

TRADITION
TRIFFT INNOVATION

LANDKREIS
MARBURG
BIEDENKOPF

MARBURG
UNIVERSITÄTSSTADT



TIPPS FÜR GRÜNDER*INNEN

PORTRÄTS
BEWEGGRÜNDE
ERSTE SCHRITTE
ERFOLGSREZEPTE

FAQS
10 FRAGEN – 10 ANTWORTEN
FÜR DIE EIGENE GRÜNDUNG

ANLAUFSTELLEN
HIER BEKOMMST
DU HILFE

GRÜNDER INNEN

MARBURGER UNTERNEHMERINNEN IM PORTRÄT

das habe ich noch nie
vorher versucht, also
bin ich völlig sicher,
dass ich es schaffe.

PIPPI LANGSTRUMPF

„DIE GLEICHSTELLUNG VON Frauen UND Männern IST EIN GRUNDRECHT ALLER MENSCHEN SOWIE EIN GRUNDWERT JEDER DEMOKRATIE UND KULTUR.“

*Einleitung der Europäischen Charta für die Gleichstellung
von Frauen und Männern auf lokaler Ebene, S. 1*

Die Universitätsstadt Marburg und der Landkreis Marburg-Biedenkopf setzen sich dafür ein, dass alle Menschen in Marburg gleiche Chancen haben – unabhängig von ihrem Geschlecht oder von ihrer individuellen Lebenslage. Unsere Verantwortung, Gleichberechtigung zwischen den Geschlechtern zu fördern und bestehende Benachteiligungen und Diskriminierungen abzubauen, hat die Universitätsstadt Marburg mit der Unterzeichnung der Europäischen Charta für die Gleichstellung von

Frauen und Männern auf lokaler Ebene im Jahr 2014 bekräftigt.

Doch trotz aller Bemühung ist die Zahl der weiblichen Gründungen im Vollerwerb bundesweit seit Jahren rückläufig. Diesem Phänomen wollen wir durch positive, vielfältige Rollenvorbilder begegnen, in denen sich auch potentielle Gründerinnen und Unternehmerinnen wiederfinden können.

Das Magazin soll die Gelegenheit bieten, Gründungen durch mutige

Frauen der Region sichtbar und an konkreten Beispielen erlebbar zu machen. Wenn wir es schaffen, dass zukünftig 50:50 von Frauen und Männern gegründet wird, wäre das ein großer Erfolg und eine Bereicherung für die Region.

Nun wünschen wir dir viel Spaß beim Lesen und freuen uns, wenn du dich von den tollen Frauen der Region inspiriert und ermutigt fühlst. Wir wünschen dir viel Erfolg!





Gründungskultur in

Die Universitätsstadt Marburg und der Landkreis Marburg-Biedenkopf unterstützen seit Jahren aktiv und regelmäßig Menschen, die gründen wollen – Mit Beratungsgesprächen, Veranstaltungen und Kooperationen.

Gründen und ein Unternehmen leiten ist schon lange keine reine Männerdomäne mehr. Wir wollen, dass sich noch mehr Frauen diesen mutigen Schritt trauen. In diesem Magazin zeigen wir Ihnen erfolgreiche Frauen aus unserer schönen Region, die inspirieren und Mut machen. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Stöbern und viel Erfolg!

Ihre

Dr. Thomas Spies
Oberbürgermeister

Kirsten Fründt
Landrätin

Marian Zachow
Erster Kreisbeigeordneter

Marburg und der Region

Die Universitätsstadt Marburg und der Landkreis Marburg-Biedenkopf sind so vielfältig wie deine Geschäftsideen.

Marburg und der Landkreis bieten rund 240.000 Menschen ihren Lebensmittelpunkt. Die Menschen hier schätzen neben dem Charme der Universitätsstadt die lebendige Region und vor allem die Lebensqualität. Darum sind Marburg und der Landkreis Marburg-Biedenkopf besonders attraktiv für Studierende, Familien, Kreative und Unternehmer*innen aus Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft. Die Stadt und die gesamte Region sind bestens für Gründer*innen aufgestellt. Zahlreiche Anlaufpunkte beraten, begleiten und fördern Dich auf dem Weg zur Selbstständigkeit.

Ein dichtes Kompetenznetzwerk ist Dir über den gesamten Prozess der Existenz- und Unternehmensgründung mit individueller Beratung behilflich. So hast Du nicht nur Zugriff auf einen enormen Erfahrungsschatz, sondern auch ein Netzwerk, in dem Du kompetente und inspirierende Gleichgesinnte triffst.

Wir laden Dich ganz herzlich ein, diese Chance zu nutzen!

Das *Referat für Stadt-, Regional- und Wirtschaftsentwicklung* der Universitätsstadt Marburg und *die Wirtschaftsförderung des Landkreises* begleiten Dich in jeder Phase der Gründung. Hier erhältst Du eine persönliche Erstberatung mit der Einschätzung Deiner Geschäftsidee, Anregungen und Hinweise bei der Erarbeitung des Gründungskonzeptes und Unterstützung bei der Finanzplanung. Auch beim Aufbau eines Netzwerkes helfen die Teams der Wirtschaftsförderungen.

Das *Marburger Institut für Innovationsforschung und Existenzgründungsförderung (MAFEX)* unterstützt Gründer*innen aus der Hochschule auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit. Etwa 500 Existenzgründungsvorhaben von Studierenden und Mitarbeitenden der Philipps-Universität Marburg wurden so aktiv unterstützt.

Auch die Marburger Startup-Initiative *GründerVirus* bietet Unterstützung. Neben regelmäßigen Netzwerktreffen bietet die

Initiative immer wieder Events wie Usability Testessen, aber auch Infos über Founders Tools oder Growth Marketing an.

Die Menschen leben gerne hier. Das zeigen auch die vorliegenden success stories in diesem Magazin. Hier leben und arbeiten bemerkenswerte und mutige Frauen, die auf ganz unterschiedliche Weise ihren Weg zur eigenen Gründung gegangen sind.

Was sie eint, ist eine große Leidenschaft für das, was sie tun. Sie vertrauen auf sich, sind lebenslustig, wissbegierig, innovativ, risikobereit und willensstark. Ihre Geschichten zeigen, dass sie mit ganzem Herzen Gründerinnen (geworden) sind und dabei über sich hinaus wachsen.

Nutz auch Du unsere Chancen zur Beratung und zum Netzwerken. Wir freuen uns auf Dich und Deine Ideen und begleiten Dich beim Abenteuer Gründung.

Und wer weiß, vielleicht bist auch Du in der nächsten Ausgabe dieses Magazins dabei.



ANNA KACZMAREK-KOLB



CLARA JOSUTTIS



ANNA SCHEIDEMANN

WEA

Durch den Ausbruch der Corona-Pandemie im Jahr 2020 wurden viele Pläne engagierter und tatkräftiger Frauen zunichte gemacht. Plötzlich waren auf einmal keine Gründungsstammtische, keine Come-togethers, keine Erweiterungen des Netzwerks mehr möglich.

Deshalb haben wir beschlossen anders, aber mutig auf Gründerinnen und Gründungsinteressierte zuzugehen. Wir, das sind **Anna Kaczmarek-Kolb** (Stadt-, Regional- und Wirtschaftsentwicklung der Universitätsstadt Marburg), **Clara Josuttis** (freie Autorin), **Anna Scheidemann** (Fotografin) mit Unterstützung von **Dr. Christine Amend-Wegmann** (Gleichberechtigungsreferat, Universitätsstadt Marburg) und **Marion Guder** (Beauftragte für Chancengleichheit der Agentur für Arbeit). Damit das Bild der Region vollständig ist, hat uns **Dr. Frank Hüttemann** (Wirtschaftsförderung Landkreis Marburg-Biedenkopf) noch mit guten Ideen und starken Frauen aus dem Landkreis zur Seite gestanden. Zudem hat **Moritz Leidel** von der Design- und Kommunikationsagentur Cleverworx das Layout umgesetzt.

Anna Kaczmarek-Kolb ist Politikwissenschaftlerin und seit drei Jahren bei der Universitätsstadt Marburg beschäftigt mit Gründungsfragen. Nach ihrem

Studium an der Uni Gießen arbeitete sie in Hamburg und Wien, kam aber gerne nach Mittelhessen zurück, wo sie als passionierte Netzwerkerin gemeinsam mit vielen Partner*innen vor Ort am besseren „Gründungs-Ökosystem“ arbeitet.

Clara Josuttis ist in Göttingen aufgewachsen und zog wegen ihres Studiums der Europäischen Ethnologie/ Kulturwissenschaft nach Marburg. Nach dem Volontariat bei einem Marburger Verlag für technische Fachzeitschriften arbeitet sie nun als freie Autorin. Ihr Herz schlägt für Menschen und ihre Lebensgeschichten.

Anna Scheidemann ist vor sechs Jahren der Liebe wegen nach Marburg gezogen. Sie hat bereits in der Ukraine im Marketing gearbeitet und studierte an der legendären New York Film Academy. In zahlreichen Ausstellungen zeigt sie die innere und äußere Schönheit der Menschen.

INHALTS VERZEICHNIS

GOOD2KNOW

THEMEN

- 02 Vorwort
- 05 Gründungskultur in Marburg und der Region
- 06 Diese Broschüre
- 30 10 Fragen – 10 Antworten
- 32 Anlaufstellen
- 33 Summer School 2021
- 33 Unternehmerinnennetzwerk

PORTRÄT:

- 08 Anna Kochanow-Janssen
- 10 Daniela Riehl
- 12 Vero und Kim Blecker
- 14 Julia Vollendorf
- 16 Maren Aleahmad
- 18 Marija Wälde
- 20 Mika Takeuchi-Jösten
- 22 Nicole Ann Habich
- 24 Angela Müller und Christiane Walden-Ehrhardt
- 26 Nina Rippe
- 28 Ruth Werwai

IMPORTRÄT

ANNA KOCHANOW-JANSSEN



@KOCHANOWA



WWW.KOCHANOW.DE



ALLES IST MÖGLICH

Was mit Blumendekoration auf Hochzeiten begann, ist heute die „Boutanique“: ein 300m² großer Concept Store mit Pop-up-Fläche, ein sechsköpfiges Team, Flower School und dazugehöriger Onlineshop. Anna Kochanow-Janssen und ihr Mann Lukas gründeten 2017 gemeinsam.

„Was kann ich in diese Welt bringen?“

Anna wurde mit 20 Mutter. Für die Feier zum ersten Geburtstag ihres Sohnes dekorierte sie mit großer Leidenschaft und Hingabe - ihre Gäste waren nicht nur hellauf begeistert, sondern bestärkten Anna darin, daraus einen Beruf zu machen. Und so war der erste Grundstein für ihre Selbstständigkeit gelegt.

Vom Startschuss zum Überschlag

Anna ging bei ihrer Gründung sehr geplant vor. Zuerst informierte sie sich, wo sie einen Gewerbeschein bekommt, und las sich zwei Monate in das Thema Selbstständigkeit ein. Außerdem nahm sie an einem Workshop für junge Gründer*innen teil, der sie nicht nur auf die drei Kernaspekte ihres Unternehmens brachte, sondern auch auf die IHK, bei deren Gründertagen sie sich vorstellte. Parallel beendete sie ihr Studium.

2016 testete sie freitags und samstags in einem Pop-up-Store ihren Blumenladen, denn „in Marburg gab es das, was ich vorhatte, noch nicht.“ sagt Anna selbstbewusst.

Ein Jahr später gründete Anna gemeinsam mit ihrem Mann ihr Unternehmen und eröffnete ihr erstes Ladengeschäft. „Uns war klar, dass die ca. 70m² nicht lange ausreichen werden. Wir hatten von Anfang an das Ziel, einen großen Laden zu führen, einen Onlinehandel aufzubauen und Events in Deutschland und ganz Europa mit unserer Floristik zu bedienen. Natürlich haben wir noch nicht

alles erreicht, aber wir arbeiten ganz stark daran,“ erzählt Anna strahlend. Ein weiteres Etappenziel erreichten sie, als sie 2020 ihre „Boutanique“ im Steinweg eröffneten.

