

FRAUEN BANDE

Verbunden sein & Bande knüpfen

Seit rund fünf Jahren ist die „Frauenbande“ aktiv. Das Netzwerk selbständiger Powerfrauen aus dem Großraum Düsseldorf stellt die hiesige Unternehmerinnenwelt mächtig auf den Kopf. Wie das gelingt? Für TradeTalk haben wir mit der Initiatorin der „Frauenbande“, Dagmar Schulz, gesprochen.

Frau Schulz, wie kam es zu der Gründung der „Frauenbande“?

Als ich mich 2009 mit 1a-STARTUP selbständig gemacht habe, suchte ich einen Austausch mit Gleichgesinnten. Das Netzwerk, wie es heute existiert, ist aus einem regelmäßigen „Ladies Lunch“ entstanden. Dann brauchten wir einen griffigen Namen, der die Power, Energie, Kreativität und nicht zuletzt den Spaß an der Sache abbildet. Erst waren wir bei nie-wieder-schminken.de (lacht) und kamen schnell auf die „Rote Zora und ihre Bande“ und daraus entwickelten wir die „Frauenbande“. Sie steht für unsere Verbundenheit und das .net unserer Homepage für das Netzwerken.

Was macht die „Frauenbande“ anders als andere Netzwerke?

Wir wollten bewusst anders sein als andere Netzwerke. Bei uns finden Sie ausschließlich hauptberufliche Unternehmerinnen. In anderen Frauennetzwerken sind häufig auch Führungskräfte und zukünftige Gründerinnen zu finden. Bei unseren Treffen werden auch keine Vorträge gehalten. Wir widmen uns in erster Linie dem Austausch und der Vernetzung. Denn wir können viel voneinander lernen, von Erfahrungen gegenseitig profitieren und uns dadurch weiterentwickeln.

Welche Ziele verfolgen Sie?

Wir haben es uns auf die Fahnen geschrieben, die Frau als selbständige Unternehmerin in der Region zu fördern. Wir bieten eine Plattform zur Kommunikation und zur Präsentation in der Öffentlichkeit. Zugleich ist unser Erfahrungsaustausch, die Vernetzung und auch die gegenseitige Empfehlung bei potenziellen Kunden oder Auftraggebern unser Ziel. Wenn unser Netzwerk als eine Art Türöffner funktioniert, dann haben wir alles richtig gemacht. Wir möchten das Unternehmertum von Frauen insgesamt sichtbar machen, damit es auch in der Öffentlichkeit stärker wahrgenommen wird. Die Leistungsfähigkeit von Frauen findet leider häufig noch nicht die gebotene Anerkennung. Immerhin trägt heute jede dritte Unternehmensgründung in Deutschland eine weibliche Handschrift.

Aus welchen Berufssparten kommen die Frauen und wie viele Unternehmerinnen gehören dem Netzwerk an?

Wir sind 35. Unser Ziel ist es, überschaubar zu bleiben: „Besser klein, dafür fein“. Denn das Netzwerken in einer

kleineren Runde ist nicht nur angenehmer, sondern auch effektiver. Wir sind ganz bunt gemischt. Von der Psychologin über den Einzelhandel, Karosseriebau, Marketingberatung bis zum Büroservice ist alles vertreten.

Sind Frauen zögerlicher, sich einem Netzwerk anzuschließen?

Ja – das sind sie leider. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass Frauen schüchterner an das Thema herangehen. Die Männer machen es uns vor und für die ist es ganz selbstverständlich. Frauen hingegen haben meines Erachtens noch nicht verinnerlicht, wie hilfreich ein Netzwerk sein kann und mühen sich vielfach alleine ab.

Frauen wählen heute zunehmend die Selbständigkeit. Warum ist das so?

Das hat vielfältige Gründe. Oft ist es die mangelnde Alternative, in Teilzeit einen adäquaten Job zu finden. Oder der Wunsch nach Unabhängigkeit und der Reiz, als eigene Chefin selbstbewusst die Ziele, die Frau sich gesetzt hat, zu verfolgen. Aus meiner eigenen Erfahrung als Beraterin für Existenzgründungen stelle ich immer wieder fest, dass Frauen zunehmend den Wunsch haben, mehr eigene Verantwortung zu übernehmen und ihre Ideen umzusetzen. Auch eine mögliche vorangegangene Benachteiligung, vor allem aus finanzieller Hinsicht, ist für viele ein Grund, sich selbständig zu machen – verbunden mit einer großen Portion Abenteuerlust.

Im Berufsleben gibt es noch immer eine Ungleichbehandlung von Frauen und Männern. Sie sprachen gerade die Bezahlung an. Was muss sich aus Ihrer Sicht verändern?

Die Politik kann natürlich an den Rahmenbedingungen noch so einiges verbessern. Wichtig ist aber auch, dass Frauen selbstbewusst auftreten und ihre Ziele verfolgen. Dazu gehört, sich nicht unter Wert zu verkaufen. Ich erlebe es oft in der Praxis, dass es Frauen genügt, so viel zu verdienen, um (über-)leben zu können. Das Problem ist, wenn ich mir ein kleines Ziel stecke, werde ich selbst dieses kleine Ziel nur schwer erreichen und es wird erfahrungsgemäß eher immer (zu) klein bleiben. Also warum nicht von Anfang an groß denken und große Ziele verfolgen? Schließlich ist jede Frau Expertin auf ihrem Gebiet und hat einiges zu bieten. ■



Foto: © Frauenbande

Düsseldorfer Unternehmerinnenpreis 2016

Am 9. Juni wird unter der Schirmherrschaft von Oberbürgermeister Thomas Geisel zum vierten Mal der Düsseldorfer Unternehmerinnenpreis – eine Initiative der Frauenbande – vergeben.

Die Jury ist hochkarätig besetzt: Elisabeth Wilfart (Gleichstellungsbeauftragte der Stadt Düsseldorf), Maria-Rita Brandenburg (Deutsche Bank AG), Dagmar Schulz (Initiatorin Frauenbande, 1a-STARTUP), Stephan Schneider (Vodafone/Digitale Stadt), Uwe Kerkmann (Wirtschaftsförderung Düsseldorf) und Hans-Joachim Driessen (Wirtschaftsclub Düsseldorf GmbH).

Erstmals erhalten die ersten drei Platzierten Geldprämien.

www.frauenbande.net

