Landtag
Nordrhein-Westfalen
18. Wahlperiode

Ausschussprotokoll
APr 18/658
06.09.2024

Ausschuss für Gleichstellung und Frauen

22. Sitzung (öffentlich)

6. September 2024

Düsseldorf – Haus des Landtags

10:03 Uhr bis 11:27 Uhr

Vorsitz: Britta Oellers (CDU)

Protokoll: Dr. Alexander Happ

Verhandlungspunkt:

Mehr Gründerinnen und Unternehmerinnen in Nordrhein-Westfalen: Gründungsklima für Frauen verbessern! **3**

Antrag
der Fraktion der FDP
Drucksache 18/8442

– Anhörung von Sachverständigen *(s. Anlage)*

* * *

Mehr Gründerinnen und Unternehmerinnen in Nordrhein-Westfalen: Gründungsklima für Frauen verbessern!

Antrag
der Fraktion der FDP
Drucksache 18/8442

– Anhörung von Sachverständigen *(s. Anlage)*

Vorsitzende Britta Oellers: Meine sehr verehrten Damen und Herren! Ich begrüße Sie sehr herzlich zur 22. Sitzung des Ausschusses für Gleichstellung und Frauen im Landtag von Nordrhein-Westfalen.

Besonders begrüße ich die Sachverständigen. Wir freuen uns, dass Sie Zeit für uns haben und uns Rede und Antwort stehen. Ich danke den teilnehmenden Sachverständigen auch im Namen der Ausschussmitglieder für ihre Bereitschaft, zur Klärung unserer Fragen beizutragen sowie für die vorab übersandten Stellungnahmen.

Die die Anhörung wird live ins Internet gestreamt.

Die Einladung samt der Tagesordnung zu dieser Sitzung wurde unter der Dokumentennummer E 18/875 – Neudruck – veröffentlicht. Gibt es dazu Wortmeldungen? – Das sehe ich nicht.

Ein paar organisatorische Hinweise. Mit Blick auf den begrenzten Zeitrahmen werden wir ohne Eingangsstatements der Sachverständigen unmittelbar in die Fragerunde eintreten. Die Fraktionen werden gebeten, pro Fragerunde jeweils eine Frage an höchstens drei Sachverständige zu richten. Die jeweilige Frage soll unmittelbar im Anschluss von den befragten Sachverständigen beantwortet werden. Wir beginnen mit der antragstellenden Fraktion, danach rufe ich je nach Größe der Fraktionen die jeweiligen Vertreterinnen und Vertreter auf.

Die Sachverständigen werden gebeten, die an sie gestellte Frage jeweils innerhalb von 3 Minuten zu beantworten. Wir werden das mit einer Stoppuhr nachvollziehen. Es ist nicht böse gemeint, wenn ich eingreife, falls die Antwort ein bisschen länger dauert. Es geht um Gleichberechtigung. Alle Antworten sollen möglichst nicht länger als 3 Minuten sein, andernfalls muss ich einschreiten. Ich denke aber, dass Sie das gut hinbekommen werden.

Franziska Müller-Rech (FDP): Sehr geehrte Damen Sachverständige, sehr geehrter Herr Dr. Paffenholz, vielen Dank dafür, dass Sie heute hier sind und uns vorher schon Ihre Expertise in Form von Stellungnahmen zur Verfügung gestellt haben. Wir haben sie mit großer Freude gelesen und freuen uns sehr, dass wir Sie befragen können, um weiteren Input für unseren Antrag zu erhalten.

Meine erste Frage richtet sich an Herrn Dr. Paffenholz, an Frau Schubert und an Frau Gewehr. Was kann Frauen dazu bewegen, Unternehmerinnen zu werden bzw. zu gründen – Frau Gewehr kann vielleicht aus eigener Erfahrung berichten –, und welche Hindernisse gibt es dabei?

Dr. Nikolaus Paffenholz (IHK NRW): Die Motive von Frauen und Männern, zu gründen, unterscheiden sich nicht so sehr voneinander. Es ist häufig der Wunsch, Unternehmerin zu sein und eigene Vorstellungen verwirklichen zu können. Auch Nachhaltigkeitsthemen bzw. Problemlösungsthemen spielen eine Rolle; es geht darum, die Welt ein bisschen besser machen zu wollen. Das sind die gängigen Motive sowohl bei Männern als auch bei Frauen. Insbesondere bei jungen Gründern steht weniger das monetäre Motiv im Vordergrund.

Zu den Hindernissen, die auch im Antrag genannt werden. Ich unterscheide zwischen Start-ups und anderen Gründungen, die wir im vergangenen Jahr in einer Studie, an der 1.400 Frauen teilgenommen haben, sehr intensiv untersucht haben. Es geht zum einen um Strukturen. Häufig werden in Beratungsorganisationen Diskriminierung und bestehende Vorbehalte bzw. ein unterschwelliger Bias bezüglich der Finanzierung wahrgenommen. Außerdem ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ein großes Thema, also die Zeit zur Gründung und hinterher auch zum Betrieb des Unternehmens zu haben. Das ist nicht nur eine Frauensache, sondern eine Frauen- und Männersache bzw. eine Familiensache.

Speziell auf Start-ups bezogen, ist es nach wie vor eine sehr männlich dominierte Szene. In einem Pitch macht man einen auf dicke Hose und erzählt, was man alles erreichen will. Es ist nicht besonders weiblich, auch nicht, das Thema „Risiken“ herunterzuspielen. Gerade die Finanzierung ist nach wie vor sehr männlich dominiert; das betrifft VCs und Investoren. Langsam beginnen sich auch weibliche Runden bzw. Netzwerke speziell für Frauen zu entwickeln. Das könnte aus unserer Sicht weiter ausgebaut werden.

Simone Bergmann (IHK NRW): Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist auch ein Gründungsmotiv und nicht nur ein Gründungshindernis. Frauen, die gerade Mutter geworden sind, sehen in der Selbstständigkeit manchmal eine Chance, Familie und Beruf besser zu vereinbaren.

Andrea Schubert (Wirtschaftsförderung Dortmund): Ich wollte genau das gleiche sagen: Ein Punkt bei den Beweggründen ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

Auch ich glaube, dass sich die Intention, zu gründen, nicht sehr unterscheidet. Man möchte Lösungen entwickeln, bei Frauen schwerpunktmäßig in den schon genannten Bereichen: die Welt besser zu machen und Lösungen für die Herausforderungen unserer Zeit zu entwickeln und umzusetzen. Das unterscheidet sich allgemein kaum.

Ein Hindernis neben den genannten Punkten ist vor allen Dingen der Zeitfaktor. Wir kommen bestimmt gleich noch zu Förderprogrammen und Ähnlichem. Ohne alle in einen Topf zu werfen: Alleinerziehende Mütter brauchen länger für die Gründung. Das benachteiligt sie manchmal in gewissen Förderprogrammen bzw. in Zugängen zu Finanzierungen, weil dann Fragen gestellt werden wie: Sie machen das seit drei Jahren, warum sind Sie noch nicht in der Umsetzung? – Wenn die Vereinbarkeit von Familie und Beruf mitgedacht werden muss, braucht es mehr Zeit.

Andererseits gibt es – leider zu wenige – technologische Gründerinnen, die das genauso straight machen wie alle anderen auch. Auch da müssen wir im Detail unterscheiden, wo die Hindernisse für die technologischen Gründerinnen liegen. Das ist so, wie Herr Dr. Paffenholz gesagt hat: Für Gründerinnen bestehen in Pitchsituationen vor Jurys und bei der Kapitalakquise noch andere Herausforderungen.

Ulrike Gewehr (In Time Personal-Dienstleistungen): Ich hatte sehr viel Glück. Als ich gegründet habe, ist mein Mann zu Hause geblieben und hat Zeit für unseren Sohn gehabt.

Für die Gründung braucht man starke Nerven und viel Arbeitskraft. Das hat mir alles nichts ausgemacht. Ich komme aus einer Unternehmerfamilie und bin in der dritten Generation; mein Sohn ist die vierte Generation. Er hat das von mir gegründete Unternehmen übernommen.

Ich habe mit Leidenschaft gegründet, um die erste Frage zu beantworten. Ich wusste überhaupt nicht, dass ich Unternehmerin bin und wollte nie Unternehmerin werden, weil meine Eltern wenig Zeit für mich hatten. Dann bin ich irgendwann doch Unternehmerin geworden, und jetzt bin ich es aus Leidenschaft. Ich wollte die Dinge verwirklichen, die ich gesehen habe.

Ich habe ein Unternehmen für Arbeitnehmerüberlassung und Personalvermittlung. Dort, wo ich vorher gearbeitet habe, hat es mir nicht gut gefallen. Ich wollte es anders machen, und ich habe es anders gemacht.

Wer sich meine Vita anschaut, der weiß, dass ich gut angekommen bin. Ich bin seit vielen Jahren Handelsrichterin, seit 25 Jahren in der Vollversammlung der IHK, in diversen Vorständen zum Beispiel der Hochschule Niederrhein, dem Business Club Maas Rhein usw. Das befriedigt mich auch heute noch. Ich habe ein Lebenswerk geschaffen. Frauen sollten generell die Möglichkeit haben, wie ein Mann auf ein Lebenswerk schauen zu können. Das ist in meinem Alter ein großes Privileg.

