

GRÜNDERINNEN MIT NETZWERK
Elisabeth Hirtl (r.) und Maria Bassi gründeten vor fünf Jahren einen Co-Working Space – Inspiration finden sie beim Netzwerken mit anderen Frauen.

EINE FÜR ALLE, ALLE FÜR EINE

Gründerinnen Frauennetzwerke fördern weibliches Unternehmertum – Einblicke in den Verband Frauenunternehmen.

von ANNE-BARBARA LUFT

Elisabeth Hirtl versteht sich als Gastgeberin, und genau das strahlt sie auch aus. In ihrem Co-Working Space in Pfäffikon SZ herrscht eine Atmosphäre wie in einem Hotel. Herzliche und professionelle Begrüssung am Empfang, Meetingräume, Arbeitsplätze und die grosse Kaffeeküche sind makellos und einladend. Die Einrichtung ist edel, modern und ganz offensichtlich das Werk von Profis: grosse Sitzungstische aus hellem Holz, italienische Designerleuchten und Möbel in dezenten Farben. Vor fünf Jahren hat Hirtl den «Wunderraum» zusammen mit ihrer Partnerin Maria Bassi eröffnet. Für den Traum vom eigenen Unternehmen gab sie ihre Stelle bei PwC auf. Sie ist eine von fast 250 000 Unternehmerinnen in der Schweiz. Wie Hirtl führen viele eine Firma mit weniger als zehn Mitarbeitenden - die meisten sind Ein-Frau-Unternehmen.

Unterstützung finden diese Frauen beim Verband Frauenunternehmen (VFU). Seit 1998 fördert der Verband weibliches Unternehmertum in allen Phasen, von der Gründung bis zur Stabübergabe oder dem Verkauf. Mehr als 500 Unternehmerinnen nutzen dieses Angebot. Mit dem Schritt in die Selbstständigkeit ist auch Elisabeth Hirtl dem VFU beigetreten. Schon vor der Eröffnung des Co-Working Space buchte der Verband einen Raum für einen Anlass. Zwei Tage nachdem der «Wunderraum» seine Türen geöffnet hatte, war bereits der VFU mit 20 Mitgliedern vor Ort, um einem Referat über Businesssoftware für KMUs zu lauschen und anschliessend einen Apéro zu geniessen. «Genau so unkompliziert und niederschwellig läuft es beim VFU», sagt Hirtl. ▸

Foto: Maya & Daniele für BILANZ

Women only: Netzwerke für Frauen

Neue Jobs oder Kooperationspartner, wertvolle Informationen und Kontakte – die Vorteile von Businessnetzwerken sind bekannt. Viele Frauen finden vor allem dann den Input und die Unterstützung, die sie suchen, wenn sie unter sich sind. So sind Vereine und Netzwerke für Geschäftsfrauen seit Jahren sehr beliebt. Anzahl und Vielfalt dieser Clubs wachsen.

Advance

«Es ist eine erwiesene Tatsache, dass gemischte Teams bessere Leistungen erbringen, innovativer sind und wahrscheinlich mehr Gewinn erwirtschaften. Ein Blick auf den Status quo in der Schweiz ist ein dringender Weckruf», heisst es auf der Internetseite des Wirtschaftsverbands Advance, der sich für die Gleichstellung der Geschlechter in der Schweiz einsetzt. Das Netzwerk umfasst fast 140 Schweizer Firmen, die sich für einen höheren Frauenanteil im Management engagieren.

BPW

Der Verband von Business and Professional Women Schweiz – BPW Switzerland – vertritt die Interessen von berufstätigen Frauen. Ziel ist eine Verbesserung der wirtschaftlichen und politischen Teilhabe von Frauen. BPW Switzerland zählt 2300 Mitglieder aus allen Wirtschaftszweigen, unterschiedlichsten Positionen und Berufen. Die Mitglieder sind ebenso Unternehmerinnen wie Selbstständige oder Angestellte verschiedener Nationalitäten und aller Altersklassen.

KMU Frauen

Die KMU Frauen Schweiz sind das nationale Frauennetzwerk des Schweizerischen Gewerbeverbands. Es wurde im Jahr 1994 gegründet. Hier tauschen sich selbstständige Unternehmerinnen sowie mitarbeitende Partnerinnen von kleinen und mittelgrossen Unternehmen seit 25 Jahren aus und setzen sich für die Anerkennung der Frauen in der Wirtschaft ein.

