

IT'S A WOMEN'S WORLD

Text: Petra Danhofer



Gründerinnen. In Oberösterreich tummeln sich zahlreiche Unternehmerinnen mit mutigen, kreativen Ideen. Es sind mehr, als man glaubt: 2013 haben 1.589 Frauen in Oberösterreich ein Unternehmen gegründet. 23.064 Frauen sind aktive Wirtschaftskammer-Mitglieder. DIE CHEFIN holt einige pfiffige Gründerinnen vor den Vorhang.

„Man braucht schon die rosarote Brille, denn der Anfang ist anstrengend.“

Sonja Seirlehner, Pesermo



Name:	Sonja Seirlehner
Unternehmen:	Pesermo, Waldneukirchen
Geschäftsidee:	Beraterin, Vortragende, Autorin

Der Frauenanteil an den Unternehmensgründungen lag 2013 bei 45,1 Prozent. „Wir hatten noch nie einen so hohen Frauenanteil“, sagt Peter Polgar, Leiter des Gründerservice der Wirtschaftskammer Oberösterreich. „Derzeit werden 43,5 Prozent aller oberösterreichischen Unternehmen von Frauen geführt“, sagt WKÖ-Vizepräsidentin und Landesvorsitzende von „Frau in der Wirtschaft“, Ulrike Rabmer-Koller. In Polgars persönlicher Wahrnehmung sind Frauen bei der Unternehmensgründung vorsichtiger als Männer. Sie neigen eher zum Planen, bereiten sich akribischer vor und fragen mehr nach.

Weiblichkeit in der Wirtschaft
Akribisch vorbereitet hat sich Sonja Seirlehner, Gründerin und Geschäfts-

führerin von Pesermo in Waldneukirchen. Unternehmerin wollte sie immer schon werden. „Ab meinem 25. Lebensjahr habe ich diese Richtung eingeschlagen“, erzählt Seirlehner. Vor drei Jahren hat sich die 40-Jährige selbstständig gemacht. Nach einer Lehre und zwei Jahrzehnten Berufstätigkeit hat sie Wirtschaftsmediation und Interkulturelles Konfliktmanagement studiert. Heute coacht sie Führungskräfte. Seit Neuestem bietet Pesermo vier Fernlehrgänge an, beispielsweise Verhandlungs- & Motivationstraining für Frauen in der Wirtschaft.

Hilfreicher Enthusiasmus
Seirlehner absolvierte nebenberuflich eine Reihe weiterer Ausbildungen. Zehn Jahre war sie für einen Kosmetikkonzern tätig. „Ich habe komplett

FOTOS: PESERMO, BERATERINNEN2

die Branche gewechselt“, sagt Seirlehner, „hilfreich dabei war mein Enthusiasmus. Man braucht schon die rosarote Brille, denn der Anfang ist anstrengend.“ Geholfen hat auch ihr erstes Buch „Wie viel Weiblichkeit verträgt die Wirtschaft?“. Seirlehner hat es im April 2012 im Eigenverlag herausgegeben. Das war ihr wichtigstes Marketinginstrument, wie sie selbst sagt. „Man muss unter die Leute gehen“, rät Seirlehner. Da sie oft unterwegs und nicht erreichbar ist, hat sie sich eine Lösung einfallen lassen müssen: „Für mich arbeitet ein Call-Center. Die nehmen Anrufe entgegen, wenn ich nicht erreichbar bin. Das ist Goldes Wert für EPUs!“

Vorstoß in Männerdomänen
Noch sind die bevorzugten Sparten der Gründerinnen traditionell weiblich. Frauen sind aber in allen Bereichen auf dem Vormarsch. In eine Männerdomäne vorgestoßen ist Ste-

fanie Gerhofer mit ihrem Linzer Unternehmenberaterinnen2. Die Linzerin hat eine Software speziell für Physiotherapeuten und Masseure entwickelt. „offisy“ hilft Selbstständigen im Gesundheits- und Wellnessbereich, ihren administrativen Aufwand zu minimieren. Kunden können Termine 24 Stunden an 7 Tagen die Woche online buchen und werden an ihre Termine per SMS erinnert.