Die Hindernisse wurden alle schon mehrfach genannt. Sorry an die Männer, aber: Wir sind eine männerdominierte Welt. Männer entscheiden über viele Dinge. Ich möchte, dass Frauen entscheiden. Deswegen befasse ich mich im Moment mit dem Coachen von Start-ups, vorzugsweise bzw. am liebsten von Frauen. Ich werde mich demnächst auch mit dem Thema „Nachfolge“ beschäftigen. Unternehmen finden nicht immer einen Nachfolger, und da möchte ich Frauen nach vorne bringen. Competentia kenne ich seit Langem. Ich coache seit sechs Jahren MINT-Studentinnen in Karrierefragen. Ich fördere Frauen also.

Wir können es nur erreichen, wenn von vornherein in der Sozialisierung im Elternhaus, im Kindergarten und in der Schule das Vorbild, Unternehmerin zu werden, dargestellt wird. Woher soll jemand die Idee haben, Unternehmerin zu werden, wenn man das nicht tut? Das gibt es bei vielen Frauen in der IHK-Vollversammlung – darüber habe ich das gelesen bzw. gehört –, und das muss stärker gefördert werden. Es muss plakatiert werden.

Heike Troles (CDU): Vielen Dank auch von unserer Seite an die Sachverständigen und dafür, dass Sie uns Ihre Stellungnahmen zugesandt haben.

Ich baue auf der Frage von Frau Müller-Rech auf. Welche Rahmenbedingungen müssen geschaffen werden? Frau Gewehr hat so etwas gerade schon kurz angesprochen. Dazu möchte ich gerne noch ein bisschen intensiver Ihre Meinung hören. Die Frage richtet sich an Herrn Paffenholz, an Frau Torkuhl und an Frau Gewehr.

Dr. Nikolaus Paffenholz (IHK NRW): Darf ich das an meine Kollegin Bergmann abgeben?

Vorsitzende Britta Oellers: Gerne; das regeln Sie untereinander.

Simone Bergmann (IHK NRW): Die Rahmenbedingungen betreffen alle. In der Studie wurde das leidige Thema „Bürokratieabbau“ immer wieder genannt, und das spiegeln uns auch alle gründenden Männer.

Zu frauenspezifischen Rahmenbedingungen. Frauen haben uns insbesondere die von Frau Gewehr gerade angesprochenen Vorbilder genannt. Sie sind sehr wichtig und müssen geschaffen werden. Außerdem wünschen sich Frauen weibliche Netzwerke, in denen sie sich vor der Gründung orientieren können. Auch diesbezüglich gibt es schon einige Möglichkeiten. Darüber hinaus wünschen sich Frauen Beratungsangebote. Das können wir über die STARTERCENTER NRW gut abbilden; da gibt es gewachsene Strukturen. Wir müssen vielleicht an der einen oder anderen Stelle das Marketing noch verbessern, damit Frauen, die gründen möchten, die schon bestehenden Dinge auch sehen. Schließlich bleibt auch die Vereinbarkeit von Familie und Beruf sehr wichtig. Das ist kein klassisches IHK-Thema, aber die Betreuung muss gewährleistet sein, damit man seinen Beruf ausüben kann.

Johanna Torkuhl (Kompetenzzentrum Frau und Beruf Düsseldorf und Kreis Mettmann): Ich schließe mich meinen Vorrednerinnen an; wir stimmen all dem zu.

Wir haben auch in unserer Stellungnahme etwas zum Thema „Vorbilder“ geschrieben. Es reicht nicht aus, die supererfolgreiche deutsche Unternehmerin bei LinkedIn mit Millionen Followern zu haben. Wir brauchen nahbare Vorbilder bzw. Rollenbilder, Unternehmerinnen von nebenan. Es gibt sie, und sie müssen mehr Sichtbarkeit erfahren und auch die Rolle einnehmen, als Vorbild zu fungieren. Wir arbeiten daran, den Frauen ein Publikum geben zu können. Es braucht nahbare Vorbilder, die auch sagen, dass es nicht immer einfach war. Das Thema „Kinderbetreuung“ ist ein sehr harter Brocken.

In Veranstaltungen, bei denen Frauen, die gegründet haben oder gründen wollen, zusammenkommen, kommt die Frage auf: Ich habe gegründet, und dann? – Es geht um Mastermindgruppen, darum, wie es weitergeht, und um die Unterstützung im Prozess.

Man kann darüber streiten, ob es reine Frauennetzwerke braucht. Allerdings erlebe ich auf Veranstaltungen, zu denen hauptsächlich Frauen und manchmal auch ein paar Männer kommen, eine beflügelnde bzw. empowernde Stimmung, und das brauchen wir. Bis wir bei fifty-fifty angekommen sind, müssen wir noch etwas tun. Wir müssen

Frauen die Möglichkeit geben, sich untereinander auszutauschen; hierbei braucht es einen Ausbau.

Frauen sollten mehr Gründen, aber wer sind eigentlich Frauen? Es geht um die Vielfalt von Frauen und darum, Frauen da abzuholen, wo sie sind. Wir müssen das nicht nur in der Schule machen und Schülerinnen dafür bewegen, sondern wir müssen das in allen Altersgruppen und bei jedem Background tun. Das Prinzip „Gießkanne“ funktioniert dabei nicht; wir müssen gucken, welche Zielgruppen wir gezielt mit welchen Angeboten wo abholen wollen. Dafür können die Angebote, die wir zum Thema „Gründen“ schon haben, noch weiter ausgebaut werden.

Ulrike Gewehr (In Time Personal-Dienstleistungen): Vorbilder sind auch immer dafür gut, dass jemand sagen kann: Die hat gegründet, und wenn die das schafft, dann schaffe ich das vielleicht auch. – Daher schließe ich mich den Vorrednerinnen komplett an.

Wenn Frauen erfolgreich sind, gibt ihnen das Selbstbewusstsein. Wenn sie aber einmal stolpern, dann muss es Stellen geben, die sie auffangen und unterstützen.

Wenn die Heranführung an das Unternehmertum nicht im Elternhaus geschieht, dann müssen wir das schon im Kindergarten und auf jeden Fall in den Schulen implementieren. Man könnte den schon bestehenden Girls’Day um ein Format erweitern, in dem man auf Unternehmertum hinweist. Das wäre gut.

Wir sollen gerade auch die Migranten in dieses Thema einbinden. Sie haben in ihren Heimatländern oft Unternehmen gehabt und sind dann hierhin übergesiedelt bzw. geflüchtet. Ich kenne sehr viele Migranten, die mittlerweile auch in Deutschland sehr erfolgreich tätig sind.

Vorbilder sind das A und O. Darauf kann man aufbauen.

Anja Butschkau (SPD): Ich bedanke mich auch im Namen meiner Fraktion ganz herzlich für Ihre Expertise sowohl in den umfangreichen schriftlichen Stellungnahmen als auch in Ihren mündlichen Beiträgen; es ist schön, dass Sie sich auf den Weg gemacht haben.

Es wurde schon sehr viel erörtert. Mich interessiert die gerade schon angesprochene Vereinbarkeit von Familie und Beruf und hierbei die Rolle der Alleinerziehenden. Wir wissen, dass die Zahl alleinerziehender Familien immer größer wird, und gerade Frauen übernehmen sehr häufig den Part, alleinerziehend für die Kinder da zu sein.

Meine Frage richtet sich an Frau Torkuhl, an Herrn Dr. Paffenholz oder an Frau Bergmann sowie an Frau Schubert. Was müssen die Landesregierung bzw. wir als Politik tun, um insbesondere Alleinerziehende zu unterstützen, sodass es zu mehr Gründungen kommt?

Johanna Torkuhl (Kompetenzzentrum Frau und Beruf Düsseldorf und Kreis Mettmann): Alleinerziehende sind eine herausfordernde Gruppe. Wenn wir über Alleinerziehende sprechen, dann meinen wir meistens Frauen, die Kinder im betreuungspflichtigen Alter haben, also in der Kita oder in der Grundschule. Daher ist eindeutig die Kinderbetreuung relevant. Wenn es nur ein Elternteil gibt, das sich um die Betreuung kümmern kann, dann braucht es Strukturen, die auffangen können, dass es keinen

Partner bzw. kein zweites Elternteil gibt, um die Betreuung zu organisieren, der angerufen werden kann, wenn das Kind krank ist, der abends zu Elternsprechtagen geht, wenn gleichzeitig der Pitch ist. Alleinerziehende brauchen mehr Unterstützung bei der Kinderbetreuung.

Zu OGS-Plätzen. Wenn wir hören, dass Kita-Plätze nur noch für 35 Stunden vorhanden sind: Wie soll dabei ein Unternehmensaufbau funktionieren? Das ist der Dreh- und Angelpunkt. Natürlich baut sich jede alleinerziehende Person auch ein soziales Netzwerk auf und will das im Privaten auffangen; das ist selbstverständlich. Trotzdem muss hierbei landespolitisch und auch kommunalpolitisch viel mehr getan werden. Ich habe das Gefühl, dass die Wichtigkeit hiervon noch nicht erkannt wurde. Entweder findet ein Abbau von Kita-Plätzen statt, oder es sind genug Plätze vorhanden, aber keine Erzieher*innen, die die Betreuung gewährleisten können. Daran scheitert es sehr massiv.