League of Leading Ladies

In diesem Businessclub treffen sich weibliche Geschäftsinhaberinnen und Businessfrauen in Führungspositionen aus verschiedenen Geschäftsbereichen und Branchen. Das Netzwerk wurde 2014 von der Schweizer Unternehmerin Sandra-Stella Triebl gegründet. Mitglied kann man nur auf Einladung werden. Zurzeit zählen 100 Frauen der League of Leading Ladies an.

We Shape Tech

Die globale Plattform engagiert sich für mehr Vielfalt und Inklusion in der nach wie vor von Männern dominierten Technologiebranche. We Shape Tech wurde 2016 von vier Frauen aus der Tech-Branche gegründet. Heute hat die Community 1890 Mitglieder und mehr als 7442 Follower in den sozialen Medien. Die Mission ist es, den Austausch von technologie- und karrierebezogenem Wissen zu fördern.

Wirtschaftsfrauen

Engagierte Kaderfrauen und Unternehmerinnen sowie frauenfördernde Unternehmen in der Schweiz treffen sich an Anlässen der Wirtschaftsfrauen. Dort informieren sich die Teilnehmerinnen und Firmen über Business- und Karrierethemen und vernetzen sich. Der Verband vertritt die Interessen von Frauen in der Wirtschaft, frauenfördernden Unternehmen und befreundeten Fraueninstitutionen gegenüber Wirtschaft, Medien, Politik und Gesellschaft.

„Sind Frauen unter sich, können sie sich gegenseitig ermutigen und inspirieren – das tut so gut."

BARBARA STAUFFER

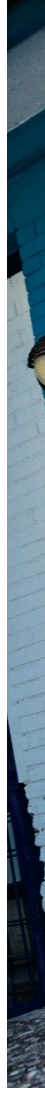


Foto: Maya & Daniele für BILANZ

▸ Sie und ihre Co-Gründerin Maria Bassi kommen beide aus der Hotellerie und haben in Österreich Tourismus studiert. Ihr Motto lautet: Wer viel arbeitet, soll das in einer Umgebung machen, in der er sich wohlfühlt. Mit dem «Wunderraum» wollten die beiden Frauen einen Ort schaffen, an dem Unternehmer alleine oder im Team in einer schönen Atmosphäre arbeiten können. Zahlreiche Dienstleistungen sollen die Arbeit leichter und angenehmer machen: Unternehmer können ihre Firma an der Adresse des «Wunderraums» ansiedeln und diesen als offiziellen Firmensitz nutzen. Das Empfangsteam erledigt administrative Aufgaben für die Kunden wie das Entgegennehmen sowie Öffnen der Post, Scannen oder Mailen. Das «Wunderraum»-Team bereitet die Sitzungsräume für Meetings vor, empfängt die Gäste und serviert den Kaffee. «Wir decken alles ab, was man in einem eigenen Büro selber organisieren müsste», erklärt Hirtl, die sich beim Rundgang durch das Büro und die zentrale grosse Kaffeeküche Zeit für kurze Gespräche nimmt – sei es über die Belegung eines Sitzungszimmers, die Kaffeemaschine oder



ERFOLGREICH MIT HUMOR
Barbara Stauffer schätzt den offenen und ehrlichen Austausch bei reinen Frauenevents.

die Ferien. Zu ihren Kunden zählt auch VFU-Regionalleiterin Ursi Diener. Die Beraterin nutzt die Büros in der Nähe des Bahnhofs und hält im «Wunderraum» Workshops ab. Das ist eigentlich eine Seltenheit, denn zum VFU geht man nicht, um Kunden zu finden.