Idee durch privaten Vorfall
„Die Idee kam durch einen privaten Vorfall bei uns im Gründer-team“, erzählt Gerhofer, „nach einer Sportverletzung erlebten wir die Problematik der aufwändigen Terminreservierung am eigenen Leib und suchten nach einer Lösung. Da der

Markt nichts Passendes zu bieten hatte, entschlossen wir uns, selbst eine Software zu entwickeln.“ „offisy“ verwaltet auch Kundendaten, erstellt Rechnungen und überprüft Zahlungseingänge.

Auf den Geschmack gekommen
Die GmbH des dreiköpfigen Teams besteht seit Jänner. Gerhofer studierte Wirtschaftswissenschaften. Nach dem Uni-Abschluss arbeitete sie ▶

„Da der Markt nichts Passendes zu bieten hatte, entschlossen wir uns, selbst eine Software zu entwickeln.“

Stefanie Gerhofer,beraterinnen2



Name:	Stefanie Gerhofer
Unternehmen:	beraterinnen2, Linz
Geschäftsidee:	Software Gesundheits-Wellnessbereich

als Angestellte und landete schließlich im Marketing von karriere.at. „Da bin ich auf den Geschmack gekommen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen – mit meiner eigenen Idee“, erinnert sich Gerhofer.

„Ich bereue wirklich nichts“

Als hilfreich beim Start bezeichnet Gerhofer ihre Ausbildung an der JKU. Durch die Institutsmitarbeiter kam sie in das akademische Start-up-Netzwerk „akostart“. Dort kann sie das Gemeinschaftsbüro kostenlos nutzen. „Glauben Sie mir, ich bereue wirklich nichts – jeder Tag ist anders und aufregend“, sagt Gerhofer.

Frauen warten länger

Während Männer sich offensichtlich schon in jungen Jahren zutrauen, ein Unternehmen zu gründen, warten



Name: Michaela Kraml
Unternehmen: Die Bademeisterin, Linz
Geschäftsidee: Bio-Badezusätze

„Wir haben immer alles aus dem Cashflow heraus ohne Schulden finanziert!“

Michaela Kraml, Die Bademeisterin

Frauen ein Jahrzehnt länger. Die meisten Gründerinnen waren im Vorjahr in Oberösterreich 30 bis 39 Jahre alt. Der Statistik entspricht die 32-jährige Silvia Fischer. Sie hat vor zwei Jahren in Linz „Silvie's Cake Pops“ gegründet und im Vorjahr den GEMMA Gründerinnenpreis gewonnen. „Alles begann

„Es war ein Sprung ins kalte Wasser. Cake Pops waren Anfang 2012 noch so gut wie unbekannt in Oberösterreich.“

Silvia Fischer, Silvie's Cake Pops

Name: Silvia Fischer
Unternehmen: Silvie's Cake Pops, Linz
Geschäftsidee: Kuchen am Stiel



mit einem ‚Ja‘ und endete in vielen kleinen Kuchen“, erinnert sich Fischer. Bei ihren Hochzeitsvorbereitungen suchte sie nach dem Besonderen fürs Dessertbuffet. Dabei stieß sie auf den Trend aus Amerika: Cake Pops – kleine Kuchen am Stiel mit Stiel. Fischer probierte sie im Bekanntenkreis aus und stieß auf große Begeisterung.

Sprung ins kalte Wasser

Fischer erzählt: „Es war ein Sprung ins kalte Wasser. Cake Pops waren Anfang 2012 noch so gut wie unbekannt in Oberösterreich. Ich war Oberösterreichs erste Cake-Pop-Bäckerin.“ Sämtliche Angebote des Gründerservice der WKO hat Fischer in Anspruch genommen. Profitiert hat sie vom EPU-Mentoring-Programm der WKO.

