

Ursula Becker – Peloso

Inhaberin fundraising&more, Trainerin, Dozentin, Speakerin

1. Was ist aus deiner Erfahrung einer der größten Gründe, die Frauen in der Lebensmitte hindert erfolgreiche Unternehmerinnen zu werden?

Das größte Hindernis ist das eigene Selbstvertrauen. Frauen gehen naturgegeben immer auf Sicherheit. Deshalb macht ihnen die Selbstständigkeit, besonders wenn sie vorher nur in einem Angestelltenverhältnis gearbeitet haben, Angst.

Zweitens würde ich sagen, es sind betriebswirtschaftliche Hintergründe. Es gibt so viele Frauen, die nicht verstehen, wie man ein Unternehmen führt, auch nicht ein kleines. Da braucht man schon Grundkenntnisse.



Hierfür gibt es aber Existenzgründungskurse der IHKs, die diese Ängste beseitigen können. Auch Finanzierungsfragen sollten vorher abgeklärt sein.

Drittens: Frauen sind nicht vernetzt. Während Männer gut vernetzt sind und auf zahlreiche Erfahrungen auch der anderen Männer zurückgreifen können und auch nicht davor zurückschrecken, sind Frauen eher misstrauisch, was die Expertise anderer Frauen betrifft. Sie helfen sich nicht gegenseitig, geben sich keine Aufträge und vernetzen sich nicht (Das wurde gerade wieder bei FIM Frauen im Management unter Senior Unternehmerinnen und Managerinnen bestätigt).

2. Was war dein eigenes Hindernis bei der Gestaltung deines Business?

Mein größtes Hindernis ist, dass ich in die Zukunft schauen kann. Ich erkenne Trends, Technologien und neue Management-Techniken schon lange bevor sie im Mainstream ankommen. Deshalb können viele mir nicht folgen. Ich bin zu zukunftsbezogen.

Ein weiteres Hindernis ist, dass ich mich schwer tue mit Routinearbeiten, aber das Problem kennen wohl viele. Ich habe mir daher Disziplin verordnet und das funktioniert recht gut.

Drittes Hindernis war, dass ich keine ausreichende Marktrecherche gemacht habe. Viele Informationen lagen aber auch nicht vor. Das würde ich heute anders machen.

3. Welche Strategie(n) oder Lösung(en) sind mega hilfreich und können sofort umgesetzt werden?

Für Frauen, die gerne Unternehmerinnen sein möchten, empfehle ich zuerst mal richtige Information. Nicht sofort in die Aktion stürzen, sondern informieren, sondieren und eine Strategie aufsetzen. Hierzu gibt es zahlreiche Angebote, z.B. IHK oder Literatur.

Ganz wichtig ist auch die richtige und ausführliche Marktrecherche. Wie oft denke ich, warum hat die Frau nicht eine ordentliche Marktrecherche gemacht. Da ich auch weibliche Social Entrepreneurs berate, ist das hier immer meine erste Frage.

Think BIG – sollte die Devise sein. Frauen tendieren dahin klein, klein anzufangen und keine große Vision zu haben. Das braucht man aber, um im Geschäft erfolgreich zu sein. Außerdem braucht es Hartnäckigkeit, Durchsetzungsvermögen und gute Vernetzung. Dann gelingt Selbstständigkeit auch bei 50+.