

## **Nexus Büro für Existenzgründerinnen**

Informations- und Beratungsangebote des Wirtschaftsreferates für Existenzgründerinnen

### Gliederung der Sachverhaltsdarstellung

- 1. Trägerschaft und organisatorische Anbindung**
  - 1.1 Trägerschaft und organisatorische Anbindung
  - 1.2 Finanzierung
- 2. Projektziele**
- 3. Das Beratungskonzept**
  - 3.1 Konzeptionelle Grundlagen
  - 3.2 Einzelne Angebotsschwerpunkte
    - 3.2.1 Erstinformation und Infopaket
    - 3.2.2 Individuelle Vorfeldberatung
    - 3.2.3 Infoveranstaltungen
    - 3.2.4 Basisworkshops
    - 3.2.5 Individuelle Gründungsberatung
    - 3.2.6 Weitere Seminare und Workshops
- 4. Bilanz Januar 2002 bis Dezember 2002**
  - 4.1 Kontaktaufnahme und Erstinformation
  - 4.2 Informationsveranstaltungen und Basisworkshops
  - 4.3 Persönliche Beratung
  - 4.4 Workshops
  - 4.5 Unternehmerinnenabende
- 5. Öffentlichkeitsarbeit**
- 6. Nexus-Kundinnen machen sich selbständig**

Ergebnisse einer Kundinnen-Befragung im Mai 2003
- 7. Resümee**
  - 7.1 Frauenspezifische Ausrichtung
  - 7.2 Auswirkungen der wirtschaftlichen Lage auf das Gründungsverhalten
  - 7.3 Bewertung der Kundinnen-Befragung
  - 7.4 Gesamtbewertung und Ausblick

### **Anlagen**

# **1. Rahmenbedingungen**

## **1.1 Trägerschaft und organisatorische Anbindung**

Das Wirtschaftsreferat der Stadt Nürnberg hat von 1996 bis 1999 das Modellprojekt „Nexus Büro für Existenzgründung“ durchgeführt. Als Nachfolgeorganisation für dieses Projekt wurde der Verein „Nexus II e. V. Büro für Existenzgründung und Selbstständigkeit“ gegründet. Als eigenständiges Angebot mit zielgruppenspezifischer Ausrichtung wurde zusätzlich das Projekt „Nexus Büro für Existenzgründerinnen“ im Wirtschaftsreferat der Stadt Nürnberg (Stab Regionale Kooperation und Projekte) installiert. Beide Organisationen bilden eine Bürogemeinschaft, so dass es heute in der Region Nürnberg eine regionale Anlaufstelle für Existenzgründerinnen und Existenzgründer in Public-Private-Partnership gibt.

## **1.2 Finanzierung**

Im Zeitraum vom 01.01.2000 bis zum 31.12.2001 wurde Nexus Büro für Existenzgründerinnen mit einem Gesamtvolumen von € 182.000,- aus Mitteln des Bayerischen Arbeitsmarktfonds gefördert. Zur weiteren finanziellen Absicherung des Projektes hat das Wirtschaftsreferat der Stadt Nürnberg Ende 2001 beim Bayerischen Staatsministerium für Arbeit und Sozialordnung, Familie und Frauen erfolgreich einen Antrag auf Förderung aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds gestellt.

Von Seiten der Bayerischen Staatsregierung wurden für die Jahre 2002, 2003 und 2004 Fördermittel in einer Höhe von insgesamt bis zu € 255.708,- bewilligt (Europäischer Sozialfonds: € 201.109,-; Landesmittel: € 54.599,-).

Die nationale Kofinanzierung für die Jahre 2002 und 2003 erfolgt über die Bundesanstalt für Arbeit, Arbeitsamt Nürnberg im Rahmen eines Leistungsvertrages. In diesem Leistungsvertrag erklärt sich das Arbeitsamt Nürnberg bereit, pro Jahr 170 arbeitslose existenzgründungswillige Frauen mit einem Informations- und Beratungsscheck auszustatten, der dann bei Nexus Büro für Existenzgründerinnen eingelöst werden kann. Die mit diesem Vertrag verbundenen Zahlungen in Höhe von € 108.750,- sind bereits erfolgt, so dass das Projekt bis Ende 2003 abgesichert ist. Der Vertrag enthält eine Verlängerungsoption für die Jahre 2004 und 2005.

Der Eigenanteil der Stadt Nürnberg beträgt insgesamt € 44.700,- für den gesamten Förderzeitraum von 3 Jahren. Da die Personalkosten einer Mitarbeiterin der Stadt Nürnberg (Vergütungsgruppe BAT II) voll aus Projektmitteln finanziert werden, können diesem Kostenaufwand Einsparungen in Höhe von rund € 195.000,- gegenüber gestellt werden.

## **2. Projektziele**

Die unternehmerischen Potentiale gut qualifizierter Frauen besser zu erschließen und die Qualität, Stabilität und das Wachstum von durch Frauen geführte Betriebe zu verbessern, ist Zielsetzung dieses Projektes:

- Gezielte Förderung der Firmengründung durch arbeitslose und von Arbeitslosigkeit bedrohter Frauen (Beseitigung und Vermeidung individueller Arbeitslosigkeit).
- Gezielte Förderung von Frauen, die nach der Erziehungszeit wieder in das Berufsleben zurückkehren wollen und in der beruflichen Selbstständigkeit einen Weg sehen, ihre beruflichen Ziele und ihre familiären Aufgaben in Einklang zu bringen.

- Gezielte Förderung von hoch qualifizierten Frauen, die sich aus dem Angestelltenverhältnis heraus für die berufliche Selbstständigkeit entscheiden, weil sie überzeugt sind, so ihre beruflichen Ziele besser verwirklichen zu können.
- Verminderung von aussichtslosen und schlecht vorbereiteten Existenzgründungen (Vermeidung vorhersehbarer Insolvenzen).