KEINE KUNDENAKQUISE

Es geht beim VFU zwar immer ums Geschäft, aber nicht darum, Geschäfte zu machen. «Frauen, die erwarten, hier Kunden akquirieren zu können, sind schnell enttäuscht und ebenso schnell wieder weg», sagt Riccarda Mecklenburg, seit 2021 Präsidentin des VFU. Im Mittelpunkt stehen der Austausch und der Aufbau eines Netzwerks. Wer eine neue Webseite braucht, ein Fotoshooting oder eine Finanzberatung, bekommt entweder eine Empfehlung bei einem Treffen oder wird im Mitgliederverzeichnis fündig. Dank der zahlreichen Kontakte empfehlen sich VFU-Frauen auch gerne ausserhalb des Verbands weiter – ganz selbstverständlich und ohne dafür eine Gegenleistung zu erwarten.

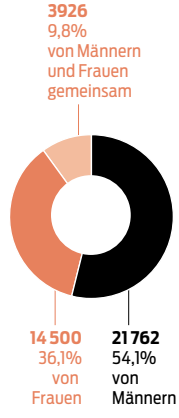
Hirtl engagiert sich auch in gemischten Netzwerken und schätzt diese sehr: «Doch bei reinen Frauenevents kann man sich unkomplizierter und entspannter über das Geschäft austauschen.» Frauen seien dann offener und ehrlicher. Barbara Stauffer, seit zwei Jahren Mitglied im VFU, sieht es so: «Wenn Frauen unter sich sind, können sie sich gegenseitig ermutigen und inspirieren – das tut so gut.» In gemischten Gruppen nähmen sich Frauen nicht selten zurück und überliessen Männern den grösseren Sprechanteil. «Mal unter sich, wird das bewusster, und so gelingt dann auch wieder ein authentisches, verspieltes Miteinander», fügt Stauffer hinzu.

WERTVOLLER AUSTAUSCH

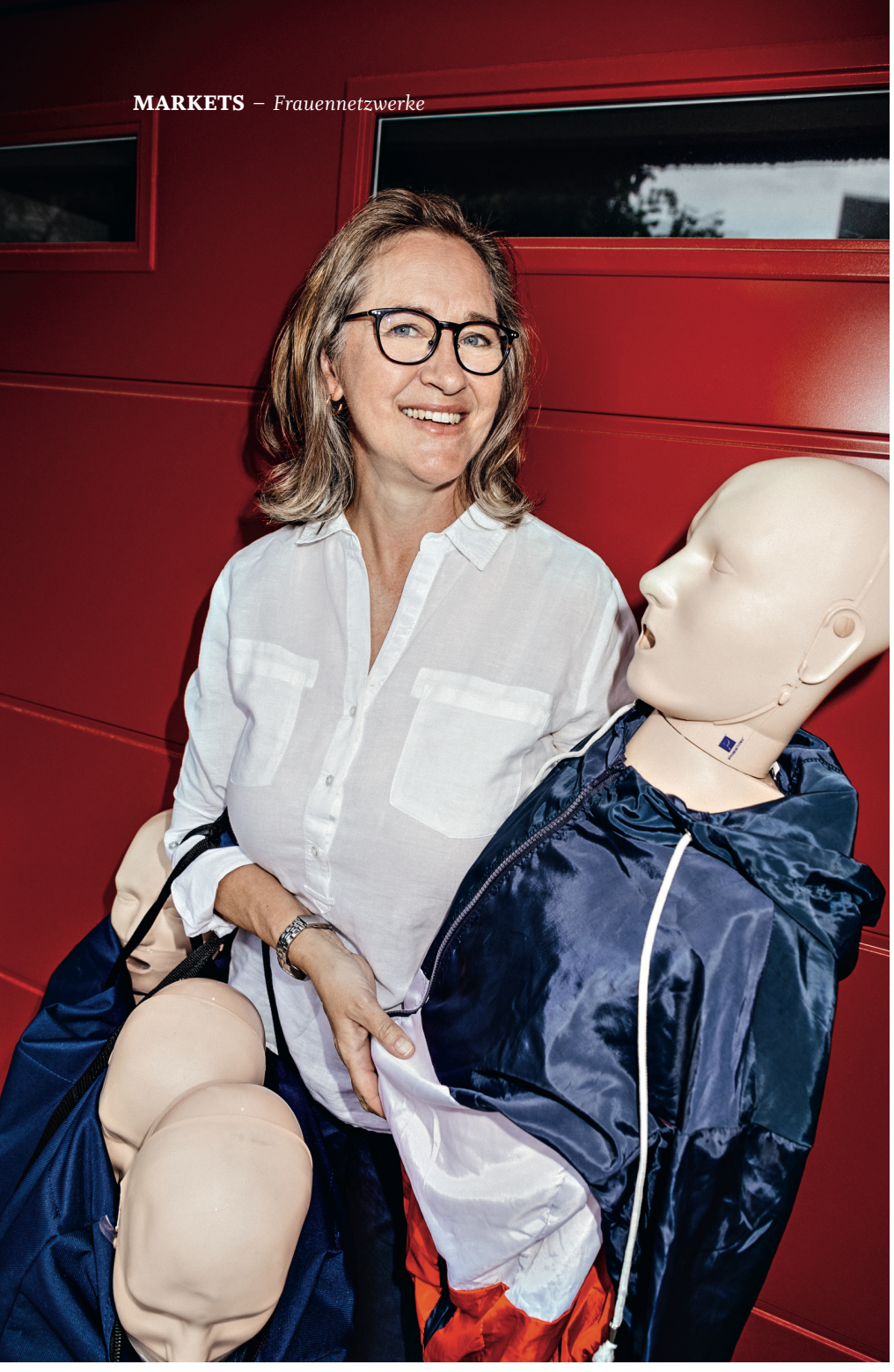
Bei den zahlreichen Businesslunches, Workshops, Unternehmerinnentreffen und Mentoring Talks geht es darum, sich auszutauschen und zu unterstützen. «Bei diesen Anlässen merken wir, dass wir alle ganz ähnliche Probleme haben», sagt Barbara Stauffer, die als Humortrainerin Workshops für Unternehmen anbietet. Diskutiert wird bei diesen Treffen über Sichtbarkeit, soziale Medien, ein neues Logo, eine unkomplizierte Buchhaltungssoftware, Kundengewinnung, Preisgestaltung oder auch darüber, wie man damit zurechtkommt, viele Tage alleine im Büro zu sein. Stauffer geht daher gerne und oft zu den verschiedenen Events. Selbstständig gemacht hat sie sich schon vor über 20 Jahren – zuerst als Trainerin für Auftrittskompetenz, Schnelllesen und Arbeitstechniken für Unternehmen. Als sie vor einigen Jahren einen Artikel über Humortraining las, war für sie klar, dass dies ihr Ding war. Sie machte die entsprechenden Ausbildungen als Humortrainerin, Coach und Schauspielerin für Comedy und Clown. Von der ▸