Nicht ohne Netzwerk

Geholfen hat Fischer auch ihre fundierte kaufmännische Ausbildung. 16 Jahre arbeitete sie bei einem großen Linzer Konzern in der Personalentwicklung. Parallel dazu gründete sie das Unternehmen, holte die Ausbildung zur Zuckerbäckerin mit Auszeichnung nach. Im April wird sie die Meisterprüfung ablegen. Nebenbei



Name: Belinda Jahn
Unternehmen: Salon Buntspecht, Linz
Geschäftsidee: Handgefertigte Unikate

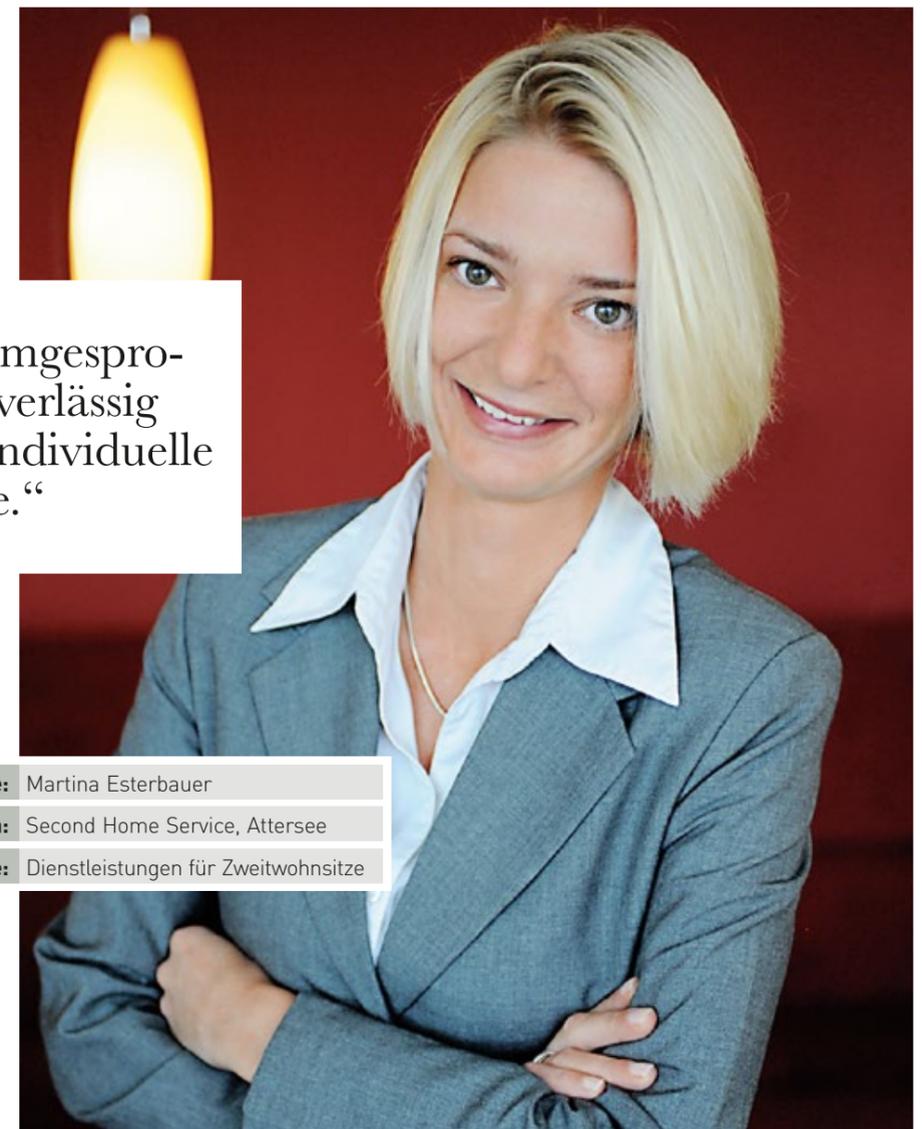
„Ich wollte die kreative Vielfalt mit den Annehmlichkeiten eines Geschäfts verbinden.“