Andrea Schubert (Wirtschaftsförderung Dortmund): Das können sehr viele kleine Maßnahmen sein. Es fängt damit an, dass wir uns Gedanken machen, wann wir Veranstaltungen für Gründerinnen anbieten – immer abends um 18 oder 19 Uhr, wenn man die Kinder ins Bett bringt, passt nicht zur Zielgruppe – und dass auf großen Konferenzen eine begleitende Kinderbetreuung angeboten wird, damit auch diese Gründerinnen teilnehmen können. Das hatten wir im Ruhrgebiet zum Beispiel zweimal auf dem ruhrSUMMIT. Das ist eine kleine Maßnahme, die sich häufig auch privat finanzieren lässt und wofür man Unternehmen gewinnt, die mitmachen. Es geht darum, Wege zu finden, wie man diese Dinge umsetzen kann.

Die Kinderbetreuung muss flexibel sein. Dazu fällt mir das Betreuungsangebot für Randzeiten „Eulen & Lerchen“ in Dortmund ein. Das finde ich großartig. Davon brauchen wir viel mehr, um insbesondere für Alleinerziehende eine situative Kinderbetreuung umsetzen zu können.

Außerdem spielt der Zeitfaktor eine Rolle. Alleinerziehende können nicht 60 oder 70 Stunden in ihrem Business arbeiten. Für Alleinerziehende könnte man zum Beispiel das Gründungsstipendium NRW verlängern. Ein pragmatischer Vorschlag, der ihre Situation berücksichtigt, lautet: Sie bekommen zum Beispiel drei Monate mehr Zeit.

Dr. Nikolaus Paffenholz (IHK NRW): Ich unterstreiche alle schon gesagten Dinge. Wir sehen generell einen Trend zum Gründen in Teilzeit, dass man also nicht in Vollzeit selbstständig ist. Wir haben es eben schon gehört: Bezüglich der Vereinbarkeit von Familie und Beruf kann die Selbstständigkeit manchmal auch mehr Flexibilität als ein Angestelltenverhältnis bieten.

Wichtig ist auch, dass Gründungen, die häufig als Solo-Selbstständige oder Kleinstunternehmen starten, die Chance erhalten, dieses Gewerbe größer werden zu lassen, wenn man das möchte und wenn die Betreuung nicht mehr so intensiv ist. Es braucht also auch zu einem späteren Zeitpunkt Unterstützung. Ansonsten – Sie kennen das gerade bei Solo-Selbstständigen und Kleinstgewerbetreibenden, die auch noch alleinerziehend sind und keinen Partner haben – kann keine große Rente bzw. Altersversorgung verwirklicht werden. Deshalb muss man auch gucken, wie man diese Unternehmen ab einem gewissen Punkt unterstützen kann.

Es ist sehr wichtig, die Gruppe im Fokus zu haben. Das gleiche gilt für die Zeiten der Kinderbetreuung bei Angeboten. Normalerweise finden Gründungsveranstaltungen in der Tat häufig in den Tagesrandzeiten statt, weil Menschen, die eine Gründung vorbereiten und gleichzeitig arbeiten, häufig dann Zeit haben. Allerdings muss man die andere Gruppe auch mitdenken. Dieses Mindset bei Gründungsangeboten zu schaffen, ist wichtig.

Laura Postma (GRÜNE): Ich bedanke mich auch im Namen unserer Fraktion für die ausführlichen schriftlichen Stellungnamen und für die grundsätzliche, tiefgehende Befassung mit diesem sehr facettenreichen Thema. Anhand der bisherigen Fragen und Antworten wird klar, dass das nicht einfach zu beantworten ist, sondern dass es gilt, sehr viele facettenreiche Lebensrealitäten abzubilden, wenn wir Frauen grundsätzlich im Erwerbsleben und speziell bei Gründungen und Start-ups weiter unterstützen wollen.

Meine Frage richtet sich an Frau Bergmann oder an Herrn Dr. Paffenholz, an Frau Schubert und an Frau Torkuhl. Sie erwähnen in Ihren jeweiligen schriftlichen Stellungnahmen viele unterschiedliche Unterstützungsangebote von Competentia über Business Angels bis hin zu STARTERCENTER NRW. Neben unterschiedlichen Netzwerken und Unterstützungsangeboten haben wir zum Beispiel bereits die Förderbedingungen des Gründungsstipendiums NRW angepasst und sind bei der Frage „Mutterschutz“ auf dem Weg. Sie erwähnen diese vielen Bausteine, die eine große Palette darstellen. Sie beschreiben auch, dass es eigentlich mehr Vernetzung und Wissenstransfer geben müsste. Wenn ich als Frau gründen möchte, kann ich mich schlecht erst einmal zwei Tage lang mit einer Onlinesuche durch die unterschiedlichen Angebote durchgraben. Was braucht es aus Ihrer Sicht, um diese Vernetzung der Angebote und einen Wissenstransfer für die Frauen zu gewährleisten, die sich für eine Gründung interessieren?

Andrea Schubert (Wirtschaftsförderung Dortmund): Diese Frage bzw. dieses Problem haben am Anfang alle, wenn sie sich selbstständig machen. Damit sind wir sehr schnell bei dem Thema „Öffentlichkeit“ bzw. „zentrale Stelle“ und der Frage: Wo finde ich die Informationen, die ich brauche? – Es gibt so viel. Wenn jemand bei uns landet, aber besser in der IHK aufgehoben wäre, dann vernetzen wir das. Trotzdem treffen wir immer wieder insbesondere auf Frauen, die das nicht wussten.

Kampagnen sind sehr wichtig, weil sie nicht nur die Vorbilder, sondern auch unsere Angebote transportieren und uns helfen. Es hilft aber nicht, das nur punktuell zu tun, sondern man muss etwas Kontinuierliches aufbauen. Die STARTERCENTER NRW sind eine gute Anlaufstelle. Dort ist viel Wissen vorhanden, und dort kann sehr viel Vernetzungsarbeit geleistet werden.

Ansonsten ist für mich wichtig, dass es sich nicht nur um Frauennetzwerke handelt, sondern dass wir sehr gezielt gucken, in welchen Branchen die Frauen gründen möchten und wie wir dann den Transfer in die relevanten Branchenthemenbereichsgrenzen bewerkstelligen können.

Simone Bergmann (IHK NRW): Marketing ist wichtig. Man muss wissen: Wir kennen die Gründerinnen und Gründer nicht. Als Kammern kennen wir unsere Unternehmen, die Wirtschaftsförderung kennt die Unternehmen der Stadt und man kennt die Unternehmen, die sich bereits im Netzwerk befinden. Bei Gründern besteht die Schwierigkeit darin, dass man sie erst einmal identifizieren und dann auf sich aufmerksam machen muss. Ob sich jemand gedanklich in einem Gründungsprozess befindet, wissen wir erst einmal nicht. Das muss klar sein.

Deshalb wird am Anfang eine Online-Recherche stehen. Mit den STARTERCENTERN NRW besteht ein sehr starkes Instrument des Landes; das sind gute erste Anlaufstellen. Danach vernetzen wir in unseren lokalen Netzwerken weiter, in denen es spezielle Angebote nur für Gründerinnen oder für Start-ups gibt, die man dann gut nutzen kann.

Man muss diese erste Anlaufstelle stärken, damit sie gefunden wird und als starkes Instrument fungieren kann. Dabei sind Doppelstrukturen nur in einem gewissen Maß sinnvoll. Es muss viele unterschiedliche, auch zielgruppenspezifische Angebote geben, aber trotzdem sollte man ein sehr starkes Instrument im Fokus behalten.

Dr. Nikolaus Paffenholz (IHK NRW): Die STARTERCENTER sind eine sehr starke Initiative, die es seit 17 Jahren in NRW gibt. Hier treten alle öffentlichen Partner, die mit dem Gründungsgeschehen zu tun haben – also IHKs, Handwerkskammern, die Wirtschaftsförderung – unter einer Dachmarke auf. Eine Koordination besteht über das Wirtschaftsministerium, mit dem wir regelmäßig zusammenkommen und Kampagnen absprechen können.

Wir alle kennen unsere lokalen Netzwerke, die natürlich regional unterschiedlich sind. Die Idee war aber, Gründer nicht mit der Frage zu verwirren, welches Angebot jetzt das richtige ist, sondern aufzuzeigen, dass es ein Einstiegstor gibt. Das ist sehr wichtig, weil auch die Gründungsberatung zurückgeht. Viele sagen, dass sie sich vieles leichter hätten machen können, wenn sie gewusst hätten, dass es diese Angebote gibt. Es ist wichtig, keine Marken daneben aufzubauen, sondern das zu stärken und zu versuchen, das über diese Initiative zu machen. Wir kennen auch die Angebote vor Ort. Auch die Zusammenarbeit mit Competentia ist sehr wichtig.

Johanna Torkuhl (Kompetenzzentrum Frau und Beruf Düsseldorf und Kreis Mettmann): Die Herausforderung besteht darin, dass wir schon so viele Angebote haben. Damit mehr Frauen, die gründen wollen und sollen, das auch tun können, müssen wir da Struktur reinbringen. Wenn wir uns immer nur die Wirtschaftsregion angucken und im Kleinen denken – im Sinne von: „Was können wir hier tun?“ –, ist das nur ein Tropfen auf den heißen Stein. Irgendwann passiert etwas, aber vielleicht viel zu langsam.