Gründen ist männlich

Neu gegründete Unternehmen in der Schweiz, 2020



Quelle: BFS, Statistik der Unternehmensdemografie 2020



IM EINSATZ FÜR QUALIFIZIERTE NOTHELFER
Als Erste-Hilfe-Trainerin schult Luitgard Holzleg Mitarbeitende grosser Konzerne. Sie selbst erhält wertvolle Hilfe und Unterstützung beim VFU.

▸ ersten Sekunde an wusste die 50-Jährige, dass sie ihre Berufung gefunden hatte. Ihr Ziel war es, eine Nische zu besetzen und so ohne viel Aufwand Kundschaft zu finden. Diese Strategie ist nach einigen Anlaufschwierigkeiten aufgegangen: Heute trainiert Stauffer unter anderem Mitarbeitende der Universität St. Gallen, der ETH Zürich, von Coop, dem Spital Wil und der Suva Luzern, mit Hilfe von Humor Herausforderungen oder Konflikte aus einer anderen Perspektive zu betrachten. Im Angebot hat sie eine ganze Reihe von Workshops zu den Themen Teambuilding, Umgang mit Stress, Scheitern, Kommunikation – das alles natürlich mit jeder Menge Humor und ohne erzwungenes Lachen auf Knopfdruck. Gerade ist ihr zweites Buch erschienen mit humorvollen Übungen für den beruflichen Alltag. Für die Promotion und für Lesungen plant sie gegenwärtig eine Kooperation mit einer anderen Autorin aus dem Verband Frauenunternehmen.