Belinda Jahn, Salon Buntspecht

„Es hat sich herumgesprochen, dass ich zuverlässig arbeite und auf individuelle Wünsche eingehe.“

Martina Esterbauer, Second Home Service

Name: Martina Esterbauer
Unternehmen: Second Home Service, Attersee
Geschäftsidee: Dienstleistungen für Zweitwohnsitze



FOTOS: SECOND HOME SERVICE, WAKOLBINGER, SILVIE'S CAKE POPS, DIE BADEMEISTEREI

hat sie dabei ihren Sohn (6) und die Tochter (4) großgezogen. „Ohne Kinderbetreuungsnetzwerk würde es nicht funktionieren“, betont Fischer. Einen Vorteil sieht sie darin, sich die Arbeitszeit im Wesentlichen frei einteilen zu können. Im Sommer gönnt sie sich überdies einen Monat durchgehend Betriebsurlaub.

„Mir war zu Hause fad“

Die Ausnahme von der Regel, was das Alter bei der Unternehmensgründung betrifft, ist Michaela Kraml. Sie ist 28 Jahre jung und leitet seit Jänner 2008 gemeinsam mit ihrem Mann „Die Bademeisterin“. Das Unternehmen erzeugt in Linz Badezusätze aus vorwiegend biologischen Rohstoffen. „Als ich schwanger zu meinem Sohn war, ist mir zu Hause fad geworden“, sagt Kraml, „da ich Drogistin gelernt habe, habe ich probierhalber Badesticks

produziert und verschenkt. Das ist gut angekommen.“ Heimlich – ohne Wissen ihres Mannes – hat Kraml dann das Gewerbe angemeldet. Sie hielt ihm den Gewerbeschein unter die Nase und sagte: „Ab jetzt sind wir selbstständig!“

Produktion im Keller

Im Keller ihres Hauses richtete die Linzerin zunächst eine kleine Rührküche ein. Gartenhütte, Garage und Wohnräume dienen als Lager. Nach der ersten Messe häuften sich die Aufträge. Also kündigte Alexander Kraml seinen Job und mietete Räumlichkeiten in Ebelsberg, bald darauf weitere 330 m² in Traun. Mitte 2013 übersiedelte das Unternehmen an seinen heutigen 880 m² großen Standort im Linzer Bäckermühlweg. Die alten Flächen dienen weiterhin als Lager.

Stolz aufs starke Team

„Selbstverständlich müssen wir viel in der Nacht arbeiten, wenn die Kinder schlafen“, sagt Michaela Kraml, „aber ich habe auch ein starkes Team im Rücken, auf das ich sehr stolz bin. Es sind 25 Teilzeitarbeiterinnen, die auch selbst Kinder haben und ihre Arbeitszeit sehr flexibel gestalten können.“ Das Wochenende gehört auf jeden Fall den Kindern. Im Sommer ist „Die Bademeisterin“ drei Wochen geschlossen. Stolz ist Kraml auch darauf: „Wir haben immer alles aus dem Cashflow heraus ohne Schulden finanziert!“

Lieber eigene Chefin sein

Laut der letzten Studie von „Frau in der Wirtschaft“ wollen Frauen Entscheidungen eigenständig treffen und die eigenen Ideen bestmöglich umsetzen können. Das war einer ➤

der Gründe für Belinda Jahn, ihren „Salon Buntspecht“ in der Linzer Herrenstraße zu gründen. Im Oktober wurde das Geschäft eröffnet. Im Sortiment finden sich selbstgemachte Artikel wie Schmuck, Geschenkpapier und Textilien. Die 33-jährige gelernte Juristin hat ein ungewöhnliches Geschäftsmodell gewählt: Sie vermietet Regale an Kunsthandwerker. Zu diesem Fixeinkommen kommen 10 Prozent Umsatzbeteiligung am Verkauf. Jahn bietet auch Workshops an.