Für die junge Gründerin und ihren Mann ein großer Schritt. „Das war unser bisher größtes Projekt. Da wir beide sehr sicherheitsliebende Menschen sind, haben wir uns vorher mit einem Finanzberater zusammengesetzt und alles genau kalkuliert,“ erklärt sie.

Für das Gründerpaar läuft es sehr gut, „vom Startschuss bis heute ging alles rasend schnell, die Dinge haben sich bei uns einfach nur überschlagen und die Gründung war die absolut richtige Entscheidung,“ fasst Anna ihre Entwicklung zusammen.

Anna und ihr Mann gründeten 2019 gemeinsam mit anderen Gesellschaftern noch ein weiteres Standbein: „Mudda Natur“, den ersten Unverpackt-Laden Marburgs. Auch wenn sie den Laden mit viel Engagement und Herzblut aufbauten, gingen die vier Gründer*innen nach anderthalb Jahren getrennte Wege. „Als Gründerin probiert man vieles aus und manches funktioniert eben nicht. Ich habe in dieser Zeit so viele wertvolle Dinge gelernt, vor allem über das Gründen mit anderen, die für mich heute Gold wert sind,“ erklärt Anna.

Das Mindset als wichtigstes Werkzeug

Für Anna als Gründerin war ihr Geschlecht nie relevant, denn „mein Mann und ich sind ein starkes Team und begegnen uns auf Augenhöhe, darum waren unsere Geschlechter nie ein Thema. Ständiges

Weiterentwickeln macht für mich den Kern des Unternehmertums aus. Nur wenn wir uns konstant neu erfinden, können wir auch Neues erschaffen.“

Die beiden bewegen sich in einem gründungsstarken Umfeld und kennen viele erfolgreiche Gründerinnen und Gründer. Dass die Gründerinnenquote in Deutschland bei vier Prozent liegt, sieht sie fatal: „Es spricht so viel dafür, dass mehr Frauen gründen sollten, oder so wie wir, gemeinsam mit Männern an der Spitze von Unternehmen arbeiten sollten. Diverser geführte Unternehmen stehen laut Studien im nationalen Vergleich um neunzehn Prozent besser dar.“

Was Anna stets bei ihrer eigenen Entwicklung geholfen hat, sind starke Vorbilder. Für die Gründerin ist klar, „wenn wir uns mit starken Frauen umgeben, dann sind auch wir selbst mutiger, ziehen Inspiration und auch Gründerinnengeist daraus. Das Mindset als Gründerin ist das wichtigste Werkzeug.“ Frauen, die über eine Gründung nachdenken, rät sie deshalb, viel zu lesen, sich damit beschäftigen, was andere erreicht haben und sich diese zum Vorbild nehmen. „Wenn die Idee gut ist, man dafür brennt und authentisch bleibt, ist alles möglich.“

Marburgs gelebte Vielfalt

Für die Wahl-Marburgerin spielt die Stadt eine essentielle Rolle. Als junge Eltern waren Anna und ihr Mann dankbar für ihr starkes familiäres Umfeld, denn „die Vereinbarkeit von Familie und Unternehmertum ist gerade am Anfang ein großes Thema.“

Rückblickend stellt sie fest, dass „wir relativ schnell so erfolgreich sein konnten, weil wir auf ganz vielen Ebenen Unterstützung erfahren haben und unsere Zeit immer so effektiv wie nur möglich genutzt haben.“

Vor allem wenn darum geht, neue Ideen auszuprobieren, ist Marburg für Anna perfekt: „Um Produkte oder Konzepte austesten zu können eignet sich der Standort durch die gelebte Vielfalt bestens,“ fasst die Gründerin ihre Beziehung zu Marburg zusammen.

DANIELA RIEHL



@DASWOHNGUT

@DASHERRENGUT



WWW.DAS-WOHNUT.DE

WWW.DAS-HERRENGUT.DE



EIN TRAUM
WIRD WAHR

LIVING & STYLE

Daniela ist 41 und gründete 2012 „das Wohngut“ in Hachborn. In ihrem Hofgut und Onlineshop verkauft sie Produkte für ein schönes Zuhause. Zwei Jahre später erweiterte sie ihr Geschäft um ein Café, 2017 eröffnete sie „das Herrengut“ in Gießen. Heute hat sie ein zwanzigköpfiges Team und kann sich nichts schöneres für ihr Leben vorstellen.

Ländliche Region bringt Vorteile

Daniela ist gelernte Reiseverkehrskauffrau und hatte schon lange den Wunsch, einen Ort zu schaffen, an dem man sich wohlfühlt und verweilen kann. Denn ihr selbst ist ein schönes Zuhause wichtig, auch mit einem schönen Garten. „Das ist ein lang gehegter Mädchentraum von mir, Wohnaccessoires zu verkaufen und ein Café zu betreiben.“

Durch eine berufliche Neuorientierung war irgendwann der Zeitpunkt gekommen, „die geeignete Immobilie war da, es hat einfach alles gepasst und hat sich richtig angefühlt“, erzählt sie lächelnd.

Für ihre Gründung traf die gebürtige Marburgerin die bewusste Entscheidung aufs Land zu gehen, „denn Gartenaccessoires in der Stadt zu präsentieren ist schwierig.

Außerdem sind die Mieten auf dem Land günstiger und ich habe damals schon an die Lagerflächen für den Webshop gedacht.“ Und Platz braucht sie wirklich. Denn mittlerweile bietet Daniela nicht nur alles für einen gedeckten Tisch an, sondern auch Delikatessen, Leuchten, Kleinmöbel bis hin zu Gartenmöbeln.

Wissen aneignen, Erfahrungswerte austauschen

Vorab besuchte Daniela zuerst die kostenlosen Seminare der IHK Kassel-Marburg für Gründer*innen. Hier bekam sie nützliche Informationen zu Themen wie Recht, Steuern und Marketing.

Außerdem hat Daniela ein guter und realistischer Businessplan geholfen, den sie bis heute fortführt. „Dank des Businessplans habe ich alles schwarz auf weiß und verliere nicht die Übersicht. Gerade wenn man, wie wir, immer wieder neue Ideen und Visionen entwickelt. Man hat nicht nur eine realistische Einschätzung vor Augen, sondern weiß auch, wohin man will,“ erklärt sie.

Darüber hinaus führte sie viele persönliche Gespräche mit Freundinnen, die auch selbst Gründerinnen sind, „das hat mir sehr dabei geholfen, nicht nur sicherer und mutiger zu werden, sondern auch Entscheidungen zu treffen.“ „Das war ein wahnsinniger Support, den ich erfahren habe, quasi die geballte Ladung Frauenpower,“ schmunzelt sie. Durch den Austausch von Erfahrungswerten kann man nur profitieren, so die Gründerin. Fehler lassen sich dadurch umgehen, erfolgreiche Ideen kann man für sich umsetzen, und Sorgen zu teilen, kann zur eigenen Entlastung beitragen.

Was Daniela bei ihrer Geschichte als erfolgreiche Gründerin außerdem half, war der Rückhalt ihrer Familie, „ich musste mich nie sorgen, denn meine Familie war von Anfang an einfach immer für mich da. Ohne diese familiäre Unterstützung wäre die Gründung schwierig geworden,“ erzählt sie dankbar.

Nach Rücksprache mit dem Steuerberater hat sich Daniela für die Gründung eines

Einzelunternehmens entschieden. Doch durch die entstandenen Größen ihrer jeweiligen Unternehmungen entwickeln sich die Rechtsformen weiter.

Ihr Startkapital konnte sie größtenteils aus eigenen Mitteln aufbringen und war dadurch auch unabhängig.“

Sensibilität nutzen

Daniela hatte als Gründerin immer eine On- und Offline-Strategie, denn für sie gehört zum stationären Einzelhandel auch immer ein passender Webshop sowie Online-Marketing. Und trotzdem hatte sie immer wieder das Gefühl, dass man sie nicht als ernsthafte Geschäftsfrau wahrnimmt: „Ich beschäftige mich mit meinem Business mit Dingen für ein schönes Zuhause. Das hat vermutlich in der Außenwahrnehmung dazu geführt, dass das, was ich mache, nur ein Hobby ist, was ich mir ermögliche - dabei war das nie so. Ich hatte immer eine ganz klare Erfolgsabsicht und mein Geschäftsmodell vor Augen.“

Daniela will auch andere Frauen ermutigen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, denn „Frauen sind sowieso schon oft Managerinnen des Alltags und bekommen Tag für Tag viele Dinge unter einen Hut. Frauen haben außerdem oft ein großes Einfühlungsvermögen. Diese Sensibilität für Situationen, gepaart mit Herzblut, sind Tugenden, die sich bei einer Gründung auszahlen.“ Neben der Fähigkeit zwischen den Zeilen zu lesen, braucht es Fleiß, Mut, Zielstrebigkeit und allem Ausdauer, so die Gründerin.

Die Region befruchten

Für ihre Gründung auf dem Land hat sie viel Unterstützung erfahren, „hier ist man froh über jeden, der sich zu einer Gründung entscheidet, unabhängig ob Mann oder Frau. Alle tollen Ideen bringen die Region weiter und befruchten sie,“ sagt sie begeistert.

Ihren Standort zwischen Gießen und Marburg sieht sie als Vorteil. Denn „wir schaffen es, Menschen zu begeistern, so dass sie aufs Land kommen. Und der beliebte Radweg kommt besonders unserem Café zugute,“ erklärt sie, „ich kann mir einfach nichts schöneres für mein Leben vorstellen.“



TU DAS,
WOFÜR DU
BRENNST

Vero (31) und Kim (27) Blecker haben 2017 „Der kleine Gourmet“ gegründet. Sie stellen Gewürzmischungen nach eigener Rezeptur her und vertreiben diese über ihren Onlineshop. Die Do-It-Yourself-Unternehmerinnen haben vom Shop bis zum Produktdesign alles selbst gemacht und sind damit sehr erfolgreich. Doch zwei junge Frauen, die von ihrem Start-up leben können - das scheint in manchen Köpfen immer noch für Aufruhr zu sorgen.

Guter Geschmack, gute Geschäftsidee

Die gemeinsame Liebe zu leckerem und gesundem Essen brachte die beiden Gründerinnen auf die Geschäftsidee für ihr Startup. „Vero hat oft ausgefallene Gerichte gekocht, Freunde haben sich bei uns zum Essen eingeladen, Rezepte sollten geteilt werden - der Sinn nach gutem Geschmack stand bei uns immer im Vordergrund. So kamen wir auf Idee für den Gewürzshop,“ erzählt Kim.

Und dann ging alles ganz schnell, „innerhalb einer Woche hatten wir in unserer Wohnung hundert Kilo Gewürze stehen und Vero hat angefangen, die ersten Gewürze zu mischen, die wir an unsere Nachbarn zum Testen verteilt haben,“ erinnert sich Kim zurück.

Mittlerweile produzieren sie in Biedenkopf, sind aber schon wieder auf der Suche nach einem größeren Produktionsstandort.

Heute teilt sich ihr Sortiment in verschiedene Kategorien wie „Barbeque“, „Asiatisch“, „Allrounder“, „Wie bei Oma“ und „Fitness“. Saisonal kommen Oster- und Weihnachtsspecials dazu. Die Kundschaft ihres Onlineshops kommt größtenteils aus Deutschland, aber auch aus Österreich und der Schweiz, bis hin nach Schweden und Griechenland. Mittlerweile sind die Gewürze vom „kleinen Gourmet“ auch in einigen Supermärkten und dem Kaufhaus Ahrens in Marburg erhältlich.