Auch Luitgard Holzleg hat beim VFU eine Kooperationspartnerin gefunden. Die Medizinerin ist seit 2006 selbstständig und bietet Erste-Hilfe-Kurse auf Englisch an. Zu Beginn zählten vor allem Lehrer internationaler Schulen aus der ganzen Deutschschweiz zu ihren Kunden, doch inzwischen schult Holzleg auch die Mitarbeitenden von Konzernen wie internationalen Technologie- und grossen Pharmaunternehmen in Erster Hilfe. Mit ihrem Angebot rannte sie offene Türen ein, und Mundpropaganda brachte ihr immer neue Kunden, sodass die 60-Jährige heute pro Woche fünf bis sechs Kurse gibt. «Ich habe zufällig eine Nische entdeckt», stapelt Holzleg tief. Zwar gebe es zahlreiche Anbieter für Erste-Hilfe-Kurse, doch nur wenige Kursleiter hätten wie sie Medizin studiert und als Ärztin in einer Notaufnahme gearbeitet und zusätzlich die britischen Zulassungen für ihren Fachbereich erlangt. Beim VFU machte sie Bekanntschaft mit Esther Häberlin, die seit über 20 Jahren die Lernplattform Creating Space für Gesundheitsthemen betreibt. «Gemeinsam erarbeiten wir Ideen, um in neue Geschäftsfelder vorzudringen», sagt Holzleg, die seit einigen Jahren auf Häberlins Plattform auch virtuelle Kurse gibt.

ZU NIEDRIGE PREISE

Ein Thema, über das Unternehmerinnen viel sprechen, ist die Preisgestaltung. Die meisten sind sich darin einig, dass Frauen tendenziell zu niedrige Preise ansetzen. «Es ist viel schwieriger, später die Preise anzuheben, als gleich zu Beginn angemessene Honorare zu fordern», rät Luitgard Holzleg. Sie selber hat vor einigen Jahren einen wertvollen Tipp einer VFU-Kollegin bei ihrer eigenen Preispolitik umgesetzt und so, ohne die Preise zu erhöhen, ihren Ertrag gesteigert.

Bei ihrem ersten Besuch einer VFU-Netzwerkveranstaltung kannte Holzleg niemanden. Sie stand kurz unentschlossen im Saal und über-

Foto: Maya & Daniele für BILANZ

Luitgard Holzleg hat beim VFU eine Kooperationspartnerin gefunden, mit der sie Ideen erarbeitet und neue Geschäftsfelder erobert.

legte sich, an welchen der Bistrotische, um die sich bereits kleine Gruppen gebildet hatten, sie sich gesellen sollte. Während sie noch nach einem bekannten Gesicht Ausschau hielt, kamen mehrere Frauen auf sie zu: «Bist du neu? Wie heisst du? Komm doch zu uns.» Eine solche Offenheit hatte sie noch bei keinem anderen Netzwerk erlebt.

Auch Sandra Flückiger hat zahlreiche Netzwerke ausprobiert. Zu ihrer Enttäuschung traf sie bei diesen Gelegenheiten oft auf Frauen, die ihr Business als Hobby ansehen. Das war nicht das, wonach sie suchte. Im Unterschied zu zahlreichen Frauennetzwerken, -clubs und -vereinen geht es beim VFU tatsächlich ums Geschäft. «Alle Frauen wollen hier mit ihrem Geschäft Geld verdienen», betont Flückiger, die sich 2016 als Finanzberaterin in Baar selbstständig machte. Vorher war sie als Anlageberaterin im Wealth Management der UBS tätig. Dort stand, wie bei jeder anderen Bank, im Vordergrund, Produkte zu verkaufen. Dann wagte sie den Schritt in die Selbstständigkeit. «Ich wollte keine Produkte mehr verkaufen, sondern auf Beratungsbasis die beste Lösung für meine Kunden erarbeiten», sagt Flückiger. Sie hat keine Verträge mit Banken oder Versicherungen und kann so völlig unabhängig alle Produkte und Lösungen prüfen. Sie kennt sich sehr gut aus am Markt und kann sich ganz auf die Bedürfnisse der Kunden konzentrieren. Viele sind selber Unternehmerinnen, die vor allem mit Vorsorgefragen zu ihr kommen. «Es gibt Nachholbedarf bei dem Thema. Generell befassen sich die meisten Unternehme- ▸

ANZEIGE



MIT DEM GESCHÄFT GELD VERDIENEN
Frauennetzwerke, bei denen das Business eher ein Hobby ist, interessieren die Finanzberaterin Sandra Flückiger nicht.