Ich spreche für das Kompetenzzentrum Frau und Beruf und habe das auch in der schriftlichen Stellungnahme formuliert. Auch wir beschäftigen uns mit dem Thema, aber nur als einem von fünf Themenschwerpunkten. Mit dem begrenzten durch die Kompetenzzentren geförderten Personal können wir die Ideen und Ansätze, die wir gerne umsetzen würden und bei denen wir davon ausgehen, dass sie erfolgversprechend wären, nicht umsetzen, weil wir noch vier andere Themenschwerpunkte bearbeiten. Wenn wir das wirklich wollen, müssen wir auch Geld dafür ausgeben, dass in

einer Initiative runde Tische gebildet werden und über die regional bestehenden Möglichkeiten gesprochen wird.

Es gibt so viele tolle Initiativen, die gezielt Frauen ansprechen. Bei dem Future Tech Fest neulich gab es sehr viele frauenspezifische Paneldiskussionen bzw. Angebote und sehr viele Female Start-ups. Es muss Koordinierungsstellen geben, um das zu bündeln und auch über das Jahr hinaus regelmäßig Angebote zu schaffen und in die Öffentlichkeit zu gehen.

Es geht nicht darum, eine neue Marketingstrategie zu fahren, sondern Geld für jemanden bereitzustellen, der sich darum kümmern kann, und dass nicht alle ein bisschen machen und mit Glück auf jemanden treffen, mit dem sie etwas zusammen machen können. Ich wünsche mir, da Struktur reinzubringen. Dann hätten wir vielleicht ein bisschen mehr Erfolg und würden unser Ziel schneller erreichen.

Christian Loose (AfD): Vielen Dank an die Sachverständigen für die eingereichten Stellungnahmen und dafür, dass Sie heute hier sind.

Meine Frage richtet sich an die IHK, also an Frau Bergmann und Herrn Dr. Paffenholz. Sie schreiben, dass die Frauenquote bei Selbstständigen bzw. bei den Gründungen bei 37 % liege. Ich frage mich, ob man die Quote überhaupt deutlich erhöhen kann. Natürlich gibt es vielfältige Berufe, für die unterschiedlichste Qualifikationen notwendig sind, gleichzeitig dominiert körperliche Arbeit häufig die Berufe von Selbstständigen – Dachdecker, Schornsteinfeger, Zimmerleute, Maurer –, und dort ist die Quote der Frauen im Beruf insgesamt sehr gering. Davon ausgehend, dass die Gründerfreude von Frauen und Männern grundsätzlich gleichverteilt ist, müsste sich aufgrund des geringeren Frauenanteils bei diesen Berufsbildern am Ende auch eine geringe Quote von Gründungen durch Frauen ergeben. Sind die 37 % nicht bereits ein großer Erfolg? Wie beurteilen Sie das?

Dr. Nikolaus Paffenholz (IHK NRW): 37 % sind ein Anfang. Zu der Frage, ob man den Anteil steigern kann bzw. sollte: Die Gründungsneigung geht generell zurück, und wir sehen in Gründungen von selbstständigen Frauen ein großes Potenzial, das es zu fördern gilt.

Wir können uns nicht alle gegenseitig anstellen. Wir brauchen Menschen, die Unternehmer sind, Arbeitsplätze schaffen und Steuern zahlen, Unternehmen gründen. Deshalb können wir mit den 37 % noch nicht zufrieden sein, sondern sollten das weiter vorantreiben und fördern.

Es gibt sicherlich Berufe, die eher frauenspezifisch oder männerspezifisch sind, wobei das häufig Klischees sind. Vorhin wurde gesagt, dass es eine frühzeitige Berufsorientierung in der Schule braucht. Warum sollte eine Frau nicht Dachdeckerin werden? Ich habe neulich eine Dokumentation über eine junge Dame gesehen, die den Bundestag gedeckt hat. Die hat für ihren Beruf gebrannt. Das ist heute durchaus möglich, auch mit technischer Unterstützung. Insofern fallen mir wenige Berufe ein, bei denen man sagt, dass Frauen für sie per se ungeeignet sind.

(Christian Loose [AfD]: Das habe ich auch nicht gesagt!)

Es gibt auch viele Berufe, in denen Frauen tendenziell stärker vertreten sind. Da die Selbstständigkeit zu fördern, sollte ein Ziel sein, um generell für mehr Unternehmen in Deutschland zu sorgen.

Simone Bergmann (IHK NRW): Die von Ihnen genannten Berufe sind vielfach Handwerksberufe. Die Handwerkskammer ist heute nicht vertreten, aber wir wissen von den Kollegen, dass sie durchaus nachwuchssorgen haben. Deshalb haben auch sie Kampagnen initiiert, mit denen sie versuchen, auch Frauen für das Handwerk zu begeistern. Ich glaube, dass auch da gesehen wird, dass es ein volkswirtschaftlich wichtiger Faktor ist, alle Potenziale auszuschöpfen.

Vorsitzende Britta Oellers: Alle Fraktionen haben ihre Fragen in der ersten Runde gestellt. Wir steigen in die zweite Runde ein.

Franziska Müller-Rech (FDP): Liebe Damen Sachverständige, lieber Herr Dr. Paffenholz, vielen Dank für den Input aus der ersten Runde.

Ich gehe auf ein sehr spezielles Thema ein, das am Anfang von Frau Bergmann und von Herrn Dr. Paffenholz aufgeworfen wurde, nämlich die Diskriminierung bei der Kapitalvergabe. Laut Statistiken gründen Frauen erfolgreicher. Es wäre also ein sehr gutes Investment, in Frauen zu investierten. Trotzdem zeigen Studien zum Beispiel von der Boston Consulting Group oder der Female Founders Report, dass Frauen viel weniger Kapital einsammeln. Woran liegt das? Wie stellt sich diese Diskriminierung genau dar? Alle Zahlen zeigen, dass ein Investment in Frauen gut wäre. Wieso sind die Portemonnaies der Kapitalgeber ein bisschen enger zugenäht, als sie es vielleicht bei männlichen Gründern wären? Was können wir tun? Was sind die Gründe und wie können wir sie beseitigen, damit diese Diskriminierung bei der Kapitalvergabe aufhört? Das frage ich logischerweise Sie beide, aber auch Frau Schubert und Frau Gewehr, die vielleicht aus ihrer persönlichen Erfahrung berichten kann, ob auch sie solche Diskriminierungserfahrungen gemacht hat.

Ulrike Gewehr (In Time Personal-Dienstleistungen): Ich habe diese Erfahrungen nicht gemacht. Ich weiß nicht, woran es liegt. Als ich vor 27 Jahren gegründet habe, war das überhaupt kein Problem. Ich denke, dass es heute schwieriger ist, zu gründen. Wenn ich zwischendurch Kapital brauchte, war auch das kein Problem. Ich habe es immer gut dargestellt, und ich habe ein gutes Netzwerk, in dem man mich und meine Arbeit kennt und schätzt. Man investiert also nicht in ein Fass ohne Boden.

Vielleicht bereiten manche Frauen die Unterlagen nicht gut vor. Das kann ein Grund sein. Es kann natürlich auch sein, dass das Gegenüber – sei es ein Mann oder eine Frau – nicht davon überzeugt ist. Dafür gibt es vielfältige Gründe, die man im Einzelnen untersuchen muss. Das ist eine ganz schwammige Geschichte, jetzt zu sagen, woran es liegt, dass Frauen nicht in dem Maß Kapital bekommen. Das liegt im Einzelfall begründet. Alles andere ist spekulativ.

Andrea Schubert (Wirtschaftsförderung Dortmund): Wir müssen zwischen Gründungen und Start-ups unterscheiden. Wir haben es gerade schon thematisiert: Gründerinnen sind oft Solo-Selbstständige oder gründen ein kleineres Unternehmen mit viel weniger Personal. Wenn sie im Nebenerwerb gründen, sind sie oft raus, weil Kapitalgeber sagen: Ich investiere nur in Teams bzw. in Gründungen, die in Vollzeit Vollgas geben. Warum soll ich mein Geld investieren, wenn der oder die Gegenüber nicht daran glaubt und nebenbei arbeiten geht? – Diese Fragen bekommen Männer im Zweifel genauso gestellt. Trotzdem stehen Frauen gerade dann, wenn sie Familie haben, vor diesem Dilemma. Es ist auch immer eine Frage von Sicherheiten. Gerade wenn ich Familie habe, ist die Frage, ob ich mein Haus dann als Sicherheit einbringen möchte oder nicht.

In älteren Studien zu Start-ups wird belegt, dass Frauen nach einem Pitch bzw. der Präsentation einer Idee vor Kapitalgebern eine schlechtere Bewertung erhalten als Männern, die die gleiche Idee präsentieren. Heute wird die Sensibilität für diese Themen zwar größer, aber es ist immer noch schwierig, sich in dieser Welt durchzusetzen. Dann kommen leider die Klischees, und auch Corona hat gezeigt, dass im Zweifelsfall, wenn Systeme zusammenbrechen, leider die Frau diejenige ist, die es zu Hause auffängt, und nicht der Mann. Das bestätigt leider diese Rollenklischees ein Stück weit.