Kreative Vielfalt verbinden

„Die Idee ist mir schon vor langer Zeit gekommen“, erzählt Jahn, „ich habe gerne Kunsthandwerksmärkte besucht. Ein Geschäft, wo ich die Sachen kaufen konnte, gab es aber nicht. Die Visitenkarten habe ich oft verloren. Ich wollte also die kreative Vielfalt mit den Annehmlichkeiten eines Geschäfts verbinden.“

Viel Unterstützung

Die gebürtige Kirchdorferin studierte in Wien Rechtswissenschaften. Danach arbeitete sie bei der Patientenwaltschaft und im Gewaltschutzzentrum. Da wurde ihr bewusst, dass sie die mit dem Job verbundene Belastung nicht lange ertragen wird. Neben dem Beruf bildete sich Jahn drei Jahre lang wirtschaftlich an der Uni weiter. Unterstützt wurde Jahn vom AMS-Unternehmensgründungsprogramm und vom WKO-Gründerservice. „Mittlerweile kommen die Leute von sich aus“, sagt Jahn. Profitiert hat Jahn auch von anderen Geschäftsinhabern, die eine ähnliche Kundengruppe ansprechen und sich gegenseitig bewerben.

Flexible Zeiteinteilung

Nicht selten ist der Aspekt der besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf ausschlaggebend für die Unternehmensgründung. Das war bei Martina Esterbauer so, als sie im Juni 2011 ihr Unternehmen „Second Home Service“ in Attersee gründete. Die heute 37-Jährige hatte aber auch

eine Marktlücke entdeckt: 12 Jahre arbeitete die gebürtige Braunauerin in der Hotellerie, zuletzt im Salzkammergut. „Das war ein ziemlicher Stress“, schildert Esterbauer, „gleichzeitig habe ich erkannt, dass für die vielen Zweitwohnsitzbesitzer im Salzkammergut nichts getan



Name:	Maria Seriakov
Unternehmen:	M bioserviceS
Geschäftsidee:	Supply Chain Pharmarohstoffe

„Mit meiner Geschäftsidee baue ich eine Brücke zwischen Schlachthäusern und Pharmaunternehmen weltweit.“

Maria Seriakov, M bioserviceS

wird.“ Heute leert sie Briefkästen, pflegt den Garten, lüftet und putzt Ferienwohnungen, wenn diese nicht bewohnt sind. Sie lässt auch Boote einwintern oder überwacht Baustellen und Handwerker für ihre Kunden.

Arbeitsplatz für Mütter

Mittlerweile hat sie vier Mitarbeiterinnen, allesamt junge Mütter, die auf flexible Arbeitszeiten angewiesen sind. „Meine Schwester hat damals zwei kleine Kinder gehabt und wollte wieder arbeiten gehen“, erklärt Esterbauer ein weiteres Motiv, „am Land gibt es aber keine Jobs, bei

