



Kooperationen von Kleinunternehmerinnen Anregungen – Erfahrungen – Praxisbeispiele

Vorwort	Seite 4
Kooperieren können Unternehmerinnen auf vielfältige Weise ...	Seite 6
Erfolgs-Coaching statt Hamsterrad	Seite 10
Stimmtraining und Pastillen	Seite 12
Plattform für Unternehmerinnen	Seite 14
Expertinnen in einer Männerdomäne	Seite 16
Feng-Shui fördert den Arbeitsfluss	Seite 19
Energiespar- und Bautipps für Surfer	Seite 21
Im Tandem gegen Konflikte	Seite 23
Kontaktdaten	Seite 25



Udo Mager
Wirtschaftsförderung Dortmund

In Punkto unternehmerische Selbstständigkeit holen Frauen kontinuierlich auf: Die Zahl der selbstständigen Frauen ist in den letzten Jahren stärker gestiegen als die selbstständiger Männer. Dieses wachsende unternehmerische Engagement von Frauen ist sehr zu begrüßen, ist doch die Selbstständigquote der Frauen – das sind die selbstständig tätigen Frauen im Verhältnis zu allen erwerbstätigen Frauen - immer noch etwa nur halb so hoch wie die der Männer.

Die Steigerung weiblicher Unternehmensgründungen und die Konsolidierung ihrer Unternehmen am Markt ist der Wirtschaftsförderung Dortmund ein wichtiges Anliegen. Zum einen sind Neugründungen für eine Volkswirtschaft grundsätzlich von großem Interesse: Sie tragen entscheidend zu Wachstum, zur Schaffung von Arbeitsplätzen, zum Strukturwandel, zur Revitalisierung des Wettbewerbs und zur Förderung des technischen Fortschritts bei. Darüber hinaus wird insbesondere das Potenzial qualifizierter Frauen dringend gebraucht: Ebenso wie die Folgen des Demografischen Wandels im Arbeitsmarkt nur unter verstärkter Einbeziehung des weiblichen Fachkräftepotenzials bewältigt werden können, brauchen wir die Ideen, die Kreativität und die Qualifikationen von Frauen in unternehmerischer Selbstständigkeit.

Die Zahlen der letzten Jahre belegen: Wenn Frauen gründen, so tun sie dies überwiegend in Form von Kleingründungen und Einzelselbstständigkeit. Sie sind also häufig – zunächst - unternehmerisch allein unterwegs. Eine unter verschiedenen Gesichtspunkten interessante Alternative und Ergänzung dieser Arbeits- und Wirtschaftsform und zugleich ein nicht zu unterschätzender Wertschöpfungsfaktor

kann das Eingehen von Kooperationsbeziehungen mit anderen Kleinunternehmerinnen sein: Beispielsweise in der gemeinsamen Vermarktung oder im Angebot von gemeinsamen Dienstleistungen. Zusammen mehr zu erreichen, das ist das grundsätzliche Potenzial von Kooperationsbeziehungen: Entwicklung neuer Ideen, Erweiterung des Angebots, existenzsichernde und wachstumsfördernde Impulse für das eigene Unternehmen.

Kooperieren – das heißt jedoch nicht automatisch auch erfolgreich sein. Damit eine Zusammenarbeit zufriedenstellend funktioniert und gemeinsam ein Zugewinn erzielt werden kann, sollten Kooperationsbeziehungen gut überlegt und geplant sein. Patentrezepte gibt es nicht – zu unterschiedlich sind die individuellen Motive und Erwartungen, die möglichen Strategien und Kooperationsformen. Und auch nicht unbedingt für jede Kleinunternehmerin ist das Eingehen einer Kooperation sinnvoll. In der vorliegenden Broschüre sind Erfahrungsberichte erfolgreich kooperierender Kleinunternehmerinnen gesammelt. Die Unternehmerinnen schildern ihre Beweggründe und Motive, Anfänge und Entwicklungen. Ergänzt werden diese Praxisberichte durch einen – keineswegs vollständi-

gen – Fragenkatalog, der eine erste Hinführung zu weiteren Überlegungen sein will.