Die Selbermacherinnen

Noch während sie die ersten Gewürzmischungen entwickelt haben, kauften sie eine Domain samt Baukastensystem für einen Onlineshop. Sie waren voller Tatendrang und haben sich voll auf ihr neues Business fokussiert, „wir hatten einfach Bock direkt loszulegen und saßen nächtelang vor dem Laptop und haben los

getüftelt,“ schildert Kim die ersten Schritte als Gründerin. Vero arbeitete damals noch Vollzeit als Veranstaltungskauffrau, und Kim war mit ihrem Studium als Wirtschaftsjuristin beschäftigt. Doch kurz nach der Gründung entschlossen sich beide, sich voll und ganz auf ihr Start-up zu konzentrieren.

Auch beim Businessplan brauchten sie keine Hilfe und fuchsten sich stattdessen lieber selbst in die Materie ein. Und das sehr erfolgreich, denn für ihren Businessplan erhielten die Gründerinnen einen Preis.

Finanzielle Unabhängigkeit, nachhaltiges Wachstum

Ihr Start-up haben sie als Einzelunternehmen angemeldet. Gerade für die Anfangszeit einer Gründung eignet sich diese Geschäftsform, weil sie unbürokratisch ist und man sich Buchhaltungsaufwand spart, so die Gründerinnen.

Seit der Gründung 2017 haben die beiden keine Investoren gesucht, denn „wir möchten nachhaltig wachsen. Als wir in unsere neue Produktion gezogen sind, mussten wir ein kleines Darlehen bei unserer Bank aufnehmen. Ansonsten sind wir finanziell unabhängig“, erklärt Vero.

„Wir wurden oft unterschätzt.“

In den vier Jahren seit ihrer Gründung haben Vero und Kim einige Situationen erlebt, von denen sie im Nachhinein dachten, dass sie anders abgelaufen wären, wären sie Männer. „Wir sind zwei Frauen, noch relativ jung und dazu noch miteinander verheiratet - mehr Ausnahmen und Quoten gibt es kaum,“ sagt Kim lachend. Ob es um Verträge oder Kooperationen ging, „da haben wir schon eine Naivität gespürt, die uns unterstellt wird,“

erzählt sie weiter.

So auch, als sie ihren Stand auf dem Weihnachtsmarkt in der Marburger Oberstadt hatten. Dort wurden sie öfter gefragt, ob das ihr studentischer Nebenjob ist - „und wenn man sich als Gründerin geoutet hat, waren die Menschen regelrecht schockiert. Die können sich nicht vorstellen, dass man mit Mitte zwanzig ein Unternehmen hat, von dem man leben kann,“ führt Vero aus.

Für beide scheint es, als ob in den Köpfen vieler Menschen noch ein veraltetes Bild eines erfolgreichen Unternehmers steckt. „Das klassische Bild eines Unternehmers, also ein älterer Mann im Anzug, das ist in den Köpfen einfach noch sehr verankert. Wenn Leute uns angucken, fehlt anscheinend ein Mann der dabei ist - ansonsten wird man schwer ernst genommen,“ so die Gründerinnen.

„Man kann im Grunde nur gewinnen“

Dem Gründerteam war schon immer klar, dass sie ihr eigenes Ding machen und ein cooles Produkt auf die Beine stellen wollen. Darum wollen sie Gründungsinteressierte unbedingt motivieren, ihre Ideen umzusetzen und mutig zu sein. „Wir haben uns auch lange gefragt, ob wir das machen sollen oder nicht. Wir wussten aber auch: jetzt oder nie! Man hat wenig zu verlieren und kann im Grunde nur gewinnen - und bestenfalls sehr erfolgreich werden,“ sagt Kim mit leuchtenden Augen. „Genau, als Gründerin machst du einfach das, was du liebst, deshalb ist es auch nicht schlimm am Wochenende, an den Feiertagen oder nachts zu arbeiten. Man tut einfach das, wofür man brennt,“ ergänzt Vero.

Und wer die beiden Gründerinnen mal erlebt, etwa auf Instagram, merkt schnell, dass sie mit einer großen Portion Leidenschaft, Humor und Energie ihr Business vorantreiben.

JULIA VOLLENDORF



@EDON_ELECTRONIC_DONATIONS



WWW.E-DON.DE



DER WUNSCH,
GUTES ZU
BEWIRKEN

FUNDRAISING

Die gebürtige
Marburgerin Julia
Vollendorf hat im August
2019 die Sustainability
Software Agentur
„edon – electronic
donations“ gegründet.
Kund*innen können
beim Onlineshopping
Bäume pflanzen oder für
Hilfsprojekte spenden.
Dabei schreckten die
27-jährige ein hohes
Arbeitspensum, die
Verantwortung und
Zusatzbelastungen
immer vor einer
Gründung ab.

Mit Spaß zum Mehrwert

Nach ihrem Bachelorstudium an der Philipps-Universität Marburg arbeitete Julia bei „UN Women Deutschland“ im Marketing und Fundraising. Dort wurde ihr nicht nur klar, wie viel gute Arbeit gemeinnützige Organisationen leisten, sondern auch, wie wenig die NGOs digitale Kanäle nutzen, um von ihrer Arbeit zu erzählen. Dabei sind gerade diese Kanäle wichtig, um Menschen dazu zu inspirieren, sich zu engagieren, „ohne auf der Straße angequatscht und zu etwas überredet zu werden, womit man sich nicht gut fühlt,“ erzählt sie augenzwinkernd.

„Die Idee, dass gerade unsere Generation hier einen wahnsinnigen Mehrwert mitbringt und die Vorstellung, wie viel Gutes bewirkt werden kann, wenn man sich dem Thema widmet, haben mich nicht mehr losgelassen,“ erinnert sich Julia zurück.

Daraus erwuchs das Konzept für ihr heutiges Start-up: „Wir bauen Software für Onlineshops, die sich nachhaltig ausrichten möchten. Die Kund*innen können schnell und unkompliziert beim Onlineshopping Bäume pflanzen, für Hilfsprojekte spenden oder CO2 ausgleichen für die Produkte, die sie kaufen.“ Julia sprach mit einer Kollegin,

die vorher viele Jahre in der freien Wirtschaft gearbeitet hat, über ihre Idee: „Sie hat mir geantwortet: „Ich halte die Idee für wahnsinnig vielversprechend, und wenn das jemand schafft, dann du.“

Einen Monat später hatte ich gemeinsam mit meiner früheren Studienkollegin Sarah, die bis heute meine Mitgründerin ist, das „AndersGründer-Stipendium“ vom Social Impact Lab Frankfurt gewonnen,“ schildert sie ihren Weg zur Gründung.

Der Sog in die
Start-up-Welt

Julia und Sarah konnten ihr Start-up in der Vorgründungsphase durch das „Hessen Ideen Stipendium“ finanzieren. Auch darüber hinaus bekam das Start-up vielfältige Unterstützung durch Netzwerke, Coworking Spaces und „vor allem durch den Austausch mit anderen Teams in der gleichen Situation entstand ein richtiger Sog, der uns in die Welt der Startups mitgerissen und begeistert hat,“ erinnert sich Julia zurück.

Außerdem hatten die Gründerinnen engen Kontakt mit dem Marburger Institut für Innovationsforschung und Existenzgründungsförderung, „das Team vom MAFEX hat unsere Idee von Tag eins an begleitet und ist Tag und Nacht da, wenn es mal brennt. Wir haben dort Finanzierungsoptionen erhalten, ohne die es uns heute nicht mehr gäbe,“ erzählt Julia begeistert.

Pünktlich zur Gründung stieg Mentor und Investor Alex Stepanik ins Start-up ein, den sie beim „Hessen Ideen Wettbewerb“ kennenlernten und eine Bereicherung für das Start-up bedeutet: „Es ist extrem ermutigend, wenn jemand so fest an einen glaubt und das bevor auch nur das erste Proof-of-Concept stand. Er hat auch während Corona noch einmal in uns investiert, worüber wir uns wahnsinnig freuen. Außerdem geht es ihm um unsere persönliche Entwicklung als Unternehmerinnen - ein echter Glücksfall,“ sagt Julia dankbar.

Weil das Start-up eine klassische Software-Agentur ist, nur mit sozialen Produkten, ist „edon“ als UG gegründet. Aktuell planen Julia und Sarah einen eingetragenen Verein (e.V.), um die Spendenabwicklung noch transparenter zu gestalten.

Ein Team ermöglicht
Freiheiten

Julias Erfahrung nach sind sexistische Sprüche über die Rocklänge in einer von Männern dominierten Szene präsent, diese entkräftet sie mit schlagkräftigen Antworten. Aber Julia sieht noch weitaus komplexere Schwierigkeiten, wie etwa den erschwerten Zugang zu Wagniskapital für Frauen: „Ein meistens männlicher Investor sieht in einer Frau selten „sich selbst in jung“, was dazu führt, dass Frauen seltener Investments erhalten. Und wenn doch, dann in anderen Größenordnungen,“ beschreibt sie ihre Sicht aufs Thema.

Dass Familienplanung und Unternehmensgründung kein Widerspruch sein muss, zeigt schon die junge Geschichte von „edon“. Denn kurz vor der Gründung wurde Mitgründerin Sarah schwanger. „Dann habe ich meine Mutter angerufen, die laut gelacht hat. Sie erzählte mir, dass sie zwei Wochen nach meiner Geburt wieder selbstständig als Entwicklerin gearbeitet hat, am Laptop mit meinem Körbchen daneben,“ erklärt sie.

Mutterschaft und Selbstständigkeit bringen, so Julia, viele Vorteile: „Keine Vorgesetzten, die einen schief anschauen, wenn man für sein Kind da sein möchte, die flexibelsten Arbeitszeiten, die man sich denken kann und ein Team, das sich gegenseitig auffängt und trägt.“ Sicher erlebte sie zeitweise eine Mehrbelastung, aber die Gründerin weiß auch, dass ihr Team diese Freiheiten einräumt, wenn für sie die Familienplanung ansteht.

Nichtwissen
als Stärke sehen

Angehende Gründerinnen will Julia unbedingt motivieren, diesen Schritt zu gehen. Ängste, Unsicherheiten, Probleme, all das ist für Julia ganz normal - ihr Rat: jemanden suchen, der einem hilft. Denn „die Größe, nicht alles selbst wissen und können zu wollen, ist aus meiner Sicht eine der wichtigsten Stärken, in egal welchem Arbeitsumfeld.“

Ihrer Erfahrung nach wird während der Ausbildung viel zu selten die Selbstständigkeit als echte Option für den eigenen Lebensweg aufgezeigt, so die Gründerin. „Häufig haben wir das Gefühl, wir seien nicht qualifiziert und gut genug, um etwas so „Großes“ selbst auf die Beine zu stellen,“ bedauert sie.

Was hier hilft, ist ein Perspektivwechsel: „Frag dich, was passieren würde, wenn die Welt da draußen für und nicht gegen dich arbeitet? Wie könnte dein Leben aussehen? Was könntest du erreichen? Und dann fang einfach an.“

15



DAS
EIGENE
„WARUM“
KENNEN

SHOWBÜHNE

Von der Steuerfachangestellten zum Makeup Artist. Ein Widerspruch? Gar nicht, findet Maren Aleahmad, die sich mit 40 Jahren zur Gründung entschloss. Das war für sie genau der richtige Weg. Dabei hatte sie große Krisen zu bewältigen: erst eine Krebserkrankung, dann die Corona-Pandemie. Was ihr dabei half, war vor allem ihr positives Mindset. Und jetzt freut sie sich darauf, zum fünften Mal bei „Let’s Dance“ mit dabei zu sein.

Per Youtube zur Geschäftsidee

Maren Aleahmad arbeitete zehn Jahre als Steuerfachangestellte und wusste schon damals, dass das nicht der Job ist, für den sie brennt. Trotzdem verdiente sie mit ihrem Job Geld, auch um ihrem Mann den Rücken freizuhalten, der noch studierte.

Als sich ihr Mann als Grafiker selbstständig machte, bekamen sie zwei Kinder und „während ich mit den Kindern zuhause war, wusste ich, dass ich in meinen alten Job nicht mehr zurückkehren werde,“ erinnert sich Maren zurück.