### **3. Das Beratungskonzept**

#### **3.1 Konzeptionelle Grundlagen**

Die besondere Ausgangssituation von Frauen, die den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit planen, begründet einen offenen Beratungsansatz, der sich an der spezifischen Ausgangssituation der einzelnen Kundin orientiert und den individuellen Erfordernissen der Existenzgründung Rechnung trägt.

Arbeitsgrundlage von Nexus Büro für Existenzgründerinnen ist daher ein ganzheitliches, unternehmens- und persönlichkeitsbezogenes Beratungskonzept mit intensiver Beratung und Begleitung von der ersten Geschäftsidee bis zum Abschluss der Gründungsphase.

Angeboten wird ein offenes Beratungskonzept mit breit gefächerten Informations-, Beratungs- und Qualifizierungsangeboten in allen Phasen der Existenzgründung. Ausgerichtet an der individuellen Ausgangssituation erhalten die Nexus-Kundinnen - nach dem Baukastenprinzip - das auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Leistungspaket.

#### **3.2 Einzelne Angebotsschwerpunkte**

##### **3.2.1 Erstinformation und Infopaket**

Im telefonischen oder persönlichen Erstgespräch werden erste Fragen zur Weiterentwicklung der Geschäftsidee abgeklärt. Die Kundinnen erhalten Informationsmaterialien, können sich über das Gesamtangebot von Nexus informieren und zusammen mit einer Mitarbeiterin die weiteren Schritte vereinbaren.

##### **3.2.2 Individuelle Vorfeldberatung**

Die Vorfeldberatung ist ein Angebot für Frauen, deren Geschäftsidee noch sehr vage ist und die grundsätzlich klären wollen, ob eine berufliche Selbstständigkeit der richtige Weg in ihrer Lebensplanung ist. Gerade in der Beratung von arbeitslosen Frauen, für die die berufliche Selbstständigkeit oft die einzige Alternative zur Arbeitslosigkeit ist, ist es wichtig, Mut zu machen, sich mit dieser Form der Erwerbstätigkeit auseinander zusetzen und den bewussten Entscheidungsprozess zu unterstützen.

##### **3.2.3 Infoveranstaltungen**

Unabhängig von der Geschäftsidee gibt es Themen, mit denen sich alle Existenzgründerinnen auseinandersetzen müssen. Diese Themen werden auf der Informationsebene in Gruppenveranstaltungen mit externen Fachleuten behandelt.

In Kooperation mit der Partnerorganisation Nexus II e. V. bietet Nexus Büro für Existenzgründerinnen Informationsveranstaltungen zu folgenden Themen an:

##### Fit als Unternehmerin

Persönliche Voraussetzungen für die berufliche Selbstständigkeit

#### Finanzierung und öffentliche Fördermittel

Finanzierungsmöglichkeiten mit öffentlichen Förderdarlehen

#### Soziale Absicherung

Vorsorge für Krankheit, Berufsunfähigkeit und Alter

#### Unternehmensform und Steuer

Unternehmenskonzepte unter steuerlichen und rechtlichen Gesichtspunkten.

### **3.2.4 Basisworkshops**

Ebenfalls in Kooperation mit Nexus II e. V. bietet Nexus Büro für Existenzgründerinnen zwei Basisworkshops an, die es den Teilnehmerinnen ermöglichen, sich im Vorfeld der individuellen Gründungsberatung in einer kleinen Gruppe intensiver mit ihrer Geschäftsidee auseinanderzusetzen.

#### Workshop: Das Unternehmenskonzept

Ziel dieser Workshops ist es, zur eigenen Geschäftsidee operationalisierbare Ziele formulieren zu können und diesen Zielen konkrete Schritte zuzuordnen. In diesem Workshop haben die Teilnehmerinnen die Möglichkeit, ihre Marketingstrategie zu entwickeln und diese in konkrete betriebswirtschaftliche Planungen umzusetzen. Nach dem Besuch dieses Workshops sollen die Teilnehmerinnen in der Lage sein, einen ersten Entwurf ihres schriftlichen Unternehmenskonzeptes zu erstellen.

#### Workshop: Markt und Kunden

Im Workshop „Markt und Kunden“ lernen die Teilnehmerinnen, wie sie mehr über ihre zukünftigen Kundinnen und Kunden erfahren, diese besser kennen lernen und ihre Angebote punktgenau auf ihre Zielgruppen ausrichten können. Zeitlich ist dieser Workshop dem Workshop „Das Unternehmenskonzept“ vorgeordnet und beide sollten auch in dieser Reihenfolge besucht werden.

### **3.2.5 Individuelle Gründungsberatung**

Die persönliche Beratung ist das Kernstück von Nexus Büro für Existenzgründerinnen. Ziel des Beratungsprozesses ist die gemeinsame Entwicklung eines Unternehmenskonzeptes, das in Einklang mit der gesamten Lebensplanung steht. Um der spezifischen Gründungssituation vieler Frauen gerecht zu werden, ist ein komplexes Beratungskonzept erforderlich, das personen- bzw. familienbezogene und unternehmensbezogene Elemente gleichermaßen berücksichtigt.

In einem ersten Beratungsgespräch klären Beraterin und Gründerin gemeinsam, welche Fragestellungen im weiteren Beratungsprozess vertieft bearbeitet werden sollen. Von zentraler Bedeutung sind folgende Themen: Kritische Reflexion der Geschäftsidee im Hinblick auf die persönlichen und fachlichen Voraussetzungen der Gründerin und der wirtschaftlichen Tragfähigkeit, Schärfung des Leistungsprofils, Selbstmanagement, individuelle Marktanalyse mit einfachen Mitteln (Kunden, Wettbewerb, Preisgestaltung), der erste Auftritt am Markt (z.B. Präsentationsunterlagen), Entwicklung von Verhandlungsstrategien, Vermittlung von Kontakten, Erstellen von Rentabilitäts- und Finanzierungsplänen, Vorbereitung des Bankgespräches. Weitere Themen: Nebenberufliche Selbstständigkeit, Grundfragen des Steuer-, Vertrags- und Firmenrechts, Versicherungen, Abgrenzung gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit, praktische Fragen der Gewerbeanmeldung, Antrag auf Überbrückungsgeld bei Arbeitslosigkeit, Scheinselbstständigkeit.