Ich hoffe, die Wirtschaftsförderung Dortmund kann mit dieser Broschüre einen Beitrag leisten zur Unterstützung und Anregung von Kleinunternehmerinnen und zur erfolgreichen Entwicklung von Kooperationen.

In diesem Sinne eine informative und inspirierende Lektüre und nachhaltigen Erfolg beim Gestalten Ihrer eigenen Kooperation wünscht Ihnen

Udo Mager
Geschäftsführer
Wirtschaftsförderung Dortmund

Kooperieren können Unternehmerinnen auf vielfältige Weise...

Von gemeinsamen Messeauftritten über das gemeinsame Abwickeln von Kundenaufträgen bis zum gemeinsamen Führen einer Firma gibt es verschiedene „Intensitätsgrade“ einer Kooperation. Identisch ist bei den verschiedenen Spielarten jedoch die Intention geschäftlicher Zusammenarbeit zu beiderseitigem Nutzen. Sie ist auf gewisse Dauerhaftigkeit angelegt, bedeutet also mehr als nur einmaliges Zusammenarbeiten.

Kooperationen finden sich branchenübergreifend – im Bereich von Bau-Dienstleistungen, Beratung und Training, Marketing/ Werbung/ PR, Eventveranstaltungen und Gastronomie sowie Gesundheit/ Wellness. Die Liste ist beliebig verlängerbar. Dabei sind die Übergänge fließend: So finden sich ausgestellte Werke von Künstlerinnen in den Räumen von Gastronomiebetrieben, kooperieren Hotels mit Eventanbietern, arbeiten Rechtsanwältinnen verschiedener Spezialgebiete in einer gemeinsamen Sozietät zusammen, bieten Kooperationen aus dem Bereich Marketing einen Rundum-Service aus einer Hand für die Kunden – vom Geschäftspapier bis zum Messeauftritt –, kooperieren Bau-Dienstleisterinnen miteinander – Ingenieurinnen mit Architektinnen und Innenarchitektinnen. Auch im Beratungs- und Trainingsbereich oder rund um die Themen Gesundheit und Wellness findet sich ein buntes Spektrum an Kooperationen.

Der Nutzen liegt auf der Hand: Gemeinsam können große oder komplexe Kundenaufträge bedient und Wettbewerbsvorteile durch das Anbieten „aus einer Hand“ erzielt werden. Durch die wechselseitige fachliche Ergänzung wird die Konzentration auf die eigenen Kernkompetenzen möglich. Ergänzen sich auch die individuellen Arbeitsvorlieben, so steht ein solches „Winning Team“ auf aussichtsreichem Boden. Hat die eine Unternehmerin ein sicheres Gespür für Marktchancen, kreative, marktfähige Ideen und ein profundes Kontaktnetzwerk, die andere das passende Organisations- und Umsetzungstalent dazu, entwickeln sich Potenziale, die im Alleingang wahrscheinlich so nie entstanden wären. Der Austausch und die Bündelung von aktuellen Informationen, interessanten Kontakten oder Wissensbeständen sind weitere Nutzenargumente für Kooperationen. Füreinander als Sparringpartner zu fungieren und sich gegenseitig mit Feed-back und Rat zur Seite zu stehen – das sind weitere Vorteile.

Trotzdem kann es Reibungspunkte im Rahmen einer Kooperation geben: Mal sind die jeweiligen Verantwortlichkeiten nicht genau definiert und es gibt Reibungsverluste an den Schnittstellen; mal wird der Begriff der „Verbindlichkeit“ unterschiedlich definiert und z. B. E-Mails werden gar nicht oder erst sehr spät beantwortet.

Kooperationen funktionieren nicht auf Knopfdruck und brauchen vor allem eines: Zeit.

