Fälle aus den Feldern 11 und 12 waren so spärlich, dass keine sichere Typzuordnung möglich war. Leider konnten auch nicht alle Gründerinnen, die von ihren Beraterinnen dargestellt worden waren, zu einer Kooperation und dem Ausfüllen des Fragebogens gewonnen werden. Es lagen zur Auswertung 27 Fälle vor.

- 19 Fälle sind mit den Bögen 1, 2 und 3 dargestellt,
- 6 Fälle sind ausschließlich durch Beraterinnen mit den Fragebögen 1 und 2 dargestellt,
- In einem Fall liegt nur ein Bogen der Gründerin vor, die keinerlei Beratung bei ihrer Zuerwerbsgründung in Anspruch genommen hatte.<sup>8</sup>

### Vorgehen bei der Auswertung

Im ersten Schritt wurde ein Auswertungsbogen erstellt, der in den meisten Fällen sechs Seiten umfasste. Dieser hatte vier Abschnitte:

1. Ergebnisse des Fragebogen 1 und 2 zu Soziodemographischen Daten und Qualifikationen der Gründerin wurden mit deren Angaben im Fragebogen 3 – also dem der Gründerin – verglichen. Widersprachen sich diese Daten, so wurden die Angaben der Gründerin bevorzugt.
2. Die Angaben zur Lebenslage, Ressourcenstruktur und Motivation je aus der Perspektive der Beraterin und der Gründerin (also die Ergebnisse aus Bogen 2 und 3) wurden einander gegenüber gestellt.

---

<sup>8</sup> Vgl. dazu unter der Darstellung der Ergebnisse den Punkt 4.1, der einen Überblick über den Rücklauf, das Sample und die Datenbasis gibt.

3. In gleicher Weise wurde mit den Angaben zu den Unterstützungsangeboten verfahren. Dokumentiert wurde, welche Unterstützungselemente genutzt und wie sie hinsichtlich der Passgenauigkeit gewertet wurden – aus Sicht der Gründerin und der Beraterin.
4. Im vierten und letzten Abschnitt des Auswertungsbogens wurden die Ergebnisse der Abschnitte eins bis drei im Hinblick auf die Entwicklung der Typologie interpretiert.

Im zweiten Schritt wurden die Ergebnisse fallbezogen betrachtet. Die Perspektiven der Gründerinnen und Beraterinnen wurden gegenübergestellt, Übereinstimmungen und Differenzen wurden nicht nur für die einzelnen Fälle, sondern auch im Vergleich der verschiedenen Fälle untereinander interpretiert. Es folgte eine erste Clusterung der Fälle im Zuge der vorangegangenen Betrachtungs- und Interpretationsschritte. Bei dieser Auswertungsarbeit wurde die Typologie zunächst hypothetisch entwickelt und anhand der Zuordnung weiterer Fälle überprüft, modifiziert, verfeinert und schließlich auch wieder vereinfacht.

Ergebnisse einer früheren Forschungsarbeit, bei der 17 vormals arbeitslose Gründerinnen hinsichtlich ihrer Lebenslagen, Qualifikationen und Motive bei ihren Existenzgründungen in leitfadengestützten Interviews befragt und anschließend typologisiert worden waren, wurden hinzugezogen und mit dem jetzigen Fallvorrat kontrastiert.<sup>9</sup> Ebenso wurde die Typologie von Kritik/Wießner (2004) hinzugezogen. Dort werden Gründer in erster Linie nach der Intensität ihrer Förderbedarfe in vier Stufen unterschieden. Dabei erfolgt die Einschätzung des Bedarfs ganz aus der Perspektive von beratenden Institutionen und ihren Fachkräften. Dass das Nutzungsverhalten von Gründern und Gründerinnen auch mit ihren eigenen Motivationen, Vorerfahrungen, Kompetenzen und Lernerfahrungen zusammenhängt findet dort keine Beachtung.<sup>10</sup>

Eine Diskussion des Zwischenergebnisses mit der Steuerungsgruppe und dem Basisprojekt der Entwicklungspartnerschaft bereicherte die Interpretation und Typologieentwicklung durch die Perspektiven und Anregungen von Beratungspraktikerinnen und WissenschaftlerInnen. Die letztendliche Ausgestaltung der Typologie gewann hier wesentliche weitere Anregungen.

---

9 Vgl. Andrea Nispel: Evaluation von aus Mitteln der Bundesanstalt für Arbeit geförderten Existenzgründungen arbeitsloser Frauen in Frankfurt/Main. Die Wirksamkeit des sozio-ökonomischen Beratungsansatzes innerhalb der Coaching-Maßnahme nach § 10 SGB III. In Auftrag des Arbeitsamtes Frankfurt/M., in Kooperation mit der Goethe-Universität Frankfurt/M. und den Frauenbetrieben e.V., Frankfurt/Main 2001, Kapitel 4.

<sup>10</sup> Vgl. Kritik/Wießner (2004)

## 4. Darstellung der Ergebnisse

### 4.1 Rücklauf, Sample, Datenbasis

Die folgende Matrix stellt den zum Ende der Erhebungsphase erreichten Status der Fälle und den Grad ihrer Dokumentation dar. Für jede Kategorie und für jedes einzelne Matrixfeld werden die Soll- und tatsächlichen Fallzahlen angegeben. Die erste Ziffer in den Matrixfeldern gilt deren Nummerierung. 1+2+3 bedeutet, dass alle drei Fragebögen vorhanden sind, 1+2 heißt, dass der Fragebogen der Gründerin fehlt. In einem Fall im Matrixfeld 6 ist nur ein Fragebogen der Gründerin vorhanden, da diese keinerlei Beratung in Anspruch genommen hatte.

**Abb. 3: Rücklauf, Sample, Datenbasis**

	Haupterwerb Soll N=12 Ist N=12	Zuerwerb Soll N=10 Ist N=10	Nebenerwerb Soll N=5 Ist N=5
Alleinstehend Soll N=5 Ist N=5	1 – Soll N=3 – Ist N=3 1 x 1+2+3 2 x 1+2	5 – Soll N=1 – Ist N=0	9 – Soll N=1 – Ist N=1 1 x 1+2
Partnerschaft, keine Kinder < 15 Jahren Soll N=10 Ist N=10	2 – Soll N=5 – Ist N=6 6 x 1+2+3	6 – Soll N=3 – Ist N=3 1x1+2+3 1 x 1+2 1 x 3	10 – Soll N=2 – Ist N=1 1 x 1+2+3
Partnerschaft und Kinder unter 15 Jahren Soll N=9 Ist N=10	3 – Soll N=3 – Ist N=2 2 x 1+2+3	7 – Soll N=5 – Ist N=6 5 x 1+2+3 1 x 1+2	11 – Soll N=1 – Ist N=2 1 x 1+2 FraBo 2 erlaubt keine Typzuordnung
Alleinerziehend Soll N=3 Ist N=3	4 – Soll N=1 – Ist N=1 1 x 1+2+3	8 – Soll N=1 – Ist N=1 1 x 1+2+3	12 – Soll N=1 – Ist N=1 FraBo 2 erlaubt keine Typzuordnung

Hier lässt sich erkennen, dass es – gemessen an unseren Wünschen zur Repräsentation der Zahl der Fälle pro Matrixfeld – ein Überangebot von Gründerinnen gab, die ohne Kinder unter 15 Jahren in einer Partnerschaft leben und im Haupterwerb gründen (vgl. Matrixfeld 2). Schwierig war es, ausreichend Gründerin im Haupterwerb zu finden, die Kinder unter 15 Jahren haben (vgl. Matrixfeld 3). Weiter konnte kein Fall einer alleinstehenden Gründerin gefunden werden, die im Zuerwerb gegründet hatte (vgl. Matrixfeld 5). Schwierig gestaltete sich auch die Suche nach Gründerinnen, die ohne Kinder unter 15 Jahre in einer Partnerschaft leben und im Zuerwerb gegründet haben. Nach zahlreichen Recherchen und Telefonaten wurden zwei Vertreterinnen dieser Merkmale gefunden, von denen jedoch eine keinen Fragebogen ausfüllen wollte. Eine Gründerin, die nie eine Beratungsleistung im Zuge



ihrer Zuerwerbsgründung genutzt hatte, wurde um das Ausfüllen des dritten Fragebogens gebeten. In den Matrixfeldern 11 und 12 ist vermerkt, dass für zwei Fälle keine Zuordnung in die Typologie möglich war. Hier lagen nur die Fragebögen 1+2 vor und der Bogen 2 war von Beraterinnen ausgefüllt worden, die diese Gründerinnen nicht selbst beraten hatten. Es war ihnen nicht möglich, differenzierte Angaben zum Verlauf und zur Qualität des Beratungsprozesses zur Verfügung zu stellen. Auch konnten die Gründerinnen nicht dazu bewegt werden, den Fragebogen auszufüllen.

Der Stand der Datenbasis ist Produkt intensivster Bemühungen um eine möglichst weitgehende Vervollständigung unserer im Kapitel 3.1 entwickelten Überlegungen zur quantitativen Repräsentanz von Fällen in den Matrixfeldern. Der Verlauf der Erhebung deutet darauf hin, dass die Beratungseinrichtungen, die in der Entwicklungspartnerschaft WWoE beteiligt sind sowie die weiteren Beraterinnen, die über Kontakte des DGF zwecks Generieren weiterer Fälle hinzugezogen worden waren, nur einen Ausschnitt von Gründerinnen erreichen. Überrepräsentiert waren solche, die aus einer eingetretenen oder drohenden Erwerbslosigkeit heraus gründeten. Auch dies hängt zusammen mit der Beschaffenheit des Klientels der involvierten Beratungseinrichtungen.

## 4.2 Befragungsergebnisse im Überblick

Es folgt eine Darstellung der Fällen im Hinblick auf einige personenbezogene und betriebsspezifische Indikatoren.

### **Berufsabschlüsse:**

- 14 Akademikerinnen (50%, davon ein Abschluss der Uni Teheran)
- 7 Berufsfachschulabsolventinnen (27%)
- 4 betriebliche Ausbildungen (15%)
- 1 Gründerin ohne abgeschlossene Berufsausbildung (4%)

### **Status vor Gründung:**

- 13 Erwerbslose (48%)
- 1 Sozialhilfeempfängerin (4%)
- 5 Berufsrückkehrerinnen (19%)
- 1 Beamtin (4%)
- 5 Angestellte (19%)
- 2 Gründungen im Anschluss an Ausbildung (7%) (Universitäre Erstausbildung zur Diplom Physikerin und zweite betriebliche Ausbildung zur Karosseriebaumeisterin)

**Alter:**

- 27 bis 55 Jahre, Durchschnittsalter: 36 Jahre

**Vereinbarkeit:**

- 14 Mütter mit Kindern < 15 Jahren (52%)
- Alter der Kinder (0 bis 28 Jahre)
- Alleinerziehend (3 Fälle)
- "passender Beruf" (Schneiderin vs. Bäckerin)

**Unterstützung im sozialen Umfeld:**

- (sehr) weniger (etwa  $\frac{1}{4}$ ) bis (sehr) gut (ca.  $\frac{3}{4}$ )

**Materieller Hintergrund:**

- Katastrophe bis "Geld spielt keine Rolle" (das Mittelfeld dazwischen dominiert)

**Gruppen oder Teamgründungen**

- 5 Gründungen mit einer Partnerin, eine Gründung mit drei weiteren PartnerInnen

**Eine Betriebsübernahme**

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick zu den Angaben von Gründerinnen und Beraterinnen hinsichtlich der genutzten Unterstützungselemente. Sie basiert auf den 19 Fällen, für die alle drei Fragebögen und somit Darstellungen aus der Perspektive von Beraterinnen und Gründerinnen vorlagen. Es werden für jedes Unterstützungselement die Häufigkeiten der Nennungen von Gründerinnen (G) und Beraterinnen (B) sowie die Zahl der Überschneidungen (Ü) angegeben.

**Tab. 1: Genutzte Elemente von Unterstützung (N=19)**

Einzelberatung:	G: 13 – B: 14 (10 Ü)
Infoangebote:	G: 13 – B: 10 (8 Ü)
Seminare:	G: 11 – B: 11 (8 Ü)
Gründerinnen-Stammtische:	G: 11 – B: 5 (4 Ü)
Coaching bei Businessplanerstellung:	G: 9 – B: 7 (6 Ü)
Prozessbegleitendes Coaching:	G: 8 – B: 7 (4 Ü)
Infoveranstaltungen zur ersten Orientierung:	G: 7 – B: 9 (3 Ü)
Virtuelle Angebote:	G: 7 – B: 2 (1 Ü)
Netzwerke:	G: 5 – B: 4 (1 Ü)
Assessment:	G: 4 – B: 4 (3 Ü)
Trainings/Planspiele:	G: 4 – B: 4 (2 Ü)
Gruppenberatung:	G: 4 – B: 2 (1 Ü)
Businessplan-Wettbewerb:	G: 4 – B: 0 (0 Ü)
Profiling:	G: 1 – B: 1 (0 Ü)

### **Bewertung der Unterstützung durch Gründerinnen und Beraterinnen**

Zunächst fällt auf, dass in vielen Fällen die Angaben von Beraterinnen und Gründerinnen nur eine geringe Übereinstimmung zeigen.<sup>11</sup> Ähnliche Ergebnisse liegen auch aus der Untersuchung zu vormals arbeitslosen Gründerinnen und ihrer Nutzung von Coachingangeboten vor und ein Jahr nach der Gründung vor. Mehrheitlich wurde der Erfolg der eigenen Unternehmung nicht mit den erfahrenen Beratungen in Zusammenhang gebracht, sondern mit der eigenen Leistungsfähigkeit.<sup>12</sup> Es besteht somit ein relativ geringes Bewusstsein über Nutzen und Erfolg von Beratungsangeboten.

