



Nachgerechnet und erschrocken: In der Startphase geriet Modeunternehmerin Evelin Brandt in Engpässe.

Foto: promo

## „Ich hatte schlaflose Nächte“

Wie Frauen gründen – und wie sie die Krisen der Anfangszeit meistern

### GRÜNDERTAGE

○ **Berlin maximal** war auf den Deutschen Gründer- und Unternehmertagen 2007 mit Chefredakteurin **Ursula Weidenfeld** vertreten. Sie diskutierte mit den Unternehmerinnen **Evelin Brandt** (Evelin Brandt Mode GmbH) und **Christine Lang** (Organobalance) sowie **Peter Kranzusch** vom Institut für Mittelstandsforschung Bonn.

**Berlin maximal: Frau Lang, Sie haben jahrelang in der Universität gearbeitet, dann haben Sie mit Organobalance ein Unternehmen gegründet, das nützliche Bakterien für Lebensmittel züchtet. Warum haben Sie das nicht weiter in den Universitätslaboren gemacht?**

Lang: Das, was ich wollte – unser Patent nutzen –, ging an der Universität nicht mehr. Also habe ich gegründet.

**Haben Sie gern gegründet?**

Lang: So kann man das, glaube ich, nicht sagen. Es war nicht mein Traum, Unternehmerin zu wer-

den. Ich wollte gerne etwas aus dem machen, was wir entwickelt haben. Da bin ich eben Unternehmerin geworden.

**Wann haben Sie sich zum ersten Mal als Unternehmerin gefühlt?**

Lang: Das hat schon eine Weile gebraucht.

**Frau Brandt, wann wurde aus Ihnen eine Unternehmerin?**

Brandt: Das weiß ich nicht genau. Ich habe Medizin studiert. Und ich bin gern gereist und habe Sachen eingekauft. Zuerst nur für mich, dann für Freundinnen, schließlich konnte ich mein Studium davon finanzieren. Dann habe ich meinen ersten Laden aufgemacht. Eines Tages habe ich im Garten gesessen und habe mit dem Taschenrechner zusammengerechnet, was ich so tue: Da ist es mir unheimlich geworden, in welchen Dimensionen mein Geschäft damals schon war. Vielleicht war das das erste Mal, dass ich mich als Unternehmerin gefühlt habe.

**Herr Kranzusch, gründen Frauen anders?**

Kranzusch: Bei vielen hat man den Eindruck, nicht? Sie sind vorsichtiger und brauchen länger, um sich mit dem Rollenbild Unternehmerin zu identifizieren. Viele sind zögerlicher als Männer, sich selbstbewusst als Unternehmer zu bezeichnen, oder sie brauchen länger, um ihrem Erfolg zu trauen.

**Und dann?**  
Kranzusch: Wenn eine Gründerin erst mal das Gefühl hat, dass es gut läuft, findet sie auch allmählich ihre Identität als Unterneh-



P. Kranzusch: Mittelstandsexperte

merin. Das gilt übrigens auch für Kleingewerbetreibende.

Brandt: Ganz so einfach war es bei mir nicht. Natürlich bekommt man schnell ein gutes Gefühl, wenn das Geschäft anläuft. Aber ich hatte doch überhaupt keine Erfahrung. Und in der Situation haben mir all die Beratungsangebote kein bisschen weitergeholfen. Wenn ich alle Angebote angenommen hätte, dann hätte die Firma ihr ganzes Geld für Ratschläge ausgegeben, die sie bei Gott nicht gebraucht hat. Woher aber soll man am Anfang wissen, was wichtig ist und was nicht? Wer richtige Hinweise gibt und wer nur Geld verdienen will? Dann steht man auf einmal da und hat keine Liquidität mehr, und dann sind alle Berater natürlich weg.

**Was kam dann?**

Brandt: Gott sei Dank die Sparkasse. Da bin ich jeden Tag hingelaufen, die kannten mich schon in meiner Filiale. Ich musste doch wissen, ob Geld auf dem Konto angekommen ist, damit ich meine

Fotos: promo (2)

Rechnungen bezahlen konnte. Ich hatte schlaflose Nächte – bis dann einer der Bankmitarbeiter mich angesprochen hat. Der hat dafür gesorgt, dass die Firma Liquidität bekam. Die Sparkasse, nicht die Großbanken und auch nicht die Unternehmensberater!