Es macht also Sinn, bereits vor dem potenziellen Großauftrag mögliche Kooperationspartner auszuloten. In ehrenamtlichen Engagements im Rahmen beruflicher Netzwerke, z. B. bei der gemeinsamen Organisation einer Veranstaltung, lässt sich wunderbar feststellen, mit wem sich gut und zuverlässig zusammenarbeiten lässt.

Ein Patentrezept für gut funktionierende Kooperationen gibt es sicherlich nicht. Die nachfolgenden zehn Fragen bieten Informationen und Anregungen zur weiteren persönlichen Orientierung und Entscheidungsfindung:

Bin ich der „Typ“ für eine Kooperation?

Kooperationen sind nicht für jede etwas. Wer sich als Alleinkämpferin sieht und sich vor dem Agieren ungern mit jemandem abspricht, sollte vielleicht besser auf eine Kooperation verzichten. In einer Zusammenarbeit sind Kommunikation, Information über den jeweils aktuellen Status und gemeinsame Absprachen unabdingbar. Und: Eine Kooperation ist in manchen Punkten wie eine Partnerschaft – man muss dauerhaft in sie investieren, damit sie funktioniert.

Wo möchte ich hin?

Habe ich die erste Frage mit „Ja“ beantwortet – bin ich also grundsätzlich einer Kooperation gegenüber aufgeschlossen - stellt sich die Frage nach dem geschäftlichen Ziel, das ich verfolge. Nehmen wir einmal an, Sie sind Event-Managerin und möchten Ihren Kunden einen exklusiven Komplett-Service aus einer Hand anbieten. Dann könnte Ihr nächster Schritt der Aufbau eines Netzwerkes, bestehend z. B. aus exklusiven Hotel- und Gaststättenbetrieben, Gourmet-Caterern, außergewöhnlichen Künstlerinnen, brillanten Rednerinnen etc. sein. Aus diesem Netzwerk können Sie dann auftragsbezogen mit strategisch wichtigen Dienstleisterinnen Kooperationen anbahnen.

Was ist mein Stärkenprofil?

Kennen Sie die alten Schlüssel mit „Bart“ am Schließende? Solche Zacken ergeben sich auch, wenn Sie Ihre Stärken auflisten; z. B.: Sie haben Ideen für zukunftsweisende Events (längste „Zacke“), Kenntnis exklusiver Locations (drittlängste „Zacke“), verfügen über ein Netzwerk von Multiplikatorinnen (zweitlängste „Zacke“), etc. Wenn Sie dieses „Bart“-Profil für sich erarbeitet haben, stellt sich die nächste Frage:

Wer ergänzt mich optimal?

Oder: Welches Schlüssellock passt zu meinem Schlüssel? Als ideenreiche und akquisitionsstarke Event-Managerin kann für Sie eine Kooperationspartnerin mit ausgeprägtem Planungs- und Organisationstalent, die punktgenau und präzise arbeitet und das Office-Management übernimmt, eine gewinnbringende Ergänzung sein. Ein klares Suchraster hilft Ihnen, die passende Kooperationspartnerin zu finden. Nur wenn Sie genau wissen, was Sie suchen, werden Sie finden, was Sie brauchen.

Wo finde ich die geeignete Kooperationspartnerin?

Schauen Sie sich in den entsprechenden Netzwerken um, recherchieren Sie im Internet, inserieren Sie bei Kooperationsbörsen. Letztere werden oftmals auf Unternehmerinnenmessen angeboten. Sie sind aber auch virtuell im Internet zu finden.

Wie weiß ich, dass es passt?

