

Frauen im Franchise

16.12.2009, 17:34 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *FRANNET Berlin – Brandenburg*



FRANNET

... Existenzgründung mit Erfolgsgarantie?

„Wirtschaftskrise trifft Frauen besonders stark“, titelte der Focus im März 2009 und erläuterte die These auf Basis von Feststellungen wie: „Die Frauen stellen auf der Welt noch immer die Mehrheit der Armen, der Unterernährten und der Nicht-Eingeschulten“. Focus verwies dabei auf Aussagen der US-Außenministerin Hillary Clinton, die diese anlässlich des diesjährigen Internationalen Frauentags am 8. März tätigte. Der Focus weiter: Auch in Deutschland verdienen Frauen weniger als Männer in vergleichbaren Positionen. Zudem seien Führungspositionen in Wirtschaft und Politik meist in Männerhand. Frauen fiele es schwer, in solchen Kreisen Akzeptanz zu finden oder überhaupt in diese Zirkel eindringen zu können. „Das sind bedauerliche, wenngleich auch keine neuen Erkenntnisse“, konstatiert Ruth Watzke, bei FRANNET, der weltweit größten Organisation von strategischen Franchise-Beratern, für die Region Bayern Süd verantwortlich. „Im Franchise gibt es solche Diskriminierungen übrigens weniger häufig“, so Watzke. Jeder Partner zahle letztlich die gleiche Franchisegebühr, und die Einkommensmöglichkeiten seien durchaus gleichgestellt. „Es besteht sogar die Chance, dass Frauen – auch wegen ihres besonderen Charmes – besser verkaufen und so auch bessere Erträge erzielen“, erklärt die Spezialistin.

Die Lösung: in einem dreistufigen Prozess mit 5 entscheidenden Schritten begleitet FRANNET die Aspiranten auf dem Weg in ihre Selbstständigkeit, als Unternehmer wissensvermittelnd, moderierend, lenkend, aber immer ziel- und erfolgsorientiert.

Sie muss es wissen, schließlich verfügt die studierte Mathematikerin und Volkswirtin über mehr als 23 Jahre Berufserfahrung bei renommierten Unternehmen aus der Elektronik- und IT-Branche in Deutschland und Frankreich. Neben ihrer Tätigkeit im Marketing profilierte sie sich im Kundendienst und Beratungsgeschäft. Zuletzt als Managerin „Globale IT Community“ bei Siemens konnte sie umfangreiche interpersonelle und interkulturelle Erfahrung einbringen.

Mit Blick auf die spezifische deutsche Situation kam Spiegel Online Ende April 2009 dann auch zu differenzierteren Einsichten: Die aktuelle Krise wurde zur Männer-Rezession. Die Zahlen der Bundesagentur für Arbeit zeigten klar, dass bislang vor allem Männer ihren Arbeitsplatz verlören. Frauen dagegen fänden immer noch Jobs. Für nicht verwunderlich hält das der Konjunkturchef des Deutschen Instituts für Wirtschaftsförderung (DIW) in Berlin, Christian Dreger: „Die Konjunkturkrise konzentriert sich auf die klassischen Industriesektoren. Und das sind Bereiche, in denen immer noch mehr Männer arbeiten.“

Einen Ansatz ganz anderer Art brachte der Präsident des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH), Ulrich Blum, in die Diskussion. Laut Frankfurter Allgemeine Zeitung fordert er mehr staatliche Anreize, um Familien dazu zu motivieren, Kinder zu bekommen. Der demographische Wandel und der damit verbundene Fachkräftemangel würden nach Ende der Krise mit unerwarteter Heftigkeit zu spüren sein. Es spreche viel dafür, die Krise als Babypause zu nutzen. Und weiter: „Gerade in Zeiten höherer Arbeitslosigkeit kann es für Paare Sinn machen, sich ihren Kinderwunsch zu erfüllen.“

Ruth Watzke ist da anderer Ansicht: Gerade die Krise bietet sich – besonders für Frauen - als Herausforderung und Chance an, den Weg in die Selbstständigkeit kreativ gestaltend in Angriff zu nehmen.