Makeup, Ästhetik und Schönheit, für all das interessierte sie sich schon immer. In ihrer Elternzeit sah sich Maren viele Tutorials an, besonders faszinierten sie zwei Schwestern aus London, zu deren einwöchigen Intensivkurs sie 2013 fuhr. „Ich habe dort nach wenigen Tagen gespürt, dass das einfach voll meins ist und habe mir in Frankfurt eine Privatschule gesucht, an der ich eine einjährige Vollzeitausbildung zum Professional Makeup Artist und Hairstylist gemacht habe,“ beschreibt sie ihren Weg zur Gründung.

Auch Soft Skills machen erfolgreich

In ihrer Ausbildung bekam sie bereits viele nützliche Informationen rund um das Thema Steuern oder die Anmeldung als freiberufliche Künstlerin. Für die Ausbildungskosten in

Höhe von 14.000 Euro musste sie keinen Kredit aufnehmen, sondern zahlte sie durch ein Polster, was sich Maren und ihr Mann zugelegt hatten. „Das war ein großes Glück. Alle haben erst die Hände über den Kopf zusammengeschlagen, weil ich so viel Geld dafür investieren will - aber für mich stand fest, dass ich dieses Geld auch wieder reinholen werde,“ sagt sie überzeugt.

Schon in ihrer Ausbildung bekam sie Jobs auf der Fashion Week Berlin. Nach einer Saison war sie Assistentin im festen Team von Maybelline und verbrachte viele Saisons auf der Mercedes Fashion Week.

Ihren großen Erfolg erklärt sie nicht nur mit ihrem Können, sondern auch mit ihrer Einstellung, denn „es ist wichtig, nicht nur eine fachliche Kompetenz aufzuweisen, sondern auch eine persönliche Kompetenz. Pünktlichkeit, Flexibilität, freundlich und offen sein, darin bin ich gut - und das macht mich auch erfolgreich.“

Krisen als Chance nutzen

2017 war ein Knallerjahr für Maren, sie stieg bei „Let’s Dance“ ein, es kamen Aufträge über Aufträge. Dann diagnostizierte ihr Frauenarzt inflammatorischen Brustkrebs. Gegen die drei Tumore bekam sie erst eine Chemotherapie, dann eine OP. Die Diagnose war für Maren erst „wie ein Schlag, der einen bewusstlos macht. Doch ziemlich schnell kam in mir das Gefühl auf, dass ich sicher bin.“ Während ihr Umfeld noch unter Schock stand, war Maren schon wieder voller positiver Energie: „Ich habe die Krankheit

schnell als große Chance angenommen und habe an meine wunderbare Familie und meinen tollen Job gedacht. Das ist vermutlich eine Grundeinstellung oder ich habe das „Wiederaufsteh-Gen“ in mir,“ erzählt sie beflügelt. Die Chemo schlug bestmöglich an und die Weiterbehandlung steckte sie richtig gut weg. Im März 2018 konnte Maren wieder bei „Let’s Dance“ einsteigen und hat seitdem das Gefühl, „dass ich übernatürliche Kräfte habe - was kann mir denn noch passieren?“

Da verwundert es auch nicht, dass Maren die Corona-Pandemie für sich nutzte: Gemeinsam mit ihrer besten Freundin Helena Hullmann gründete sie die GbR „Team Liebe“. Ab April 2021 wollen sie ein Workshop-Konzept für starke Frauen anbieten, durch das sie die innere und äußere Schönheit in Einklang bringen. Helena ist ausgebildete Heilpraktikerin und Hypnosetherapeutin und ist damit zuständig für die innere Schönheit der Frauen, während Maren, die übrigens auch auf Naturkosmetik spezialisiert ist, sich auf die äußere Schönheit fokussiert.

King Kong und der richtige Fokus

Für Maren steht fest, dass Frauen viel mutiger sein sollten, wenn es um das Thema Gründung geht. „Es ist nachwievorr so, dass sich Männer viel mehr zutrauen. Es ist scheinbar von Generation zu Generation überliefert, dass sich Männer wie King Kong auf die Brust hauen und einfach von sich überzeugt sind,“ sagt sie lachend.

Vor allem wünscht sie sich, dass das Geschlecht beim Gründen eine untergeordnete Rolle spielt, denn „vielmehr ist es wichtig, das eigene „warum“ zu kennen: Warum stehe ich jeden Tag auf? Warum will ich unbedingt dieses Unternehmen gründen?“ erklärt Maren.

Denn für eine erfolgreiche Gründung braucht es das richtige Mindset, eine gewisse Stabilität und ein großes Selbstvertrauen, so die Gründerin. Dadurch konnte Maren auch ihre Kunden immer wieder spüren lassen, dass sie genau die Richtige für den Job ist.

Dazu gehört auch, den richtigen Fokus zu setzen, „ich denke einfach viel weniger an das, was schiefgehen könnte, sondern ich fokussiere mich dafür umso stärker auf das, was gut laufen kann oder schon gut gelaufen ist - und ziehe daraus meine Kraft.“



ERFOLGREICH
IM HANDWERK

FRISEURIN

Marija Wälde (43) kam mit 15 Jahren als Tochter eines jugoslawischen Gastarbeiters nach Deutschland. Nach ihrer Ausbildung zur Friseurin setzte sie alle Hebel in Bewegung, um 2009 mit ihrem eigenen „Salon Topali“ in der Marburger Oberstadt durchzustarten. Sie will anderen Frauen ein gutes Beispiel sein und zeigen, dass besonders das Handwerk die Möglichkeit bietet, erfolgreiche Gründerin zu sein.

Wunsch nach Unabhängigkeit

Marijas Vater kam als jugoslawischer Gastarbeiter in den 1970er Jahren nach Deutschland, während sie mit ihrer Mutter und ihren drei Geschwistern noch in Serbien lebte. Nach ersten Vorzeichen von Unruhen, entwickelte sich dort ein Bürgerkrieg. 1992 kommt Marija mit ihrer Familie nach Deutschland zu ihrem Vater. „Das war nicht einfach hier anzukommen. Ich war 15, mitten in der Pubertät, musste die deutsche Sprache lernen und mich hier einleben,“ erinnert sie sich zurück.

Marija machte ihre Ausbildung zur Friseurin in Biedenkopf und arbeitete nach ihrer absolvierten Gesellenprüfung zunächst einige Zeit in ihrem Beruf. Nach und nach war ihr das zu wenig, sie wollte ihre eigene Chefin sein, denn „ich hatte einen großen Wunsch nach beruflicher Unabhängigkeit, auch um meine eigenen Vorstellungen umsetzen zu können.“

Weil es sich beim „Tätigkeitsbild Friseur“ um ein Handwerk handelt, wird eine Meisterpflicht vorausgesetzt. Dieser Abschluss ermöglicht es, einen eigenen Friseursalon zu eröffnen und eventuell Lehrlinge auszubilden. Marija legte ihre Prüfung bei der Handwerkskammer Kassel und der Kreishandwerkerschaft Marburg ab und schaute sich anschließend nach einem geeigneten Ladenlokal in Marburg um. Im Sommer 2009 entdeckte sie in der Marburger Oberstadt, dass dort bald ein Ladengeschäft frei wird, „vor allem die Lage in der Marktgasse und die Größe der Immobilie haben mich überzeugt, ich wollte nie einen großen Salon eröffnen,“ erzählt sie über die Anfänge ihrer Gründung.

Unterstützung durch Partnerunternehmen

Bevor Marija ihren Salon eröffnete, zeigte sie

ihre Betriebsaufnahme bei der Marburger Handwerkskammer an, so dass sie in die Handwerksrolle eingetragen wurde. Denn wer ein zulassungspflichtiges Handwerk selbstständig ausüben möchte, und das ist bei einem Friseurbetrieb der Fall, der muss nach §1 Handwerksordnung (HwO) in die Handwerksrolle eingetragen werden.

Das Ladengeschäft war zuvor ein Geschäft für Schreibwaren, dementsprechend umfangreich vielen die Umbauarbeiten aus, „allein die Ausstattung ist ein riesengroßer Aufwand, das bedeutet ein hohes Risiko und erfordert eine große Portion unternehmerischen Ehrgeiz. Darum bin ich mit L'Oréal eine Kooperation eingegangen. Für Neueröffnungen bieten viele Unternehmen Komplettpakete an, dadurch erhält man finanzielle Unterstützung, aber auch bei der Planung eines Salons,“ erzählt Marija.

Weitere Unterstützung bei der Planung erhielt Marija außerdem von ihrem Mann, der durch seinen Beruf als Unternehmensberater einiges an Wissen mit ihr teilen konnte. Marija führt ihren Salon seit der Gründung als Einzelunternehmen und beschäftigt einen Mitarbeiter.

Qualität ist die beste Werbung

Nach der Eröffnung schaltete sie einige Anzeigen in Zeitschriften, hatte aber das Gefühl, dass ihr das nicht weiterhalf. Stattdessen konzentrierte sie sich auf ihr Handwerk, „ich habe mich darauf verlassen, dass mich meine Kundinnen und Kunden weiterempfehlen.“ Dabei gibt es in Marburg zahlreiche Friseure, die oft ihre eigenen Schwerpunkte haben. „Mein Salonkonzept ist es, vor allem die klassische Linie zu fahren. Abgefahrene, trendige Frisuren mit bunten Färbungen sucht man bei mir vergebens,“ sagt Marija lachend. „Die einzige Werbung, die ich mache, ist die kontinuierliche Qualität mit der ich arbeite. Dazu gehören auch der Service, mein eigener Auftritt, Sauberkeit

und Hygiene, das muss natürlich alles immer stimmen. Außerdem ist es in meinem Salon eher ruhig, es gibt keine gezwungenen Gespräche - ich denke, dass das meine Kundschaft schätzt.“

Mit gutem Beispiel vorangehen

Für Marija spielte ihr Geschlecht bei der Gründung keine Rolle. Vielmehr sieht sie einige Eigenschaften als essentiell an, wenn es um eine Unternehmensgründung geht: „Für die Gründung eines eigenen Unternehmens sind vor allem Risikobereitschaft, aber auch eine hohe Leistungsbereitschaft die Grundvoraussetzung. Eine gute Ausbildung, gepaart mit einer schlüssigen Geschäftsplanung bildet die Grundlage zum Erfolg und zur Umsetzung eigener Ideen,“ beschreibt sie ihre Sicht auf erfolgreiche Unternehmerschaft.

Und um erfolgreiche Friseurin zu sein, braucht man „besonders Kreativität und ein sehr gutes Verständnis für Formen und Farben. Und auch Empathie, also die Fähigkeit individuell auf unterschiedliche Kunden einzugehen,“ so die Gründerin.

Marija möchte ein Vorbild für andere Frauen sein, „Ich hoffe sehr, dass mehr Frauen diesen Schritt gehen. Sicher ist es schwer, wenn man sich die vielen Gesetze und die Sprache aneignen muss. Aber ich möchte zeigen, dass man auch ohne akademische Abschlüsse in Deutschland im Handwerk etwas erreichen kann,“ sagt sie stolz.

Gerade Marburg bietet dafür sehr gute Voraussetzungen, „trotz des Wandels in den Innenstädten, bietet Marburg mit seiner Oberstadt weiterhin gute Geschäftsmöglichkeiten. Der Charme der Altstadt und das große Einzugsgebiet hat großes Potenzial - auch für Firmengründerinnen. Leistung und ein gutes Angebot werden hier honoriert.“

MIKA TAKEUCHI-JÖSTEN



@957RAMENBAR_MR

@PEGASUSMARBURG



WWW.TAKEUCHI-JOESTEN.DE



FÜR EIN GUTES
MITTEINANDER

GASTRONOMIE

21

Mika Takeuchi-Jösten wuchs in Niigata (Japan) auf und kam vor 27 Jahren nach Marburg. Somit verbrachte sie ihr halbes Leben in Japan, die andere Hälfte in Deutschland. Diese unterschiedlichen kulturellen Räume konnte sie für ihre Gründungen vereinen: Heute ist sie erfolgreiche Geschäftsführerin zweier gastronomischer Betriebe und außerdem interkulturelle Trainerin - und versteht sich dadurch weitestgehend als Vermittlerin.