Nehmen Sie sich Zeit, Ihre potenzielle Kooperationspartnerin persönlich kennen zu lernen. Treffen Sie sich mehrmals und scheuen Sie sich auch nicht, nach dem dritten Treffen „nein“ zu sagen, wenn Sie das Gefühl haben, dass es nicht passt. Ihr Gefühl ist entscheidend: Wenn Sie sich nach dem Gespräch energiegeladener fühlen und voller Tatendrang sind, ist das ein gutes Zeichen. Grübeln Sie

und fühlen Sie sich nicht wohl in Ihrer Haut, gilt: „When it doubt, cut it out.“ Wenn Sie zweifeln, überlegen Sie genau, ob es nicht besser ist, von einer Kooperation abzusehen. Schauen Sie sich dann nach einer anderen Person um, die besser zu Ihnen passt. Die gegenseitige Wertschätzung, eine ähnliche Vorstellung vom Umgang mit Kunden, ein gemeinsames Wertverständnis und ein ähnlich ausgeprägter Grad von Verbindlichkeit sollten als Grundlage gegeben sein - ebenso wie die passende Chemie.

Wie gestalte ich eine gute Zusammenarbeit?

Wie stellen Sie sich Ihre gemeinsame Arbeit vor? Was sind Ihre Wünsche und Erwartungen aneinander? Sie können hierzu gemeinsam Leitlinien aufstellen. Beispiel: „Ich wünsche mir auf E-Mails eine Antwort binnen 24 Stunden“, „Kundenanfragen haben höchste Priorität“, „Besprochenes ist verbindlich“ etc. Es ist hilfreich, sich darüber im Vorfeld einer Zusammenarbeit im Klaren zu sein. So können Missverständnisse vermieden werden. Verstehen Sie die Kooperationspartnerin unausgesprochen unter „morgen“: „Ich erledige das noch in dieser Woche“, kommt es zu Reibungsverlusten.

Wie kann ich die Tragfähigkeit der Kooperation testen?

Starten Sie ein gemeinsames Pilotprojekt: Organisieren Sie ein erstes gemeinsames Event, stellen Sie

gemeinsam auf einer regionalen Fachmesse aus, planen Sie einen gemeinsamen Workshop, oder bieten Sie einen gemeinsamen „Tag der offenen Tür“ an. Tauschen Sie sich im Anschluss an Ihr Pilotprojekt aus: Was war gut? Was können wir verbessern? Feiern Sie Ihren Erfolg! Oder: Steigen Sie aus, falls die Zusammenarbeit überhaupt nicht geklappt hat und Sie sich nur geärgert haben. Dann gibt es anderswo eine passendere Kooperationspartnerin für Sie.

Benötige ich für eine Kooperation einen Vertrag?

Ein Vertrag macht spätestens dann Sinn, wenn gemeinsame finanzielle Mittel eingesetzt werden, z.B. für eine Raummiete oder für Investitionen. Rat bezüglich der Gestaltung eines Kooperationsvertrages erhalten Sie bei einer Rechtsanwältin. Sie berät Sie auch über mögliche Rechtsformen und Haftungsspezifika.

Lohnt sich eine Kooperation für mich „unterm Strich“?

Mit einer guten Kooperation können Sie nicht nur Ihre eigene Kraft stärken, sondern auch Ihre Marktpräsenz deutlich erhöhen und sich attraktive neue Zielgruppen erschließen. Zudem sind Sie bei jedem neuen Projekt – z.B. einer gemeinsamen Präsentation auf einer Fachmesse – gefordert, die zielgruppenspezifischen Nutzenargumente Ihres gemeinsamen Angebotes auf den Punkt zu bringen. Das schärft und fokussiert. Nicht zuletzt macht es Freude, gemeinsam etwas auf die Beine zu stellen und zusammen den gemeinsamen Erfolg zu feiern!

Erfolgs-Coaching statt Hamsterrad

Zugfahrten sind nach der Erfahrung von Brigitte Jülich (55) von „Erfolg Orange“ und Ortrud Battenberg (56) von „text und gut!“ eine einträgliche Gelegenheit für Kooperationsgespräche. Kennen gelernt haben sich der Erfolgs-Coach Brigitte Jülich und die Lektorin und Texterin Ortrud Battenberg beim Unternehmerinnenfrühstück, veranstaltet vom Projekt „Frau.Innovation.Wirtschaft“. „Ich brauchte jemanden für meine Texte“, erzählt Brigitte Jülich über die Anfänge ihrer Zusammenarbeit.