Bezüglich der Bewertung der Unterstützung nennen die Beraterinnen nur sehr selten Optimierungsmöglichkeiten. Ganz mehrheitlich sind sie also von der Angemessenheit des Unterstützungsprozesses in dem geschilderten Fall überzeugt. Auch die Gründerinnen äußern sich mehrheitlich zufrieden mit der erfahrenen Unterstützung. Einzelne fanden die erfahrene Beratung unangemessen für ihren spezifischen Bedarf (z.B. als Kleingewerbetreibende). Solche kritischen Äußerungen kamen aber eher selten vor.

Besonders Gründerinnen mit engen Zeitressourcen fanden Beratungen bei der Arbeitsagentur oder bei verweisenden Anlaufstellen entbehrlich. Mehrere Gründerinnen nannten konkrete fachliche Fragen, die unbeantwortet blieben. Besonders häufig wurden dabei die Bereiche Marketing, Versicherungen, Finanzen genannt.

Einige hätten sich über die Startphase hinaus eine Prozessbegleitung gewünscht. Z.T. war jedoch dafür kein Geld vorhanden oder es fehlten Angebote, die durch eine öffentliche Förderung sehr kostengünstig gewesen wären. Einige hätten sich Seminare und Einzelberatung ausführlicher gewünscht.

Andererseits gibt es auch Fälle, in denen eine Prozessbegleitung nach der Startphase angeboten wurde und finanzierbar gewesen wäre, die Gründerin dieses Unterstützungsangebot jedoch nicht nutzen wollte.

### **4.3 Indikatoren für Typologiebildung**

Die Betrachtung der Fälle aus den Perspektiven von Beraterinnen und Gründerinnen, der Vergleich ihrer Darstellungen der Situation vor der Gründung, der Gründungsmotive, der Gründungsentscheidungen und insbesondere der genutzten Unterstützung führten zu einer ersten Clusterung, die insbesondere das Nutzungsverhalten berücksichtigte. Als bald wurde

---

<sup>11</sup> Ausgewertet worden waren die Angaben in den Matrizen, die einen Überblick über mögliche Unterstützungsangebote darstellten. Vgl. dazu die Fragebögen 2 und 3 im Anhang.

<sup>12</sup> Vgl. Nispel (2001), a.a.O.

deutlich, dass dieses Nutzungsverhalten stark von der Lebenslage, insbesondere den vorhandenen Ressourcen beeinflusst wurde. Weiter zeigte sich, dass alle Fälle hoch individuelle Züge trugen und die Einordnung auf einem Kontinuum wünschenswert wäre.

Es kristallisierte sich heraus, dass das eine Kontinuum in der Einschätzung der gesamten Ressourcenstruktur bestehen sollte. Der eine Pol ist als "sehr knappe Ressourcen" zu bezeichnen, der andere als "sehr gute Ressourcen". Auf dem zweiten Kontinuum wurde das Nutzungsverhalten der Gründerinnen ausdifferenziert. Der eine Pol markiert ein effizienzorientiertes Nutzungsverhalten, der entgegengesetzte ein intensives Nutzungsverhalten. Diese beiden Dimensionen wurden dann als x- und y-Achse einer Matrix gedacht, aus deren Kreuzung sich dann vier Matrixfelder für die vier Gründerinnen-Typen bilden.

### **Einschätzung der Ressourcenstruktur**

Zur **Einschätzung der Ressourcenstruktur** wurde zum einen auf Forschungsergebnisse zurückgegriffen, zum anderen wurde die Gesamtheit der von den Beraterinnen genannten Elemente nach ihrer Sammlung betrachtet und in der von den Beraterinnen selbst vorgenommenen Bewertung zueinander in Relation gesetzt.

Bezüglich der Forschungsergebnisse wurde der neuere Forschungsstand der Gründungsforschung, insbesondere im Hinblick auf Typologien beachtet, wie er im Punkt 1.2 der vorliegenden Arbeit skizziert wurde. Zum Zusammenhang von erfolgsrelevanten Faktoren für Gründungen vormals Erwerbsloser wurde auf die Ergebnisse von Wießner (2001) zurückgegriffen, wenngleich diese in nur wenigen Dimensionen geschlechtsspezifisch dargestellt sind.

Weitere Hinweise auf die Einschätzung von Ressourcen und ihrer Bedeutung für Gründungserfolge und Beratungs- und Unterstützungsstrategien konnten aus drei eigenen Forschungsarbeiten bezogen werden, in deren Kontext im Rhein-Main-Gebiet seit 1998 gut 60 Gründerinnen in leitfadengestützten Interviews persönlich befragt worden waren sowie knapp 200 Gründerinnen mit einem umfassenden Fragebogen.

Folgende Themen wurden mit diesen drei Studien bearbeitet: Die erste fragte Unternehmerinnen, die in als innovativ zu bezeichnenden Feldern tätig waren, nach einer Selbsteinschätzung zu erfolgsgenerierenden Faktoren ihrer Gründung. Dabei waren die Einflüsse von Beratung und Qualifizierungen auf Gründungserfolg speziell fokussiert worden (vgl. Nispel 1999). In einer für das Arbeitsamt Frankfurt und in Kooperation mit der Universität Frankfurt sowie den Frauenbetrieben – Qualifikation für die berufliche Selbständigkeit e.V. 2000 und 2001 durchgeführten und ausgewerteten Befragung von 200 vormals erwerbslosen Gründerinnen war insbesondere der Einfluss von Gründungs- und

Aufbauberatung im Bündel weiterer erfolgrelevanter Faktoren betrachtet worden. Hier wurden bekannte Ergebnisse bestätigt (z.B. der Einfluss der Höhe des Eigenkapitals, der berufsfachlichen, unternehmerischen sowie persönlichen und Schlüssel-Qualifikationen). Darüber hinaus konnte aufgezeigt werden, dass insbesondere soziale, praktische und fachliche Unterstützung in einem der Gründung positiv gegenüberstehenden familiären und sozialen Umfeld hohe Bedeutung haben. Allerdings ersetzen sie auf keinen Fall professionelle Beratung, genauso wenig wie professionelle Beratung das der beruflichen Selbständigkeit positiv gegenüberstehende soziale Netzwerk ersetzen kann. Auch zeigte sich, dass Gründerinnen den eigenen Erfolg sehr wohl realistisch an materiellen und betriebswirtschaftlichen Faktoren evaluieren; darüber hinaus verweisen sie aber auf eine sehr hohe subjektiv Wertschöpfung, die insbesondere in der Anfangs- oder in Krisenzeiten hervorragend das Durchhaltevermögen unterstützt (vgl. Nispel 2001). Die dritte selbst durchgeführte Studie, auf deren Ergebnisse zurückgegriffen werden konnte, war eine Auswertung eines Beratungsprojektes zu Förderung von Gründungen durch Betriebsübernahmen (vgl. Nispel/Selvadurai/Wilhelm 2003).

Folgende Faktoren wurden bei der Einschätzung der Ressourcenstruktur berücksichtigt:

- Materielle Ressourcen (Vorhandenes bzw. fehlendes Eigenkapital, finanzielle Ressourcen im familiären bzw. sozialen Umfeld und deren Erreichbarkeit, Anspruch auf ÜG oder Existenzgründungszuschuss)
- Zeitressourcen: ergeben sich aus Lebenslagen wie z.B. Kinder im betreuungsintensiven Alter, zu pflegende Angehörige, auch aus Gründungsfeldern (z.B. Gaststättenbetrieb sehr zeitintensiv). Diese wirken auf das Nutzungsverhalten ein.
- Fachliche Qualifikation: *Verwertbarkeit* der beruflichen Ausbildung(en) sowie Zusatzqualifikationen auf dem Markt (beeinflussen ebenfalls das Nutzungsverhalten)
- Unternehmerische Kompetenzen: kaufmännisches Wissen, ggf. aus einer Erstausbildung bzw. Bestandteil der berufsfachlichen Qualifikation, Verhandlungs- und Durchsetzungsvermögen, Führungserfahrungen, aber auch
- Schlüsselkompetenzen wie Kommunikationsfähigkeit, Kreativität, Flexibilität, Offenheit, Vernetzungsfähigkeit, Durchhaltevermögen, Frustrationstoleranz etc.
- Erfahrene immaterielle soziale Unterstützung (z.B. bei Kinderbetreuung, aber auch im Sinne von Empowerment), Gründungsaffinität des sozialen Netzwerkes; Gruppen- oder Partnerschaftsgründungen
- Physische Verfassung (Alter, Gesundheitszustand)

Für die Einordnung der Fälle in dieser Dimension wurden die einzelnen Elemente der Ressourcenstruktur eingeschätzt, zueinander in Beziehung gesetzt und schließlich so zusammengefasst, dass der Fall auf der x-Achse der Matrix lokalisiert werden konnte.

Die Datengrundlage eines jeden einzuordnenden Falles war aufgrund der Entscheidung für ein überwiegend qualitatives Vorgehen in der Befragung nicht einheitlich. Manche Beraterinnen hatten die Gründerinnen im Hinblick auf alle erfragten Dimensionen sehr ausführlich beschrieben, andere antworteten in Spiegelstrichen. Das gleiche traf auf die Gründerinnen zu. Außerdem gab es für 6 Fälle keine Aussagen der Gründerinnen. Die unterschiedliche Qualität der Informationsgrundlage in den einzelnen Fällen wurde in der Darstellung der Ergebnisse sichtbar gemacht (vgl. die Matrix „Graphische Darstellung der Typologie“). Eine Operationalisierung der Angaben in Maßzahlen war aufgrund der Datenqualität ausgeschlossen.

Weiter wurden die im Rahmen 60 leitfadengestützter Interviews gewonnenen Erfahrungen einbezogen, bei gleichzeitiger permanenter kritischer Reflektion der vorgenommenen Einschätzungen der einzelnen Fälle der vorliegenden Studie, die mehrfach im Hinblick auf mögliche Fehlinterpretationen aufgrund unzutreffender Analogieschlüsse hinterfragt wurden. Zur theoretischen Unterstützung und Begleitung in der stufenweisen Entwicklung der Typologie hat zudem das von Friebertshäuser/Pregel (1997) herausgegebene ‚Handbuch qualitativer Forschungsmethoden in der Erziehungswissenschaft‘ wertvolle Dienste geleistet, hier insbesondere die Beiträge von Merrens (1997) und Schmidt (1997).

## **Einflüsse auf das Nutzungsverhalten**

In dieser Dimension werden insbesondere die Intensität (Anzahl und Dauer) der Nutzung von Unterstützungsangeboten betrachtet und aus welchen weiteren Einflussfaktoren sie sich begründeten: Die Analyse des gewonnenen Materials ergab, dass folgende Punkte hier Einfluss nehmen:

- Lebenslagen und ihre Auswirkungen auf das Zeitbudget: z.B. Kinder im betreuungsintensiven Alter, Alleinerziehende, pflegebedürftige Angehörige oder aber Alleinstehende oder ohne Kinder in einer Partnerschaft oder Ehe lebende Personen
- Risikoverhalten: z.B. spontane Gründung ohne differenzierte Abschätzung und ggf. Vermeidung von Risiken oder aber sehr vorsichtige, möglichst risikoarme, intensiv vorbereitete Gründung
- Lern- und Beratungsverhalten: Einige bevorzugen es, konkrete Fragen zu stellen und zu deren Beantwortung ExpertInnen heranzuziehen, andere wollen ein umfassendes,

prozessbegleitendes Einzelcoaching von der Ideenentwicklung bis zur Stabilisierungs- und Wachstumsphase zuzüglich mehrere Seminare sowie Vernetzung mit anderen GründerInnen. Lern- und Beratungsverhalten steht im Zusammenhang mit der Qualifikations- und Kompetenzstruktur sowie dem Risikoverhalten, aber auch den aus der Lebenslage folgenden zeitlichen Ressourcen.

Diese Faktoren wirken zusammen darauf hin, ob eher eine möglichst zeitsparende, effiziente, auf individuelle Fragestellungen zugeschnittene Einzelberatung für einen begrenzten Zeitraum (nur Vorbereitungs- und/oder Startphase) nachgesucht wird, oder eine Vielzahl von Unterstützungsangeboten (mehrere Seminare, Einzel- und Gruppenberatung, Vernetzungsmöglichkeiten etc.) über mehrere Gründungsphasen hinweg.