Man kann versuchen, Jurys zu sensibilisieren. Diese Themen kommen auch zunehmend in Kapitalgeberkreisen auf. Man hat allerdings auch festgestellt – das habe ich auch persönlich schon erlebt –: Nur eine fifty-fifty Frauenquote in einer Jury löst das Problem leider nicht. Es wäre so schön einfach, paritätisch zu besetzten, und schon ist das Problem gelöst. Das ist leider nicht immer der Fall. Es ist also schwierig, aber durch eine Sensibilisierung geht es mit der Zeit in die richtige Richtung.

Dr. Nikolaus Paffenholz (IHK NRW): In der Tat sind Frauen statistisch gesehen erfolgreicher in ihren Gründungen, weil sie sie nach unserer Erfahrung besser und gründlicher vorbereiten, sich beraten lassen und durchaus auch Beratung suchen, und weil sie versuchen, Risiken stärker abzuschätzen. Dieses vorsichtige Vorgehen kann jedoch gerade bei einem Pitch auch nach hinten losgehen.

Bei der Finanzierung sind Netzwerke sehr wichtig, wobei diese häufig noch männlich dominiert sind. Es gibt nur wenige gemischte Netzwerke oder Frauennetzwerke. Es gibt Bestrebungen der NRW.BANK, Frauen bei der Finanzierung besonders zu unterstützen. Irgendwann brauchen wir das vielleicht nicht mehr, aber im Moment schon, zumindest in der Überganszeit, bis es sichtbare weibliche Unternehmer gibt – damit sind wir wieder bei den Beispielen –, die auch als VCs nach außen treten und gezielt andere Frauen unterstützen. Das ist alles noch in den Anfängen.

Frau Gewehr sagte, dass sie keine Diskriminierung erlebt habe. Zusammen mit Competentia veranstalten wir ein Frauen-Wirtschaftsforum. Das ist eine große Frauenbusinessveranstaltung mit persönlichen Keynotes. Wir sind schon im zwölften Jahr, das gibt es also schon sehr lange und ich habe schon sehr viele Keynotes gehört – da wird sehr offen gesprochen –, und es gibt Diskriminierung. Frauen berichten davon, dass ihnen nicht zugetraut werde, unternehmerische Entscheidungen zu treffen, mathematisches Verständnis zu haben, sich durchsetzen zu können. Sie begegnen solchen Vorurteilen,

und das sind alles Frauen in Führungspositionen in Top-Unternehmen, die gezeigt haben, dass sie es können und diese Hindernisse überwunden haben. Sie berichten aber aus ihrem persönlichen Erleben, dass es das nach wie vor gibt. Deshalb ist es sehr wichtig, zu sensibilisieren, zu unterstützen, den Rücken zu stärken, Ansprechpartner zu haben und Netzwerke zu bilden, wenn man Frauen unterstützen möchte.

Dr. Christian Untrieser (CDU): Meine Frage richtet sich an die IHK und an Frau Torkuhl. Seit 2018 gibt es in Nordrhein-Westfalen das Gründungsstipendium. Zunächst waren es 1.000 Euro für zwölf Monate, die dann auf 1.200 Euro aufgestockt wurden. Seit Oktober 2023 ist es möglich, die Förderung bei der Geburt eines Kindes um drei Monate zu verlängern und sie beim Bezug von Elterngeld für zwölf Monate auszusetzen. Diese neuen Regelungen sind seit fast einem Jahr in Kraft. Können Sie sagen, ob sich das positiv auf das Gründungsgeschehen von Frauen ausgewirkt hat?

Dr. Nikolaus Paffenholz (IHK NRW): Die Erfahrungen sehen wir im Mikrokosmos des Gründungsstipendium NRW. Ich halte es für ein sehr gutes Förderinstrument, weil es sehr niedrigschwellig ist, weil man Beratung eingebunden hat und weil es gerade Gründerinnen mit frühphasiger Unterstützung hilft.

Ausweislich der Reaktionen auf die Ankündigung ist es sehr gut angekommen, eine Verlängerung bei Elternzeit zu ermöglichen. Es gibt allerdings meines Wissens noch keine Evaluierung seitens des Projektträgers. Es wäre interessant, zu erfahren, wie die Reaktionen der Gründerinnen sind. Insofern kann ich nur aus unserem Mikrokosmos bestehend aus IHK Düsseldorf, STARTERCENTERN NRW und Gründungsnetzwerk sagen, dass es gut angekommen ist. Ansonsten ist die Zeit noch zu kurz, um vertieft etwas dazu sagen zu können.

Johanna Torkuhl (Kompetenzzentrum Frau und Beruf Düsseldorf und Kreis Mettmann): Auch mir ist nicht bekannt, dass schon irgendwelche Auswertungen stattgefunden hätten. Ich weiß aber, dass es darum geht, das zum Thema zu machen. Das ist wichtig und hat Symbolkraft, und wenn wir da mehr machen und mehr in diese Richtung gehen, wird sich das sicherlich auch dementsprechend in den Zahlen zeigen. Mir liegt aber noch nichts vor. Ich weiß nur von der sehr positiven Reaktion darauf; Frauen, die überlegen, zu gründen, sagen: Es ist gut, dass so etwas mitgedacht wird.

Anja Butschkau (SPD): Meine Frage bezieht sich auf die wirtschaftliche Situation. Wir haben gerade sehr deutlich gehört, dass es Verbesserungen in den Strukturen geben müsse. Brauchen wir auch Verbesserungen bei den Förderprogrammen? Gerade wurde gesagt, dass zum Gründungsstipendium NRW noch auf Evaluierungen gewartet werde. Das macht auch Sinn. Brauchen wir noch andere Förderprogramme? Gibt es Hürden, die abgebaut werden müssen? Haben Sie diesbezüglich konkrete Verbesserungsvorschläge? Meine Frage richtet sich an Frau Torkuhl, an die IHK und an Frau Schubert.

Johanna Torkuhl (Kompetenzzentrum Frau und Beruf Düsseldorf und Kreis Mettmann): Wir können bezüglich der Förderprogramme und ihrer Sichtbarkeit sicherlich noch einiges verbessern. Das gilt auch hinsichtlich der Frage, ob damit alle abgeholt werden, die davon profitieren würden. Es geht um die Zielgruppe – wen möchte ich mit den Förderprogrammen fördern? – und darum, ob damit die Gruppen tatsächlich erreicht werden. Brauchen Alleinerziehende oder Migrantinnen ein Extraförderprogramm, oder brauchen sie nur den Zugang zu einem bestehenden? Diese Dinge müssen evaluiert und auch dahin gehend geprüft werden, ob die Förderprogramme darauf ausgelegt sind.

Wir wissen, dass im Ausland anders gegründet wird; dort gründen Frauen viel häufiger und viel selbstverständlicher, weil das Thema „scheitern“ ein anderes ist.

Bei Förderprogrammen ist zum Beispiel die Sprache wichtig. Auch wenn viel mit Englisch funktioniert: Wer noch Probleme mit der deutschen Sprache hat, wird es in den Gesprächen schwer haben, Geld zu bekommen. Wenn uns diese Zielgruppe, die vielleicht auch sehr erfolgreich gründet, wichtig ist, müssen wir sie da abholen und unterstützen, wo sie es braucht. Die Evaluation der Förderprogramme mit Blick darauf, welche Zielgruppe gefördert werden soll, ist ein wichtiger Punkt.

Andrea Schubert (Wirtschaftsförderung Dortmund): Das Gründungsstipendium NRW ist auf einem sehr richtigen Weg in der Entwicklung, diese Dinge anzugehen und auszuprobieren, wie wir die Frauenquote bzw. die Frauen besser gefördert bekommen. Allerdings ist das Gründungsstipendium auf Innovationen ausgerichtet. Ich weiß aus unserem Alltag im Gründerinnenzentrum von sehr vielen Gründerinnen aus der Gesundheitswirtschaft, die nie eine Chance auf ein Gründungsstipendium haben, weil der Innovationsfaktor fehlt. Das betrifft zum Beispiel Ergotherapeutinnen und Physiotherapeutinnen, die entsprechende Praxen eröffnen.

Die sozial-innovativen Ideen haben oft eine gute Chance; das hilft den Frauen. Ich weiß, dass viele auch beim Gründungsstipendium NRW durchkommen. Es ist wichtig, zu gucken, wo viele Frauen gründen und in welchen Themenfeldern welche Förderprojekte passen.

Ebenfalls wichtig sind der Zeitfaktor und die Überlegung, in die jeweiligen Richtlinien der Förderprojekte bezüglich des Ausschlusses von Nebenerwerb zu gucken. Das kommt häufiger vor. Vielleicht lassen sich Übergangszeiten definieren und so Veränderungen schaffen. Das gilt auch bei anderen Dingen, beispielsweise, wenn die Personen zum Gründungszeitpunkt nur ein gewisses Alter haben dürfen. Wenn Frauen, zum Beispiel Alleinerziehende, zur Umsetzung oder für den Wechsel vom Nebenerwerb in den Vollerwerb länger brauchen, fallen sie aus sehr vielen Förderungen heraus. Darauf könnte man im Detail achten und dementsprechend das bestehende System durchforsten, ohne im großen Stil neue Förderprojekte aufsetzen zu müssen.