Mutterschaft als Gründungsantrieb

Die gebürtige Japanerin studierte in Tokyo Germanistik und arbeitete schon dort nebenbei in der Gastronomie. Vor 27 Jahren nahm Mika in Marburg ein weiteres Studium auf und jobbte auch hier als Kellnerin. So lernte sie auch ihren heutigen Mann kennen, mit dem sie, gemeinsam mit zwei Kindern, in Marburg lebt.

Nach ihrem Studium bekam Mika am Japan-Zentrum der Philipps-Universität eine Doktorandenstelle und erhielt die erste Anfrage eines Pharmaunternehmens, um einem der Mitarbeiter Japanischunterricht zu geben. Dies war so erfolgreich, dass daraus allmählich die Idee für interkulturelles Training entstand: „Durch meine Lebensgeschichte vereine ich zwei Kulturen in mir - das konnte ich für meine erste Gründung sehr gut nutzen. Durch mich gewinnen meine deutschen Kund*innen einen authentischen Einblick in die japanische Kultur und können so Hindernisse abbauen, in sprachlicher, aber auch kultureller Hinsicht,“ fasst Mika ihre Geschäftsidee zusammen.

In dieser Zeit wurde sie zum zweiten Mal schwanger, musste sich von ihrem Gastro-Job trennen und ihr Vertrag an der Uni

wurde nicht verlängert. „Im Grunde habe ich aus der Not heraus gegründet, denn ich hatte keine andere Wahl, Beruf und Familie zu vereinbaren,“ erklärt sie rückblickend. Und so entschied sich Mika 2009 für ihre selbstständige Tätigkeit als interkulturelle Trainerin und Dolmetscherin.

Im Oktober 2012 wurde Mika Gastronomin. Sie übernahm, gemeinsam mit ihrem Mann, die Gaststätte „Pegasus“ im Herzen der Marburger Oberstadt. 2019 kam noch eine weitere Gaststätte in der Krebsgasse hinzu, „ich hatte schon seit zwanzig Jahren den Wunsch, einen Laden für mein absolutes Lieblingsessen aus Japan zu eröffnen. Und im Dezember 2019 hat einfach alles gepasst, so dass wir unsere „957 Ramen Bar“ eröffnen konnten“ erzählt Mika lächelnd.

Gründungszuschuss für den Start

Nach der Geburt ihres zweiten Kindes war Mika bei der Agentur für Arbeit zunächst „arbeitssuchend“ gemeldet. Durch die Seminare, die sie für das Pharmaunternehmen entwickelt und durchgeführt hat und die so erlernten Soft Skills konnte sie sich sehr gut vorstellen zu gründen „und vor allem hatte ich dadurch die notwendige Flexibilität für meine Kinder.“

Dank der Unterstützung von der Agentur für Arbeit nahm sie an einigen Kursen, etwa zum Thema Buchhaltung, teil. Außerdem stellte Mika einen Antrag auf Gründungszuschuss, den sie auch erhielt. Dadurch konnte sie einige anfängliche Kosten decken, außerdem bekam sie ein Darlehen von der KfW.

Ihre Laufbahn als Gastronomin war etwas holpriger, denn „die vielen Behördengänge, viel Papierkram - da habe ich die deutsche Bürokratie richtig kennengelernt,“ erzählt sie schmunzelnd. Glücklicherweise konnte sie hier vom Wissen ihres früheren Chefs aus der Gastronomie profitieren, wofür sie sehr dankbar ist, „denn er hat mir in vielen wichtigen Entscheidungen geholfen. Ohne seine Hilfe wäre mir das alles nur halb so gut gelungen.“

Risiko vs. Flexibilität

Als Mika und ihr Mann das „Pegasus“ übernahmen, waren ihre Kinder elf und vier Jahre alt. „Das waren auch sehr harte Zeiten,“ erinnert sich Mika, „morgens aufzustehen und mich um die Kids zu kümmern war sehr schwierig. Darum haben wir uns schließlich Unterstützung von Studenten geholt, die sich ab und zu um die Kinder gekümmert haben.“

Mika genießt vor allem die Flexibilität als Gründerin, „Selbstständigkeit bringt natürlich immer ein Risiko, aber gleichzeitig große Flexibilität mit sich. Besonders als berufstätige Mutter habe ich die sehr genossen.“

Die soziale Infrastruktur fördern

Das Marburger Stadtbild ist geprägt von universitärem Flair, „durch die vielen Studierenden ist Marburg sehr tolerant, jung, lebhaft und liberal.“ Sowohl als interkulturelle Trainerin als auch als Gastronomin gibt Mika den Menschen die Möglichkeit, sich auszutauschen und zu vermitteln: „Besonders die Ramen Bar sehe ich als eine Chance in Marburg die japanische Kultur kennen zu lernen und zu erleben. Und für mich ist es auch ein Stück Heimatgefühl. Ich sehe mich mittlerweile als Teil der sozialen Infrastruktur Marburgs - denn schließlich tragen beide Geschäftszweige zum guten Miteinander bei.“

NICOLE ANN HABICH



@MEINKLEINHOTEL_BIEDENKOPF



WWW.KLEIN-HOTEL.DE



VORBEREITET
FÜR DIE
ZUKUNFT

HOTEL/FRANCHISE

Nicoles Herz schlägt schon lange für den Tourismus. Nach ihrem Studium arbeitete sie einige Jahre beim Lufthansa-Konzern. Es folgten Arbeitsstellen in Biedenkopf und Bad Laasphe. Dort stellte Nicole fest, an was es der Region mangelt: an naturnahen und (ent)spannenden Übernachtungsmöglichkeiten. Die gebürtige Biedenkopferin eröffnet nicht nur ihr eigenes Hotel, sondern entwickelt auch ein Franchisesystem.

Mit Herzblut und Know-how für die Region

Nach ihrem Studium „BWL und Tourismus“ war Nicole Ann Habich viele Jahre bei der Lufthansa tätig und leitete schon mit 26 ihre erste eigene Abteilung. Dann stand Familienplanung an, sie bekam drei Kinder, für die sie Mutterschutz und Erziehungsurlaub nahm. Als dieser zu Ende ging, stand sie am Scheideweg: zurück zur Lufthansa oder etwas Neues wagen? In der Zeit von 9/11 und dem Umstand, dass viele Stellen beim Lufthansa-Konzern abgebaut wurden, machte sie sich 2004 zum ersten Mal selbstständig mit „a:head - Servicepartner für Strategieforen“ und führte Zukunftswshops für Unternehmen durch. Doch was in Frankfurt gut funktionierte, lief, zurück in Biedenkopf, nicht so gut, „hier im Hinterland ist es immer noch oft so, dass der Chef allein entscheidet,

wo es lang geht. Darum habe ich mich auf Einzelpersonen und Paare spezialisiert,“ erklärt die Gründerin.

Aufgrund einer Trennung nahm sie 2008 eine Vollzeitstelle bei der Stadt Biedenkopf an, wo sie als Betriebsleiterin für das Schwimmbad, die Sackpfeife, Wanderwege und Veranstaltungen zuständig war, „wir haben eine Menge bewegt und trotzdem war es für mich oft frustrierend.“ Denn für Nicole stand fest, dass die Region mit seinen Rad- und Wanderwegen optimal für den Trend, hin zum ländlichen Raum, geeignet ist. Was fehlte, waren Übernachtungsmöglichkeiten für die Radreisenden. Doch es war schwer, die Gastgeber*innen zu motivieren, in ihre Zimmer zu investieren. „Gäste kommen heute mit modernen Rädern, die drei- oder viertausend Euro kosten, wollen abends rustikal essen, aber doch nicht mehr rustikal übernachten,“ erklärt sie schulterzuckend.

Nicole wohnte mit ihrer Familie in einem Haus mit großem Garten und kam 2010 auf die Idee, dort modulare und flexible Gebäude für Übernachtungsgäste zu platzieren. „mein kleinHOTEL“ steht für moderne Häuser aus Holz und viel Glas, die voll ausgestattet mit einem LKW transportiert werden können.

Vom Einzelhotel zum Franchise

Damit die Finanzierung gelingt, gründete Nicole eine KG (Kommanditgesellschaft). Sie wollte sich unbedingt für den Deutschen Tourismuspreis bewerben und musste aufgrund von Fristen auf Fördermittel verzichten und sich komplett durch Banken finanzieren.

Sie startete „mein kleinHOTEL“ mit zwei Modulen im Nebenerwerb, parallel begann sie eine neue Stelle als Geschäftsführerin bei der TKS (Tourismus, Kur und Stadtentwicklung) in Bad Laasphe. Als zwei ihrer Kinder flügge wurden und nur noch ein Kind zuhause war, entschied sich Nicole 2014, Vollzeit in „mein kleinHOTEL“ einzusteigen. Da die zwei Module in ihrem Garten nicht für den Lebensunterhalt gereicht hätten, kaufte Nicole dem Landkreis ein weiteres Grundstück ab. Doch „dann wurde plötzlich die Finanzierung mega schwierig, weil ich meine Stelle gekündigt habe und geschieden war - was der Bank ganz und gar nicht gefiel. Da habe ich wirklich gelernt, was Rahmenbedingungen bedeuten und wie schnell man durch ein Raster fallen kann,“ erzählt sie. Sie wechselte die Bank, und die Finanzierung lief weiter.

2015 gründete Nicole die „mein kleinHOTEL Franchise und Vertriebs GmbH“, um den Standort in Biedenkopf von dem Hotelangebot zu trennen. Über dieses Franchise können Menschen von ihr Module kaufen und ihr eigenes „mein kleinHOTEL“ errichten.

Der Weg zur GmbH war natürlich mit erheblichem Aufwand verbunden, „ich habe eine Menge Zeit und Know-How investiert, aber auch Geld in Verträge von Fachanwälten.“

Konzept passt zum Zeitgeist

Ihre Hotels bieten eine Mischung aus Ferienwohnung, Bed and Breakfast und Campingplatz-Feeling, „Man ist barfuß schnell auf der grünen Wiese und hat den drei Sterne Superior Komfort, was Betten und Bad angeht. Die Module sind sehr hochwertig ausgestattet.“ Mittlerweile gibt es mein kleinHOTELS in Biedenkopf, Herbstein und Steinau-Rabenstein.

Trotz der Corona-Pandemie „blicken wir optimistisch in die Zukunft. Unser Konzept passt langfristig zu der modernen Art des Reisens. Außerdem bietet der ländliche Raum noch viele bezahlbare freie Flächen und ist touristisch noch nicht so erschlossen wie andere Regionen.“ Darum ist sich Nicole sicher, dass 2021 oder 2022 noch weitere Standorte dazukommen, nicht zuletzt, weil ihr Konzept auch eine Chance für die Betreiber*innen ist, Familie und Beruf zu vereinbaren.

Gründung als ein Geben und Nehmen

Nicoles Weg war nicht einfach. Insbesondere die Vereinbarkeit von Familie und Beruf stellte sie immer wieder vor große Herausforderungen. Da ihre Eltern früh starben, konnte sie auf kein familiäres Netzwerk zurückgreifen. Also half sie sich selbst, indem sie acht Jahre lang „Au-pair-Mädchen“ in ihrem Haushalt hatte.

Was ihr außerdem geholfen hat, war ihre Leidenschaft für das, was sie tut: „Für mich ist Gastgeben ein Geben und Nehmen. Ich öffne mein Haus, mein Anwesen - und meine Gäste bereichern mich. Der Austausch ist einfach schön und ich würde es jederzeit wieder machen,“ sagt sie strahlend.

ANGELA MÜLLER + CHRISTIANE WALDEN-EHRHARDT



WWW.DAS-MODESTUEBCHEN.DE



TRÄUME NICHT
AUFSCHIEBEN

FASHION

Angela Müller (52) und Christiane Walden-Ehrhardt (53) sind seit fast zehn Jahren beste Freundinnen - und seit Januar 2020 Geschäftspartnerinnen. Beide kündigten ihre festen Jobs und wagten den mutigen Schritt Richtung Selbstständigkeit. Ihr Beispiel zeigt nicht nur wie eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge aussieht, sondern auch, dass auch die „Generation 50 plus“ erfolgreich einen Neustart schafft.