### 3.2.6 Weiter Seminare und Workshops

In Kooperation mit dem Bildungszentrum der Stadt Nürnberg hat Nexus Büro für Existenzgründerinnen ein eigenes Workshopprogramm entwickelt und erprobt. Die Inhalte dieser Workshops lassen sich unter zwei Themenbereichen zusammenfassen:

#### a) Workshops zu praktischen Themen der Unternehmensführung:

- Buchführung
- Geschäftspapiere gestalten
- Das Internet professionell nutzen
- Kundenbriefe formulieren.

#### b) Seminare, die die persönliche und überfachliche Kompetenz der zukünftigen Unternehmerinnen in den Mittelpunkt stellen:

- Selbstmarketing
- Kundenakquise am Telefon
- Netzwerkmarketing
- Selbstmanagement
- Verhandlungen erfolgreich führen.

Insbesondere bei den Workshops des zweiten Themenbereichs wird von Seiten der Teilnehmerinnen immer wieder bestätigt, dass der persönliche und fachliche Nutzen reiner Frauenworkshops für sie wesentlich größer ist, als dies - bei gleichen Inhalten - in einer gemischten Gruppe der Fall gewesen wäre. Die Möglichkeit, in diesen Workshops Netzwerke mit anderen Frauen zu knüpfen, wird als besonders positiv genannt.

## 4. Bilanz Januar 2002 bis Dezember 2002

### 4.1 Kontaktaufnahme und Ausgangssituation der Nexus-Kundinnen vor der Kontaktaufnahme

Im Zeitraum Januar 2002 bis Dezember 2002 haben **774 Frauen** aus der Region Nürnberg Kontakt zu Nexus Büro für Existenzgründerinnen aufgenommen, darunter waren **634 Erstkontakte**. Gegenüber dem Vorjahr ist dies eine Steigerung von **48 Prozent** (2001: 428 Erstkontakte).

56 Prozent der Neukundinnen kamen aus Nürnberg, acht Prozent aus Fürth, sieben Prozent aus Erlangen und 29 Prozent aus den umliegenden Landkreisen (siehe Anlage 1).

Bezüglich der Ausgangssituation der Nexus-Kundinnen ist auffällig, dass **78 Prozent aller Frauen zum Zeitpunkt der Kontaktaufnahme arbeitslos waren** (siehe Anlage 2). Für diese Frauen ist die Existenzgründung oft der einzige Weg, die Arbeitslosigkeit zu beenden. Der Anteil der Frauen, die ihre Geschäftsidee auch wirklich umsetzen, liegt mit 67 Prozent sehr hoch (siehe Punkt 6: Nexus-Kundinnen machen sich selbständig).

Diese Zahlen zeigen, dass Nexus mit seinen Informations- und Beratungsangeboten auf dem richtigen Weg ist. Der hohe Anteil von Frauen, die sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbständig machen, ist auch das Ergebnis der sehr erfolgreichen Zusammenarbeit zwischen dem Arbeitsamt Nürnberg und dem Wirtschaftsreferat der Stadt Nürnberg, die seit November 1996 besteht.

## 4.2 Erstinformation und Vorfeldberatung

Im Rahmen der Vorfeldberatung wurden alle Neukundinnen über das Gesamtangebot der Beratungsstelle informiert, erhielten erste Anregungen zur Weiterentwicklung ihrer Geschäftsidee und einen Vorschlag für den weiteren Beratungsprozess. Die Kundinnen erhielten außerdem ein auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Informationspaket. Die Maximalfassung hat folgende Materialien umfasst:

- Nexus-Folder
- Starthilfe (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit)
- ERP-Programme
- Bayerische Finanzierungshilfen
- Starthilfe für Künstler und Publizisten
- Softwarepaket des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit
- Info Künstlersozialversicherung
- Leitfaden zur Erstellung eines Unternehmenskonzeptes
- Infosets zu den Themen, soziale Absicherung, nebenberufliche Selbstständigkeit und Scheinselbstständigkeit
- Einladungen zu den Informationsveranstaltungen, Unternehmerinnenabenden und das Workshopprogramm.

## 4.3 Informationsveranstaltungen und Basisworkshops

Aufgrund der hohen Nachfrage (und auch als Folge des erhöhten Informationsbedarfes der Gründerinnen) mussten im vergangenen Jahr wesentlich mehr Informationsveranstaltungen durchgeführt werden, als dies in den vergangenen Jahren der Fall und in der ursprünglichen Planung für das Jahr 2002 vorgesehen war. In Kooperation mit Nexus II e.V. wurden die meisten Infoveranstaltungen und Basisworkshops an zwei Terminen pro Monat (statt wie geplant ein Termin) angeboten.

Im Jahr 2002 wurden **130 Infoveranstaltungen und Basisworkshops** mit insgesamt **757 Teilnehmerinnen** durchgeführt. Die Verteilung auf die einzelnen Themen: „Rechtsform und Steuer“ 142, „Finanzierung und öffentliche Fördermittel“ 121, „Soziale Absicherung“ 156, „Fit als Unternehmerin“ 140, „Markt und Kunden“ 89, „Das Unternehmenskonzept“ 107 Teilnehmerinnen.