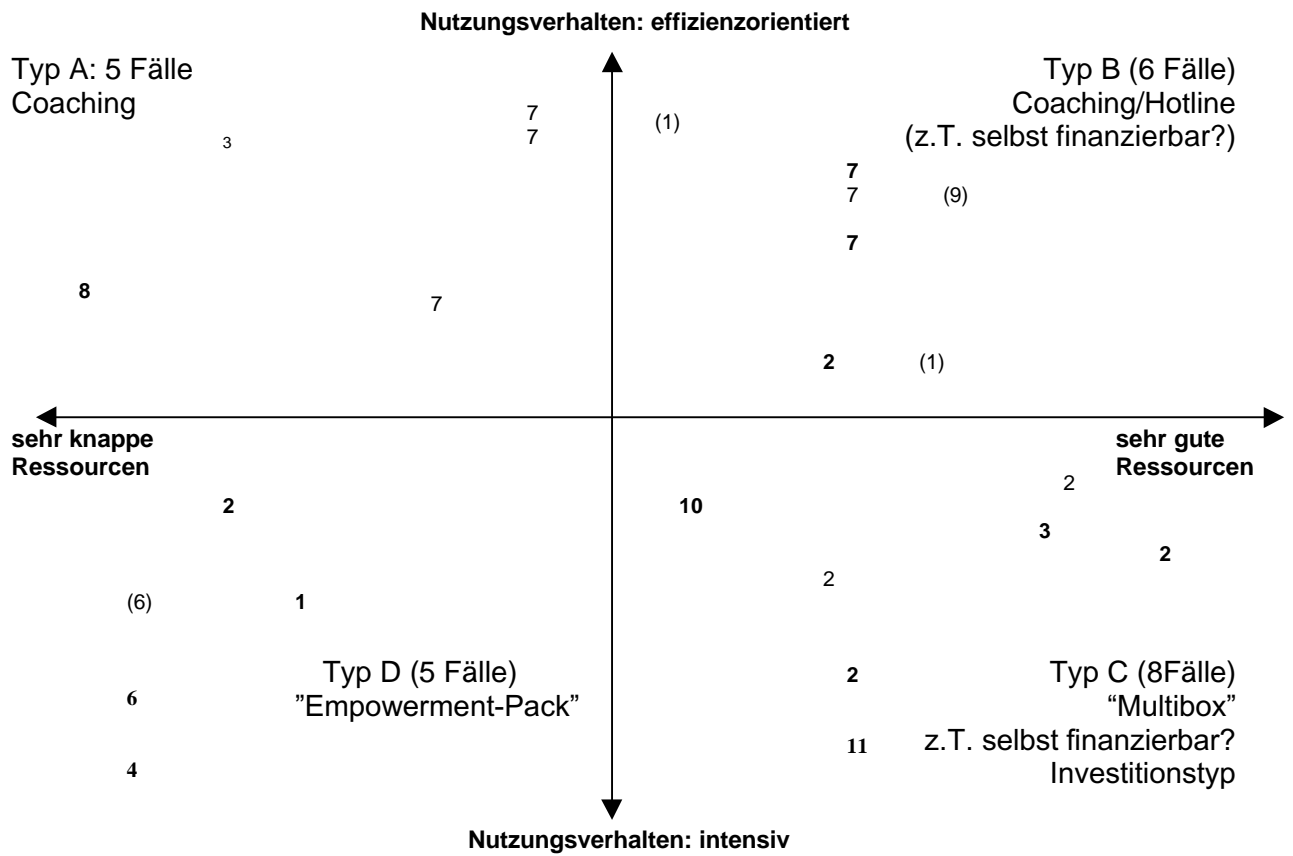
Die Einordnung der Fälle in dieser Dimension wurde nach Zahl und Dauer der von den Beraterinnen und Gründerinnen angegebenen Unterstützungsangebote vorgenommen. Gab es zwischen den Angaben Widersprüche, wurde den Angaben der Gründerin gefolgt. Dies geschah mit der Annahme, dass diese noch weitere Unterstützungsangebote außerhalb der Institution genutzt hatte, der die befragte Beraterin angehört.

#### **4.4 Darstellung der Typologie im Überblick**

Die folgende Abbildung zeigt das Ergebnis der Kreuzung dieser zwei Dimensionen in einer Matrix, die dabei entstehenden Felder und ihre Bezeichnung sowie die Verteilung der vorhandenen 26 Fälle. Dabei entsprechen die Fallnummern der Matrixfeldzugehörigkeit der Gründerin.

Wie angekündigt ist die unterschiedliche Qualität der Datengrundlage kenntlich gemacht: Fett gedruckt sind eindeutig zuordenbare Fälle. Nicht fett sind Fälle mit weniger klarer Zuordenbarkeit aufgrund spärlicher Informationsdichte der Angaben von Gründerin und Beraterin. In Klammern sind Fälle, für die nur die Beraterinnen-Fragebögen vorhanden waren und die auf der Grundlage dieser eingeschränkten Informationen zugeordnet werden mussten.

**Abb. 4: Graphische Darstellung der Typologie**





## 4.5 Darstellung der Fälle, die den Typen zugeordnet wurden (im Überblick)

Die Gesamtheit der betrachteten Gründerinnen lässt sich damit zunächst auf Basis Ihrer Ressourcen (qualifikatorisch, zeitlich, materiell), ihrer Lebenslagen und ihres Nutzungsverhaltens bezüglich Beratung und Qualifizierung nach vier Zielgruppen kategorisieren:

Typ A: Gründerinnen mit eher geringen materiellen und gründungsrelevanten Ressourcen, mit Kindern unter 15 Jahren (geringen zeitlichen Ressourcen) und einem effizienten Nutzungsverhalten, die i.d.R. im Zuerwerb tätig werden.

Typ B: Gründerinnen mit eher guten materiellen und auf dem Markt auch verwertbaren qualifikatorischen Ressourcen, mit Kindern unter 15 Jahren (geringen zeitlichen Ressourcen) und einem effizienten Nutzungsverhalten, die ebenfalls häufig im Zuerwerb gründen.

Typ C: Gründerinnen mit vorrangig akademischer Ausbildung und einem auf dem Markt gut verwertbares Qualifikationsprofil, ohne Kinder (i.d.R. mit ausreichend zeitlichen Ressourcen) sowie mit guten materiellen Ressourcen und guter ideeler Unterstützung im familiären und sozialen Umfeld. Sie gründen i.d.R. im Haupt- oder Nebenerwerb und zeigen gegenüber den Unterstützungsangeboten ein intensives Nutzungsverhalten.

Typ D: Gründerinnen, die häufig (langzeit-)arbeitslos sind und sich in prekären Lagen befinden (mit schwierigen materiellen Verhältnissen, problematischen persönlichen Lebenslagen, fortgeschrittenem Alter, ggf. Dequalifikation und Beeinträchtigung des Selbstvertrauens). Sie gründen häufig im Haupt- und Nebenerwerb und benötigen eine sehr intensive Unterstützung. Sie haben i.d.R. auch zu einem intensiven Nutzungsverhalten

Im folgenden werden die Fälle, die den jeweiligen Typen zugeordnet wurden, dargestellt.

### Typ A

- Qualifikationen: In dieser Gruppe fanden sich eine Bäckerin, eine Masseurin, eine Erzieherin, eine Filmwissenschaftlerin (Uni Teheran) und eine Rechtsanwältin. Diese Berufe sind z.T. unvereinbar mit der Familienarbeit; so z.B. im Fall der Bäckerin. Die Rechtsanwältin war Anfang 50 und zuvor immer in abhängiger Beschäftigung gewesen. Beraterin und Gründerinnen schätzten ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt übereinstimmend äußerst niedrig bis nicht existent ein. In zwei Fällen wurde das Hobby für die Gründungsidee genutzt, in 4 Fällen waren keine kaufmännischen Kenntnisse vorhanden. Die sozialen Kompetenzen waren

aus den Fallbeschreibungen mehrheitlich schwer zu ermessen. In einem Fall gab es die Auskunft, dass die Gründerin durch übergroße Freundlichkeit gegenüber KundInnen auffiel, was z.T. dazu führte, dass sie ausgenutzt wurde bzw. einen Beratungsaufwand betrieb, der sich betriebswirtschaftlich gesehen nicht rechnete.

- Lebenslagen: Alle fünf Gründerinnen haben Kinder unter 15 Jahren, eine ist alleinerziehend, alle müssen zum Familieneinkommen beitragen bzw. es alleine erwirtschaften. Insgesamt wird von eher guter sozialer Unterstützung im privaten bzw. familiären Umfeld berichtet. – Zuerwerbsgründungen dominieren (vier von fünf).
- Nutzungsverhalten: Drei dieser Gründerinnen hatten die Gründung schon ohne Beratung begonnen, insgesamt drei können sich aufgrund beschränkter materieller Ressourcen ausschließlich subventionierte Beratung leisten, zwei hätten mehr Beratung nachgesucht, wenn ihnen das Angebot bekannt gewesen wär. Demhingegen würden zwei Gründerinnen am liebsten nur rasche, kurze Antworten auf präzise Fragen von unterschiedlichen Fachleuten bekommen. In einem Fall konnte ein subventioniertes Einzelcoaching bei der Betriebsübernahme genutzt werden. Die Gründerin versuchte hier, die Beratungshäufigkeit und Dauer so effizient wie möglich zu nutzen, d.h. auf das Nötigste einzuschränken.

Was diese Gründerinnen vergleichbar und zu einem gemeinsam Typ zuordenbar macht, ist zum einen die Schwierigkeit, ihre berufsfachlichen Qualifikationen auf dem Arbeitsmarkt im Rahmen abhängiger Beschäftigungsverhältnisse zu verkaufen. Mehrheitlich haben sich diese Gründerinnen nicht für eine berufliche Selbständigkeit als erster und vorrangiger Priorität entschieden, sondern aus der Unmöglichkeit heraus, ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis zu finden. Hinzu kommt, dass alle Gründerinnen dieser Gruppe Kinder unter 15 Jahren haben, was zusätzlich die Fragen nach der Vereinbarkeit von Erwerbsarbeit und Familienarbeit aufwirft. Ein Faktor, der die Schwierigkeiten bei der Vermarktung von berufsfachlichen Qualifikationen in abhängiger Beschäftigung verstärkt.

Anders als die den anderen Typen zugeordneten Gründerinnen sind die des Typs A darauf angewiesen, zum Familieneinkommen beizutragen bzw. es zum größten Teil selbst zu erwirtschaften. Darin unterscheiden sie sich in besonderer Weise vom Typ B. Im Gegensatz zu Typ C ist für die Gründerinnen des Typ A ihre erfahrene soziale Unterstützung relativ positiv zu bewerten. Auch wenn sie mehrheitlich die berufliche Selbständigkeit unfreiheitlich aufbauten, haben sie keine schweren Einbußen ihres Selbstwertgefühls erlitten und benötigen keine Gründungsunterstützung, die auf eine problematische psychische Verfassung eingeht.

## Typ B

- Qualifikationen: In dieser Gruppen finden sich eine Schneiderin, eine Fremdsprachenkorrespondentin, die zur Webdesignerin weitergebildet ist und darin firmiert, eine Dame mit akademischer Qualifikation (Geisteswissenschaftlerin), die diese als Einzelhändlerin und Gastwirtin jedoch nicht nutzt. Drei weitere Fälle, für die die Informationsgrundlage (lediglich Angaben der Beraterinnen) dünn ist, sind diesem Typ zugeordnet worden. Es handelt sich um eine Akademikerin mit Hochschulausbildung in Visueller Kommunikation, eine Gründerin hatte sich nach zwei Berufsausbildungen in personenbezogenen Dienstleistungen ohne Berufserfahrung selbständig gemacht. Eine weitere hatte sich mit akademischer Ausbildung zusammen mit einer Partnerin im Hotelgewerbe gegründet.
- Lebenslagen: Zwei der drei erstgenannten Gründerinnen sind Mütter von Kindern unter 15 Jahren, die im Zuerwerb gegründet haben: beide geben an, sie seien nicht gezwungen, zum Familieneinkommen beizutragen. Die Gründerinnen mit der unsicheren Datenlage sind kinderlos und leben auch in keinen Partnerschaften. Eine Gründerin hatte bereits einen Einzelhandel und ergänzte diesen (aufgrund konjunkturbedingter Krise) mit einem Gaststätten- und Veranstaltungsbetrieb: auch diese Gründerin ist durch Einkommen des Partners abgesichert. Die drei, von denen Gründerinnen- und Beraterinnenfragebögen vorliegen, berichten von guter sozialer Unterstützung, u.a. bezüglich des Gründungsvorhabens sowie in der Kinderbetreuung. Bei ihnen handelt es sich um zwei Zu- und eine Haupterwerbsgründung. Die Gründerinnen mit der undeutlichen Datenlage haben sich alle im Haupterwerb selbständig gemacht.
- Folgendes Nutzungsverhalten zeigten die Gründerinnen, für die Beraterinnen- und Gründerinnenfragebogen vorliegt: Sie alle müssen ihre Zeit sehr effizient nutzen (entweder aufgrund von Kindern im betreuungsintensiven Alter bzw. aufgrund zeitintensiver Branche, nämlich Gastronomie); zwei haben deshalb Einzelberatungen bzw. effizientes Einzelcoaching nach der Startphase nachgesucht. Die Schneiderin hat lediglich ein Erstgespräch und dann ein 12wöchiges Gründerinnen-Seminar besucht. Das Angebot eines weiteren Coachings nach der Startphase hat sie abgelehnt. Diesen Gründerinnen wäre es möglich gewesen, Honorare für Beratung zu zahlen. Die Gründerinnen, die den Fragebogen nicht ausgefüllt hatten, wurden von ihren Beraterinnen so geschildert, dass sie vergleichsweise wenig Einzelberatungen in Anspruch genommen hatten. In einem Fall ist dies ebenfalls auf die Anforderungen in der Branche Hotelgewerbe zurückzuführen. In den anderen Fällen ist das Motiv unklar.

