

# eigene

Keinen Chef mehr haben, lieber was Eigenes auf die Beine stellen – viele träumen davon. Vielen fehlt aber der Mut, sich allein selbstständig zu machen und bei Null anzufangen. Muss ja nicht sein: **Probieren Sie's im Team**, oder steigen Sie ins „gemachte Nest“



Zu zweit geht's einfach leichter: Die Firmenchefinnen Natalie Mikliss und Nicola Kollmann fahren bestens mit ihrer Teamarbeit

# FIRMA ohne großes Risiko

**n**och wagen zu wenige Frauen den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit. Auf eine Existenzgründerin kommen 2,4 Gründer – so eine internationale Studie im Auftrag der Deutschen Ausgleichsbank (DtA), die künftige Firmenchefs mit zinsgünstigen staatlichen Krediten unterstützt. Aber sie holen auf! Fast eine Million Unternehmerinnen gibt es inzwischen bundesweit. 27 Prozent mehr als 1991. Damit ist ihr Anteil stärker gewachsen, als der der Männer, die sich selbstständig gemacht haben (16 Prozent). Tendenz weiter steigend. Die Bundesregierung will dazu mit dem DtA-Startgeld beitragen, ein Förderprogramm für kleinere, von Frauen oft bevorzugte, Firmengründungen.

Hauptmotivation für die eigene Firma sind der Wunsch nach Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung. Oder konkrete Anlässe wie Arbeitslosigkeit, keine Aufstiegschancen, Wiedereinstieg nach der Babypause. Welches Motiv auch immer – Firmengründer müssen häufig bei Null anfangen und meist Multitalente sein: fachlich top, kaufmännisch versiert, verhandlungsstark, diplomatisch, fähig zur Büro- genauso wie zur kreativen Arbeit. Doch es geht auch leichter: durch Teamarbeit und Firmennachfolge. Denn wer einen Betrieb übernimmt, kann von der Aufbauarbeit der Vorgänger profitieren. Und wer sich mit anderen zusammenschließt, kann ihre Stärken nutzen. Vorausgesetzt, die Bedingungen stimmen, so wie bei den drei Geschäftsfrauen, die wir hier vorstellen:

## IM DUETT IST'S RICHTIG NETT

Schon mit ihrem Firmennamen „MIKO Reservations GmbH, Hotel Service for Business“ zeigen sie, dass sie ein Team sind. Er beginnt mit den ersten Buchstaben ihrer Nachnamen. Natalie Mikliss, 34, und Nicola Kollmann, 32, sind überzeugt, dass ihr Erfolg auf ihre funktionierende Zusammenarbeit zurückzuführen ist. Die Düsseldorferinnen haben sich aufs Messengeschäft spezialisiert. MIKO organisiert bundesweit die Unterbringung großer Messecrews in Hotels etc., stellt auch Teams zusammen, kümmert sich um Transfers, richtet begleitende Veranstaltungen wie Kundenpartys aus. Begonnen hat alles 1995 mit 60 000 Mark Startkapital und sechs Monaten Überbrückungs-

## BÜCHER UND BROSCHÜREN

- Bücher: „Die richtige Idee für Ihren Erfolg“, Anja Kolberg, „Existenzgründung für Frauen“, Angelika Huber (beide mvg-Verlag), „Den Laden schmeißen“, Barbara u. Marie Sichtermann, Brigitte Siegel (Fischer), „Weiblich Wirtschaften“, L. Franks (Riemann/Bertelsmann)
- Broschüren: „Starthilfe“, „Frauen unternehmen was“ (kostenlos beim Bundeswirtschaftsministerium, Tel. 0228-615 41 71).

geld für Existenzgründer vom Arbeitsamt. Inzwischen betreuen sie um die 1200 Kunden, darunter viele Großbetriebe. Das Duo hat bereits einen Firmenumsatz von knapp fünf Millionen, beschäftigt drei feste Mitarbeiterinnen und eine Aushilfe.

Ihre Vorteile: „Wir haben vor unserer Selbstständigkeit in Agenturen gearbeitet, die Ähnliches anbieten. Und sind beide gelernte Hotelfachfrauen. Wir mussten also nicht bei Null anfangen, hatten Berufspraxis und Kontakte, zu Hotels und zu Kunden.“ Als wichtigsten Pluspunkt allerdings sehen sie ihre Teamarbeit an. „Keine von uns hätte sich allein selbstständig gemacht, das hätten wir uns nicht zugetraut. Zu zweit war und ist alles leichter. Wir teilen das Risiko und den Gewinn, wir lösen Probleme gemeinsam. Wir wissen um unsere Stärken und Schwächen. Und ergänzen uns darin optimal.“

Entsprechend haben die beiden Geschäftsinhaberinnen ihre Aufgaben gesplittet. Nicola kümmert sich um den Zimmereinkauf, die Preisgestaltung, organisiert und betreut die Messecrews. Natalie ist verantwortlich für den Auftritt der Firma, Marketing, Werbung, Pressearbeit, Personal und die Büroorganisation. Wichtige Entscheidungen treffen sie gemeinsam. „Bei uns gibt es kein Kompetenzgerangel. Wir haben volles Vertrauen ineinander, stehen zu der Entscheidung der anderen, konnten deshalb auch schon von Anfang an beruhigt Urlaub nehmen.“

Klar, dass in ihrer Firma selbst die Familienplanung schon besprochen ist und kein Problem sein wird. Natalie Mikliss, die demnächst heiratet: „Sobald eine von uns Nachwuchs erwartet, werden wir eine Lösung finden, die uns beiden entgegenkommt.“

Die Firmenchefinnen leben vor, was die Voraussetzungen für eine funktionierende Geschäftspartnerchaft sind. Dazu gehört außerdem: • bei der Kompetenzfestlegung auch die langweiligen Aufgaben aufteilen, damit's deswegen gar nicht erst Frust gibt • keine ständige Einmischung in die Arbeitsweise und Entscheidungen der anderen (sofern sie nicht geschäftsgefährdend sind) • bei gleichem Einsatz (finanziell und Arbeitsleistung) auch gleiche Bezahlung • gegenseitige Information und Absprachen. Am besten alle wichtigen Punkte und Details (wer bringt was mit ein, Ausstiegsregelung, Gewinn- und Verlustaufteilung) in einem schriftlichen Vertrag festlegen.

JOURNAL FÜR DIE FRAU

**JOURNAL**  
für die Frau

"Eigene Firma ohne großes Risiko" - Autorin: Gigi Sams - Ausgabe 13/2001  
Mit freundlicher Genehmigung vom 'journal für die frau' - [www.journal.de](http://www.journal.de)