

Mit Kuh und Esel zum Businessplan: Seminar für Gründerinnen in Groß-Umstadt

Von Anja Ingelmann



Von der Idee zum Businessplan: Christine Vonderheid-Ebner (rechts) erklärt den Neu-Unternehmerinnen das Modell. Foto: Guido Schiek

DARMSTADT/GROSS-UMSTADT - Der Weg zum perfekten Businessplan kann ganz einfach sein und manchmal können auch Kuh und Esel helfen. Das erfahren die Teilnehmerinnen des Seminars "Von der Gründerin zur Unternehmerin" schon bei der ersten Übung. Nach dem Auftakt der Veranstaltungsreihe des Vereins "Social Business Women" in Groß-Umstadt folgen weitere Kurse mit unterschiedlichen Schwerpunkten - von Rhetorik bis Online-Marketing.

Die elf Teilnehmerinnen starten mit einer fiktiven Situation und überlegen sich in Zweierteams ein Geschäftsmodell rund um die Kuh. Nach fünf Minuten sind die ersten Konzepte fertig. Ein Team nennt sich "Horngut" und bietet selbsthergestellte Trinkbecher und Löffel aus Rinderhörnern an. Ein anderes setzt auf Entspannung und will Kurse in "Kuh-Yoga" organisieren. "Da zeigt sich, wie schnell man ein Konzept entwickeln kann", sagt Referentin Christine Vonderheid-Ebner. "Vorausgesetzt, es ist ein Spiel." Wenn es um das eigene Business gehe, dauere der Prozess aber um ein Vielfaches länger. "Das werdet Ihr schon sehen."

Vonderheid-Ebner arbeitet seit 23 Jahren als Trainerin, hat viele Gründerinnen (und Gründer) auf dem Weg in die Selbstständigkeit begleitet und das Zentrum Information Beratung Bildung (Zibb) in Groß-Umstadt mit aufgebaut. "Es finden viel weniger Frauen den Weg in die Selbstständigkeit als Männer. Das Potenzial ist groß, wird aber nicht gehoben."

DIE INITIATIVE

Seit **2015** gibt es das Projekt "Social Business Women" am Zentrum Information Beratung Bildung (Zibb) in Groß-Umstadt.

Die Initiative unterstützt Frauen auf dem Weg in die Selbstständigkeit und hat dazu ein umfangreiches **Kursprogramm** zusammengestellt. Partner ist das Frauenkompetenzzentrum (Femkom) in Darmstadt. Seminare laufen auch in Roßdorf, Mainz, Wiesbaden und Offenbach. Die Teilnahme ist kostenlos.

Von 2015 bis 2017 hat die Initiative **71 Gründungen** begleitet. An der Finanzierung beteiligen sich unter anderem die Stadt Darmstadt, der Landkreis Darmstadt-Dieburg und die KfW-Stiftung. Auch Mikrokredite in Höhe von bis zu **10 000 Euro** können in Anspruch genommen werden. (ain)

Bei den Teilnehmerinnen, die sich um den großen Tisch im Seminarraum versammelt haben, ist das anders. Renate Bender bietet zum Beispiel Kurse in Yoging an und zeigt ihren Schülern, wie man Yoga gesundheitsfördernd mit Laufen verbindet. Elke Reuter stellt Handtaschen-Unikate her und lässt ihre Kunden mitgestalten. Künstlerin Birgit Baader veranstaltet Workshops, in denen sich die Teilnehmer mit Action-Painting austoben können. Dagmar Zeiß hat sich zwei Esel gekauft und bietet neben ihrem Hauptberuf eselgestütztes Entspannungstraining an.

Die meisten Frauen sind mit ihrer Geschäftsidee noch ganz am Anfang. Bei einigen waren es die Lebensumstände, die letztendlich den Ausschlag gaben - Trennung, Todesfall, eine neue Beziehung. Zunächst sollen sie sich darüber klar werden, wo sie mit ihrem Unternehmen stehen. Vonderheid-Ebner teilt Vordrucke für einen Businessplan aus, die Frauen füllen die leeren Felder aus. Welcher Wert wird angeboten, wer sind die Kunden, über welche Kanäle erfahren sie von dem Angebot? So stellen alle Frauen ihr kleines Unternehmen vor.

Die Referentin will den Gründerinnen helfen, mit ihrer Firma den nächsten Schritt zu gehen. "Dazu müsst Ihr Euer Angebot aus Sicht des Kunden betrachten", sagt die Trainerin und umreißt Grundsätze des unternehmerischen Denkens und Handelns: Welche Chancen habe ich am Markt? Wächst mein Markt? Welche Strategien und Risiken gibt es?

Aber auch auf die Unternehmerin als Persönlichkeit komme es an: Ist sie bereit, sich weiterzuentwickeln? Was hält sie möglicherweise vom professionellen Arbeiten ab? "Oft gibt es schöne Pläne, aber sie müssen auch umgesetzt werden", sagt Vonderheid-Ebner. Und ganz wichtig: "Ihr braucht eine Vision und Mission - was ist es, das Euch antreibt?"

Da muss Dagmar Zeiß nicht lange nachdenken. Gemeinsam mit ihrem Partner will sie auf einem Bauernhof im Vogelsbergkreis ein Seminarzentrum aufbauen. Entspannung für gestresste Großstädter und Vielarbeiter, mitten in der Natur und natürlich mit den Eseln. Es gibt viele Möglichkeiten und noch mehr Ideen. Aber wie erfahren die potenziellen Kunden davon? "Überlege Dir zuerst: Wer möchte das?", rät die Referentin. Es gebe zwar viele gestresste Leute, aber nicht alle wollten in die Idylle. Möglicherweise gebe es eine Zielgruppe, an die noch niemand gedacht hat.

Man könne ein Angebot aber auch einfach auf den Markt bringen und schauen, was passiert. Zum Beispiel Eelseminare für Kommunalpolitiker anbieten. Oder ein eselgestütztes Philosophieseminar. "Ich kenne sogar einen Philosophen, der über Esel geschrieben hat", sagt

Vonderheid-Ebner und lächelt. Die Hofbesitzerin schreibt fleißig mit - und ist ihrem Businessplan womöglich einen Schritt nähergekommen.