Die Gründerinnen dieses Typs verbindet miteinander, dass sie eine vergleichsweise gut zu vermarktende berufsfachliche Qualifikation mitbringen. Die Schneiderin hat z.B. einen Beruf, der den Zuerwerb zur Familienarbeit in der häuslicher Werkstatt erlaubt. Alle beschreiben sich selbst und werden von den Beraterinnen dahingehend geschildert, dass die materielle Lage – z.B. aufgrund eines überdurchschnittlichen Einkommens des Ehemannes – so gesichert ist, dass die berufliche Selbständigkeit nicht aus der Not begründet werden muss. Anders als bei den Fällen des Typ A ist hier also eine mehr oder minder freie Entscheidung für die berufliche Selbständigkeit möglich. Vergleichbar zu Typ A und insbesondere in Abgrenzung Typ C sind die geringen zeitlichen Ressourcen, die für die Gründungsvorbereitung zur Verfügung stehen. Diese Gründerinnen unterscheiden sich von denen der Gruppen A und D dadurch, dass sie aufgrund ihrer guten materiellen Situation einen nicht unerheblichen Beitrag zur Finanzierung ihrer Gründungsberatung leisten können.

### Typ C

- Qualifikationen: In dieser Gruppe finden sich eine Erzieherin mit zweiter Ausbildung zur Karosseriebaumeisterin, eine Speditionskauffrau, eine Steuerberaterin, eine Wissenschaftlerin, eine Betriebswirtin, eine Psychologin, und eine Diplom Physikerin, die direkt nach Studienabschluss mit PartnerInnen im Nebenerwerb gründete und inzwischen mit dieser Firma Unternehmerin im Haupterwerb ist. In dieser Gruppe sind die meisten Gründerinnen, die Zusatzqualifikationen erworben haben, mit denen sie als Selbständige auf den Markt getreten sind: Es handelt sich hier um EDV-Schulungen, Webdesign, Einzelhandel und Karosseriebau.
- Lebenslagen: Sechs der sieben Gründerinnen dieser Gruppe haben keine Kinder, die Mutter ist sehr berufsorientiert und hat optimale familiäre Unterstützung in der Kinderbetreuung. Bis auf eine haben alle ideell und materiell unterstützende Partner. Fünf haben im Haupt- und zwei im Nebenerwerb gegründet.
- Nutzungsverhalten: Es wurden von allen diesen Gründerinnen mehrere und z.T. auch zeitintensive Angebote genutzt (sowohl Einzelberatung u/o Coaching, als auch Seminare sowie Stammtische). Insgesamt haben alle diese Gründerinnen über einen längeren Zeitraum z.T. beachtliche Zeitbudgets in die Planung des Gründungsvorhabens investiert.

Diese Gründerinnen unterscheiden sich von denen, die den anderen Typen zugeordnet wurden, in der Hauptsache darin, dass sie mehrheitlich Zusatzqualifikationen erworben haben und es gewohnt sind, ihre beruflichen Schritte – und somit auch das Gründungsprojekt – gut vorzubereiten. Zugleich wollen sie mehrheitlich durch umfassende

Beratung Risiken mindern. Darin unterscheiden sie sich von den Typen A und B, die zum einen weniger Zeitressourcen mobilisieren können u/o ein höheres Risiko aufgrund knapper Zeitreserven eingehen (müssen). Von den Gruppen A und D unterscheidet sich diese Gruppe dadurch, dass sich diese Gründerinnen auch Beratungen leisten können, für die sie zahlen müssen. Da sie in Beratung und Qualifizierung investieren möchten, wünschen sich einen transparenten Weiterbildungs- und Beratungsmarkt.

## Typ D

- Qualifikationen: Die Gründerinnen dieser Gruppe sind Bankkauffrau, Mediengestalterin, Hauswirtschafterin (und Kochbuchautorin), Haushälterin ohne beruflichen Abschluss, aber mit antroposophischer Zusatzqualifikation sowie Sekretärin (und IT-Fachfrau und Versicherungsvermittlerin).
- Lebenslagen: In zwei der fünf Fälle muss man von geradezu dramatisch schwierigen materiellen Verhältnissen sprechen, die Kochbuchautorin verfügt z.B. über keinen eigenen PC, sondern nutzt diesen in einem Verein. Zwei Frauen haben aufgrund ihres Alters keine Chance mehr, in ihrem Beruf abhängige Beschäftigung zu finden, und müssen Langzeitarbeitslosigkeit verhindern bzw. aus ihr heraus gründen. Über eine Gründerin berichtet die Beraterin, dass der Ehemann gewalttätig sei – in diesem Fall liegt kein Fragebogen der Gründerin vor. Eine weitere Gründerein hat einen schwer pflegebedürftigen Mann. Nur eine Gründerin hat ein Kind unter 15 Jahren und ist alleinerziehend. Zwei der hier geschilderten Gründerinnen firmieren in den neuen Bundesländern. Wir finden drei Haupt- und zwei Nebenerwerbsgründungen
- Nutzungsverhalten: In drei bis vier Fällen hat die schwierige materielle und persönliche Situation das Selbstvertrauen stark beeinträchtigt. Diese Gründerinnen brauchten alle eine Unterstützung im Sinne von Empowerment, also eine Ermutigung zum Wagnis Selbständigkeit, eine Unterstützung um Auswege aus persönlich schwierigen Lebenslagen zu finden. Dies war sowohl in der Planungs- und Startphase enorm wichtig, als auch beim weiteren Aufbau des Unternehmens im Sinne einer wohlwollenden und Sicherheit vermittelnden Begleitung. Eine Gründerin berichtet, dass sich im Rahmen eines von ihr besuchten Seminars ein Netzwerk entwickelt hat, dass ihr in diesem Sinne weiterhilft.

Diese Gründerinnen unterscheiden sich von den allen anderen Typen zugeordneten Frauen insbesondere durch ihre äußerst kritische materielle Situation, einer vergleichsweise geringen Chance ihre – formal betrachtet ohnehin nicht so hohen – Qualifikationen zu vermarkten sowie eine schwierige persönliche Lebenslage (s.o.). Für eine erfolgreiche

Gründung brauchen sie eine für sie kostenfreie, umfassende, alle Facetten ihrer komplexen Problematik berücksichtigende und zugleich über einen längeren Zeitraum zuverlässig zur Verfügung stehende Unterstützung.

## 4.6 Darstellung der Typen im Hinblick auf die Verteilung auf Haupt-, Zu- und Nebenerwerbsgründungen

Die verschiedenen Typen treten in den einzelnen Matrixfeldern, also in Bezug auf Lebenslagen und Art der Gründung (Haupt-, Zu- oder Nebenerwerb) gehäuft auf.

Abb. 5: Verteilung der Typen auf die Matrixfelder

	Haupterwerb Soll N=12 Ist N=12	Zuerwerb Soll N=10 Ist N=10	Nebenerwerb Soll N=5 Ist N=5
Alleinstehend Soll N=5 Ist N=5	1 – Soll N=3 – Ist N=3 Typ B, Typ B Typ D	5 – Soll N=1 – Ist N=0	9 – Soll N=1 – Ist N=1 Typ B
Partnerschaft, keine Kinder < 15 Jahren Soll N=10 Ist N=10	2 – Soll N=5 – Ist N=6 Typ B Typ C, Typ C Typ C, Typ C Typ D	6 – Soll N=3 – Ist N=3 Typ D, Typ D 1 X keine Zuordnung	10 – Soll N=2 – Ist N=1 Typ C
Partnerschaft und Kinder unter 15 Jahren Soll N=9 Ist N=10	3 – Soll N=3 – Ist N=2 Typ A Typ C	7 – Soll N=5 – Ist N=6 Typ A, Typ A, Typ A Typ B, Typ B	11 – Soll N=1 – Ist N=2 Typ C FraBo 2 erlaubt keine Typzuordnung
Alleinerziehend Soll N=3 Ist N=3	4 – Soll N=1 – Ist N=1 Typ D	8 – Soll N=1 – Ist N=1 Typ A	12 – Soll N=1 – Ist N=1 FraBo 2 erlaubt keine Typzuordnung

- Die Gründerinnen des Typ A haben alle Kinder unter 15 Jahren, vier von fünf haben im Zuerwerb gegründet (vgl. Matrixfelder 3, 7 und 8).
- Die Gründerinnen des Typ B verteilen sich am stärksten auf die verschiedenen Matrixfelder. Zu 75% haben sie keine Kinder unter 15 Jahren; sie tauchen als Gründerinnen im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb auf (vgl. Matrixfelder 1, 2, 7 und 9).
- Die Gründerinnen des Typ C haben mehrheitlich keine Kinder (fünf von sieben) und haben mehrheitlich (fünf von sieben) im Haupterwerb gegründet.
- Die Gründerinnen des Typ D haben mehrheitlich (vier von fünf) keine Kinder unter 15 Jahren – davon in zwei Fällen deutlich ältere Kinder. Eine ist alleinerziehend, sie sind im Haupt- und Zuerwerb selbständig.

## **5. Abgeleitete Empfehlungen zur Gestaltung der Förderpraxis für Gründerinnen**

Im vorangegangenen Kapitel wurde bereits das Nutzungsverhalten der den einzelnen Typen zugeordneten Gründerinnen ausführlich beschrieben. Es folgt eine Zusammenfassung und Zuspitzung auf Empfehlung für eine passende Gestaltung der Angebotsstruktur der Beratungsstellen auf Basis des Bedarfs und des Nutzungsverhaltens. Diese werden hier vier Angebotstypen zugeordnet:

### **Typ A: Coaching**

Hier müssen wenig Zeit, wenig Ressourcen und ggf. eine kritische Haltung gegenüber Unterstützungsangeboten unter einen Hut gebracht werden. Dies gelingt am besten mit prozessbegleitendem Einzelcoaching. Für die Gründerinnen dieses Typs ist eine Sensibilisierung für die Bedeutung von Beratung und Qualifizierung enorm wichtig. Wenn sie – wahrscheinlich eher in Einzelfällen – gefrustriert hat, ist auch ein eher kurzes Seminarangebot in Teilzeitform möglich, wenn die Gründungsidee schon genügend ausgereift und genau die angebotenen Seminarinhalte nachgesucht werden. Sehr wahrscheinlich ist hier eine Unterstützung in der Lösung der Kinderbetreuungsfrage notwendig.

### **Typ B: Coaching – Hotline – z.T. selbst finanziert?**

Auch hier gibt es wenig Zeit, aber mehr qualifikatorische und materielle Ressourcen. Ein passgenaues Einzelcoaching kann von diesen Gründerinnen ggf. auch (teilweise) selbst finanziert werden. Auch eine Hotline, die schnelle ExpertInnen-Antworten auf konkrete Fragen anbietet – ggf. unabhängig von einer Prozessbegleitung –, kann für diesen Typ relevant sein.

### **Typ C: “Multibox” - Investionstyp**

Diese Gründerinnen verstehen Beratung und Weiterbildung als Investition. Sie haben in ihrem Leben schon reichhaltige Lern- und auch Umorientierungserfahrungen gesammelt, z.B. indem sie Zusatzqualifikationen erworben oder einen neuen Beruf erlernt haben. Sie kommen mit einer guten bis sehr guten Ressourcenstruktur und können sich Bildung und Beratung auch materiell leisten. Sie fragen unterschiedlichste Angebote nach vom Einzelcoaching über Seminare bis zum Vernetzen durch Stammtische oder Foren. Sie brauchen einen guten Überblick über die Inhalte der Angebote in ihrer Region und deren Qualität. Sie profitieren von einer Vernetzung der relevanten Träger bzw. Anbieter. Sinnvoll

ist es, dieses "High-Potential-Segment" direkt zu adressieren und diese Angebote auch kostenpflichtig zu machen.

### **Typ D "Empowerment-Pack"**

Aufgrund von z.B. Langzeitarbeitslosigkeit, ggf. Leben in strukturschwachen Regionen und kritischer individueller Ressourcenlage brauchen diese Gründerinnen Ermutigung und ebenfalls eine reichhaltige Palette an verschiedenen Unterstützungsangeboten. Zu diesen Unterstützungen gehört auch ein Coaching mit dem Ziel einer langfristigen und verlässlichen Stabilisierung des Selbstwertgefühls sowie der Erwerb von Kompetenzen zum Krisenmanagement. Vernetzungsangebote mit anderen Gründerinnen können für die Vertreterinnen dieses Typs ebenfalls eine besonders sinnvolle Wirkung entfalten. Anders als Typ C müssen die Angebote i.d.R. subventioniert oder sehr kostengünstig sein. Ein Lotsen durch die verschiedenen erreichbaren Angebote ist sinnvoll.