Selbstbestimmung und ein Versprechen

Die Kirchhainer Boutique für exklusive Damenmode bestand 26 Jahre lang erfolgreich unter dem Namen „Betty's Modestübchen“, bis die Inhaberin sich altersbedingt entschloss, zum Ende des Jahres 2019 eine Nachfolgerin zu suchen. Eine damalige Arbeitskollegin von Christiane, die dort Kundin war, machte sie darauf aufmerksam.

Christiane war damals, im Herbst 2019, seit fast 31 Jahren in einem international tätigen Kirchhainer Unternehmen als kaufmännische Angestellte beschäftigt und leitete dort eine der weltweiten Vertriebsabteilungen. Ein durchaus anspruchsvoller und verantwortungsvoller Job, jedoch schlummerte in ihr schon immer der Wunsch nach einem eigenen „Lädchen“ und der damit verbundenen Selbstbestimmung.

„Durch die tödlich verlaufene Krebserkrankung des Ehemannes meiner besten Freundin Angela, der 2019 im Alter von nur 52 Jahren verstarb, wurde mir mehr denn je bewusst, dass man seine Träume nicht aufschieben sollte. Dies machte wohl die Hauptmotivation für mich aus,“ erzählt Christiane. Zusätzlich ergab sich die Gelegenheit, ein gut eingeführtes, profitables Geschäft zu übernehmen. „Natürlich besprach ich diese Idee begeistert mit Angela. Schon im zweiten Gespräch schlug sie mir vor, dieses Unterfangen gemeinsam mit ihr anzugehen – ein perfekter Traum,“ erinnert sich Christiane zurück.

Angela ging es ganz ähnlich, „es klang nach einem Traum, den auch ich seit meiner frühen Jugend hegte: ein eigenes Geschäft. Ich war

zu diesem Zeitpunkt im selben Unternehmen tätig, jedoch in der Projektabwicklung und -koordination. Ebenfalls ein Job mit Anspruch und Verantwortung, aber meine kreative Ader, die sehr stark ausgeprägt ist, konnte ich dort nicht einsetzen,“ ergänzt sie. Angela nutzte schon lange ihre Freizeit um eigene Kleidungsstücke zu entwerfen und zu stricken.

„Außerdem dachte ich an meinen verstorbenen Mann, dem ich das Versprechen gegeben hatte, meine Träume nicht aufzuschieben und glücklich zu werden.“ Und so schlug Angela ihrer Freundin vor, als ihre Partnerin einzusteigen.

Intensive Beratung von außen

Zur Bewertung der Profitabilität des „Modestübchens“ bat Christiane die damalige Inhaberin um Überlassung ihrer Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWAs) der Jahre 2016 bis 2018, die sie ihrem Steuerberatungsbüro zur Prüfung übergab, „das positive Ergebnis bestärkte mich in meiner Entscheidung, dieses Geschäft zu übernehmen.“

Zusätzlich beriet die Gründerinnen die Wirtschaftsförderung des Landkreises Marburg-Biedenkopf. Ihr Leiter, Dr. Frank Hüttemann, half nicht nur mit Know-how, sondern er „stellte uns einen ehrenamtlich arbeitenden Unternehmensberater zur Seite, der uns in der Gründungsphase begleitet und viele wertvolle Tipps gegeben hat. Auch heute noch besucht uns der Gründungsberater, wenn er zufällig in der Nähe ist,“ erzählt Christiane dankbar.

Nach Beratung des Steuerbüros wählten sie als Rechtsform die GbR (Gesellschaft

bürgerlichen Rechts), „diese Rechtsform erschien uns als ideal, da hier keine finanzielle Einlage erbracht werden muss und das Haftungsrisiko im Bereich Textileinzelhandel äußerst gering ist,“ verdeutlicht Angela ihre Entscheidung.

Ihr Startkapital bestritten sie aus privaten Mitteln, so dass sie zur Gründung keinerlei Fremdfinanzierung in Anspruch nehmen mussten.

Unabhängig, selbstbestimmt und stolz

Beide Gründerinnen hatten bereits erwachsene Kinder, als sie sich für die gemeinsame Geschäftsführung entschieden. „Einer Frau mit kleinen Kindern würde ich zu bedenken geben, dass sie für die Betreuung der Kinder über ein gut funktionierendes soziales Netzwerk verfügen müsste, oder aber ein Geschäftsmodell wählen sollte, das ihr erlaubt, die Kinder darin zu integrieren,“ rät Christiane angehenden Gründerinnen, denn „Frauen sollten – sofern dies ihr Wunsch ist – unbedingt gründen, um unabhängig zu sein und selbstbestimmt leben zu können.“

Christiane, die hier geboren ist und ihr ganzes Leben hier verbracht hat, hat eine tiefe Bindung zur Region, „Ich bin glücklich, hier meinen Traum verwirklichen zu können,“ sagt sie zufrieden. Und auch Angela ist froh, den Schritt gemacht zu haben, „Ich bin gebürtige Münchenerin und erst 2013 hierher gezogen. Aber es wurde mir ganz leicht gemacht, mich hier einzuleben. Darum empfinde ich den Landkreis Marburg-Biedenkopf inzwischen als meine Wahlheimat - und bin deshalb auch stolz darauf, eine Gründerin in dieser Region zu sein.“



DAS IST
MEIN LEBEN

Nina Rippe (73) ist Diplom-Musikpädagogin, Klavierlehrerin, Lehrerin für Musiktheorie und Musikgeschichte. Gebürtig kommen Nina und ihr Mann Alfred aus Kasachstan. 1996 kamen sie nach Deutschland, 1999 nach Marburg. Hier gründeten sie 2002 gemeinsam die „Musikschule Klassika e.V.“ in Marburg und schufen einen Ort der Bildung, der Inklusion und Integration.

Von Sozialhilfe zur Gründung

Der Flur der Musikschule Klassika hat die typisch hohen Decken eines denkmalgeschützten Baus, er ist voller farbenfroher Plakate und großformatiger Fotos vergangener Konzerte. Hunderte Kinder, Jugendliche und Erwachsene sind hier mit Musik in Berührung gekommen und lächeln einem von den Fotos entgegen.

Nina Rippe und ihr Mann Alfred sind seit über 50 Jahren miteinander verheiratet. Sowohl Nina als auch ihr Mann haben in Kasachstan, Kirgistan und Russland mehrere Abschlüsse an Musikhochschulen und Musikakademien absolviert, die einer Promotion in Deutschland gleichzusetzen sind. Es folgten verschiedene Anstellungen als Dozentin an Musikhochschulen, ebenso übernahm Nina eine mehrjährige Leitungsposition an einer Musikakademie in Kasachstan.

1996 kamen beide nach Deutschland. Zuerst lebten sie in Dessau, wo sie etwa zehn Schüler*innen Musikunterricht gaben, „zehn Schülerinnen und Schüler für zwei Pädagogen, das ist nichts. Wir waren dort auf Sozialhilfe angewiesen“, erinnert sich Nina kopfschüttelnd.

Frauen aus Kasachstan können alles

Dem Umzug nach Marburg folgend konnten sie mit der neu gegründeten „Musikschule Klassika“ bereits 24 Schüler*innen unterrichten. 2005 sollte der Auszug aus der Biegenstraße zugunsten eines größeren Raumes an der Bahnhofstraße folgen. „Wir haben unsere Schule mit unseren eigenen Händen aufgebaut, auch ich. Bei einigen Sachen hatten wir Hilfe von Handwerkern,

die konnten kaum glauben dass eine Frau mit anpackt“, erzählt Nina lachend. „Frauen aus Kasachstan können alles. Dort gibt es keine Firmen und kein Geld, darum haben wir in der Biegenstraße und Bahnhofstraße so viel selbst gemacht“, sagt sie strahlend.

Zwei Fotoalben im Flur erzählen die Geschichte vom Umzug 2005 in die Bahnhofstraße. Auch hier legten sie vor allem selbst Hand an, sie rissen Wände raus, verputzten, tapezierten, verlegten das Laminat selbst. Es gab auch viele helfende Hände.

Neben Nina und Alfred arbeiten hier heute zehn Musiklehrer*innen auf Honorarbasis, die aus der ehemaligen Sowjetunion, Deutschland, Spanien und Japan kommen. Einige von ihnen sind frühere Kollegen aus Kasachstan.

Früh übt sich

Das Angebot der Musikschule ist vielfältig, es gibt Unterricht für Geige und Cello, Gesang und Gitarre, Saxophon sowie Klarinette. Nina und Alfred unterrichten vor allem Klavier. Der Name der „Musikschule Klassika“ suggeriert den strengen Fokus auf traditionsreiche Unterrichtsmethodik und klassische Musik, dennoch werden hier aber auch andere Genres wie Jazz, Blues und Pop gelehrt. Darüber hinaus bietet die „Musikschule Klassika“ auch Bewegungsangebote an, für die ein eigener großer Raum mit Ballettstange und Spiegelwand eingerichtet wurde. Hier tanzen Schüler*innen jedweden Alters Tango, Walzer, Flamenco etc.

Einen weiteren Schwerpunkt bildet die musikalische Früherziehung, „damit fördert man die Intelligenz und Begabung jedes Kindes“, erklärt Nina, „wir führen die Kinder mittels Instrumente an die verschiedenen Formen von Musik heran - und das auf eine spielerische, freie und kreative Art und Weise. Das fördert die Sozialkompetenz und die

Sensibilisierung des Gehörs. Auch wenn Musik im Vordergrund steht, erreichen wir damit eine ganzheitliche Förderung.“ Mit diesem Angebot adressieren sie vor allem Kinder im Alter von drei bis fünf Jahren, „man kann nicht früh genug mit Musik anfangen“, sagt Nina lächelnd.

Integration vielfältig fördern

Besonders die deutsche Bürokratie war anfangs eine große Herausforderung, erzählt Nina, „ohne die Hilfe unserer Freunde oder der Eltern unserer Schüler*innen hätte das nicht so gut funktioniert.“

Heute übernimmt Nina auch administrative Arbeiten für den Verein „Kulturhorizonte“. Deutsche und Zugewanderte gründeten ihn 2008 und setzen sich für soziale- und kulturelle Integrationsarbeit ein: sie veranstalten Waldspaziergänge für Kinder am Richtsberg, unterstützen jugendliche Geflüchtete bei der Orientierung in der deutschen Gesellschaft und fördern interkulturelle Medienprojekte. „Früher habe ich nicht gewusst, was das Finanzamt möchte, wie ich Förderungen beantrage oder woher ich noch andere Gelder bekomme, aber heute helfe ich so gut ich kann und gebe mein Wissen gerne weiter“, sagt die Gründerin stolz.

Musik verbindet. Das lebt Nina mit der „Musikschule Klassika“ durch und durch. In den vergangenen Jahren hat sie viele Projekte unterstützt und durchgeführt, die zu einem guten Miteinander in der Universitätsstadt beitragen. So etwa Konzerte im Rahmen des Projekts „Inklusion bewegt!“, wo Schüler*innen der Musikschule gemeinsam mit Schüler*innen der Blista (Deutsche Blindenstudienanstalt e.V) musiziert haben. Auch das Projekt „Musische Erziehung für Flüchtlingskinder zusammen mit deutschen Kindern“ fand in Ninas Musikschule statt. „Weg vom Nebeneinander, hin zum Miteinander, das schafft nur Musik“, sagt Nina.

„Ohne Schule kann ich nicht leben“

Ihre eigene Liebe zur Musik entstand in ihrer Kindheit. „Wir haben in Kasachstan schon im Alter von sieben Jahren zweimal in der Woche Musikunterricht in der Schule bekommen. Ab der vierten Klasse Musikgeschichte und Musikliteratur“, erinnert sich Nina zurück.