## 4.4 Persönliche Beratung

Im Berichtszeitraum haben **310 Frauen** das Angebot der ein- oder mehrmaligen Beratung in Anspruch genommen. **Gegenüber dem Vorjahr ist dies ein Anstieg von 31 Prozent** (2001: 237 Erstberatungen). Nicht berücksichtigt dabei sind jene Frauen, die bereits im Vorjahr mit einem länger andauernden Beratungsprozess begonnen hatten. Der größte Teil dieser Beratungsleistungen konnte von einer Projektmitarbeiterin erbracht werden. In Einzelfällen würden private Unternehmensberaterinnen hinzugezogen.

## 4.5 Workshops

In Kooperation mit dem Bildungszentrum wurden im Jahr 2002 insgesamt **34 Workshops** für Existenzgründerinnen und selbstständige Frauen angeboten. Aufgrund der Kooperation mit dem Bildungszentrum der Stadt Nürnberg waren die meisten dieser Seminare für Nexus kostenneutral.

## 4.6 Unternehmerinnenabende

Als weiteres Unterstützungsangebot hat Nexus im Jahr 2002 fünf Unternehmerinnenabende mit insgesamt **259 Teilnehmerinnen** durchgeführt. Ziel dieser Veranstaltungen war es, Existenzgründerinnen und bereits selbstständigen Frauen die Möglichkeit zu geben, sich mit anderen Frauen auszutauschen und Geschäftsbeziehungen zu knüpfen. Außerdem wurden Fachreferate zu ausgewählten Themen vorgetragen:

Schuldrechtsreform

Image und Persönlichkeit

Gedächtnistraining

Konflikt- und Stressbewältigung

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.

Das rege Interesse an diesen Veranstaltungen zeigt erneut, wie groß das Bedürfnis von Existenzgründerinnen und selbstständigen Frauen ist, Kontakt zu Frauen in ähnlichen Situationen aufzubauen, sich in einem eigenen Rahmen auszutauschen und längerfristige Netzwerke aufzubauen.

## 5. Öffentlichkeitsarbeit

Der Schwerpunkt der Öffentlichkeitsarbeit im Jahr 2002 lag auf der Neugestaltung der Internetpräsentation. Unter [www.nexus-frau.de](http://www.nexus-frau.de) finden Existenzgründerinnen jetzt auf dieser Seite ein breites Angebot an Informationen, das ständig aktualisiert wird.

Im Rahmen des 1. Seniorentages des Landratsamtes Nürnberger Land wurde von Nexus ein Messestand organisiert, der Existenzgründerinnen eine Plattform bot, sich mit ihren Dienstleistungsangeboten für ältere Menschen einer breiten Öffentlichkeit zu präsentieren.

## 6. Nexus-Kundinnen machen sich selbständig Ergebnisse einer Kundinnen-Befragung im Mai 2003

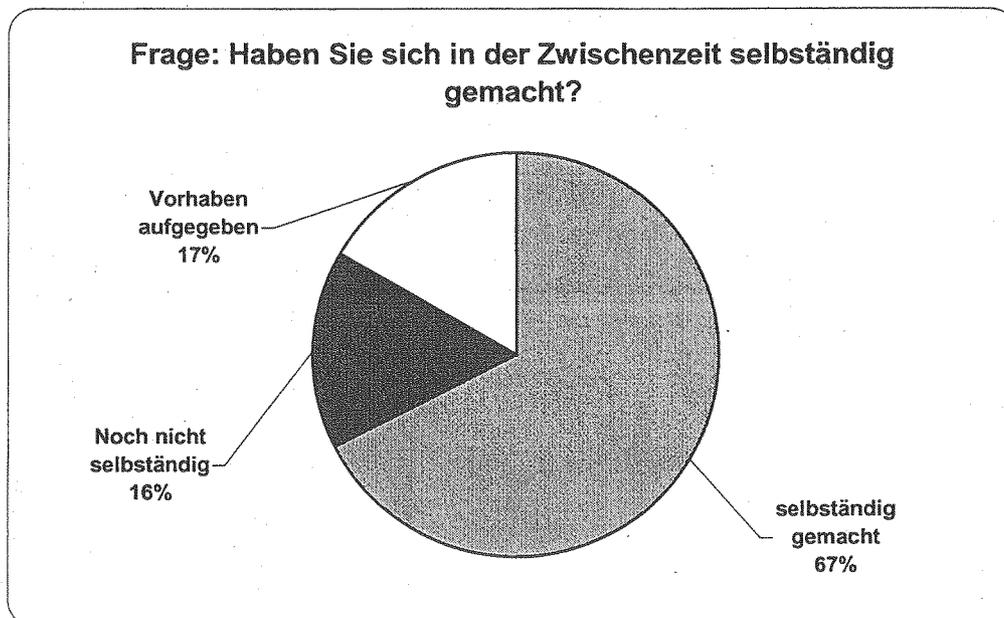
In wirtschaftlich schwierigen Zeiten mit anhaltend hoher Arbeitslosigkeit ist die berufliche Selbständigkeit für viele Menschen der einzige Weg, um die Arbeitslosigkeit zu beenden. Die äußeren Rahmenbedingungen erschweren häufig den Start. So haben zum Beispiel die anhaltende Konsumzurückhaltung und die Umsatzrückgänge in Handel und Gastronomie auch dazu geführt, dass Existenzgründungen in diesen frauendominierten Bereichen zur Zeit kaum möglich sind. Banken sehen die Risiken und sind nicht bereit, die notwendigen Kredite zu bewilligen, und auch Nexus rät zur Zeit in der Regel davon ab, in diesen Bereichen hohe finanzielle Risiken einzugehen. Die Geschäftsideen von Existenzgründerinnen liegen daher überwiegend im Dienstleistungsbereich und die Nischen, in denen Frauen (und auch Männer) sich selbständig machen, sind teilweise nicht sehr groß. Ob und in welchem Umfang es den Nexus-Kundinnen auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten gelungen ist, sich mit ihrer

Geschäftsidee auf dem Markt zu etablieren, wurde in einer Kundinnen-Befragung im Mai 2003 eruiert.