## **6. Zusammenfassung**

Das Ziel der vorliegenden Untersuchung war es, Frauenspezifika im Sinne eines Profilings von Gründerinnen qualitativ herauszuarbeiten. Dies diente der Entwicklung von zielgruppenadäquaten, passgenauen Unterstützungskonzepten für Gründerinnen in der Orientierungs-, Start-, Stabilisierungs- und Wachstumsphase.

Es kamen Methoden der quantitativen und qualitativen Sozialforschung zum Einsatz. Mit einem dreistufigen Erhebungsverfahren konnten ein Sample von 26 Gründerinnen zusammengestellt werden, das die quantitative Ausprägung von Gründungsformen und Lebenslagen von Gründerinnen in Deutschland möglichst repräsentativ nachbildet.

Beraterinnen und die von ihnen beratenen Gründerinnen wurden schriftlich mit vorwiegend offenen Fragen (ohne Antwortvorgaben) nach der Einordnung der Gründung in die (Berufs-) Biographie, die vorhandenen Ressourcen in ihren verschiedenen Ausprägungen (bis hin zur erfahrenen sozialen und familiären Unterstützung), den von den Beraterinnen und Gründerinnen wahrgenommenen Unterstützungsbedarf, den potenziell erreichbaren und tatsächlich genutzten Beratungs- und Qualifizierungsangeboten, den Verlauf des Unterstützungsprozesses und die Einschätzung seiner Passgenauigkeit befragt.

In einem mehrstufigen komplexen Clusterverfahren wurden aus der Vielzahl der auf diesem Weg gewonnenen Informationen sowie unter Einbeziehung vorhandener Forschungsergebnisse und Kenntnissen der qualitativen Sozialforschung vier Gründerinnentypen sichtbar. Diese wurden in den vier Feldern einer Matrix mit zwei sich kreuzenden Achsen lokalisiert. Die x-Achse beschrieb die Ressourcenstruktur von „sehr



knappen Ressourcen“ bis „sehr gute Ressourcen“, die y-Achse beschrieb das Nutzungsverhalten von dem einen Pol „effizienzorientiert“ bis zum anderen Pol „intensiv“. Zur Einordnung der Gründerinnen in der Dimension „Ressourcenstruktur“ wurden ihre (berufsfachlichen) Qualifikationen und deren Chancen auf dem Arbeitsmarkt, unternehmerische und Schlüsselkompetenzen, die materiellen Rahmenbedingungen ihrer Gründung (z.B. Notwendigkeit, zum Familieneinkommen beizutragen), die Zeitressourcen, ihre Lebenslage (Kinder, zu betreuende Angehörige, mit oder ohne PartnerInnen etc.), die erfahrene familiäre und soziale Unterstützung bei der Kinderbetreuung oder bei der Ermutigung zur Gründung, das Alter und der Gesundheitsstand betrachtet.

In der Dimension Nutzungsverhalten wurden neuerlich die Lebenslage betrachtet (z.B. geringe zeitliche Ressourcen für Unterstützungsangebote aufgrund von Kindern im betreuungsintensiven Alter), das Risikoverhalten bei der Gründung (eher spontane Gründung oder eher differenzierte Abschätzung von Chancen und Risiken) sowie das Lern- und Beratungsverhalten, das z.T. auch durch die Biographie geprägt ist.

Eine Kurzbeschreibung der vier Gründerinnentypen liest sich wie folgt:

Typ A: Gründerinnen mit eher geringen materiellen und gründungsrelevanten Ressourcen, mit Kindern unter 15 Jahren (geringen zeitlichen Ressourcen) und einem effizienten Nutzungsverhalten, die i.d.R. im Zuerwerb tätig werden.

Typ B: Gründerinnen mit eher guten materiellen und auf dem Markt auch verwertbaren qualifikatorischen Ressourcen, mit Kindern unter 15 Jahren (geringen zeitlichen Ressourcen) und einem effizienten Nutzungsverhalten, die ebenfalls häufig im Zuerwerb gründen.

Typ C: Gründerinnen mit vorrangig akademischer Ausbildung und einem auf dem Markt gut verwertbares Qualifikationsprofil, ohne Kinder (i.d.R. mit ausreichend zeitlichen Ressourcen) sowie mit guten materiellen Ressourcen und guter ideeller Unterstützung im familiären und sozialen Umfeld. Sie gründen i.d.R. im Haupt- oder Nebenerwerb und zeigen gegenüber den Unterstützungsangeboten ein intensives Nutzungsverhalten.

Typ D: Gründerinnen, die häufig (langzeit-)arbeitslos sind und sich in prekären Lagen befinden (mit schwierigen materiellen Verhältnissen, problematischen persönlichen Lebenslagen, fortgeschrittenem Alter, ggf. Dequalifikation und Beeinträchtigung des Selbstvertrauens). Sie gründen häufig im Haupt- und Nebenerwerb und benötigen eine sehr intensive Unterstützung. Sie sind i.d.R. auch zu einem intensiven Nutzungsverhalten.

Im Hinblick auf Empfehlungen zur Gestaltung der Förderpraxis für Gründerinnen sind diese vier Typen wie folgt zu beschreiben. Für Gründerinnen des Typ A ist ein mit den knappen

Zeitressourcen effizient umgehendes Einzel-Coaching zu empfehlen. Gleichzeitig ist eine Sensibilisierung für die Bedeutung von Beratung und Qualifizierung wünschenswert, damit ggf. doch noch weitere Angebote genutzt werden. Für Gründerinnen des Typ B ist ebenfalls ein Coaching zu empfehlen, ggf. auch in Einzelfällen eine Hotline zu Expertinnen, die punktuell und zu spezifischen Fragestellungen genutzt werden kann. Der Typ C ist als Investitionstyp zu beschreiben. Ihm ist eine „Multibox“ von verschiedensten Angeboten darzubieten. Auch eine Orientierung bzgl. der existierenden Unterstützungsangebote in der Region ist sinnvoll. Es ist möglich, dieses „High-Potential-Segment“ direkt zu adressieren und diese Angebote auch kostenpflichtig zu machen.

Dem Typ D muss ebenfalls eine sehr intensive und vielschichtige Förderung zukommen. Gründerinnen dieses Typs brauchen ein Empowerment-Pack, das nicht nur unternehmerische Kompetenzen vermittelt, sondern auch mit langfristigen und verlässlichen Angeboten zur Stabilisierung des Selbstwertgefühls aufwartet. Auch hier ist ein Lotsen durch verschiedene erreichbare Angebote sinnvoll.

## 7. Literatur

**Buschmann**, Birgit; Margit Bonacker; Angelika Casperi: Frauenspezifische Beratungseinrichtungen für Existenzgründerinnen. Analysen und Potenziale. Im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. Band 218 des BMFSFJ. Stuttgart 2002.

**Friebertshäuser**, Barbara; Annedore Prengel (Hrsg.): Handbuch Qualitative Forschungsmethoden in der Erziehungswissenschaft. Weinheim und München 1997.

**Kritikos**, Alexander; Frank Wießner: Existenzgründungen – die richtigen Typen sind gefragt. IAB Kurzbericht Nr. 3 vom 30.1.2004.

**Lauxen-Ulbrich**, Maria: Lebensformen und Arbeitsgestaltung selbständiger Frauen. Vortrag im Rahmen des Workshops „Gründerinnen und selbständige Frauen in Deutschland“. Institut für Mittelstandsforschung, Universität Mannheim; Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen. 2002.

**Lauxen-Ulbrich**, Maria; René Leicht: Unternehmerin und daneben auch noch Kinder? Lebensformen und Arbeitsgestaltung selbständiger Frauen in Deutschland. Eine empirische Untersuchung anhand von Mikrozensusdaten. Veröffentlichung des Instituts für Mittelstandsforschung – Universität Mannheim. Mannheim 2004.

**Lauxen-Ulbrich**, Maria/Silke Fehrenbach: Gründungen von Frauen in Deutschland. Ein Beitrag zur Tagung „Frauen, Gründung, Förderung“ der bundesweiten gründerinnenagentur bga im Juni 2004.

**Lauxen-Ulbrich**, Maria; René Leicht, Silke Fehrenbach: Flexibel zwischen Familie und Beruf? Zur Lebens- und Arbeitsgestaltung selbständiger Frauen. In Leicht, R.; F. Welter 2004, a.a.O.

**Lehnert**, Nicole: Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors 2004: Schwerpunktthema: Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gewinnen an Bedeutung. Hrsg. von der KfW-Bankengruppe. Frankfurt am Main 2004.

**Leicht**, René; Frederike Welter: Gründerinnen und selbständige Frauen. Potenziale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland. Karlsruhe 2004.

**Merkens**, Hans: Stichproben bei qualitativen Studien. In: Friebertshäuser/Prengel (1997) a.a.O, S. 97 - 106

**Müller**, Günter F.: Diagnose unternehmerischer Persönlichkeitspotenziale (2003). In: Zeitschrift für Management, 9, S. 14-18

**Nispel, Andrea:** Aufzeigen innovativer Gründungsfelder für Frauen und Analyse des Einflusses von Qualifikationen von Unternehmerinnen auf ihren Unternehmenserfolg. Studie für die Frauenbetriebe – Qualifikation für die berufliche Selbständigkeit im Auftrag des Hessischen Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung. Frankfurt am Main 1999.

**Nispel, Andrea:** Evaluation von aus Mitteln der Bundesanstalt für Arbeit geförderten Existenzgründungen arbeitsloser Frauen in Frankfurt/Main. Die Wirksamkeit des sozio-ökonomischen Beratungsansatzes innerhalb der Coaching-Maßnahme nach § 10 SGB III. In Auftrag des Arbeitsamtes Frankfurt/M., in Kooperation mit der Goethe-Universität Frankfurt/M. und den Frauenbetrieben e.V., Frankfurt/ am Main 2001.

**Nispel, Andrea; Susanna Selvadurai; Bettina Wilhelm:** Betriebsübernahmen von Frauen nach dem sozioökonomischen Ansatz der Frauenbetriebe e.V. Im Auftrag des Hessischen Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung. Frankfurt am Main 2003.

**Piorkowsky, Michael-Burkhard:** Formen selbständiger Zu- und Nebenerwerbstätigkeit und Übergänge in Haupterwerbsselbständigkeit. In: Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Hg): Eine empirische Analyse der Bedingungen und Verläufe bei Gründungs- und Entwicklungsprozessen von Unternehmen unter besonderer Berücksichtigung genderspezifischer Aspekte. Bonn 2001.

**Piorkowsky, Michael-Burkhard; Sabine Fleißig (Universität Bonn); Esther Hansch (Statistisches Bundesamt):** Existenzgründungen im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland – Eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen. Bonn 2003.

**Piorkowsky, Michael-Burkhard:** Teilzeitselbstständigkeit. Unveröffentlichtes Manuskript, 2004.

**Schmidt, Christiane:** „Am Material“: Auswertungstechniken für Leitfadeninterviews. In: Frieberrtshäuser/Prenzel (Hrsg) 1997, a.a.O., S. 544-568.

**Szypersiky, Norbert; Klandt, Heinz; Nathusius, Klaus:** Zur Person des Unternehmensgründers, Ergebnisse einer empirischen Analyse selbständig-originärer Gründer (1979). In: Internationales Gewerbearchiv, 27. Jg., S. 1ff.

**Wießner, Frank:** Arbeitslose werden Unternehmer. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 241. Nürnberg 2001.

## Anhang I

### Fallbeispiele für die vier Typen

#### Fallbeschreibung Typ A

Die Gründerin ist seit **Januar 2004** im **Haupterwerb** beruflich selbständig, ihre durchschnittliche **Wochenarbeitszeit** beträgt **50 Stunden** (bei Gründung und jetzt, Angaben von Beraterin und Gründerin übereinstimmend). Sie ist **verheiratet** und hat **drei Kinder** im Alter von 9, 14 und 19 Jahren. Die Gründerin war zum Gründungszeitpunkt **50 Jahre alt**, hatte Abitur (Hessen) und einen Hochschulabschluss (2. Juristisches Staatsexamen – Hessen). Sie firmiert in einem **Freien Beruf**, nämlich als Rechtsanwältin eines zivilrechtlich ausgerichteten **Rechtsanwaltsbüros** sowie als **Schlichterin**. In ihrem Gründungsfeld hatte sie **16 - 20 Jahre Berufserfahrung**. Sie vollzog eine **Betriebsübernahme ohne PartnerIn/nen** und beschäftigt eine Person sozialversicherungspflichtig sowie eine frei MitarbeiterIn. Vor der Gründung war sie **als Angestellte mit Führungsaufgaben in einer Rechtsanwaltskanzlei erwerbstätig**. Sie gründete als **Reaktion auf eine Kündigung**.

#### Dimension Ressourcen:

Langjährige Berufserfahrung in abhängiger Beschäftigung, hohe Fachkompetenz, hohe Eigenmotivation, autodidaktische Fähigkeiten, wenig Berührungsängste; gutmütige Haltung als potenzielles Hindernis (laut Beraterin). Kaufmännisches Wissen im Beratungsprozess erworben.