Simone Bergmann (IHK NRW): Ich schließe mich Frau Schubert komplett an. – Zum Thema „Nebenerwerb in den Förderprogrammen“. In der Regel gibt es eine zeitliche Komponente und damit einen Zeitpunkt, ab dem man in den Vollerwerb wechseln muss. Es wäre relativ einfach, stattdessen auf den wirtschaftlichen Erfolg zu gucken. Ein im Nebenerwerb geführtes Unternehmen kann genauso wirtschaftlich erfolgreich

sein wie ein im Haupterwerb geführtes. Das sollte die Messgröße sein, anstatt zu fordern, dass ab Punkt X der Nebenerwerb beendet sein muss.

Auch wenn es nicht unbedingt ein Landesthema ist, weil es kein Landesprodukt ist: Seit einiger Zeit gibt es das eigenkapitalstärkende Programm „ERP-Kapital für Gründung“ nicht mehr. Ein Programm, mit dem Eigenkapital aufgestockt werden kann, um so einen besseren Zugang zu weiteren kosten- bzw. zinsgünstigen Finanzierungsprogrammen zu erhalten, könnte gerade Frauen und sicherlich auch Männern helfen.

Laura Postma (GRÜNE): Danke für die weiteren Einsichten. – Gerade wurde deutlich, dass es nicht die eine Lösung gibt, um die strukturelle Benachteiligung bzw. strukturelle Hindernisse aufzulösen. Vielmehr geht es um unterschiedliche Stellschrauben wie zum Beispiel die paritätische Besetzung von Jurys oder das mehrfach angesprochene Gründungsstipendium NRW, bei dem genau das seit Januar dieses Jahres die Voraussetzung ist. Das löst natürlich nicht das Problem, das wir bezüglich Venture Capital haben, aber in der Frage: „Wer sitzt in der Entscheidungsstelle, und sitzen da auch Frauen, die das repräsentieren? ist das ein Schritt.

Meine Frage bezieht sich auf ein anderes von Ihnen genanntes Thema, nämlich, die Sichtbarkeit schon in jungen Jahren zu erhöhen und schon dann Stereotype und Klischees bzw. Rollenbilder aufzubrechen. Die Frage richtet sich an diejenigen, die das in ihren schriftlichen Stellungnahmen genannt haben, also an Frau Torkuhl, an Frau Schubert und an Frau Bergmann und Herrn Dr. Paffenholz. Es gibt vereinzelt Veranstaltungen – Sie haben das eben berichtet – an Schulen oder den Girls’Day und auch den Boys’ Day. Was ist aus Ihrer Sicht nötig, um das noch strukturierter vorantreiben zu können, um schon bei Kindern und Jugendlichen diese Stereotype aufbrechen zu können?

Dr. Nikolaus Paffenholz (IHK NRW): Als IHK haben wir uns sehr stark für das Fach „Wirtschaft“ in der Schule eingesetzt. Wir halten es für sehr wichtig, sehr früh Vorbilder und das Karierebild „Unternehmerin bzw. Unternehmer“ zu zeigen.

Die Erfahrung zeigt, dass es häufig schwer ist, in die Schulen hereinzukommen. Es braucht immer eine engagierte Schulleitung oder Lehrerinnen und Lehrer, die das zulassen. Neben einer möglichen Wirtschaftsferne wird häufig gesagt, es sei nicht Teil des Curriculums und zeitlich nicht zu schaffen. Das Schulministerium müsste dafür sorgen, dass es Raum für solchen Begegnungen gibt.

Es ist sehr wichtig, dass Menschen wie Frau Gewehr in die Schule gehen, aus ihrem Alltag erzählen und den Schülern und gerade auch den Schülerinnen zeigen, dass Unternehmertum bzw. Selbstständigkeit eine attraktive Berufsalternative ist. Es gibt genügend Unternehmerinnen im Ehrenamt, in den Kammern, in Netzwerken, bei den Wirtschaftssenioren-NRW, die dazu bereit wären. Das findet heute häufig nicht statt. Wenn man nicht gerade aus dem Elternhaus Unternehmer kennt, ist es eher Zufall, so eine Karriereoption in Betracht zu ziehen. Es wäre wichtig, das auch strukturell in den Lehrplänen vorzusehen und den Schulen und Lehrern Raum und Zeit zu geben, so etwas einzubauen.

Wenn man dann zusammen mit den STARTERCENTERN NRW, mit den Kammern Andockpunkte und Menschen und Unternehmen hat, die bereit sind, in Schulen zu gehen und nahbar zu zeigen, was man selbst erreichen kann, dann wäre das eine Initiative, die gut gelingen könnte.

Simone Bergmann (IHK NRW): Der Girls'Day hat sogar einen dazu passenden Zweig; er heißt „Ich werde Chefin". Obwohl es das schon gibt, ist es sehr viel kleinteilige Arbeit. Das haben wir heute schon mehrmals thematisiert. Wir haben das in den letzten zwei Jahren angeboten, aber der Run darauf war noch nicht da. Wir werden das trotzdem weitermachen und dafür werben. Das sind Dinge, an denen man gemeinsam dranbleiben muss, damit das auch wahrgenommen wird.

Andrea Schubert (Wirtschaftsförderung Dortmund): Wir alle wissen, wie langwierig es ist, Schulfächer oder das Bildungssystem an sich zu ändern. Ich schlage vor, Projektwochen für Lehrer mit Unternehmen vorzubereiten, in denen Gründerinnen in die Schule kommen, von denen man lernen kann, sodass der Businessplan im Sowi-Unterricht nicht nur Theorie ist. Wir haben das schon versucht, bislang aber noch nicht flächendeckend umsetzen können, weil es tatsächlich an engagierten Lehrern und Schulleitungen hängt. Alle Gründerinnen, mit denen ich spreche, würden in die Schule kommen und helfen, mit den Schülerinnen Ideen zu entwickeln.

Auch die STARTUP TEENS funktionieren in der Wahrnehmung der Schülerinnen und Schüler gut. Wir haben zusammen mit der IHK eine Challenge gehabt. Die sind in Hamm entstanden und mittlerweile deutschlandweit tätig. Auch diese Mathenachhilfeplattform ist ein gutes Start-up – wie heißt sie noch? Meine Kinder kennen sie auch.

(Franziska Müller-Rech [FDP]: Sofatutor?)

– Die meine ich nicht.

(Dr. Nikolaus Paffenholz [IHK NRW]: Simpleclub!)

– Genau. Simpleclub nutzen meine Kinder auch. Die haben bei den STARTUP TEENS als Schülerinnen angefangen und sind mittlerweile sehr erfolgreich.

Es geht darum, voneinander zu lernen, von Schülern und Schülerinnen zu erzählen, die sich selbstständig machen und Schülerfirmen gründen. Vielleicht lassen sich so strukturiert Angebote an Lehrerinnen machen. Bei der Entwicklung und Umsetzung eines solchen Programms bzw. einer Woche, die man Lehrerinnen anbietet, damit es in den Alltag kommt, würden wir mitmachen.

Johanna Torkuhl (Kompetenzzentrum Frau und Beruf Düsseldorf und Kreis Mettmann): Auch das kann ich wieder nur unterstreichen. Wir müssen in den Schulen ansetzen. Der Girls'Day wird vom Kompetenzzentrum Technik-Diversity-Chancengleichheit organisiert. Die Kolleginnen erzählen, dass das ist in den Schulen nicht verbreitet sei oder dass sie Anrufe von Eltern erhielten, wonach die Tochter beim Girls'Day mitmachen wolle, die Schule damit aber nicht umzugehen wisse. Es ist nicht flächendeckend in den Schulunterricht eingebettet, dass es so etwas gibt. Wir können noch so

viele Unternehmen motivieren, einen Girls'Day anzubieten: Wenn das nicht gleichermaßen in den Schulen in den Wirtschaftsunterricht oder auch schon früher oder in die Projektwoche eingebettet wird, dann bringt ein einzelner Tag sehr wenig. Selbst wenn dadurch die Motivation steigt, ist es zu wenig, wenn keine Zeit, kein Platz und keine Nachfrage bestehen, darüber auch im Schulunterricht berichten zu können.

Wir kennen so viele Unternehmerinnen, die gerne darüber berichten, wie sie den Weg geschafft haben. Es scheitert nicht daran, sondern eher an den Strukturen. Wo können wir vielleicht auch schon sehr junge Menschen erreichen? Sehr viele sind motiviert, darüber zu erzählen.

Christian Loose (AfD): Zunächst muss ich etwas klarstellen, falls Sie mich eben falsch verstanden haben. Natürlich halte ich eine Dachdeckerin weder für besser noch für schlechter, sondern für genauso gut geeignet wie einen Dachdecker, schließlich ist die Ausbildung geschlechterneutral. Allerdings liegt die Anzahl der weiblichen Personen bei diesen handwerklichen Berufen nun einmal trotzdem im einstelligen Prozentbereich, und diese Berufe sind prädestiniert dafür, in die Selbstständigkeit zu gehen. Das war der Hintergrund meiner Frage.

Meine Frage richtet sich an die IHK, also an Frau Bergmann und Herrn Dr. Paffenholz. Ich habe bei der DIHK gelesen, dass die Zahl der Gründungen in einem Land grundsätzlich davon abhänge, ob es Alternativen gebe. Durch den demografischen Wandel – die Boomer-Jahrgänge gehen in Rente; der Nachwusch fehlt – fehlen Fachkräfte, wodurch es im Angestelltenbereich attraktive Angebote gibt. Während der Einkommensabstand zwischen der Selbstständigkeit und dem Angestelltenverhältnis reduziert wird, bleibt das Risiko bei der Selbstständigkeit gleich hoch. Ist die Reduzierung der Zahl der Gründungen – egal, ob es Gründungen von Frauen oder Männern betrifft – durch diese Alternativangebote natürlich geworden? Wie beurteilen Sie das?