Lang: Bei mir war es die Volksbank, die eingesprungen ist. Das ist schon merkwürdig. Man startet seine Firma, hat eine solide Finanzierung. Dann zahlt man Gehälter und Rechnungen, und sieht zu, wie das Startguthaben abschmilzt. Irgendwann ist das Geld verbraucht. Auf der anderen Seite aber kommt noch nichts herein. Auf diese Phase, so ein Jahr nach der Unternehmensgründung, war ich einfach nicht vorbereitet, trotz aller Beratung. Da denkt man dann, jetzt ist es vielleicht bald vorbei, ohne dass es einen Grund dafür gibt.

**Sie haben bis heute kein Produkt. Warum geht es Ihrer Firma jetzt besser?**

Lang: Wir brauchen nicht unbedingt ein Produkt auf dem Markt, wir entwickeln unsere Bakterienkulturen im Auftrag von großen Unternehmen. Die Auftraggeber bezahlen natürlich.

**Herr Kranzusch, ist es typisch, dass in kritischen Situationen die regionalen Banken vor Ort die besseren Helfer sind?**

Kranzusch: Pauschal kann man das so nicht sagen. Inzwischen haben ja alle Banken den Mittelstand wieder entdeckt. Aber in einer bestimmten Phase, zum Jahrhundertwechsel, war das sehr verbreitet. Auch heute ist es oft so, dass die Mitarbeiter der regionalen Banken die Unternehmer und deren Situation besser kennen und sie deshalb besser begleiten können. Sie kennen die Lage vor Ort besser und nutzen bestehende Spielräume.

**Gibt es danach noch typische kritische Phasen?**

Kranzusch: Ja. Es gibt noch eine Schwelle, die viele Firmen mit zu-



C. Lang: Organobalance-Gründerin

nehmender Größe erreichen, oft, wenn sie so um die fünf Jahre alt sind. Bis dahin hat der Gründer oder die Gründerin alles unter Kontrolle. Dann aber erreichen die Unternehmen eine kritische Größe, der Gründer oder die Gründerin muss delegieren, Kompetenzen abgeben, um weiter erfolgreich sein zu können. Das ist für viele die allerschwierigste Phase.

**Können Sie gut delegieren, Frau Lang?**

Lang: Ehrlich gesagt, nein. Aber es ist nötig. Es stimmt schon. Wenn man auf einmal nicht mehr

alles selbst machen kann, nicht mehr in jeden Prozess voll eingebunden ist, das ist schon extrem schwer.

**Wann hat man denn das Gefühl: Jetzt hast du es geschafft.**

Brandt: Wenn die Firma wächst und man Leute einstellen kann. Wenn sich die Produkte gut verkaufen, wenn man expandiert. Das ist ein tolles Gefühl.

**Und welche Rolle spielt das Geld auf dem eigenen Konto?**

Brandt: Keine. Das ist doch total egal. Man will wissen, dass man erfolgreich ist. Aber das macht man doch nicht, um reich zu werden.

Lang: Ich finde es schon wichtig, dass am Ende auch der Kontostand stimmt. Nicht, weil ich richtig reich werden will; wie viel Geld man für sich selbst braucht, hat ja nichts mit dem Erfolg der Firma zu tun. Aber ich will doch wissen, dass sich der Einsatz und das Risiko lohnen. Und da ist Geld schon ein verlässlicher Maßstab.



**buecher.de**  
Bücher | Online | Portofrei

**Beste Unterhaltung.  
Immer versandkostenfrei.**

Ihr persönlicher **Gutschein** über  
**5,00 EUR\*** gültig bis zum  
**15.07.2007**



\* Der Gutschein kann auf alle Artikel mit Ausnahme von preisgebundenen Büchern eingelöst werden. Dieser Gutschein-Code ist pro Person nur einmal einlösbar. Mindestbestellwert 25,00 EUR. Der Gutschein ist gültig bis zum 15.07.2007.

Ihr persönlicher Gutschein-Code:  
**WRUR-UAEP-U97E-73T5**

Einfach einlösen unter: [www.buecher.de/berlinmaximal](http://www.buecher.de/berlinmaximal)

Bücher | Fachbücher | Hörbücher | Musik | Filme | Software | Spiele | Wein

Jetzt bestellen unter [www.buecher.de](http://www.buecher.de). Sparen Sie von Anfang an – mit unserer versandkostenfreien