„Unternehmerinnen sollten sich schon bei der Gründung mit der Vorsorge befassen." SANDRA FLÜCKIGER

▸ rinnen zu spät mit ihrer Vorsorge», beklagt Flückiger. Dabei sollte man schon bei der Firmengründung auch alle Vorsorgefragen thematisieren. Unternehmerinnen sollten zusätzlich zur ersten Säule unbedingt die Möglichkeiten in der zweiten und der dritten Säule abklären. Für die zweite Säule bietet der VFU allen Mitgliedern verschiedene BVG-Pläne an, unter denen jede Unternehmerin einen geeigneten findet - mit tieferer Eintrittsschwelle und ohne Koordinationsabzug.

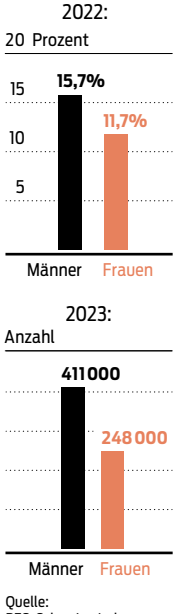
GRÜNDERIN MIT 60

Sandra Flückiger ist im Vorstand eine von neun Regionalleiterinnen. Sie ist für die Zentralschweiz verantwortlich für Anlässe wie Businesslunches und Ausflüge. Ihr Weg in die Selbstständigkeit ist typisch und steht beispielhaft für viele Unternehmerinnen im VFU, für die das Angestelltenverhältnis nach vielen Berufsjahren nicht mehr passt. Als Unternehmerin kann Flückiger ihre eigenen Ansprüche an Qualität und Unabhängigkeit erfüllen. «Nach zahlreichen Sparrunden, Umstrukturierung und talentfreien Vorgesetzten sind viele Frauen mit langjähriger Berufserfahrung bereit, sich selbstständig zu machen», spitzt VFU-Präsidentin Riccarda Mecklenburg das Phänomen zu. So trifft man im VFU Frauen, die mit über 40, 50 oder auch 60 ihre erste Firma gründen. Auf der anderen Seite schliessen sich junge Mütter dem VFU an. «Vor zwei bis drei Jahren haben wir viele jüngere Frauen dazugewonnen, die sich selbstständig machten, weil sie Kinder bekamen», sagt Mecklenburg. Darunter sind Mütter, denen im Unternehmen vermittelt wurde, dass sie mit Kind nicht mehr leistungsfähig seien. Einige berichten sogar davon, regelrecht rausgemobbt worden zu sein. Zu den viel diskutierten Themen bei VFU-Anlässen zählt daher die Vereinbarkeit von Familie und Unternehmertum.

Für alle Frauen, die neu gegründet haben, und auch diejenigen, die an neuem Input interessiert sind, gibts das VFU-Mentoringprogramm, für das Luitgard Holzleg federführend ist. In diesen Workshops werden verschiedene Themen rund ums Unternehmertum angeboten. Erfolgreiche Gründerinnen aus dem VFU treten als Referentinnen auf. Eine weitere wichtige Dienstleistung des Verbands ist die Zertifizierung frauengeführter Unternehmen für die Plattform WEConnect. Diese bietet Unternehmerinnen Zugang zu internationalen Firmen, die auch bei ihren Lieferketten Diversität fördern wollen.

Für das neue Jahr hat Riccarda Mecklenburg schon viele Ideen. «Wachsen mit künstlicher Intelligenz: Das soll das Motto für 2024 sein», freut sie sich. Sie sieht ein riesiges Wachstumspotenzial für Unternehmerinnen, die mit Hilfe von KI Arbeiten auslagern, um sich auf ihre Kreativität und die Kundenpflege zu konzentrieren und so die Produktivität zu steigern. Geplant sind Workshops, Vorträge, Onlinekurse, damit die VFU-Frauen alle nötigen Tools kennenlernen. Sicher werden einige davon im «Wunderraum» in Pfäffikon stattfinden. ■

Selbst ist die Frau
Selbstständigerwerbende



Quelle: BFS, Schweizerische Arbeitskräfteerhebung (Sake)

Foto: Sandra Gill