Der im Juni 2009 veröffentlichte KfW-Gründungsmonitor erwartet dann auch, dass im laufenden Jahr die Zahl der Gründungen per se zunehmen wird.

Selbstständige Frauen unterrepräsentiert

Nur etwa 30 Prozent aller Selbstständigen in Deutschland sind Frauen, wenngleich ihr Anteil in den vergangenen Jahren erfreulicherweise gestiegen ist. Immerhin: 2008 waren über 41 Prozent aller Gründer Frauen. Das sind fast zwei Prozent mehr als 2007. Doch immer mehr Frauen gründen, so Langzeitbetrachtungen, nur noch Ein-Personen-Unternehmen. Die Quote von selbstständigen Frauen mit Beschäftigten ist von 46,3 Prozent im Jahr 1991 auf 37,4 Prozent im Jahr 2006 deutlich gesunken. Wenn auch kein aktuelles Zahlenmaterial vorliegt, ist der Trend über Jahre hinweg eindeutig. Ein ähnliches Bild ergibt sich allerdings auch bei Männern.

Anteilig finden sich in den neuen Bundesländern (inklusive Berlin) mehr Frauen unter den Selbstständigen als in den alten Bundesländern. Der schwierige Arbeitsmarkt im Osten beflügelt offenbar die Gestaltungskraft von Frauen, sich mit eigenem Konzept unternehmerisch am Arbeitsmarkt zu behaupten. Einige Experten erklären die höhere Frauenrate unter Selbstständigen in den Ostbundesländern auch damit, dass Frauen im Osten in DDR-Zeiten gleichberechtigter aufgewachsen sind und sich u. a. auch deshalb im Geschäftsleben heute mehr zutrauen.

Frauen betreiben überdurchschnittlich oft Handel und Gastgewerbe, aber auch so genannte „personennahe Dienstleistungen“. So ist es nur logisch, wenn Frauen von der aktuellen Krise in Deutschland weniger betroffen sind als ihre männlichen Kollegen, die verstärkt in den klassischen produzierenden Sektoren tätig sind. Quantitativ annähernd 50:50 fällt das unternehmerische Engagement in den Segmenten Grundstückswesen, Vermietung und Dienstleistungen für Unternehmen aus. Deutlich unterdurchschnittliche Quoten weiblicher Selbstständigkeit finden sich vor allem im Baugewerbe und in der Land- und Forstwirtschaft sowie in der Fischerei. Unterdurchschnittlich sind auch die Anteile in Branchen wie Automobil oder Maschinen- und Anlagenbau. „Das alles sind unverändert klassische Männerdomänen, besonders an den Unternehmensspitzen“, so Ruth Watzke.

Frauen besser ausgebildet

Dabei bringen Frauen viele Vorteile mit: In der Regel sind sie die besser (aus-) gebildeten Unternehmer. Über 46 Prozent der Frauen verfügen über Fachhochschul- oder Hochschulreife. Bei den Männern sind es nur etwas über 42 Prozent. Auch beim Realschulabschluss führen Frauen das Feld an. Selbst in punkto Universitätsabschluss und Promotion führen Frauen deutlich vor dem sogenannten „starken Geschlecht“.

Frauen starten jedoch eher mit geringem Kapital als Männer und im Berufszyklus eher später. Ihre größte Gründergruppe bildet das Alterssegment 40 bis 49 Jahre. Männer gründen hingegen deutlich früher: Während nur 12 Prozent der bis zu 29-jährigen Frauen den Weg in die Selbstständigkeit suchen, sind es bei Männern im vergleichbaren Alter bereits rund 23 Prozent.

Gut die Hälfte aller Unternehmerinnen ist in Teilzeit tätig. Das sieht bei Männern ganz anders aus: Annähernd 87 Prozent arbeiten 40 Wochenstunden und mehr. Das belegen auch die Gründerdaten des jüngsten KfW-Gründungsmonitor: Unter den Vollerwerbsgründern sind Frauen mit nur einem Drittel vertreten. Dies ist auch einer der Gründe, warum Frauen auch in der Selbstständigkeit in punkto Verdienst ihren männlichen Mitstreitern statistisch immer noch hinterherhinken.