Gründung, weil keine andere Möglichkeit auf dem Arbeitsmarkt (Alter). Nicht freiwillig sondern alternativlos. Notwendigkeit, zum Familieneinkommen beizutragen - Existenzsicherung. Drei Kinder mit erhöhtem Betreuungsbedarf (zwei in der Pubertät, ein Wechsel in weiterführende Schule). Ehemann leistete praktische Unterstützung bei der Gründung (Büroräume renoviert) sowie in der Kinderbetreuung. Enge Zeitressourcen.

#### Dimension Nutzungsverhalten:

Laut Beraterin wurde eine Infoveranstaltung, ein Profiling, Einzelberatung, Coaching bei Businessplanerstellung und prozessbegleitendes Coaching von der Gründerin genutzt. Die Gründerin gibt lediglich eine Gruppenberatung (Infoveranstaltung) sowie Coaching der Businessplanerstellung an. Prozessbegleitendes Coaching habe sie aus Zeitmangel nicht wahrgenommen. Überflüssig fand die Gründerin ein Gespräch in einem Existenzgründungszentrum – Zuweisung durch die Arbeitsagentur – und ein Erstgespräch in der Institution, in der sie schließlich das auf Betriebsübernahme fokussierte Einzelcoaching erfuhr. Vermisst hatte sie mehr Informationen über Versicherungen. Die Beraterin hätte der Gründerin mehr Gelegenheit zum Austausch und zur Vernetzung mit anderen Gründerinnen gewünscht. Sie sei zwar eine Einzelkämpferin, könne aber aus den Erfahrungen anderer

Nutzen ziehen. Weiter hätte die Beraterin den Coaching-Prozess gerne dahingehend optimiert, dass sie mit der Gründerin das Problem des wirtschaftlichen Arbeitens früher und stärker vertieft hätte, was jedoch erst nach der Gründung selbst offensichtlich wurde. Dann wollte/konnte die Gründerin keine weitere Zeit in Coaching investieren.

### **Fazit im Hinblick auf die Typologie:**

Vergleichsweise prekäre Situation hinsichtlich materiellen und zeitlichen Ressourcen. Soziale und pragmatische Unterstützung durch Partner vorhanden. Sehr effiziente Nutzung von Unterstützungsangeboten aufgrund zeitlicher Begrenzungen. Das Einzelcoaching, in dem auf spezielle Situation der Betriebsübernahme eingegangen wurde sowie unternehmerische und Schlüsselkompetenzen gefördert wurden, war hier angemessen.

## **Fallbeschreibung Typ B**

**Die Gründerin ist seit Januar 2003 im Zuerwerb beruflich selbständig, ihre durchschnittliche Wochenarbeitszeit zum Gründungszeitpunkt betrug 20 Stunden (Angabe Beraterin) bzw. 5 Stunden (Angabe der Gründerin). Heute – gibt die Gründerin an – arbeitet sie durchschnittlich 20 Std. die Woche. Sie ist verheiratet und hat drei Kinder; im Alter von 6, 8 und 10 Jahren. Die Gründerin war zum Gründungszeitpunkt 32 Jahre alt, hatte einen Realschulabschluss (Niedersachsen) und den Abschluss einer Fach- bzw. Technikerinnen-Schule (auch Niedersachsen). Sie firmiert im Handwerk, als Schneiderin bietet sie Änderung und Neuanfertigung von Kleidung an. Sie hatte bis zu 5 Jahre Berufserfahrung in ihrem Gründungsfeld. Sie vollzog eine Neugründung ohne PartnerIn. Vor der Gründung war sie Hausfrau.**

### **Dimension Ressourcen:**

Fachschulabschluss als Handwerkerin, 5 Jahre Berufserfahrung. Der Beruf eignet sich gut zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie, was eindeutig das Gründungsmotiv ist. Der Übergang ist fließend, denn sie hat auch schon in den Jahren vor der Gründung für Familie, Freunde und Verwandte geschneidert. Die zeitlichen Ressourcen sind angesichts von drei Kindern in betreuungsintensivem Alter sehr knapp. Sie begrenzt die Zuerwerbstätigkeit auf 20 Stunden, obwohl es eine höhere Nachfrage gibt. Der Ehemann ist materiell, pragmatisch und ideell sehr unterstützend. Er hat auch an der ersten Beratung teilgenommen. Nach Aussage der Beraterin hatte die Gründerin klare Vorstellungen von dem, was sie wollte und allgemeine Fragen zur Selbständigkeit.

### **Dimension Nutzungsverhalten:**

Die Institution bot ganz kurz nach dem Erstgespräch ein 12-wöchiges Seminar an (betriebswirtschaftliche Grundlagen, EDV, Unternehmensberatung, Konzepterstellung, viele Fachvorträge, z.B. vom Rechtsanwalt über die soziale und betriebliche Absicherung bis zum Finanzamt). Daran nahm die Gründerin teil und gründete sofort im Anschluss. Das Angebot eines prozessbegleitenden Coachings hat sie nicht in Anspruch genommen, es besteht noch

ein loser telefonischer Kontakt zur Beraterin. Die Angaben zu angebotenen und wahrgenommenen Unterstützungselementen sind zwischen Beraterin und Gründerin identisch. Beide beurteilen die Unterstützung als optimal.

### **Fazit im Hinblick auf die Typologie:**

Im Hinblick auf die Ressourcen ist vor allem die Zeit knapp. Der Beruf ermöglicht eine gute Vereinbarkeit von Beruf und Familie in der Zuerwerbs-Selbständigkeit, die materiellen Bedingungen der Familie sowie die pragmatische und ideelle Unterstützung durch den Ehemann sind positiv zu beurteilen. Die Markteinführung verlief sehr erfolgreich. Die für die Selbständigkeit notwendigen Informationen und Kompetenzen konnten in einem zeitlich befristeten Seminar erworben werden. Die Ablehnung des prozessbegleitenden Coachings erfolgte aus Zeitgründen, verweist aber auch auf die optimale Passung des Gründerinnen-Seminars in der Vorbereitungsphase. Hätte dies nicht zu genau diesem Zeitpunkt zur Verfügung gestanden, wäre vermutlich ein Einzelcoaching in der Vorbereitungsphase und Startphase gewählt worden. Möglicherweise war aber das Seminar aufgrund der Vernetzungschancen mit anderen Gründerinnen noch passgenauer als es eine Einzelberatung hätte sein können.

### **Fallbeschreibung Typ C**

Die Gründerin hat im **Januar 1997** im **Nebenerwerb** gegründet, ihre durchschnittliche **Wochenarbeitszeit** betrug zum **Gründungszeitpunkt 30-40 Stunden** (Angabe 1. Telefonat, FraBo Gründerin: **50 Stunden** damals, **60 Stunden** heute). Sie lebt in einer **Partnerschaft ohne Kind** in einem gemeinsamen Hausstand. Die Gründerin war zum Gründungszeitpunkt **27 Jahre alt**. Sie hatte **Abitur** und ein **Hochschulstudium als Diplom Physikerin** in Niedersachsen abgeschlossen. Sie firmiert in der **Industrie**, im Bereich **Elektronische Komponenten im Bereich Windenergie** sowie Windmessungen (komplett: Elektronik, Masten, Dienstleistungen). Sie hatte **keine Berufserfahrung** in ihrem Gründungsfeld. Sie vollzog eine **Neugründung mit drei PartnerInnen**. Vor der Gründung hatte sie **studiert**, ihre **Großmutter gepflegt** und während der Gründungsphase war sie **freiberuflich als EDV-Dozentin** für Existenzgründerinnen tätig.

### **Dimension Ressourcen:**

Nach Studienabschluss (jung) offen für Neues, Lust auf eigenständiges Arbeiten, Wunsch in der Region zu bleiben (Alternative, Doktorandinnen-Stelle irgendwo zu suchen, abgelehnt). In Freundeskreis gibt es andere Selbständige, die Gründungsidee wurde in einem Team entwickelt und realisiert. Die Partnerschaft war tragfähig, der Freund hätte sie nach Angabe der Gründerin beide ernähren können und verhielt sich unterstützend. In der Gründungsphase pflegte die Gründerin eine sterbende Großmutter und war freiberuflich als EDV-Dozentin für einen Träger tätig, der mit Existenzgründerinnen arbeitet. Darüber auch der Kontakt zur Beraterin entstanden. Nach Aussage dieser war die Geschäftsidee gut und

tragfähig. Die Gründerin zeichnete sich durch Kommunikations- und Lernbereitschaft aus. Durch Beratung sowie durch Teilnahme an einem Gründungswettbewerb fand eine Professionalisierung der Businessplanerstellung statt. Unternehmerische Kompetenzen wurden „on the job“ erworben.

### **Dimension Nutzungsverhalten:**

Diese Gründerin gibt mehr genutzte Unterstützung an als die Beraterin. Laut Beraterin in ihrer Einrichtung nur Einzelberatung und ein Seminar genutzt. Weiter hat eine eigene Qualifizierung durch die Tätigkeit als EDV-Dozentin für Existenzgründerinnen stattgefunden. Die Gründerin bezeichnet die Unterstützung in der Einrichtung als prozessbegleitendes Coaching. Sie nutzte in der Gründungsphase sowie im ersten Jahr Trainings/Planspiele, GründerInnen-Stammtische, Netzwerke und Infoangebote (auch bei anderen Anbietern). Sie investierte also viel Zeit in den Erwerb unternehmerischer Kompetenzen. Sie hätte sich eine kontinuierliche Begleitung gewünscht, ein betriebswirtschaftliches Controlling, 14tägig etwa eine Stunde. Ein Großteil der Qualifizierung und des Kompetenzerwerbs erfolgte offensichtlich nach der Gründung und in der Start- und Stabilisierungsphase. Die Gründerin gibt an, inzwischen keine Zeit mehr für Beratung und Seminare zu haben. Alle Angebote, die sie wahrgenommen hat, wertet sie als bedarfsgerecht.

### **Fazit im Hinblick auf die Typologie:**

Die Ressourcen sind positiv zu beurteilen (materiell, Zeitressourcen, Schlüsselkompetenzen (Belastbarkeit, Alter), fachliche Qualifikationen, soziale Unterstützung). Beratung und Qualifizierung wird selbstverständlich nachgesucht (Nähe zur Erstausbildungsphase) und als Investition verstanden.

### **Fallbeschreibung Typ D (C6)**

Die Gründerin ist seit **Januar 2004** im **Zuerwerb** beruflich selbständig, ihre durchschnittliche **Wochenarbeitszeit** betrug zur Gründungszeit sowie heute ca. **14 Stunden**. Sie ist **verheiratet**, lebt mit dem (**pflegebedürftigen**) **Partner** in einem gemeinsamen Haushalt und hat **ein Kind über 15 Jahren (28 Jahre)**. Die Gründerin war zum Gründungszeitpunkt **55 Jahre alt**. Sie hatte **die allgemeinbildende polytechnische Oberschule (DDR)** und eine **Fachschule für das Hotelwesen** in der **DDR** abgeschlossen. Sie firmiert heute in **den Freien Berufen**, nämlich als **Autorin zweier Kochbücher** (Feuerwehркоchbuch und Gärtnerkochbuch). In Ihrem Gründungsfeld hatte sie **über 20 Jahre Berufserfahrung** (wahrscheinlich im Feld Kochen, nicht aber in der Tätigkeit als Kochbuchautorin). Sie vollzog eine **Neugründung** ohne **PartnerIn (Freiberufliche Tätigkeit)**. Vor der Gründung war sie **erwerbslos bzw. auf Arbeitssuche**, davor **Angestellte mit Führungserfahrung in einem Unternehmen..**

### **Dimension Ressourcen:**



Arbeitslosigkeit nach langen Jahren abhängiger Beschäftigung mit Führungserfahrung, im Alter von 55 Jahren in einer strukturschwachen Region. Geringe Chance, im ersten Arbeitsmarkt noch einmal Fuß zu fassen. Pflegebedürftiger Partner, kein Auto, sehr wenig Arbeitslosengeld, nach Angaben der Gründerin und Beraterin mangelndes Selbstvertrauen. Freiberufliche Tätigkeit zunächst als Hobby betrieben, als Ausgleich für schwierige familiäre und soziale Lage. Nach Aussage der Beraterin war ein persönlicher Entwicklungsprozess notwendig, um ihre Arbeit überhaupt vor einem Publikum zu präsentieren (wenig Mut, wenig bis keine Kontakte). Wichtige Unterstützung nach Angabe der Gründerin: Ein eingetragener Verein gab ihr die Möglichkeit, dort einen Computer für das Schreiben ihrer Bücher zu nutzen.