Dr. Nikolaus Paffenholz (IHK NRW): Richtig ist, dass Gründen ein antizyklisches Geschäft ist. Die Zahl der Gründungen sagt nichts über die Qualität aus. Im Nachgang zur Wirtschaftskrise 2009 haben wir eine Vielzahl an Gründungen und Gründungsberatungen gehabt. Das waren häufig sogenannte Pull-Gründer, die sich aufgrund mangelhafter Aussichten auf dem Arbeitsmarkt selbstständig gemacht haben. Das ist kein wünschenswerter Zustand.

Die Demografie spielt natürlich eine Rolle. Wir werden immer weniger Menschen, und aufgrund des demografischen Wandels gibt es attraktive Angebote in Unternehmen – Sie wissen das alles – mit 50 % Homeoffice, 4-Tage-Woche usw. Gründen ist immer eine Erwerbsalternative, das bedeutet: Man muss gründen möchten, und dabei ist die Motivation bzw. die Frage: „Warum gründe ich?“ sehr wichtig.

Das Gleiche gilt für die Wertschätzung von Staat und Gesellschaft selbständigen Unternehmern gegenüber, die dieses Risiko auf sich nehmen und ihr privates Kapital einsetzen bzw. riskieren, um Unternehmen zu gründen, wodurch sie Arbeitsplätze schaffen und Steuern zahlen.

Auch der wirtschaftliche Erfolg ist wichtig, wobei die Untersuchungen – wie gesagt – zeigen, dass das nicht die Hauptmotivation ist, um zu gründen.

Die Themen „Bürokratie“ und „Wertschätzung“ – als Unternehmer wahrgenommen werden –, sind wichtig. Manche Unternehmer sagen, sie wüssten nicht, ob sie ihren Kindern raten würden, sich selbstständig zu machen. Insbesondere die bürokratischen Anforderungen hätten sich verschlimmert. Sie beschäftigten sich im Grunde nicht mehr damit, weshalb sie Unternehmer geworden seien, also mit ihrem Business, sondern mit vielen anderen Dingen wie Datenschutz, Reportings hier und da und diesem und jenem. – Daran können wir arbeiten, um Gründungen wieder attraktiver zu machen. Die Wertschätzung für Unternehmertum in der Gesellschaft und im Staat ist für beide Geschlechter sehr wichtig.

Vorsitzende Britta Oellers: Wir kommen zur dritten Fragerunde.

Franziska Müller-Rech (FDP): Vielen Dank für die Antworten aus der zweiten Runde. – Ich komme auf das Thema „Unternehmensnachfolge“ zu sprechen. Wir haben eben gehört, dass es Unterschiede zwischen Gründungen und Start-ups gibt. Das betrifft den Innovationsgedanken etc. Es gibt aber noch eine weitere Form, nämlich, bestehende Unternehmen zu übernehmen. Das scheint noch unter dem Radar zu schweben.

Wir haben gehört, dass viele Unternehmen momentan aktiv auf der Suche nach Nachfolgern sind und sich auch vorstellen könnten, dass Frauen die Unternehmen übernehmen. Was können wir in diesem Bereich von politischer Seite tun, um das attraktiver zu machen? Was können wir tun, um bekannter zu machen, dass nicht nur die Gründung, sondern auch die Übernahme eines Unternehmens möglich ist? Die Frage richtet sich an Frau Gewehr, an Frau Schubert und an die IHK.

Ulrike Gewehr (In Time Personal-Dienstleistungen): Das ist eine interessante Frage und schließt einiges ein. Mir lag vorhin sehr viel auf der Zunge, da hatte ich aber keine Redezeit.

(Heiterkeit)

Das ist kein Problem; ich habe sie jetzt, und ich werde sie auch nutzen.

Die Selbstständigkeit ist ein gefährliches Pflaster. Heutzutage ist die Welt fragil, und wir wissen alle, dass die jungen Menschen eher Sicherheit haben möchten. Das steht konträr zur Selbstständigkeit.

Ich habe vor vielen Jahren etwas gelesen, das mich sehr nachdenklich gestimmt hat. Man dürfe nicht jeden Abend nach Hause kommen, am Abendbrottisch sitzen und sagen: „Was war das heute für ein schwerer Tag“, sondern man müsse stattdessen sagen: „Ich hatte heute totale Erfolge“. Man solle authentisch sein – es gibt gute und schlechte Zeiten –; so könne man den Nachfolger im eigenen Haus motivieren, das Unternehmen fortzuführen. – Als Unternehmer muss man mehr Resilienz an den Tag legen. Das ist ganz klar. Es ist schwierig.

Man muss der Öffentlichkeit zeigen, dass es sich lohnt, das Unternehmertum zu stärken. Darum geht es letztendlich auch bei Ihrer Frage. Ich habe jetzt ein Eingangsstatement gebracht, um das alles ein bisschen zu erklären.

Es ist das übliche Thema: Es geht darum, Vorbilder zu schaffen und zu zeigen, wie gut es ist, sein eigenes Unternehmen zu führen. Man kann etwas gestalten.

Nicht jeder ist zum Unternehmer geeignet. Ich kenne Fälle, in denen jemand gezwungen wurde, das Unternehmen fortzuführen, und das ist krachend gescheitert. Deswegen: ruhig mal Plakate an die Wand werfen – auf gut Deutsch gesagt – und sagen, dass das Unternehmertum seine starken Seiten hat.

Es ist auch schön, etwas für das Land zu tun. Wir leben in einem tollen Land, und es lohnt sich, etwas für Menschen zu gestalten, sprich: Arbeitsplätze zu schaffen und die Wirtschaft nach vorn zu bringen. Auch diese Aspekte müssen eingebracht werden, wenn die nächste Generation auf dem Unternehmerstuhl Platz nehmen soll. Förderprogramme sind natürlich in vielen Bereichen gut, aber das ist eine Kampagne, die aufgelegt werden muss.

Andrea Schubert (Wirtschaftsförderung Dortmund): Ich gebe etwas von meiner Redezeit an meine Sitznachbarin Frau Bergmann,

(Heiterkeit)

da wir zumindest in Dortmund das Agreement haben, dass die Unternehmensnachfolge bei der IHK stattfindet. Wenn sich also jemand bei uns meldet, dann verweisen wir direkt dahin.

Ich möchte nur einen Satz dazu sagen. Ich schätze an der Unternehmensnachfolge sehr – insbesondere, wenn mittelständische oder kleine mittelständische Unternehmen von jüngeren Familienmitgliedern übernommen werden –, dass diese Unternehmen viel Start-up-Gedanke in den Mittelstand bringen und sehr offen sind, um ein Matching zwischen digitalen Start-ups und ihren Unternehmen voranzutreiben.

Simone Bergmann (IHK NRW): Die Zahl ist schon ein paar Jahre älter, aber wir wissen, dass aus Altersgründen ungefähr 200.000 Unternehmen in NRW in den nächsten Jahren übergabereif sind. Daran sieht man, wie wichtig das Thema ist. Der Mittelstand ist ein starkes wirtschaftliches Pfund in unserem Land, das uns in den letzten Jahren viel Erfolg beschert hat. Dementsprechend wichtig ist es, diesen Mittelstand durch Unternehmensnachfolgen zu erhalten.

Wir haben mit unserer Studie gezeigt, dass die Frauen, die in die Unternehmensnachfolge gehen – das sind in NRW nur ungefähr 22 % –, das aus einem hohen Verantwortungsbewusstsein heraus tun. Das Verantwortungsbewusstsein dafür, das Familienunternehmen bzw. das Unternehmen zu erhalten, ist eines der stärksten uns gegenüber genannten Motive gewesen.

Es gibt aber auch sehr viele Unternehmen, die keinen familieninternen Nachfolger haben. Wir versuchen, da anzusetzen, und haben unterschiedliche Programme aufgelegt; wir hatten in den letzten Jahren das Projekt „NextStep_Neue Wege in der Sicherung der

Unternehmensnachfolge“, in dem wir sehr viele Angebote über zertifizierte Weiterbildungen gemacht haben, um sich auf eine Unternehmensnachfolge vorzubereiten. Daneben gibt es weiterhin laufende Informationsangebote.

Wir versuchen auch, aktiv zu werden. Die Unternehmensnachfolge ist ein sehr sensibles Thema, bei dem viele Unternehmer nicht gesehen werden möchten, weil sie auf dem Markt möglicherweise schlecht dastehen, wenn es heißt, dass das Unternehmen bald abgegeben wird. Das erzeugt auch Unsicherheit. Wir versuchen, dort mit dem IHK-Nachfolgepool anzusetzen und aktiv Matching zwischen Unternehmern und interessieren Übernehmern zu betreiben und dem Ganzen so Dynamik zu verleihen.