Nina ist heute 73 Jahre alt und denkt nicht daran aufzuhören, „ohne Schule kann ich nicht leben. Das hier ist mein Leben. Was soll ich denn sonst machen?“ Und ihre Augen lächeln sanft.

RUTH WERWAI



@RAINCLOUDANDSAGE



WWW.RAINCLOUDANDSAGE.COM



ZWEIFEL ÜBERWINDEN

Ruth Werwai ist 32 Jahre alt, kommt ursprünglich aus Vancouver (Kanada) und hat 2017 ihr Unternehmen „Raincloud & Sage“ gegründet. Dabei kam eine Unternehmensgründung für sie lange nicht in Frage - Sprachbarriere, mangelnde Vorbilder und eine eher ruhige und kreative Persönlichkeit, passt das überhaupt zu einer Gründerin? Ja, unbedingt!

Als Ruth 2012 der Liebe wegen nach Deutschland kam, probierte sie verschiedene Jobs aus. Doch das Gefühl anzukommen blieb aus. 2016 bekamen sie und ihr Mann einen Sohn, und während ihrer Elternzeit träumte sie von einer kreativen Aufgabe, die sie erfüllt.

Abfallprodukt als Businesscase

Ruth strickt leidenschaftlich seit vielen Jahren. Da lag der Gedanke nah, selbst mit der Hand Wolle zu Garn zu spinnen. Gemeinsam mit einem Freund besuchte sie Schäfer*innen

rund um Marburg und stellte dabei fest, dass die Wolle für viele Schäfer nur ein Abfallprodukt ist: „Die Wolle landete auf dem Sondermüll, wurde ins Ausland exportiert oder schlimmstenfalls verbrannt. Dabei ist das hochwertige Merinowolle, die man sehr gut nutzen könnte. So ist meine Geschäftsidee entstanden,“ fasst Ruth zusammen.

Der Gründerin ist nachhaltiges und ressourceneffizientes Wirtschaften wichtig: Die Schäfer*innen erhalten nicht nur einen fairen Preis für die Wolle, ebenso achtet Ruth auf artgerechte Tierhaltung, eine umweltschonende Produktion und kurze Transportwege.

Von Marburg in die Welt

Was erst als Nebenprojekt gedacht war, wuchs und wuchs: „Glücklicherweise fanden viele Menschen die Idee toll, so dass der erste Warenbestand sehr schnell verkauft war. Daraufhin haben wir uns entschlossen das Business auszubauen und mehr Wolle zu finden. Seitdem sind wir gewachsen und haben unterschiedliche Wollsorten aus verschiedener Wolle aus ganz Deutschland gemacht,“ erzählt sie lächelnd.

Heute vertreibt Ruth das Garn über ihren Webshop an umweltbewusste Kund*innen aus Deutschland, arbeitet aber auch mit Wolle-Läden aus anderen Ländern wie Großbritannien, USA, Kanada und Japan zusammen.

Durch ihr digitales Marketing, besonders über Instagram, begeistert sie ihre Kundschaft für slow fashion, moderne Strickdesigns und bewussten Konsum. Und 2020 schaffte es Ruth sogar ins Halbfinale des Hessischen Gründerpreises.

Unterstützung suchen und Netzwerke bilden

Ihr Unternehmen hat Ruth langsam aufgebaut und Gewinne reinvestiert, bis 2020 hatte sie einen Nebenjob. Der Start ins Unternehmer*innen-tum war eher

ungeplant, Ruth hat vieles alleine gemacht und viel ausprobiert, mal mit guten, mal mit schlechten Ergebnissen. „Einerseits kann es sehr wertvoll sein aus den eigenen Fehlern zu lernen, aber heute glaube ich, dass der Anfang hätte nicht so schwer und einsam sein müssen. Deswegen würde ich allen den Rat geben sich vorher über Unterstützungsangebote zu informieren und sich zu vernetzen. Ich denke, dass der Weg dann kürzer und weniger mühsam ist,“ meint Ruth rückblickend.

Ihr Weg zur leidenschaftlichen Unternehmerin

Für Ruth war es ein sehr langer Weg um festzustellen, ob sie überhaupt Unternehmerin sein kann. Dies hatte ganz unterschiedliche Gründe. Einerseits kannte sie selbst wenig Frauen, die gegründet haben und hatte so auch keine Vorbilder, an denen sie sich hätte orientieren können.

Doch vor allem hatte sie ein Selbstbild, das dem eines „gängigen Unternehmertyps“ widersprach: „In meiner kanadischen Schule gab es zwar Kurse über „Entrepreneurship“ oder „Business“, an denen ich aber nicht teilgenommen habe. Da waren vor allem Jungs und eher extrovertierte Menschen, die laut und sehr selbstbewusst waren - so bin ich aber nicht. Ich bin eher ruhig und habe mich immer als kreativen Menschen bezeichnet und hatte immer das Gefühl, dass das nicht zusammenpasst. Bis ich mittendrin war und gemerkt habe, wie kreativ Unternehmer*innentum sein kann.“

In den drei Jahren seit der Gründung hat sie ihre Selbstzweifel überwunden und hat sich selbst neu entdeckt: „Ich habe so vieles versucht, ausprobiert und kann immer selbst entscheiden, das ist wahnsinnig toll. Und das Spannendste, das ich gelernt habe, war, dass ich eine leidenschaftliche Unternehmerin bin,“ fasst sie selbstbewusst ihre eigene Entwicklung zusammen.

10

FRAGEN ANTWORTEN

1. Bin ich eine Unternehmerinnenpersönlichkeit?

Manche von uns stehen gerne im Mittelpunkt, andere sind hingegen eher zurückhaltend. Genau dieses trifft auch auf unsere Gründerinnen zu. Lies ihre Storys und du wirst merken, dass es DIE Unternehmerinnenpersönlichkeit gar nicht gibt. Gut ist aber sicher, sich selbst zu kennen und die eigenen Stärken und Schwächen sinnvoll einzusetzen. Nimm insbesondere deine Schwächen an und überlege dir, ob du sie mit Mitgründer*innen, Angestellten oder Coachings ausgleichen kannst. Es gibt viele auch kostenlose Angebote bei den Ansprechpartnern*innen vor Ort. Glaub vor allem an dich und deine Idee, an allem Weiteren kannst du arbeiten.

2. Wird dein Vorhaben von der Familie und deinen Freund*innen unterstützt?

Wahrscheinlich sind nicht alle so begeistert wie du, wenn du von der Idee erzählst dich selbstständig zu machen, dennoch brauchst du eine gewisse Grundunterstützung deines Umfeldes. Denn wie bei Allem im Leben gibt es auch bei der Gründung Auf und Abs. Vielleicht findest du auch ganz neue Unterstützer*innen auf dem Weg? Lies über weitere Unternehmer*innen, die diesen Weg schon gemeistert

haben. Bei Veranstaltungen wie Startup-Weekend, Futura, Gründungsstammtischen oder Events von MAFEX oder Gründervirus kannst du einige kennenlernen. Noch nie was davon gehört? Dann melde dich bei uns unter netzwerkgruendung@marburg.de

3. Verfügst du über die notwendige Fachkompetenz?

Du hast eine tolle Geschäftsidee, aber erfüllst du auch die formalen Voraussetzungen? Bei vielen Berufen im Handwerk ist z.B. ein Meistertitel für die Unternehmensgründung unbedingt notwendig. Erst dieser ermöglicht die Eintragung in die Handwerksrolle sowie die Gewerbeanmeldung zum Erlangen eines Gewerbescheins. Ob du dazu gehörst, findest du unter www.hwk-kassel.de/existenzgruendung/neugruendung/handwerk-wer-gehört-dazu/. Andere Berufe sind nicht geschützt und können theoretisch von jeder Person gewerblich oder freiberuflich ausgeübt werden kann. Informiere dich dazu bei unseren lokalen Ansprechpartnern*innen.

4. Sind kaufmännische Kenntnisse notwendig?

Sicherlich muss nicht jede Gründerin eine Betriebswirtin sein, aber ein wenig Vorwissen ist zwingend notwendig. Welche Steuern müssen bezahlt werden? Wie berechne ich mein Startkapital?

Bei vielen der Fragen können die Ansprechpartner*innen der Region helfen. Vorab solltest du dich mal auf Portalen wie www.gruendungswerkstatt-deutschland.de oder www.gruenderplattform.de des Bundeswirtschaftsministeriums umsehen und informieren.

Kostenfreie Sprechtage und Einzelberatungen zur kompletten Themenpalette - rund um die Gründung im Handwerk - bietet die Handwerkskammer Kassel an: www.hwk-kassel.de.

5. Welche Rechtsform soll ich wählen?

Wer ein Einzelunternehmen gründet, macht es einfacher sich das Startkapital zu beschaffen, haftet jedoch voll mit seinem Privatvermögen. Wenn du nicht mit deinem Privatvermögen haften, so ist vielleicht die Gründung einer GmbH oder einer UG sinnvoll. Pauschal kann man keine Aussage darüber machen, welche Rechtsform die Richtige für dich ist. Deshalb ist es wichtig, noch vor der Gründung unabhängige Ansprechpartner*innen zu konsultieren.

6. Wie viel Geld brauche ich?

Wie viel Startkapital du benötigst ist davon abhängig, was du gründen willst. Bei einem Café brauchst du ein Ladenlokal und Einrichtung, wenn du freiberuflich unterrichten möchtest, brauchst du nur dein Wissen. Wichtig ist, dass du für die Gründung deinen

Notiz an mich:

**Man kann ja nicht
alles wissen!**

31

Kapitalbedarf sorgfältig planst und du von Anfang an deine Vorsorge mitdenkst. Mit dem Startkapital musst du die Ausgaben so lange decken, bis deine Einnahmen höher sind als die Aufwendungen. Dabei musst du auch die Kosten wie Krankenversicherung, Steuern und Altersvorsorge bedenken.

7. Wie komme ich zum benötigten Startkapital?

Du weißt wie viel Geld nötig ist, nun gilt es herauszufinden, woher es kommen kann. Sicherlich, das Naheliegende ist erstmal das eigene Ersparte zu sichten. Zudem können Familie und Freund*innen weiterhelfen. Je nach Kapitalbedarf wird es aber nicht reichen. Gerade für neue Unternehmen ist „Leasen statt Kaufen“ eine Idee, wenn das nötige Kapital für Anschaffung von Möbeln oder Fahrzeugen fehlt. Zur Absicherung könnte eine Bürgschaft der Bürgschaftsbank Hessen weiterhelfen. Aber auch Crowdfunding ist eine moderne Idee der Geldbeschaffung. Mit einer Crowdfunding-Kampagne machst du deine Geldgeber*innen schon vor der Gründung zu deinen Fans. Zudem können mit der Kombination aus Crowdfunding und Hessen-Mikrodarlehen alle Investitionen und Betriebsmittel finanziert werden, welche für die Gründung, Übernahme oder Festigung eines Unternehmens in Hessen innerhalb der ersten fünf Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit erforderlich sind. Wir lassen dich

mit Problemen und Fragen der Existenzgründung nicht alleine und bieten die Möglichkeit umfassender Information und Beratung. Gemeinsam mit der WI-Bank veranstalten wir einmal im Monat den Unternehmer*innensprechtag. Alle Termine und Anmeldeinformationen findest du unter www.marburg.de/gruendung.

8. Unbedingt Neugründung? Vielleicht lieber Unter- nehmensnachfolge oder Franchise?

Du brennst für die Selbstständigkeit, aber es fehlt dir an der zündenden Geschäftsidee? Kein Problem, denn jährlich suchen in Deutschland 30.000 wirtschaftlich gut laufende Unternehmen eine neue Chefin. Über die nexus-change-Unternehmensbörse der IHK, Sparkassen und HWK www.nexus-change.org kannst du danach suchen.

Auch Franchising ist eine Möglichkeit, bei einem Neuunternehmen ein etabliertes Geschäftskonzept gegen eine Gebühr nutzen zu dürfen. Der*Die Franchisenehmer*in darf für diese Dauer den Namen, das Design und die Geschäftsidee verwenden, um Waren zu verkaufen oder Dienstleistungen zu vertreiben. Der Vorteil: Die Geschäftsidee ist bereits vom Franchisegeber-Unternehmen erfolgreich getestet und weiterentwickelt worden. So übernimmt der*die

Franchisenehmer*in bei Existenzgründung ein schon funktionierendes Geschäftsmodell.

