

spezifische Softwarelösungen stützt, bietet die myconsult GmbH ihren Kunden neutrale Prozessanalysen und die Auswahl maßgeschneiderter, individueller Lösungen, die sich am konkreten Workflow orientieren. „Reine IT-Dienstleister sind qua Definition eher techniklastig, während wir aufgrund der Breite unseres Beratungs-Know-hows Kunden in allen Stadien ihrer Projekte zur Seite stehen und sie von der Konzeption bis zum Abschluss der Implementierung begleiten können“, erklärt die geschäftsführende Gesellschafterin.

„Teamgründungen sind ein optimaler Weg, um sich mit fundiertem fachlichem Know-how marktgerecht zu positionieren. Während Einzelgründer häufig auf sich selbst gestellt sind und damit nur ein Leistungsportfolio anbieten können, das auf der eigenen Qualifikation basiert, entfalten sich in Teamgründungen wichtige Synergien, die eine breitere Positionierung am Markt erlauben und die Erfolgchancen junger Unternehmen erhöhen. Die bundesweite gründerinnenagentur (bga) betrachtet es deshalb als ein zentrales Anliegen, Teamgründungen verstärkt zu unterstützen. Mit dem ‚2. Expertinnen / Experten Workshop Technologieorientierte und wissensbasierte Unternehmensgründungen durch Frauen – Netzwerke, Spin-Offs, Teamgründungen‘ haben wir uns bereits der Thematik angenommen, um neue Impulse für Teamgründungen zu entwickeln und das Interesse von Frauen an Gründungen im Team zu erhöhen“, so Iris Kronenbitter, Projektleiterin der bundesweiten gründerinnenagentur.

Förderprogramm und Uni-Anbindung erleichtern den Start als Unternehmerin

Als Spin-off der Universität Paderborn hatte das Gründungsteam einen relativ leichten Start am Markt. „Wir konnten nicht nur die Räumlichkeiten der Universität nutzen, sondern als Ausgründung des Lehrstuhls Decision Support & Operations Research Lab von Prof. Dr. Leena Suhl sofort als Unternehmen in bereits laufende Projekte einsteigen und Bestandskunden weiter betreuen“, so Yvonne Groening. Das Existenzgründungsprogramm für Hochschulabsolventen PFAU des Landes Nordrhein-Westfalen übernahm für die ersten beiden Jahre für zwei Gründer die Finanzierung einer halben Personalstelle. „Diese Grundfinanzierung war aus meiner Sicht sehr wichtig, denn so war unsere finanzielle Grundsicherung abgedeckt und wir konnten uns ganz auf den Auf- und Ausbau des Geschäfts konzentrieren“, erzählt die Geschäftsführerin.

Weiteres Plus des Förderprogramms war ein Beraterscheckheft im Wert von 5.000 Euro pro Gründer, mit dem externe Dienstleistungen wie Steuer- und Versicherungsberatung, aber auch die professionelle Gestaltung der Firmen-Webseite finanziert werden konnten. „Dieses Beratungspaket war uns eine große Hilfe, denn für junge Unternehmen ist es natürlich wichtig, von Anfang an so professionell wie möglich am Markt aufzutreten“, so die Unternehmerin.

„Ausgründungen aus Universitäten bieten für Frauen eine besondere Chance, ihr wissenschaftliches Fachwissen in eine konkrete Geschäftsidee zu überführen. Die enge Anbindung an die Hochschule vor allem in der Startphase erleichtert den Know-how-Transfer zwischen Forschung und Markt und schafft für alle Beteiligten, wie das Beispiel myconsult GmbH zeigt, eine Win-Win-Situation. Die bga zielt mit ihren Aktivitäten darauf, technologieorientierte und wissensbasierte Gründungen durch Frauen im universitären Umfeld zu stärken“, so bga-Projektleiterin Iris Kronenbitter.

Netzwerke ebnen den Kontakt zu den Kunden

Der Mittelstand als Zielgruppe der myconsult GmbH erfordert eine besondere Ansprache. „Wir haben anfangs natürlich auch die klassische Kaltakquise ausprobiert, aber die Erfahrung hat gezeigt, dass Mittelständler vor allem auf

persönliche Empfehlungen setzen und Mund-zu-Mund-Propaganda einen wesentlich höheren Stellenwert für die Kundengewinnung hat“, sagt Yvonne Groening. Über bestehende Kontakte des universitären Netzwerks sowie einen intensiven Austausch mit der regionalen Wirtschaftsförderung und der Industrie- und Handelskammer hat sich das Beratungsgeschäft kontinuierlich weiter entwickelt.