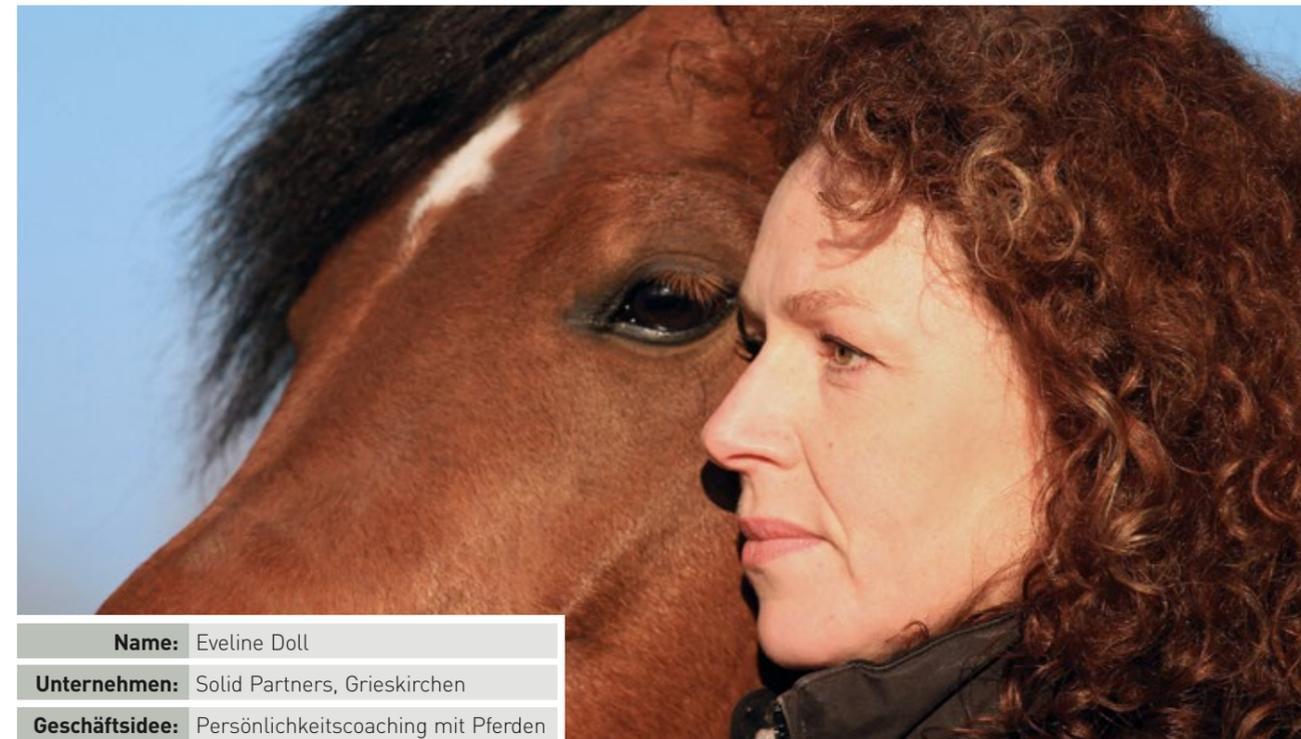
denen Arbeitszeiten und Kinderbetreuungspflichten zusammenpassen.“ „Second Home“ ist so erfolgreich, dass hin und wieder Aufträge abgelehnt werden müssen. Derzeit richtet Esterbauer gerade ihre ersten Büroräumlichkeiten ein. Außerdem denkt sie an Expansion: Demnächst will sie auch am Wörthersee starten.

Sorgenfrei am Zweitwohnsitz

„Am Anfang war es sehr schwer“, schildert die Jungunternehmerin, „bis man akzeptiert und bekannt wird. Ich habe Flyer in Segelclubs, beim Golfclub und beim Bäcker aufgelegt. Dann hat sich herumgesprochen, dass ich zuverlässig arbeite und auf individuelle Wünsche eingehe. Heute brauche ich keine Werbung mehr.“ Kunden sind vor allem Leute ab 45 und Besitzer großer Häuser. Meist wohnen sie in Wien oder Deutschland und sind oft nur an wenigen Wochenenden oder während eines kurzen Urlaubs am Attersee. Diese Zeit wollen sie sorgenfrei genießen.