### **Dimension Nutzungsverhalten:**

Die Gründerin gibt an, Infoveranstaltungen, Assessment, Gruppenberatung, virtuelle Angebote und Infoangebote genutzt zu haben. Die Beraterin ergänzt um Einzelberatung, prozessbegleitendes Coaching und Netzwerke. Die Gründerin kam zunächst nur zum Schnuppern, fasste zunehmend Vertrauen zu Trainerinnen und Beraterinnen (profitierte nach deren Interpretation vom frauenspezifischen Beratungsansatz). Nach Angabe der Beraterin war ein 14tägiges Assessmentcenter der „Knackpunkt“, sich entgültig für die Selbständigkeit zu entscheiden. Wichtige war die Chance, Öffentlichkeitsarbeit über das Unternehmerinnen-Netzwerk zu betreiben, sich bekannt zu machen. Gründerin und Beraterin geben übereinstimmend die hohe Bedeutung der Unterstützung in Marketingfragen an. Beraterin betont, dass „Defizite im Persönlichkeitsbereich“ ausgeglichen werden mussten. Das derzeitige begleitende Coaching sei genau auf die Bedarfe der Gründerin zugeschnitten.

### **Fazit im Hinblick auf die Typologie:**

Die Ressourcen sind in jeder Hinsicht beschränkt, außer im Hinblick auf die Kreativität, mit der das Verfassen von Kochbüchern zunächst als Hobby und nun als Zuerwerbs-Selbständigkeit ausgeübt wird. Auf Seiten der Unterstützung ist das „Empowerment“ bedeutsam: eine persönliche Stabilisierung, mit der das Hobbys auf eine professionelle Ebene gehoben wurde. Beraterin und Gründerin beschreiben die hohe Bedeutung der prozessbegleitenden Stabilisierung und Unterstützung insbesondere im (Selbst-) Marketing.

## Anhang II:

### Fragebogen 1:

<b>Beratungseinrichtung</b>	<b>Fall Nummer:</b> hier bitte eintragen, welchem Matrixfeld der Fall zuzuordnen ist
-----------------------------	--

## Erster Fragebogen zur Darstellung des Fallvorrates

Zu allen Fragen finden Sie Antwortvorgaben. Wir bitten Sie, die passende Antwort auszuwählen und durch ein X in dem links neben den Antwortvorgaben stehenden Kästchen zu markieren. In wenigen Fällen ist um eine zusätzlichen Angabe gebeten. Für diese Antworten sind ebenfalls Kästchen vorgegeben, in die sie eingetragen werden können.

### 1. Hat die Gründerin im Haupt-, Zu- oder Nebenerwerb gegründet?

<input type="checkbox"/>	Haupterwerb	Es handelt sich um die erste und einzige Erwerbstätigkeit, die in <b>Hauptzeit</b> ausgeübt wird.
<input type="checkbox"/>	Zuerwerb	Es handelt sich um die erste und einzige Erwerbstätigkeit, die als selbständige <b>Teilzeittätigkeit</b> ausgeübt wird.
<input type="checkbox"/>	Nebenerwerb	Es handelt sich um die <b>zweite Erwerbstätigkeit</b> , die neben einer zweiten selbständigen Tätigkeit oder abhängigen Beschäftigung ausgeübt wird.

Wie viele Arbeitsstunden umfasst die Tätigkeit wöchentlich?

Ca.	Stunden/Woche
	Monat                      Jahr

Wann hat die Gründerin ihr Unternehmen gegründet?

### 2. In welche der folgenden Lebenslagen befand sich die Gründerin zum Gründungszeitpunkt?

Wenn die Gründerin Familienangehörige gepflegt hat, sind möglicherweise zwei Antwortvorgaben anzukreuzen.

<input type="checkbox"/>	Single: ohne Lebensgemeinschaft und ohne Kinder	<input type="checkbox"/>	Verheiratet ohne Kind
<input type="checkbox"/>	In einer Lebensgemeinschaft ohne Kind lebend	<input type="checkbox"/>	Verheiratet mit Kind(ern)
<input type="checkbox"/>	In einer Lebensgemeinschaft mit Kind(ern) lebend	<input type="checkbox"/>	Alleinerziehend
		<input type="checkbox"/>	Pflege von Familienangehörigen

**Falls die Gründerin Kinder hatte: Wie alt war ihr jüngstes Kind zum Gründungszeitpunkt?**

<input type="checkbox"/>	über 15 Jahre
<input type="checkbox"/>	zwischen 6 und 15 Jahren
<input type="checkbox"/>	unter 6 Jahren

**Wie viele Kinder hatte die Gründerin insgesamt?**

Kinder
--------

**3. Wie alt war die Gründerin zum Gründungszeitpunkt?**

<input type="checkbox"/>	Unter 20 Jahren	<input type="checkbox"/>	41 bis 45 Jahre
<input type="checkbox"/>	21 bis 25 Jahre	<input type="checkbox"/>	46 bis 50 Jahre
<input type="checkbox"/>	26 bis 30 Jahre	<input type="checkbox"/>	51 bis 55 Jahre
<input type="checkbox"/>	31 bis 35 Jahre	<input type="checkbox"/>	56 bis 60 Jahre
<input type="checkbox"/>	36 bis 40 Jahre	<input type="checkbox"/>	Älter als 60 Jahre

**4. Welchen (höchsten) allgemeinbildenden Schulabschluss hatte die Gründerin?**

<input type="checkbox"/>	keinen	<input type="checkbox"/>	Allgemeinbildende polytechnische Oberschule
<input type="checkbox"/>	Hauptschulabschluss	<input type="checkbox"/>	Fachhochschulreife
<input type="checkbox"/>	Realschulabschluss / Mittlere Reife	<input type="checkbox"/>	Allgemeine Hochschulreife
<input type="checkbox"/> Anderer Schulabschluss, und zwar			

**5. Welchen (höchsten) beruflichen Ausbildungsabschluss hatte die Gründerin erreicht?**

<input type="checkbox"/>	Keine abgeschlossene Berufsausbildung
<input type="checkbox"/>	Betriebliche Ausbildung (Lehre)
<input type="checkbox"/>	Berufsfachschule (z.B. Handelsschule)
<input type="checkbox"/>	Meisterinnen-, Technikerinnen- oder gleichwertiger Fachschulabschluss
<input type="checkbox"/>	Fach-Hochschulabschluss
<input type="checkbox"/>	Hochschulabschluss
<input type="checkbox"/> Anderer beruflicher Abschluss, und zwar	

**Wenn sie einen (Fach-)Hochschulabschluss erworben hat, welcher Fachrichtung ist ihr Studium zuzuordnen?**

- Kaufmännisches Studienfach (z.B. BWL)  
 Technisches Studienfach (z.B. Ingenieurwissenschaften)  
 Sonstige Fachrichtung (z.B. Geisteswissenschaften)

**6. In welcher Branche ist die Gründerin tätig?**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Freie Berufe                        | <input type="checkbox"/> Personenbezogene Dienstleistung |
| <input type="checkbox"/> Landwirtschaft                      | <input type="checkbox"/> Industrie                       |
| <input type="checkbox"/> Gastronomie, Hotel, Tourismus       | <input type="checkbox"/> Handwerk                        |
| <input type="checkbox"/> Unternehmensbezogene Dienstleistung | <input type="checkbox"/> Handel                          |

**7. Hatte die Gründerin Berufserfahrung in derselben Branche bzw. dem Geschäftsfeld, in dem sie ihre berufliche Selbständigkeit begründete?**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Nein, keine Berufserfahrung | <input type="checkbox"/> Ja, 11 bis 15 Jahre |
| <input type="checkbox"/> Ja, bis zu 5 Jahren         | <input type="checkbox"/> Ja, 16 bis 20 Jahre |
| <input type="checkbox"/> Ja, 5 bis 10 Jahre          | <input type="checkbox"/> Ja, über 20 Jahre   |

**8. Hat die Gründerin alleine oder mit PartnerInnen gegründet?** Im Fall einer Teamgründung geben Sie uns bitte die Zahl der Teammitglieder außer der Gründerin selbst an.

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Einzelgründung | <input type="checkbox"/> Gründung mit <input type="text"/> PartnerInnen |
|---|---|

**Um welche Art der Gründung handelte es sich?**

- Neugründung  
 Übernahme eines bestehenden Betriebs  
 Beteiligung an einem bestehenden Betrieb  
 Freiberufliche Tätigkeit

**9. Wie viele Beschäftigte hatte das Unternehmen der Gründerin zum Gründungszeitpunkt?**  
 Bitte geben Sie die Zahl der Beschäftigten in dem folgenden Kasten an.

- |   |   |
|---|---|
| <input type="text"/> Sozversicherungspflichtig Beschäftigte | <input type="text"/> Freie Mitarbeiter (Werkvertrag o.ä.) |
|---|---|

**10. War die Gründerin unmittelbar vor der Gründung erwerbstätig?**

- Ja  Nein

**Wenn ja: Welche berufliche Stellung hatte sie zuletzt in ihrer früheren Erwerbstätigkeit?**

<input type="checkbox"/>	Arbeiterin
<input type="checkbox"/>	Angestellte
<input type="checkbox"/>	Beamtin, RichterIn
<input type="checkbox"/>	Mithelfende Familienangehörige
<input type="checkbox"/>	Akademikerin im freien Beruf (z.B. Ärztin, Rechtsanwältin)
<input type="checkbox"/>	Selbständige im Handel, Gewerbe, Handwerk, Industrie, Dienstleistung
<input type="checkbox"/>	Selbständige Landwirtin
<input type="checkbox"/>	Andere Selbständige, und zwar als

**Wenn Sie abhängig beschäftigt war: Hat Sie Führungsaufgaben wahrgenommen?**

<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
-----------------------------	-------------------------------

**Wo war die Gründerin unmittelbar vor der Gründung erwerbstätig?**

<input type="checkbox"/>	Unternehmen
<input type="checkbox"/>	Fachhochschule
<input type="checkbox"/>	Universität
<input type="checkbox"/>	Übrige Forschungseinrichtung (z.B. FHG)
<input type="checkbox"/>	Sonstiges:

**Wenn die Gründerin vor der Gründung nicht erwerbstätig war, welcher Gruppe war sie damals zuzuordnen?**

<input type="checkbox"/>	In Ausbildung (Schülerin/Studentin)
<input type="checkbox"/>	Rentnerin, Pensionärin im Vorruhestand
<input type="checkbox"/>	Arbeitslos bzw. auf Arbeitssuche
<input type="checkbox"/>	Hausfrau
<input type="checkbox"/>	Sonstiges

## Fragebogen 2:

### Fragebogen für die Falldarstellungen durch die Beraterinnen

<b>Beratungseinrichtung</b>	<b>Fall Nummer:</b> bitte füllen Sie den nachfolgenden Fragebogen für die Gründerin mit der folgenden Fallnummer aus:
-----------------------------	---

Kurze Falldarstellung mittels der Daten aus dem ersten Fragebogen.

1. In welcher Gründungsphase befand sich die Gründerin, als Sie den ersten Kontakt zur Ihrer Beratungseinrichtung aufgenommen hat? Bitte kennzeichnen Sie die betreffenden Phasen mit einem X.

<input type="checkbox"/>	Orientierung/ Ideenfindung
<input type="checkbox"/>	Planungsphase/Gründungsvorbereitung
<input type="checkbox"/>	Startphase
<input type="checkbox"/>	Stabilisierungsphase
<input type="checkbox"/>	Wachstumsphase
<input type="checkbox"/>	Sonstige, und zwar

2. Ist die Gründerin noch im Kontakt mit Ihrer Einrichtung?

<input type="checkbox"/>	Nein (bitte weiter mit Frage 2a)
<input type="checkbox"/>	Ja (bitte weiter mit Frage 2b)

**2a Falls nein: In welcher Phase der Gründung fand der letzte Kontakt statt?**

- |                          |                                     |
|--------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Orientierung/ Ideenfindung          |
| <input type="checkbox"/> | Planungsphase/Gründungsvorbereitung |
| <input type="checkbox"/> | Startphase                          |
| <input type="checkbox"/> | Stabilisierungsphase                |
| <input type="checkbox"/> | Wachstumsphase                      |
| <input type="checkbox"/> | Sonstige, und zwar                  |