Doch aus dem Dienstleister-Kunden-Verhältnis wurde schnell mehr: „Ich weiß, dass Brigitte und ich die gleiche Art haben, zu arbeiten. Uns sind die gleichen Dinge im Umgang mit Menschen wichtig“, sagt Ortrud Battenberg. Was lag also näher als gemeinsame Projekte zu entwickeln. Das taten die beiden Frauen in der Bahn. Zwei Zugfahrten nutzen sie zur konzeptionellen Arbeit. „Insgesamt haben wir drei ausführliche Gespräche, viele Mails und einige Telefonate für unsere Kooperation gebraucht“, stellt Ortrud Battenberg fest.

Die Dortmunderin und die Schwerterin haben gute Erfahrungen mit ihren Gemeinsamkeiten und Unterschieden gemacht: „Wir ergänzen uns gut“, betont Ortrud Battenberg. „Und wir arbeiten zügig“, fügt Brigitte Jülich hinzu.



Brigitte Jülich und Ortrud Battenberg

Sympathie ist eines der tragenden Elemente dieser Kooperation. Die beiden Frauen spielen sich gegenseitig die Bälle zu und entwickeln dabei ihr Projekt. „Wichtig ist, dass man nicht an seinen Ideen klebt, sondern den Einfall der anderen als gut akzeptiert“, verrät die studierte Diplom-Soziologin Battenberg ein Geheimnis der Zusammenarbeit.

Auf einen Kooperationsvertrag haben sie bewusst verzichtet. „Ich gehe davon aus, dass es gut geht“, sagt Ortrud Battenberg. „Man muss vertrauen können“, ist Brigitte Jülich überzeugt. Früher sei eine Vereinbarung nur mit Handschlag geschlossen worden. „Ich fühle mich an solche Abmachungen gebunden. Je ausgefuchster ein Vertrag ist, desto mehr Möglichkeiten finden sich zu streiten“, so Ortrud Battenberg.

Beide Frauen schwören auf Netzwerke – sind sogar in verschiedenen aktiv. „Ich hätte Ortrud nie kennen gelernt, wenn es nicht das Unternehmerinnenfrühstück geben würde“, bringt es Brigitte Jülich auf den Punkt. Sie schätzen den Austausch mit anderen Unternehmerinnen. Während Brigitte Jülich sich momentan auf Frauennetzwerke und Geschichten von Frauen konzentriert, ist Ortrud Battenberg ebenso der Austausch mit Männern wichtig: „Man sollte die männliche Sicht nicht vergessen.“ Konkurrenz- oder Neidgefühle sind den beiden in ihrer Kooperation fremd. „Vielleicht liegt es an unserem Alter, aber wir gönnen uns gegenseitig den Erfolg“, sagt die Diplom-Sozialpädagogin und Erfolgs-Coach. „Wir packen unsere Stärken in die Kooperation und wollen gemeinsam, dass die gelingt“, so die Diplom-Soziologin. Beide Frauen bezeichnen sich als neugierig. „Wir probieren gern mal was aus“, berichtet Brigitte Jülich. Deswegen war die Idee einer Kooperation zweier auf den ersten Blick völlig unterschiedlicher Branchen so reizvoll.

Zur Neugierde und Versuchsfreude der beiden Unternehmerinnen gehört auch ihr ungewöhnliches Projekt: Sie entwickelten für Frauen die Gesprächsreihe „Food for thought... Denkanstöße am Küchentisch“. Los geht's mit einem Abend zum Thema „Zeit, Wünsche, Wege“.