Für die Idee brennen

Rabmer-Koller rät: „Wichtig ist, dass sich Frauen ihrer Stärken bewusst sind. Und natürlich braucht es eine gute Idee, für die sie brennen. Es gibt nichts Schöneres, als das ausüben zu können, was einem am meisten Spaß macht.“ Ihrer Stärken bewusst war sich die gebürtige Bulgarin Maria Seriakov. Und sie brannte für ihre Idee. Im Sommer des Vorjahres machte sie sich mit 47 Jahren in Linz selbstständig. Ihr Unternehmen „M bioserviceS“ baut eine Brücke zwischen Schlachthäusern und Pharmaunternehmen weltweit. Dabei nutzt sie Knowhow und Kontakte, die sie in 16 Jahren Tätigkeit für einen Großkonzern erworben hat. Pharmaindustrie und -forschung benötigen Rohstoffe, die in Schlachthäusern auf der ganzen Welt anfallen. Seriakov stellt die Geschäftsbeziehungen her, kümmert sich um die Qualitätssicherung sowie um die gesamte Logistik inklusive Transport und behördlicher Genehmigungen.



Name:	Eveline Doll
Unternehmen:	Solid Partners, Grieskirchen
Geschäftsidee:	Persönlichkeitscoaching mit Pferden

„Mittels pferdegestütztem Persönlichkeitscoaching können meine Kunden Ziele verwirklichen und ihre eigenen Potenziale erkennen.“

Eveline Doll, Solid Partners

Zufall führte Regie

Bei einem Banktermin im Vorjahr entdeckte sie auf einem Tisch die Broschüre „Keine Angst vor dem Businessplan“. Sie besuchte einen Gründer-Workshop und schrieb ihren Businessplan. Seriakov belegte 2013 beim GEMMA Gründerinnenpreis den 2. Platz. Ein Freund machte sie auf das AMS-Unternehmensgründungsprogramm aufmerksam. Heute hilft ihr eine Freundin bei der Buchhaltung, das Transportunternehmen eines Freundes ist ihr Geschäftspartner.

Lieblingsbeschäftigungen

Ihre beiden Lieblingsbeschäftigungen – die Arbeit mit Menschen und die Arbeit mit Pferden – zusammengeführt hat Eveline Doll Anfang des Jahres in ihrem Unternehmen „Solid Partners“ in Grieskirchen. Dabei

geht es um Persönlichkeitscoaching mit Pferden. „In meinem früheren Leben als Journalistin habe ich schon immer gerne Menschen gecoacht, für Interviews und Medienauftritte etwa“, erzählt Doll, „2005 habe ich mir dann wieder ein Pferd gekauft und mit Ausbildungen begonnen: Zertifizierte Pferdetrainerin nach Tellington-Technik sowie die Horsesense-Persönlichkeitstrainerin in Deutschland. Dabei habe ich gesehen, wie stark Pferde auf Menschen wirken und sie fordern können.“ Da auch ihr Ausbilder mit großen US-Konzernen im Coaching zusammenarbeitete, war die Idee für die eigene Tätigkeit geboren. Das Pferd ist ein lebendiger Spiegel unseres Selbst. Mittels pferdegestütztem Persönlichkeitscoaching können Dolls Kunden Ziele finden und verwirklichen, ihre eigenen Potenziale erkennen, ihre Selbstsi-

cherheit stärken, zielorientiertes Führen lernen und die Bedeutung nonverbaler Kommunikation erkennen. Reit- oder Pferdekennnisse sind dabei nicht erforderlich.

Das Glück der Erde

Doll ist 47 Jahre alt und wurde in Braunau geboren. Seit ihrem 18. Lebensjahr arbeitete sie als Journalistin bei Tageszeitungen und beim ORF OÖ. „Pferde und Reiten waren seit meiner Kindheit ein Thema“, sagt Doll, „ausbildungs-, familien- und karrierebedingt musste ich eine jahrelange Pause einlegen.“ Doll lebt in Grieskirchen, ist verheiratet, ihre beiden Töchter sind 13 und 9 Jahre alt. „Da die beiden sehr selbstständig sind und ich mir meine Arbeit gut einteilen kann bzw. meist nur stundenweise weg bin, geht das ganz toll“, ist Doll froh über die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. ■

FOTOS: PICHLER, M BIOSERVICES, SOLID PARTNERS