**2b Falls ja: in welcher Phase befindet sich die Gründerin heute?**

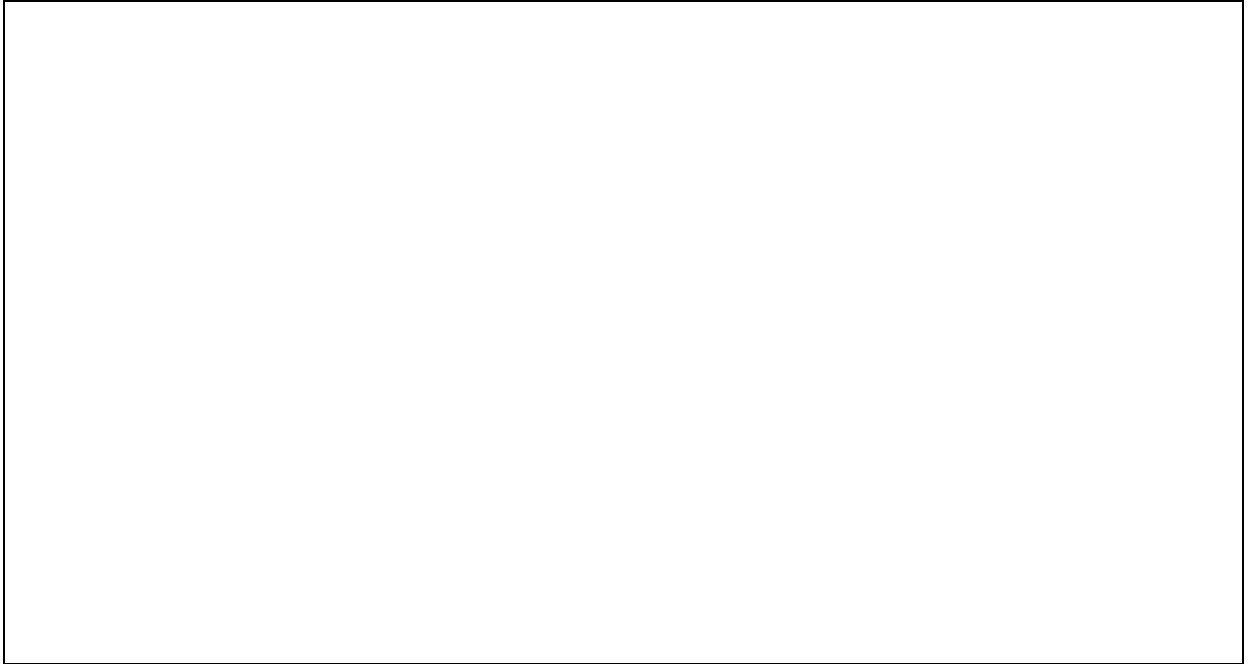
- |                          |                                     |
|--------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Orientierung/ Ideenfindung          |
| <input type="checkbox"/> | Planungsphase/Gründungsvorbereitung |
| <input type="checkbox"/> | Startphase                          |
| <input type="checkbox"/> | Stabilisierungsphase                |
| <input type="checkbox"/> | Wachstumsphase                      |
| <input type="checkbox"/> | Sonstige, und zwar                  |

**3. Welche Angebote hat Ihre Einrichtung offeriert, und zwar zu der Zeit, als die in dieser Falldarstellung beschriebene Gründerin beraten wurde? Welche davon wurden von dieser Gründerin genutzt? Welche Angebote gibt es in Ihrer Einrichtung heute? Bitte kennzeichnen Sie die Angebote durch ein X in dem jeweiligen zutreffenden Feld.**

	Angebote zum Zeitpunkt der Beratung der hier beschriebenen Gründerin	Angebote, die die Gründerin genutzt hat	Angebote, die es heute in unserer Einrichtung gibt
Infoveranstaltungen zur ersten Orientierung			
Profiling			
Assessment			
Einzelberatung			
Gruppenberatung			
Coaching bei Bussinessplanerstellung			
Prozessbegleitendes Coaching			
Seminare			
Training/Planspiele			
Businessplan-Wettbewerb			
Gründerinnenstammtische			
Netzwerke			
Virtuelle Angebote (Portale, Softwaretools)			
Infoangebote (Checklisten Broschüren)			
Sonstiges			



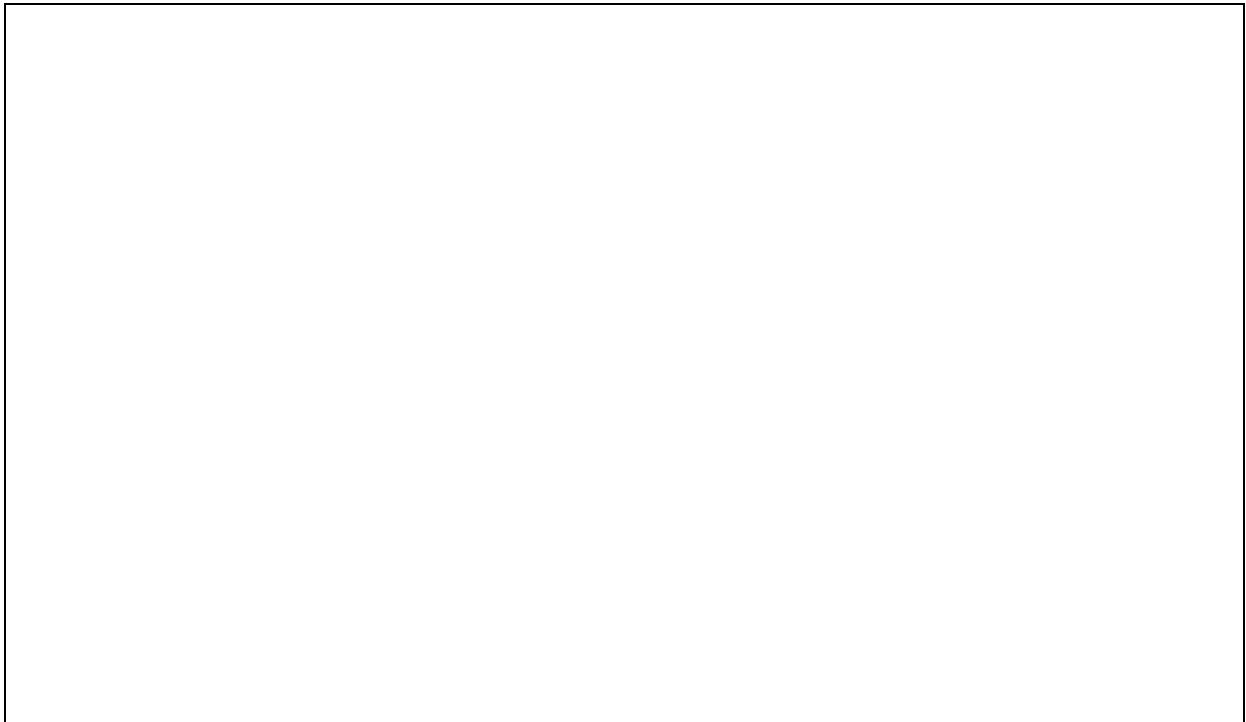
4. **Bitte skizzieren Sie die spezifischen Potenziale und Ressourcen dieser hier beschriebenen Gründerin.** Haben sich diese im Beratungsprozess verändert? Hatten sie in den verschiedenen Gründungsphasen unterschiedliche Ausprägungen?



5. **Wie ordnet sich die Entscheidung für die berufliche Selbständigkeit in die (Berufs-) Biographie dieser Gründerin ein?** Welche Rolle spielte z.B. ihre berufliche Situation? Welche ihre private, soziale bzw. familiäre Situation?



6. **Bitte skizzieren Sie den Verlauf des Beratungs-/Unterstützungsprozesses für diese Gründerin in Ihrer Einrichtung.** Veränderte er sich im Verlauf der Gründungsphasen?



7. **Wie würden Sie die Passgenauigkeit des Unterstützungsprozesses für diese Gründerin beurteilen?** Welche Unterstützungsangebote waren für sie besonders wirkungsvoll? Welche methodischen Ansätze waren in der Unterstützung dieser Gründerin angemessen?



**8. Hätte der Beratungs- und Unterstützungsprozess für diese Gründerin optimiert werden können?** In inhaltlicher, organisatorischer und/oder methodischer Hinsicht? Wenn ja: Auf welche Weise?



**Vielen Dank für das Ausfüllen dieses Fragebogens!**

--

## Befragung zur Qualität von Unterstützungsangeboten für Gründerinnen

Liebe Gründerin,

mit dem Ausfüllen des folgenden Fragebogens tragen Sie dazu bei, die vorhandenen Unterstützungsangebote für Existenzgründerinnen einzuschätzen und in Zukunft besser mit den Bedürfnissen von Gründerinnen in Einklang zu bringen.

Wenn Sie uns durch eine Beraterin empfohlen wurden, finden Sie in der rechten oberen Ecke eine Kennzeichnung Ihres Fragebogens. Ihre Anonymität bleibt trotzdem gewahrt. Alle Ihre Angaben werden unverzüglich von Ihrem Namen getrennt, absolut vertraulich behandelt und dienen ausschließlich Forschungszwecken. Die Ergebnisse werden so präsentiert werden, dass sie Ihrer Person nicht zuzuordnen sind. Gerne stellen wir Ihnen auf Wunsch auch die Gesamtergebnisse zur Verfügung.

Herzlichen Dank für Ihre Kooperation!

- 1) Wann haben Sie Ihr Unternehmen, Ihre Freiberuflichkeit gegründet?

Monat	Jahr
-------	------

- 2) Wie viele Stunden pro Woche umfasste Ihre selbständige Tätigkeit zum Zeitpunkt der Gründung?

Ca.	Stunden pro Woche
-----	-------------------

**Und wie viel Stunden pro Woche umfasst Ihre selbständige Tätigkeit heute?**

Ca.	Stunden pro Woche
-----	-------------------

- 3) Hatten Sie zum Gründungszeitpunkt Kinder? Wenn ja, wie alt waren diese?

Jahre alt
-----------

- 4) Haben Sie zum Gründungszeitpunkt in einer Partnerschaft oder Ehe gelebt? (Bitte kennzeichnen Sie das zutreffende Kästchen mit einem X)

<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
-----------------------------	-------------------------------

Falls ja: Haben Sie in einem gemeinsamen Haushalt mit Ihrem Partner oder Ehemann gelebt?

<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
-----------------------------	-------------------------------

- 5) Wie alt waren Sie zum Gründungszeitpunkt?

--

- 6) Welche Muttersprache sprechen Sie?

--

**7) Welchen Schulabschluss haben Sie und wo (Land) haben Sie ihn erworben?**

--

**8) Welchen höchsten beruflichen Ausbildungs- bzw. (Fach-)Hochschulabschluss haben Sie und wo (Land) haben Sie ihn erworben?**

--

9) Bitte skizzieren Sie in Kürze Ihr Geschäft bzw. Ihr Angebot!

--

10) Bitte beschreiben Sie uns, was Sie dazu bewogen hat, eine berufliche Selbständigkeit zu begründen.

--

11) In wie weit war Ihre berufliche und private Situation für Ihre Gründung bedeutsam?

**Berufliche Situation:**

**Private Situation:**

12) Hatten Sie zu dem Zeitpunkt, zu dem Sie die Entscheidung für die berufliche Selbständigkeit getroffen haben, Alternativen zu diesem Weg? Wenn ja: welche?

13) Zu welchem Zeitpunkt der Gründung bzw. der Gründungsvorbereitung kamen Sie auf die Idee, professionelle Unterstützung (z.B. Beratung) in Anspruch zu nehmen? Was war der Anlass dafür?

14) Im folgenden finden Sie eine Liste möglicher professioneller Unterstützungsangebote für Gründerinnen. **Bitte kennzeichnen Sie in der ersten Spalte mit einem X, über welche Angebote Sie in Ihrer Region zum Zeitpunkt Ihrer Gründung informiert waren. Bitte kennzeichnen Sie in der zweiten Spalte, welche dieser Angebote Sie in Anspruch genommen haben. Die zweite Spalte ist unterteilt in drei Zeiträume: Vor der Gründung, im ersten Geschäftsjahr und nach dem ersten Geschäftsjahr. Bitte geben Sie an, in welchem Umfang, z.B. wie viele Sitzungen oder wie viele Seminare (Anzahl) Sie in diesen jeweiligen Zeiträumen ein Angebot genutzt haben.**

	Angebote, über die Sie zum Zeitpunkt Ihrer Gründung in Ihrer Region informiert waren	Angebote, die Sie genutzt haben		
		Vor der Gründung	Im ersten Geschäftsjahr	Nach dem ersten Geschäftsjahr
Infoveranstaltungen zur ersten Orientierung				
Profiling				
Assessment				
Einzelberatung				
Gruppenberatung				
Coaching bei Bussinessplanerstellung				
Prozessbegleitendes Coaching				
Seminare				
Training/Planspiele				
Businessplan-Wettbewerb				
Gründerinnenstammtische				
Netzwerke				
Virtuelle Angebote (Portale, Softwaretools)				
Infoangebote (Checklisten Broschüren)				
Sonstiges				

- 15) Falls Ihnen Unterstützungsangebote bekannt waren oder sind, die Sie aber nicht genutzt haben oder nutzen: Welche Gründe gab oder gibt es dafür?

**Bisher:**

**Zur Zeit:**

- 16) Wenn Sie auf die Unterstützungsangebote zurückblicken, die Sie genutzt haben: Wie würden Sie sie aus heutiger Sicht bewerten? Was war für Sie ganz besonders bedarfsgerecht? Was wäre aus heutiger Sicht eher entbehrlich gewesen? Wo sehen Sie inhaltlichen oder methodischen Optimierungsbedarf? Falls Sie mehrere Angebote genutzt haben, gehen Sie bitte auf diese verschiedenen wahrgenommenen Unterstützungen ein.

**Bedarfsgerecht:**

**Entbehrlich:**

**Optimierungsbedarf (inhaltlich oder methodisch):**



- 17) Gab es eine Unterstützung, die Sie benötigt hätten und vermisst haben? Wenn ja: Was genau hätten sie benötigt und haben Sie vermisst? Aus welchem Anlass oder Bedürfnis hätten Sie gerne diese Unterstützung wahrgenommen?

- 18) Haben Sie Unterstützung und Beratung in Ihrem privaten Umfeld erfahren? Wenn ja: Von wem? Welche Formen von Unterstützung oder Beratung waren das? Welche Bedeutung hatten diese für Sie?

**Vielen Dank für das Ausfüllen des Fragebogens!**