Angeschrieben wurden 530 Frauen, die im Zeitraum Januar 2000 bis August 2002 Beratungsleistungen von Nexus in Anspruch genommen haben. Die Rücklaufquote betrug 39 Prozent. Die Ergebnisse im Einzelnen:

### Hohe Selbständigenquote

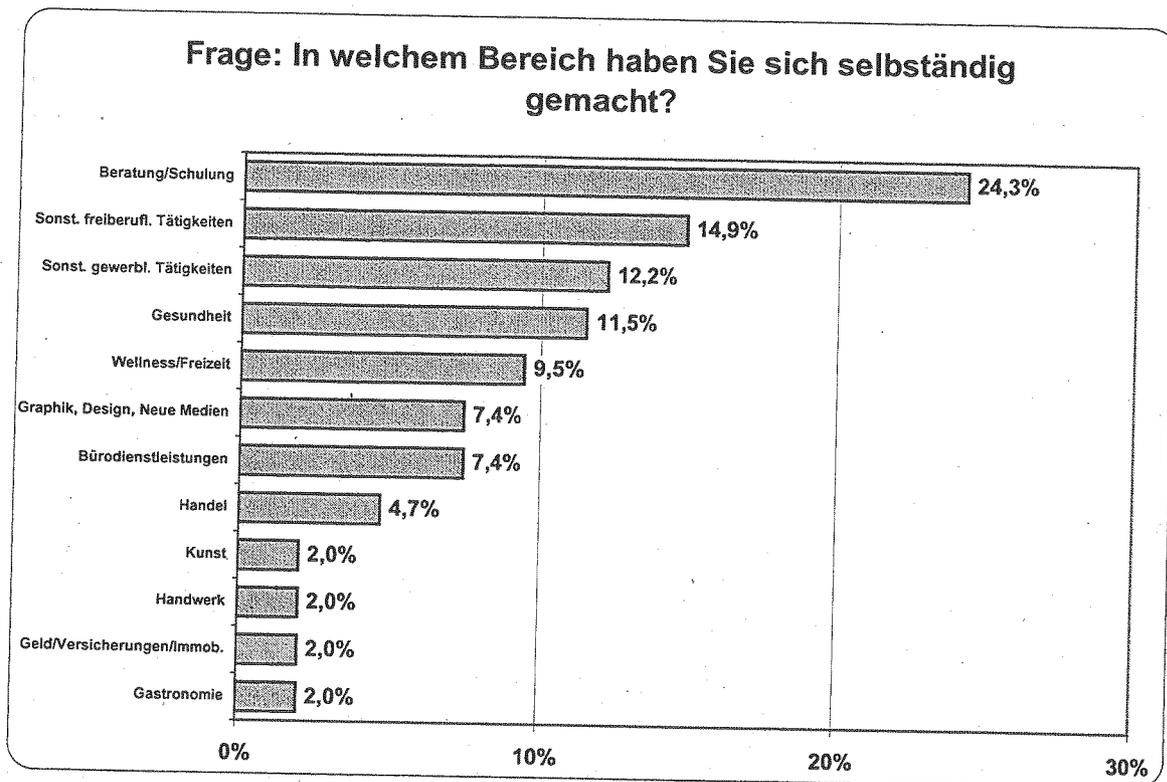
Die Selbständigenquote der Nexus-Kundinnen ist hoch. 67 Prozent der Befragten haben sich in der Zwischenzeit selbständig gemacht; weitere 16 Prozent geben an, die Selbständigkeit weiterhin vorzubereiten. Lediglich 17 Prozent haben ihr Vorhaben wieder aufgegeben.



Die meisten Gründungen können als relativ stabil angesehen werden. Lediglich neun Prozent der befragten Frauen gaben an, sich selbständig gemacht und ihr Vorhaben dann wieder aufgegeben zu haben, da die Geschäftsidee sich als wirtschaftlich nicht tragfähig erwiesen hat. Die Hälfte dieser Frauen ist jetzt wieder abhängig beschäftigt.

Die hohe Selbständigenquote der Nexus-Kundinnen und die Stabilität liegt auch daran, dass Frauen häufiger als Männer zunächst nebenberuflich starten (27 Prozent der befragten Frauen haben sich zunächst nebenberuflich selbständig gemacht). Sie begrenzen damit ihr unternehmerisches Risiko in der Anfangsphase, starten „klein“, schaffen sich dann aber schrittweise eine solide Geschäftsgrundlage.

## Frauen gründen im Dienstleistungsbereich



Der Bereich „Beratung/Schulung“ ist sehr weit gefasst und wurde folglich auch am häufigsten genannt. Hier summieren sich alle Angebote der klassischen Dozentinentätigkeit für Bildungsträger und Unternehmen, pädagogisch orientierte Beratungsangebote zur Persönlichkeitsentwicklung und Krisenbewältigung (Kinder mit Verhaltensdefiziten, Trauerarbeit, Familientherapie), Beratungsangebote im Gesundheitsbereich (Ernährungsberatung) und sehr spezifische Beratungsangebote für Betriebe z.B. im Bereich Logistik, Qualitätsmanagement und Marketing/Vertrieb.