„Wir wollen an die neue Kochbegeisterung anknüpfen. Beim gemeinsamen Schnibbeln und Brutzeln sollen Gespräche über private Ziele, Perspektiven, Lebensplanung und vieles mehr entstehen“, erzählt Brigitte Jülich. Ortrud Battenberg ergänzt: „Das Ganze richtet sich an Frauen, die sich wie ein Hamster im Rad fühlen und ihre persönlichen Wünsche und Ziele aus dem Blick verloren haben.“ Moderiert und thematisch begleitet werden die zwanglosen Gespräche von Erfolgs-Coach Brigitte Jülich und Ortrud Battenberg, die Erfahrungen in der Moderation von Workshops hat.

Eine feste Aufgabenteilung gibt es in der Planungsphase nicht, jede übernimmt die anstehenden Aufgaben von Fall zu Fall. „Das ändert sich an den Abenden. Da hat jede ihre feste Aufgabe“, erklärt Brigitte Jülich.

Werden die beiden ihre Kooperation noch weiter ausbauen? „Wenn es gut läuft, finden wir sicher noch etwas anderes, was wir gemeinsam machen können“, sagt Ortrud Battenberg. Zunächst werden sie einen gemeinsamen Stand auf der Sommermesse des Klüngelstammtischs beziehen, um dort für ihre Unternehmen und das gemeinsame Projekt „Küchentisch-Gespräche“ zu werben.

Stimmtraining und Pastillen

„Wir waren uns direkt einig, aber dann hat es doch noch eine Zeit gedauert, bis wir unser Vorhaben in die Tat umsetzen konnten“, erzählt Sabine Klecker, Logopädin und Stimmbildnerin. Beim Unternehmerinnenfrühstück von „Frau.Innovation.Wirtschaft“ traf die 33-Jährige die Apothekerin Cornelia Thewes (57), die u. a. Vorträge zur Prävention anbietet. „Ich habe gedacht, endlich mal jemand, der sich um Vorbeugung kümmert. Mit der möchte ich was machen“, erinnert sich die Logopädin.

Die beiden Frauen sind eine „kleine Kooperation“ eingegangen – zunächst auf einen Vortrag zum Thema „Gesund und wirkungsvoll sprechen im Beruf“ beschränkt. Die beiden haben auf einen Kooperationsvertrag verzichtet. „Den Vertrag auszuhandeln und aufzusetzen hätte mehr Zeit gebraucht, als den gesamten Vortrag vorzubereiten“, sagt Cornelia Thewes.

„Ich habe noch andere Kooperationen, z. B. mit einer Stimmbildnerin. Natürlich haben wir da einen Vertrag, der regelt, was passiert, wenn eine von uns nicht ihre Leistungen erbringt und Ähnliches“, erzählt Sabine Klecker. „Das ist sinnvoll, wenn's ums Geld verdienen geht. Aber bei Frau Thewes und meiner Kooperation ging es ja nicht um wirtschaftlichen Erfolg – der Vortrag war kostenfrei.“ Kostenfrei für die Zuhörer – nicht für die Kooperationspartnerinnen. Die entstandenen finanziellen Belastungen durch Werbung, Raummiete etc.

haben sie sich geteilt. Doch was wäre, wenn Sabine Klecker krank geworden wäre? Hätte das nicht ein Vertrag regeln müssen? Die Frauen schauen sich an und lachen: „Dann hätten wir die Leute nach Hause schicken müssen. Das wäre zwar bitter für die Kunden gewesen, aber auch kein Beinbruch“, denkt Cornelia Thewes praktisch. „Und wir hätten sofort einen Alternativtermin angeboten“, schiebt Sabine Klecker schnell nach und erntet zustimmendes Nicken.



Sabine Klecker und Cornelia Thewes

Die beiden Unternehmerinnen haben sich nicht nur die Kosten sondern auch die Arbeit geteilt. Sabine Klecker entwarf die Flyer und den Vortrag, Cornelia Thewes organisierte den Raum und brachte eine gezielte Mailing-Aktion an die umliegenden Schulen auf den Weg. „Es ist durchaus nicht so einfach, für dieses Thema Zuhörer zu gewinnen. Die meisten

nehmen gar nicht wahr, dass sie an ihrer Stimme etwas ändern können. Aber Lehrer sind ein wichtiges Zielpublikum“, erzählt die Apothekerin zum Hintergrund der Aktion.