Die Starthilfe hat sich längst ausgezahlt, denn Anfang 2006 zog die myconsult GmbH mit inzwischen zwölf, teilweise in Teilzeit beschäftigten Mitarbeitern in eigene repräsentative Geschäftsräume um und steht nun finanziell auf eigenen Beinen. „Da wir anfangs die Einrichtungen der Universität mitbenutzen konnten und unsere private Existenz durch die PFAU-Förderung gesichert war, haben wir in der Startphase kein Fremdkapital benötigt. Inzwischen wächst das Unternehmen aus eigener Kraft, wobei wir derzeit vor allem in eine Aufstockung der Mitarbeiter investieren“, erklärt die Unternehmerin. So ist für das kommende Jahr die Anstellung von zwei weiteren Vollzeitkräften geplant. „Da die Auslastung im Projektgeschäft schwankt, betreiben wir eine maßvolle Expansion“, so Groening. Mittelfristig sieht die Geschäftsführerin die myconsult GmbH bei 20 bis 30 Mitarbeitern.

„Die Einbindung in Netzwerke ist vor allem in der Startphase ein wichtiger Impulsgeber für die Geschäftsentwicklung. Die bga fördert mit ihren Aktivitäten gezielt die Vernetzung von Akteuren aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik, um das Gründungsklima – vor allem für Frauen – in Deutschland zu stärken“, so bga-Projektleiterin Iris Kronenbitter.

Die Universität profitiert vom Know-how-Transfer aus dem Tagesgeschäft des Spin-offs

Trotz neuem Büro haben sich die drei Paderborner Gründer von der Universität nicht verabschiedet. Im Rahmen von Lehraufträgen bringen alle drei Berater ihr Praxis-Know-how noch in Lehrveranstaltungen ein. „Dieser enge Austausch mit der Universität hat für uns im Tagesgeschäft den Vorteil, dass wir viel unabhängiges Feedback bekommen“, so Yvonne Groening. Ein Extra für die Studenten sind die Praxisprojekte, die die myconsult GmbH in Kooperation mit ihren Kunden anbietet.

Work-Life-Balance ist ein Teil der Unternehmensorganisation

Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist für Yvonne Groening überhaupt kein Problem, denn schon bei der Unternehmensgründung war für die Geschäftsführerin, die zu diesem Zeitpunkt bereits ein Kind hatte, klar, dass sich entsprechende Möglichkeiten in den Geschäftsstrukturen niederschlagen müssen. „Die Teamgründung hat sich hier als optimale Lösung erwiesen, denn im Moment konzentriere ich mich vor allem auf Back-Office-Tätigkeiten, während meine beiden Mit-Gesellschafter eher die Projekte beim Kunden vor Ort betreuen“, erzählt die Mutter von inzwischen zwei Kindern.

Diese Aufgabenteilung hat nicht nur eine soziale, sondern auch eine strategische Komponente. „Da wir in den letzten Monaten sehr stark gewachsen sind, ist es gut, dass ich als Ansprechpartnerin für die neuen Mitarbeiter regelmäßig präsent bin und den internen Aufbau des Unternehmens vorantreiben kann“, sagt die Unternehmerin. Die Einbindung einer Tagesmutter ermöglicht es ihr, sich Zeitblöcke für den Job konsequent freizuhalten. Und wenn alle Stricke reißen, nimmt sie ihren sieben Monate alten Sohn auch mal mit ins Büro. „Eine solche Konstellation ist in einer abhängigen Beschäftigung natürlich kaum denkbar und in dieser Hinsicht gibt mir die Selbstständigkeit viel Freiraum, um meine Arbeit passend zu meinen Bedürfnissen zu organisieren“, so Groening.

„Ein eigenes Unternehmen zu gründen, erfordert zwar vor allem in der Startphase viel Energie, doch bietet die berufliche Selbstständigkeit Frauen auch enorme Gestaltungsmöglichkeiten im Hinblick auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Ob Teamgründungen oder auch Teilzeit-Selbstständigkeit – die bundesweite gründerinnenagentur steht angehenden Unternehmerinnen mit einem umfassenden ExpertInnen-Pool und einem breit gefächerten Informationsangebot zur Seite,“ so bga-Projektleiterin Iris Kronenbitter.

Website der Bundesweiten Gründerinnenagentur (bga), 30.11.2006

http://www.gruenderinnenagentur.de/bag/MainNavigation/60_Presse/details.php?ID=3443&lvl=1407&rp=