Unternehmerinnenquote mit FRANNET bei 50 Prozent

Dazu Ruth Watzke von FRANNET: „Das Bild des Selbstständigen sieht bei Frauen in einigen Punkten deshalb anders aus als bei Männern, weil Frauen in der Regel Beruf und Familie unter einen Hut bringen müssen. Nach Baby- und Kinderpause haben sie es oft schwer, den Wiedereinstieg in den Beruf zu finden, auch weil das Familienmanagement eine der zentralen Aufgaben bleibt.“ Deshalb suchten Frauen nach räumlich flexiblen Modellen und nach flexibler Arbeitszeitgestaltung. Ruth Watzke weiter: „Da es viele Franchise-Systeme gibt, in der eine flexible Arbeitszeitgestaltung

möglich ist, haben wir bei FRANNET eine wesentlich höhere Quote an Frauen, die erfolgreich ein Unternehmen gründen. Bei von FRANNET vermittelten Abschlüssen liegt die Unternehmerinnenquote bei 50 Prozent.“

Motivation für einen Wiedereinstieg in den Beruf und in die unternehmerische Selbstständigkeit ohne „Trial-and-Error“-Phase kann übrigens auch die Trennung oder der plötzliche Verlust des Lebenspartners sein, so Watzke. Dreimal so viele geschiedene oder verwitwete Frauen wie Männer gründen ein eigenes Unternehmen. Auch hier mache sich bezahlt, dass Franchise-Systeme meist schon gut erprobt sind, sodass Unternehmerinnen vom bereits erarbeiteten Know-how der Franchise-Geber überproportional profitieren.

Ein weiterer Aspekt, der für Frauen und Männer gleichermaßen wichtig ist, sind die größeren Erfolgchancen gegenüber einer nicht gestützten Selbstständigkeit. Im Franchising können Franchise-Nehmer das für sie und ihre Bedürfnisse optimale Geschäftsmodell in erprobten und damit risikoreduzierten Systemen finden. Das Franchise-System ist für viele quasi der ideale Weg in die späte Selbstständigkeit, weil sich die Geschäftsmodelle der Franchise-Geber in aller Regel längst bewährt haben und das Anfangsrisiko damit deutlich geringer ausfällt als bei selbstentworfenen Geschäftsideen. FRANNET hat es sich dabei zur Aufgabe gemacht, mittels eines strukturierten Prüfprozesses das auch im Franchising vorhandene Risiko soweit wie möglich zu reduzieren. Ruth Watzke gibt interessierten Gründerinnen (und Gründern) aber grundsätzlich mit auf den Weg: „Interessenten sollten sich nie auf das erstbeste Franchise-System stürzen. Auch nicht auf solche, die sie zum Beispiel aus eigenem Kunden- oder Verbrauchererleben positiv bewerten oder gar mögen. Das Für oder Wider für oder gegen ein Franchisemodell will gründlich recherchiert und abgewogen sein.“ Entscheidungen sollten das Bauchgefühl zwar mit einschließen, letztlich wollen Investments aber rational entschieden sein.

„Frauen, die diesen Weg moderiert begleitet wissen möchten, sind bei FRANNET bestens aufgehoben“, so Watzke.

Portrait

FRANNET, selbst ein Franchise-System, ist weltweit das führende Netzwerk von Franchise-Beratern und verfügt über profundes Fachwissen und Erfahrung aus über zwanzig Jahren erfolgreicher Beratung in Nordamerika und seit 2005 auch in Deutschland. Keine andere Organisation von Franchise-Beratern weltweit hat mehr Menschen erfolgreich dabei unterstützt, das zu ihren Visionen, Fähigkeiten und finanziellen Möglichkeiten passende Franchise-System zu finden.

Durch Wissensvermittlung, Modellbildung und Coaching hilft FRANNET Franchise-Interessenten, das Risiko einer Fehlentscheidung zu reduzieren. FRANNET ermöglicht vielen den Weg in eine Wirtschaftsform für kleine und mittelständische Unternehmen, die zukunftsorientiert, weil arbeitsteilig und meist umsatz- und ertragsstärker ist als vergleichbare Einzelunternehmen.

FRANNET Berlin betreut die Regionen Berlin, Brandenburg, südliches Niedersachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen und Sachsen.