9. Wie erstelle ich einen Businessplan?

Einen Businessplan zu erstellen ist nicht ganz einfach, aber auch kein Hexenwerk. Auf den Portalen wie www.gruendungswerkstatt-deutschland.de oder www.gruenderplattform.de des Bundeswirtschaftsministeriums gibt es geeignete Tools, lokale Ansprechpartner*innen unterstützen dich außerdem gerne. Zudem gibt es viele kostenlose oder geförderte Hilfen wie RKW, Wirtschaftspaten e.V. oder MAFEX.

10. Was muss ich sonst noch wissen?

Eine Gründung ist sehr individuell, und sicherlich können nicht alle Fragen im Rahmen einer solchen Veröffentlichung geklärt werden. Wichtig ist, dass du dich vor der Gewerbeanmeldung gut informierst, denn viele deiner Entscheidungen haben Auswirkungen auf dein späteres Businessleben. Kontaktiere die lokalen Ansprechpartner*innen bei der Wahl des Standortes, der Rechtsform und besprich mit möglichst vielen Menschen deine Geschäftsidee. Auch die Nörgler*innen und Bedenkenträger*innen bringen dich weiter. Probiere dich aus, denn schließlich bereut man vor allem die Dinge, die man NICHT getan hat.

Anlaufstellen, Institutionen und Ansprechpartner*innen



MAGISTRAT DER UNIVERSITÄTSSTADT MARBURG

Referat für Stadt-, Regional- und Wirtschaftsentwicklung
Software-Center 5b, 35037 Marburg

Anna Kaczmarek-Kolb

Tel.: 06421 201-1321

Email: anna.kaczmarek-kolb@marburg-stadt.de

Web: www.marburg.de



HANDWERKSKAMMER KASSEL

Scheidemannplatz 2, 34117 Kassel

Nikola Rust, Betriebswirtschaftliche Beratung

Tel.: 0561 7888-151

Email: nikola.rust@hwk-kassel.de

Web: www.hwk-kassel.de



LANDKREIS MARBURG-BIEDENKOPF

Fachdienst Wirtschaftsförderung

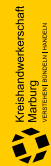
Raiffeisenstraße 6, 35043 Marburg

Dr. Frank Hüttemann, Fachdienstleitung

Tel.: 06421 405-1225

Email: HuettemannFr@marburg-biedenkopf.de

Web: www.wifoe.marburg-biedenkopf.de



KREISHANDWERKERSCHAFT MARBURG

Umgehungsstraße 1, 35043 Marburg

Meinhard Moog, Geschäftsführer

Tel.: 06421 95090

E-Mail: info@handwerk-mr.de

Web: www.handwerk-mr.de



BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT

Marion Guder, Beauftragte für Chancengleichheit am
Arbeitsmarkt

Tel.: 06421 605-204

Email: Marburg.BCA@arbeitsagentur.de

Web: www.arbeitsagentur.de



REGIONALMANAGEMENT MITTELHESSEN

Regionalmanagement Mittelhessen GmbH

Georg-Schlosser-Straße 1, 35390 Gießen

Tel.: 0641 948889-0

Email: info@mittelhessen.org

Web: www.mittelhessen.eu



MAFEX / STARTMIUP

Marburger Institut für Innovationsforschung
und Existenzgründungsförderung

Am Plan 1, 35037 Marburg

Astrid Bendix

Tel.: 06421 2821754

Email: bendixa@staff.uni-marburg.de

Web: www.mafex.de



WIBANK

Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WIBank)

Förderberatung Mittelhessen

Thomas Peter

Schanzenfeldstraße 16, 35578 Wetzlar

Tel.: 06441 4479-1268

Email: Thomas.Peter@wibank.de

Web: www.wibank.de



GRÜNDERVIRUS

Dr. Serghei Glinca, Serial Entrepreneur &

Startup Community Builder

Email: events@gruendervirus.com

Web: gruendervirus.com

SUMMERSCHOOL2021

FEMALE ENTREPRENEURSHIP – 12.-19.6.2021

2020 entstand an der Marburger Philipps-Universität unter der Mitarbeit von Prof. Dr. Kathleen Otto (Fachbereich Psychologie), Prof. Dr. Michael Stephan (Fachbereich Wirtschaftswissenschaften), Prof. Dr. Simone Strambach (Fachbereich Geographie), Prof. Dr. Gabriele Taentzer (Fachbereich Mathematik und Informatik) das interdisziplinäre Projektmodul „Kreativität und Innovation im regionalen Ökosystem – Erkunden, Vernetzen, Erproben“.

Ziel des Projektmoduls ist die Förderung der interdisziplinären Zusammenarbeit zwischen Studierenden verschiedener Fachbereiche und Stakeholdern aus Wirtschaft, Zivilgesellschaft sowie Stadtverwaltung. Gemeinsam beschäftigen sie sich mit aktuellen Fragestellungen mit hoher Relevanz für die Marburger Gesellschaft. So widmet sich ein Projekt auch der Steigerung der Zahl weiblicher Geschäftsgründungen. Seit nun drei Semestern beschäftigen sich

Studierende mit dem Thema weibliches Gründungsgeschehen. Aus den Erkenntnissen entstand die Idee für Gründerinnen in Marburg und Umgebung und die, die es werden wollen, im Sommer 2021 erstmals ein Workshop-Angebot anzubieten, bei dem Interessierte ihre Kenntnisse und Softskills im Bereich der Unternehmensgründung ausbauen können: Die „female business summer school“ findet Mitte Juni in Online-Workshops statt und richtet sich an Frauen jedes Alters - ohne Voraussetzung vorhandener Kenntnisse.

Die gesamte Veranstaltung ist komplett kostenfrei! Das Team der Summer School freut sich über jede Teilnehmerin - weitere aktuelle Infos gibt es bei Instagram: www.instagram.com/femalebusiness_summerschool/

Folgt uns und bleibt so auf dem neuesten Stand!

**Kostenlose
Online-Workshops**



@FEMALEBUSINESS_SUMMERSCHOOL



FEMALE.SUMMER.SCHOOL@GMAIL.COM

Unterstützt durch:



Unser Netzwerk-Tipp:

UNTERNEHMERINNEN NETZWERK

2008 tauschten sich Unternehmerinnen und Existenzgründerinnen aus der Region miteinander aus. So entstand die Idee einen Verein zu gründen, um gemeinsam Ziele auf der spannenden Reise in die Selbstständigkeit anzusteuern, und das „U-Netz“ nahm Kurs auf.

Seit über zehn Jahren stärken wir einander, tauschen uns unter Gleichgesinnten aus, erhalten Support aus unserem Netzwerk, laden zu kostenfreien Workshopangeboten ein, all dies nachhaltig und auf Augenhöhe.

2020 entwickelten wir z.B. ein Corona-Hilfsprojekt von Frauen für Frauen: DIE U-NETZ-POWERBOX!

Eine individuell gestaltete Box mit Goodies und Rabattierungen unserer Mitglieder. Dich erwarten Ermäßigungen aus den Bereichen: Corporate Design, Werbetexte, Wahrnehmungsschule, Innendekoration, Entspannung und einiges mehr.

U-Netz

**Unternehmerinnen in
Marburg-Biedenkopf**

**Hast du Lust uns kennenzulernen?
Melde dich sehr gerne unter:**

Tel.: 06421 499 43 85
Facebook: @UNetzwerkMB/
Instagram: @u_netz_marburg

**7.1% DER
MIGRANT
INNEN SIND
SELBST
STÄNDIG**

LEITFADEN UND
PRAXISORIENTIERTE
VORSCHLÄGE AUS DEM
PROJEKT „MIGRANTINNEN
GRÜNDE“. FRANKFURT
AM MAIN 2017

**NUR
3.9%
DER FRAUEN IN
DEUTSCHLAND**

WERDEN LAUT DEM GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP MONITOR

UNTERNEHMERINNEN.

BUNDESWEIT LIEGT DIE GESAMTFRAUENQUOTE IM STARTUP-BEREICH BEI LAUT FEMALE FOUNDERS MONITOR 2020 BEI

10%

45.323

**INSTAGRAM-FOLLOWER*INNEN ALLER
PORTRATIERTEN GRÜNDERINNEN**



VISION, GRÜNDUNG, UMSETZUNG

Sie haben uns an Ihrer Seite

Am Anfang jeder Unternehmung steht ein Mensch mit einer Vision. Doch wie läuft das ab, wie mache ich mich selbstständig, was brauche ich, welche finanziellen Mittel habe ich und was benötige ich? All das sind Fragen, die einem die Schule oder Universität nicht lehrt.

Der Schritt in die Selbstständigkeit sollte nicht allein gegangen werden. Bereiten Sie sich auf die Selbstständigkeit vor. Nutzen Sie Netzwerke, lassen Sie sich beraten und profitieren Sie von kompetenten Finanzierungspartner*innen. Die Sparkasse Marburg-Biedenkopf geht seit vielen Jahren mit ihrer Kundschaft diese Schritte. Als regionale Anlaufstelle und Finanzierungspartnerin Nummer 1 fördern und unterstützen wir Existenzgründerinnen bei der Umsetzung ihrer Vision.

Es spielt keine Rolle, ob Sie eine grobe Skizze oder einen fertigen Businessplan in der Tasche haben, unsere Ansprechpartner*innen im Gewerbe- und Firmenkundenbereich helfen Ihnen gerne. Mit dem Knowhow unserer Berater*innen über Fördermittel, Bankdarlehen oder moderne Finanzierungsinstrumente sind Sie gut aufgestellt und können sich entspannt zurücklehnen. Ihr Unternehmen ist einmalig und so individuell sollte auch Ihre Finanzierung sein.

Profitieren Sie darüber hinaus von unserem Netzwerk. Ob lokal oder international, wir bringen Sie mit potentiellen Kundschaft,

Lieferunternehmen, Berater*innen und Vertriebskanälen in Verbindung. Und selbstverständlich helfen wir Ihnen bei der Standortsuche und finden die passende Immobilie für Ihr Business.

Warum WIR?

- » **Wir sind das Unternehmen mit dem größten Marktanteil vor Ort und haben ein tolles Netzwerk**
- » **Wir unterstützen und ermutigen Frauen ihren eigenen Weg zu gehen**
- » **Wir unterstützen Sie bei der Erstellung eines Businessplans**
- » **Wir binden Ihre Wünsche und Bedürfnisse in die Finanzplanung mit ein**
- » **Wir finden für jede Frau die passende Finanzierung**

Wir als Sparkasse Marburg-Biedenkopf wollen dabei sein, wenn Start Ups, Handwerksbetriebe oder Dienstleistungsunternehmen in unserer Region tätig werden, denn wir verfolgen dabei alle ein Ziel: Wir wollen unsere Region stark machen für die Zukunft- mit starken Frauen!



Melissa Riebeling

Expertin für Existenzgründung
Tel.: 06421 206-5318
gewerbekunden@skmb.de



Mike Eckel

Abteilungsleiter Gewerbekunden
Tel.: 06421 206-5300
gewerbekunden@skmb.de

TRADITION
TRIFFT INNOVATION

LANDKREIS
MARBURG
BIEDENKOPF

MARBURG
UNIVERSITÄTSSTADT

Hej!

*ist der Gründungsfunke bei dir
auch schon übergesprungen?*



GRÜNDER

**NIMM DEINE ZUKUNFT
IN DIE HAND UND WERDE JETZT
AUCH ZUR GRÜNDERIN!**

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG MARBURG-BIEDENKOPF

*Bei Fragen: 06421 405-1225
Im Lichtenholz 60, 35043 Marburg*

REFERAT FÜR STADT-, REGIONAL- UND WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG

*Bei Fragen: 06421 201-1326
Software-Center 5b, 35037 Marburg*