Christian Loose (AfD): Meine Frage richtet sich an Frau Gewehr. Bei Kleinstunternehmen ergibt sich häufig das Problem, dass die Verdienstmöglichkeiten nicht so hoch sind, dass dabei genug Geld für den Aufbau einer private Rentenversorgung übrigbliebe. Zahlreiche Kleinstunternehmen bestehen nicht über Jahrzehnte, sondern geben möglicherweise schon nach einigen Jahren auf. Wird dieses Risiko des Scheiterns von Frauen höher bewertet? Haben Frauen eine andere Risikoaversion als Männer? Gehen Frauen eine Gründung überlegter an? Während der Mann sagt: „Ich gründe mal“, und nach drei Jahren pleite ist, denkt die Frau vielleicht erst einmal nach, ob es sich lohnt und wie hoch das Risiko ist. Ist das ein Problem? Sind Unternehmen von Frauen erfolgreicher, weil Frauen überlegter an die Sache herangehen und Unternehmen gründen, die aus ihrer Sicht erfolgversprechender sind? Wie beurteilen Sie das?

Ulrike Gewehr (In Time Personal-Dienstleistungen): Ich glaube, dass Frauen aus anderen Gründen als Männer gründen; ich bin da vorsichtig. Eine Frau gründet mit Herzblut, ein Mann sagt: Ich will Geld verdienen. – Ganz pauschal gesagt. Das passt auch dazu, was Herr Dr. Paffenholz vorhin zum Stichwort „dicke Hose“ gesagt hat.

(Heiterkeit von Christian Loose [AfD])

Ich erzähle aus meinem Leben. Ich habe in einem Zweizimmerkiosk gegründet und gedacht: mal schauen. – Das ist typisch Frau. Wir sitzen jetzt in einem Haus mit 300 m^2. Innerhalb von 27 Jahren ist also etwas passiert.

Frauen werden anders als Männer sozialisiert, sobald sie ins Leben eintreten. Auch dabei gilt wieder: Bitte das nicht allzu ernst nehmen, aber wir kennen es alle. Frauen sind bescheidener. Eine Frau, die etwas wirklich möchte, wird ihren Weg gehen und auch erfolgreich sein. Ich wage eine starke These: Wenn jemand nicht erfolgreich ist – sei es ein Mann oder eine Frau –, dann hat er oder sie Pech gehabt. So ist das Leben nun einmal.

Ich war die Ernährerin unsere Familie; ich musste also erfolgreich sein. Bei vielen Frauen ist es aber so: Ich gründe mal ein bisschen; ich habe ja noch das Auffangnetz des Familieneinkommens durch meinen Partner. – Das sollte man aufbrechen und Frauen Mut machen.

Viele Frauen sind alleinerziehend und müssen die Familie ernähren. Es tut uns Frauen gut, in die erste Reihe zu treten. Viele Frauen entdecken dann auch, was sie alles können. Ich wage den Vergleich mit den Trümmerfrauen. Damals wurde gesagt: „Alle

nach vorne“ – die Männer nicht da –, aber sobald die Männer wiederkamen, mussten die Frauen ins zweite Glied zurückkehren. Das ist falsch. Frauen sollte etwas zugetraut werden; das wird schon passen. Es gibt sowohl gute Unternehmer als auch gute Unternehmerinnen. Mutig sein, die Frauen einfach mal machen lassen und ihnen auch zeigen, dass sie unterstützt werden – das ist das Thema, und die Politik oder die Unterstützer allgemein sollten sagen: Wir glauben an Frauen, sie sind genauso viel Wert wie Männer, und sie packen es auch.

Wir brauchen alle – Stichworte „Fachkräftemangel“, „Unternehmerinnenmangel“, „Nachfolgemangel“ –, ob sie nun eine weiße Hautfarbe, eine dunklere Hautfarbe oder eine andere Hautfarbe haben. Unser Land steht – das sage ich als Unternehmerin – nicht mehr auf so tollen Füßen. Wir brauchen einen Push, ansonsten geht unser Land nicht so guten Zeiten entgegen, und das wäre sehr schade.

Christian Loose (AfD): Meine abschließende Frage richtet sich an die IHK und an Frau Gewehr. Ich habe etwas Kaufmännisches gelernt, deswegen sind Verträge bzw. Gesellschaftsverträge für mich relativ banal. Allerdings erwirbt nicht jeder kaufmännische Kenntnisse in seinem Beruf. Das gilt auch für den Umgang mit Anmeldeformularen oder anderen Formen der Bürokratie – die erste kommt übrigens von der IHK in Form des Mitgliedsschreibens bei der Unternehmensgründung. Welche Bürokratie trifft Frauen besonders? Was ist nötig, um diese Bürokratie nachhaltig abzubauen?

Dr. Nikolaus Paffenholz (IHK NRW): Wir verbinden das IHK-Schreiben bei der Gründung mittlerweile mit einer Einladung, im Rahmen eines Newcomer-Treffens zu uns zu kommen und die Services kennenzulernen.

(Heiterkeit von Christian Loose [AfD])

Frau Gewehr hat es gesagt: Netzwerke sind wichtig. Sie selbst hat sie aktiv gesucht und ist in der Vollversammlung, außerdem ist sie Handelsrichterin und nimmt an den Veranstaltungen teil. Viele kennen das überhaupt nicht. Deshalb bemühen wir uns, den Mehrwert in diesem Bereich darzustellen.

Bürokratie ist ein generelles Thema bei der Gründung und beim Unternehmertum. Ich glaube nicht, dass es frauenspezifische bürokratische Themen an sich gibt. Allerdings trifft die zusätzliche Zeit, die man sich für Bürokratie nehmen muss und dann nicht in sein Unternehmen stecken kann, diejenigen stärker – das haben wir vorhin schon gehört –, die vor mehreren Herausforderungen wie dem Kümmern um familiäre Themen bzw. Care-Arbeit stehen. Außerdem betrifft Bürokratie kleinere Unternehmen viel stärker als größere Unternehmen – auch das haben wir gehört –, in denen sie auf mehreren Schultern verteilt ist. In einem sehr kleinen, inhabergeführten Unternehmen muss der Inhaber alles machen – er kümmert sich um das Marketing, um den Vertrieb, um die Verträge, eben um alles, was im Unternehmen anfällt. Bürokratie kommt noch on top, und das ist dann besonders belastend. Bei Frauen, die gegründet haben bzw. im Nebenerwerb gründen und kleine Unternehmen haben, fällt diese Zeit besonders schwer ins Gewicht. Bürokratie ist generell ein Thema, an dem wir arbeiten müssen.

Ulrike Gewehr (In Time Personal-Dienstleistungen): Ich schließe mich Herrn Dr. Paffenholz an. – Bürokratie ist für eine Frau nicht anders als für einen Mann. Man gründet ein Unternehmen, um mit dem, was man kann, richtig loszulegen, und muss seine Zeit dann doch für Bürokratie einteilen. Es geht um Fragen wie: Ist der Handtuchhalter an der richtigen Stelle angebracht? – Man kann es sich nicht vorstellen.

Für mich gehört es mittlerweile zum Tagesgeschäft; wir kriegen das relativ gut gewuppt. Wenn man sich aber auf sein Kerngeschäft fokussiert, nämlich auf die Gründung eines Unternehmens zu einem Thema, dann ist man erstaunt, was man noch alles nebenher machen muss, damit das Unternehmen überhaupt die Türen öffnen darf.

Es wird Unternehmern generell schwer gemacht, und das finde ich nicht fair. Unternehmer zahlen Steuern, damit der Staat funktionieren kann. Daher möchte ich schon, dass die Politik den Unternehmern mal ein bisschen positiv entgegenkommt. Das wäre wunderbar.

Vorsitzende Britta Oellers: Ich schaue in die Runde und sehe keine weiteren Wortmeldungen. – Ich bedanke mich sehr herzlich bei den Sachverständigen für ihre Anwesenheit, für ihre wichtigen Antworten und dafür, sich stets an die zeitliche Begrenzung von 3 Minuten gehalten haben. Das war sensationell. Die Anhörung war bis 11:30 Uhr angesetzt, und jetzt ist es 11:26 Uhr. Als Vorsitzende hatte ich heute leichtes Spiel.

In der nächsten Sitzung am 16. September 2024 findet ebenfalls eine Anhörung statt.

Ich wünsche Ihnen ein schönes Wochenende, alles Gute und einen guten Heimweg!

(Beifall)

gez. Britta Oellers
Vorsitzende

Anlage
19.09.2024/24.09.2024

Stand: 06.09.2024

Anhörung von Sachverständigen
des Ausschusses für Gleichstellung und Frauen

Mehr Gründerinnen und Unternehmerinnen in Nordrhein-Westfalen: Gründungsklima für Frauen verbessern!
Antrag der Fraktion der FDP, Drucksache 18/8442

am Freitag, dem 6. September 2024,
10.00 Uhr bis 11.30 Uhr, Raum E1 D05, Livestream

Tableau

eingeladen	Teilnehmer/-innen	Stellungnahme
Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen e.V. (IHK NRW) Dr. Matthias Mainz Düsseldorf	**Dr. Nikolaus Paffenholz** Simone Bergmann	**18/1670**
Doris Kasten Gründerinnenzentrum der Wirtschaftsförderung Dortmund Dortmund	**Andrea Schubert**	**18/1679**
Johanna Torkuhl Kompetenzzentrum Frau und Beruf Düsseldorf/Kreis Mettmann Zukunftswerkstatt Düsseldorf GmbH Düsseldorf	**Johanna Torkuhl**	**18/1674**
Ulrike Gewehr In Time Personal-Dienstleistungen GmbH & Co. KG Mönchengladbach	**Ulrike Gewehr**	**18/1725**