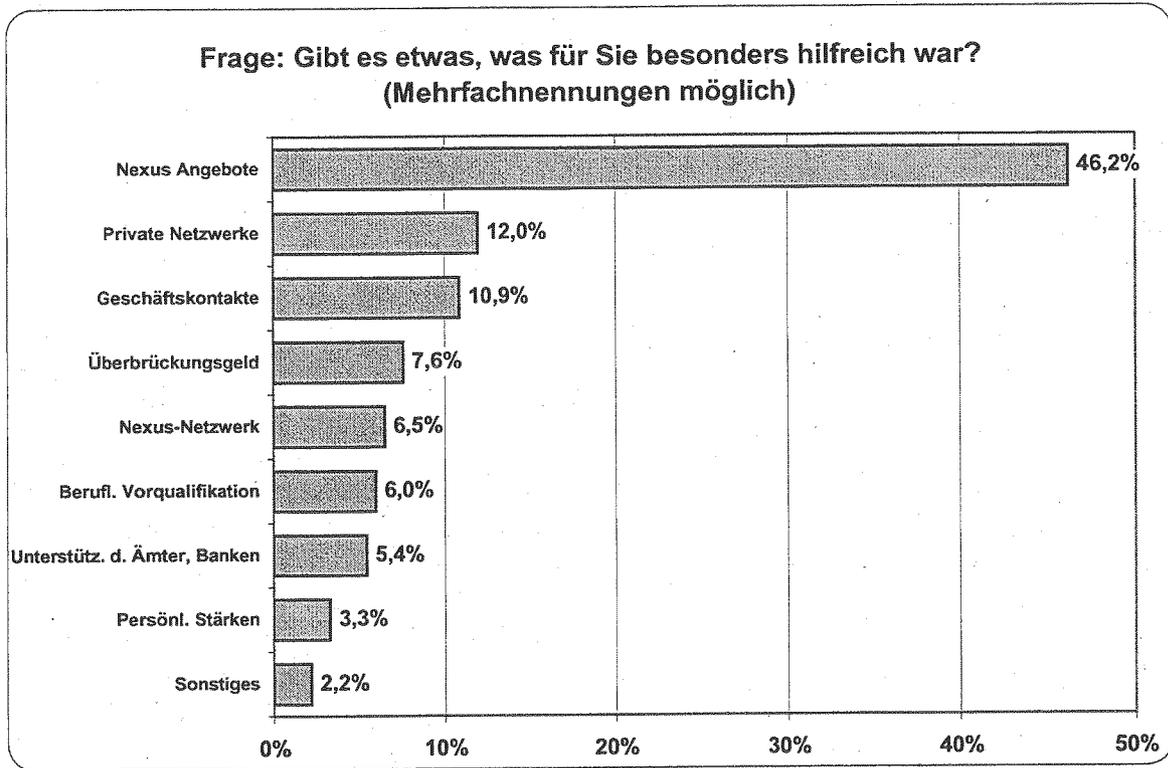
Die Rubriken „sonstige freiberufliche Tätigkeiten“ und „sonstige gewerbliche Tätigkeiten“ fassen den Bereich der klassischen freien Berufe zusammen. Hier finden sich aber auch neue Arbeitsfelder wie z.B. Eventmanagement, Telefonakquise oder Arbeitsvermittlung.

Die erfolgreiche Umsetzung von Geschäftsideen in den Bereichen „Gesundheit“, „Wellness/Freizeit“ zeigt, dass in diesen Bereichen der Bedarf noch nicht voll abgedeckt wird. Naturheilkundliche Praxen, mobile Massage, Rückenschulen, Angebote in den Bereichen Tanz- und Musiktherapie, Entspannung und körperliches Wohlbefinden werden nachgefragt und eröffnen Frauen neue Geschäftsfelder. Stark angewachsen ist auch der Bereich Direktvertrieb von Nahrungsergänzungs- und Körperpflegeprodukten. Die Verdienstmöglichkeiten sind in diesem Bereich jedoch als gering einzuschätzen.

Existenzgründungen in den Bereichen Graphik, Design, Neue Medien sind überwiegend „Notgründungen“, da es in diesen Bereichen kaum feste Arbeitsplätze gibt. Hochqualifizierte Fachkräfte arbeiten als „Freie“ zu oft sehr schwierigen Bedingungen projektbezogen in größeren Agenturen mit.

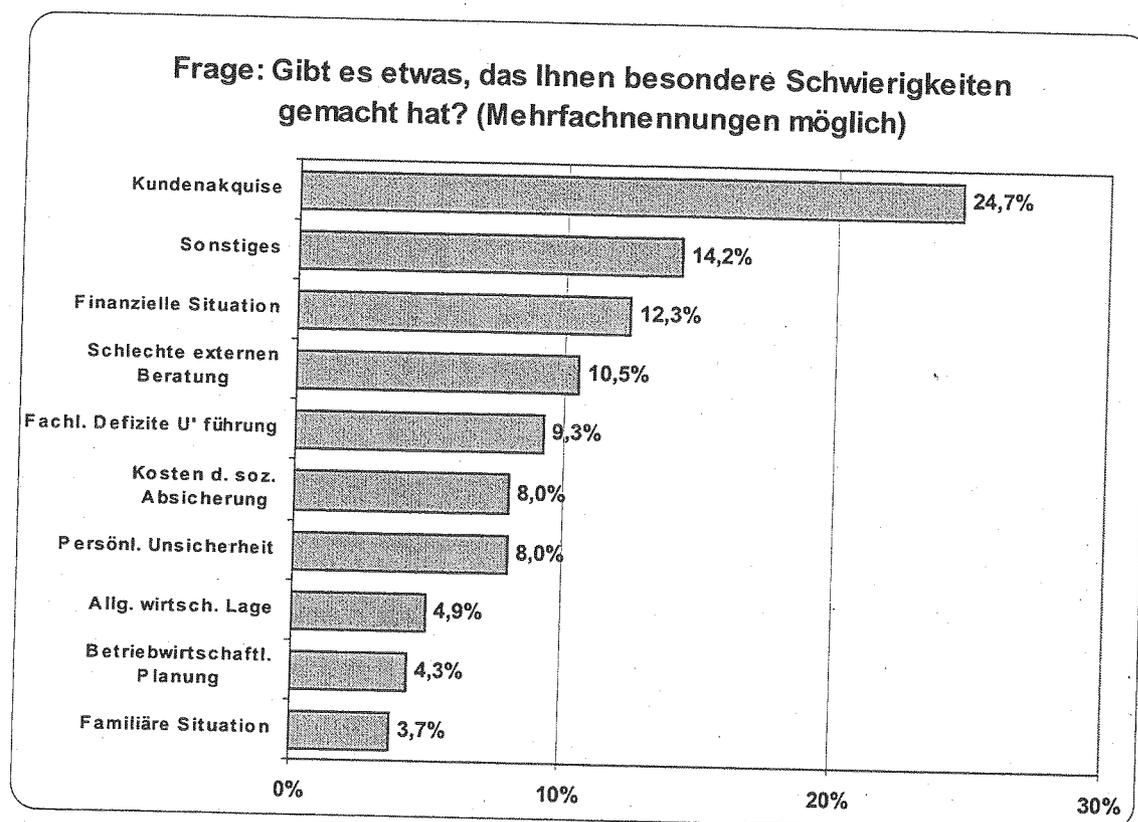
Im Bereich der „Bürodienstleistungen“ bietet besonders der Buchhaltungsbereich noch Marktchancen; aber auch Spezialdienstleistungen wie Exportabwicklung, Aktensortierdienst oder Fremdsprachenkorrespondenz werden nachgefragt.

## Hohe Wertschätzung der Nexus-Angebote



Das Ergebnis dieser Umfrage zeigt erneut, wie wichtig und hilfreich die Angebote von Nexus für Existenzgründerinnen sind. Es verdeutlicht auch, wie wichtig Netzwerke und Kontakte zur erfolgreichen Umsetzung von Geschäftsideen sind. Die Unternehmerinnenabende von Nexus Büro für Existenzgründerinnen bieten diese Kontaktmöglichkeiten und werden von immer mehr Frauen besucht.

## Hürden auf dem Weg in die Selbständigkeit



Schwierigkeiten auf dem Weg in die berufliche Selbständigkeit sind sowohl strukturell als auch individuell bedingt. Die äußeren Rahmenbedingungen der Existenzgründung können von Nexus nicht beeinflusst werden. Zur individuellen Qualifizierung bietet Nexus regelmäßig Workshops an, die helfen, persönliche Unsicherheit und fachliche Defizite des Unternehmensaufbaus und der Unternehmensführung auszugleichen (siehe 3.2.6). So werden zum Beispiel die Workshops „Mit dem Telefon Kundinnen und Kunden gewinnen“ und „Akquise live am Telefon“ an zwei Terminen pro Jahr durchgeführt.

## 7. Resümee

### 7.1 Frauenspezifische Ausrichtung

**Das Beratungskonzept von Nexus hat sich weiterhin bewährt.** Insbesondere in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit, in denen Arbeitgeber große Probleme haben, auf individuelle Arbeitszeitnotwendigkeiten von Müttern einzugehen, ist die berufliche Selbständigkeit für immer mehr Frauen die einzige Möglichkeit, beruflich tätig zu sein.

Aber auch hochqualifizierte Frauen mit beruflichen Vorerfahrungen in verantwortlichen Positionen und guten Chancen auf dem Arbeitsmarkt entscheiden sich immer häufiger für die berufliche Selbständigkeit, da sie darin die Chance sehen, ihre beruflichen Vorstellungen zu verwirklichen. Besonders diese Frauen haben sehr hohe Ansprüche an eine Beratungsstelle und verbinden mit der Botschaft „Existenzgründungsberatung für Frauen“ Attribute wie „niederschwellig“, „ganzheitlich“, „umfassend“ und „persönlich“ und nehmen die Angebote von Nexus gerne wahr.

**Das Projekt ist zu einem wichtigen Baustein eines breit angelegten Konzeptes zur Förderung neuer und junger Unternehmen in der Region Nürnberg geworden.** Da Nexus die einzige reine Existenzgründungsberatungsstelle für Frauen in Bayern ist, werden von einzelnen Gründerinnen auch sehr weite Anfahrtswege in Kauf genommen (Würzburg, Regensburg).

### 7.2 Attraktivität und Bedeutung einzelner Angebotsschwerpunkte

#### Kontaktaufnahme und Erstinformation

Mit Abstand am größten war die Nachfrage nach persönlichen Beratungsgesprächen. Der größte Teil der Frauen, die Kontakt zu Nexus aufnahmen, fragte sofort gezielt nach einem Beratungstermin. Aufgrund der begrenzten Personalkapazitäten (eine Beraterinnenstelle) kann diesem Wunsch nicht immer nachgekommen werden. Dem Bereich Erstinformation kommt daher eine sehr hohe Bedeutung zu: Bereits beim ersten Kontakt eine Kundin zu motivieren, umfassend Auskunft über ihre Geschäftsidee und den Entwicklungsstand ihrer Existenzgründung zu geben - ohne dass diese das Gefühl hat, ausgefragt zu werden - erfordert viel Einfühlungsvermögen und Lebenserfahrung im Umgang mit Menschen.

#### Informationsveranstaltungen

Andere Frauen haben keinen umfassenden Beratungsbedarf, sondern benötigen lediglich Sachinformationen zu bestimmten Fragestellungen. Dieser Informationsbedarf kann häufig im Rahmen der Informationsveranstaltungen abgedeckt werden, so dass ein anschließendes Beratungsgespräch nicht mehr erforderlich ist. Das Angebot an Informationsveranstaltungen und Basisworkshops stellt somit eine sehr sinnvolle Ergänzung zum Beratungsangebot dar. Der Beratungsprozess wird von Fragestellungen entlastet, die Spezialisten einzelner Fachgebiete umfassender beantworten können.

Die Kooperation mit Nexus II e. V. in diesem Bereich hat sich bewährt.

## Persönliche Beratung

Während des Berichtszeitraums hat der Bereich "Vorfeldberatung" an Bedeutung gewonnen: Viele Frauen mit vielfältigen Fähigkeiten und Kenntnissen tun sich häufig schwer, sich auf ihre Kernkompetenzen zu besinnen, ihr Geschäftsfeld einzugrenzen und ihr Angebotsprofil zu schärfen. Frauen dabei zu unterstützen, Angebote und Zielgruppen bewusst einzugrenzen und ihr individuelles Profil zu entwickeln, hat sich als zentrale Kompetenz und Alleinstellungsmerkmal von Nexus Büro für Existenzgründerinnen erwiesen.

Frauen, die bereits eine konkrete Geschäftsidee haben, benötigen sehr häufig Unterstützung bei der langfristigen strategischen Unternehmensplanung. Nach wie vor sind Unternehmenskonzepte vieler Frauen nicht auf Wachstum ausgerichtet. Sie orientieren sich an den aktuellen realen Gegebenheiten und verzichten auf Visionen, die das Wachstum beflügeln sollen. Frauen dabei zu unterstützen, realistische aber hohe Ziele zu formulieren, diese zu operationalisieren, mit einer Zeitschiene zu versehen und in solide betriebswirtschaftliche Planungen umzusetzen, hat sich zu einer weiteren besonderen Kernkompetenz von Nexus Büro für Existenzgründerinnen entwickelt.

### 7.3 Bewertung der Kundinnen-Befragung

Die Ergebnisse der Kundinnen-Befragung bestätigen die Erfahrungen der Projektmitarbeiterinnen in der praktischen Beratungsarbeit. Auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten gelingt es sehr vielen Frauen, für sich eine „Marktlücke“ zu finden und ihre Geschäftsidee zu einer tragfähigen beruflichen Existenz auszubauen.

Die Region Nürnberg befindet sich auf dem Weg in eine moderne Dienstleistungsgesellschaft. Diese Entwicklung eröffnet besonders Frauen – die auch als Angestellte traditionell häufiger im Dienstleistungsbereich tätig sind als Männer - neue berufliche Entwicklungsmöglichkeiten. Die Ergebnisse der Kundinnen-Befragung zeigen, dass immer mehr Frauen diese Entwicklung als Chance sehen und neue Nischen im Dienstleistungsbereich erfolgreich nutzen (über 90 Prozent aller Frauen gründen im Dienstleistungsbereich).

Die Kundinnen-Befragung verdeutlicht aber auch erneut, wie wichtig unterstützende Angebote für Frauen auf dem Weg in die berufliche Selbständigkeit sind. Gerade Frauen, die nach der Familienphase wieder in das Berufsleben zurückkehren möchten, haben keine berufsbezogenen Netzwerke mehr und sind auf frei zugängliche Beratungs- und Vernetzungsangebote angewiesen. **Die hohe Wertschätzung der Nexus-Angebote belegt dies eindrucksvoll.**

### 7.4 Gesamtbewertung und Ausblick

Als besonders positiv ist an dieser Stelle die Zusammenarbeit mit dem Arbeitsamt Nürnberg hervorzuheben. Das Arbeitsamt Nürnberg hat sich in den Jahren 2002 und 2003 im Rahmen eines Leistungsvertrages mit insgesamt € 108.750,- an der Finanzierung dieses Projektes beteiligt (siehe dazu auch Punkt 1.2). Arbeitslose Frauen, die ihrem Arbeitsvermittler gegenüber den Wunsch äußern, sich selbständig zu machen, erhalten vom Arbeitsamt Nürnberg einen Informations- und Beratungsgutschein. Dieser Gutschein kann dann – im Rahmen des vereinbarten Kontingentes – dem Arbeitsamt in Rechnung gestellt werden. Über dieses Kontingent hinausgehende Leistungen werden dann aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds, der Bayerischen Staatsregierung und der Stadt Nürnberg bestritten. **Ohne das fachliche und finanzielle Engagement des Nürnberger Arbeitsamtes hätte dieses Projekt in den Jahren 2002 und 2003 nicht durchgeführt werden können.** 78 % aller Nexus-Kundinnen im Jahr 2002 waren vor der ersten

Kontaktaufnahme arbeitslos und kamen auf Anraten des Nürnberger Arbeitsamtes zu Nexus.

Der Vertrag mit dem Arbeitsamt läuft Ende 2003 aus, enthält jedoch eine Verlängerungsoption bis zum 31.12.2005.

Von Seiten des Nürnberger Arbeitsamtes wird die Kooperation mit Nexus ebenfalls sehr positiv bewertet und ein grundsätzliches Interesse an der weiteren Zusammenarbeit betont. Die gesetzliche Lage lässt jedoch zum jetzigen Zeitpunkt noch keine verbindlichen Aussagen zu. Solange nicht absehbar ist, wie die weiteren Vorschläge der „Hartz-Kommission“ durch die Bundesanstalt für Arbeit konkret umzusetzen sind, können von Seiten des Nürnberger Arbeitsamtes keine verbindlichen Planungen erfolgen und Entscheidungen getroffen werden. In Vorgesprächen mit dem Nürnberger Arbeitsamt wurde jedoch versichert, dass dort alle Möglichkeiten geprüft werden, auch im Jahr 2004 als Partner zur Verfügung zu stehen.

Das offene Beratungskonzept von Nexus Büro für Existenzgründerinnen hat sich in jeder Hinsicht bewährt. Das sehr breite Angebot an Informationsveranstaltungen, individueller Beratung, Qualifizierung und Vernetzung ermöglicht es, individuelle Leistungspakete zusammenzustellen und so mit relativ geringem Mitteleinsatz sehr viele Frauen gezielt zu fördern. **Das Angebot trifft den Bedarf und sollte in der jetzigen Form weiter Bestand haben.**