Die Erfahrungen mit der Kooperation bezeichnen beide als positiv. „Wir haben ja eine sehr junge und kleine Kooperation, aber die ist ok.“, sagt Cornelia Thewes. „Das Projekt ist gut gelaufen. Beim zweiten Mal wird es noch schneller und reibungsloser über die Bühne gehen“, ist sich Sabine Klecker sicher. Ein Merkmal der Zusammenarbeit zwischen Logopädin und Apothekerin waren die offenen Gespräche – die zum großen Teil per E-Mail geführt wurden. „Wir haben sehr frei unsere Meinung gesagt. Das ist vielleicht unter Frauen leichter“, denkt Sabine Klecker darüber nach, ob sie lieber mit Frauen zusammenarbeitet. Grundsätzlich sind beide Frauen für Kooperationen mit Männern offen, doch sie empfanden die Konstellation Frau/Frau als sehr angenehm. „Inhaltlich sind wir auf einer Wellenlänge und es herrscht eine Grundsympathie“, sagt die Logopädin.

Welchen Nutzen haben die beiden aus ihrer Kooperation gezogen? „Brackel gehörte bis jetzt noch nicht zu den Gebieten, in denen ich bekannt bin. Für mich war das eine gute Gelegenheit, Werbung für mich zu machen“, sagt Sabine Klecker. Auch für Cornelia Thewes war der Vortrag eine gute

Werbung. Zumal sie am Veranstaltungsabend an einem Stand wirksame Pastillen und Mittelchen für den Hals und die Stimme anbot.

Was sollte man denn bei einer Kooperation beachten? „Man darf sich nicht als Konkurrenz betrachten, auch wenn man in einem gewissen Wettbewerb steht. Frau Klecker und ich sind keine Konkurrenz, aber ich könnte mir vorstellen, dass das ein bedeutendes Prinzip sein muss, damit die Kooperation gelingt“, sagt Cornelia Thewes mit Blick auf eine Kooperation im medizinischen Bereich, der sie sich angeschlossen hat. „Außerdem ist sicher wichtig, dass man sich einig ist, worum es gehen soll. Und man sollte gut überlegen, ob man zueinander passt“, ergänzt Sabine Klecker, die Kooperationen auch schon hat scheitern sehen. Beide Frauen empfehlen das Modell „Kooperation“, wenngleich sich ihre etwas mühevoll anließ. „Das waren vor allem organisatorische Gründe, wie einen Termin für den Raum zu finden. Deswegen hat es dann doch ungefähr zwei Monate gedauert, bis wir den Vortrag auf die Beine gestellt hatten“, beschreibt die Apothekerin die Anfänge. Enttäuscht waren beide Frauen über das eher geringe Interesse am Vortrag. „Ich war richtig enttäuscht“, sagt Cornelia Thewes. Dennoch halten sie die Kooperation für eine gute Möglichkeit, Werbung zu machen und den eigenen Horizont zu erweitern. Und den Vortrag soll's wahrscheinlich noch einmal geben.

Plattform für Unternehmerinnen

Aus drei mach vier – Kooperationen können wachsen. Wie beim Frauenbranchenbuch „Kompetenz ganz nah“ (www.frauenbranchenbuch-dortmund.de). 2007 brachten Beate Fleck (46) und Ursula Leker (55) von „punktum – Marketing & Kommunikation“ und die Mediengestalterin Sandra Widemann (33) von „widepublish“ erstmals das Buch mit Kurzporträts von Unternehmerinnen und ihren Dienstleistungen heraus. Ein Jahr später sitzt nun Web-Entwicklerin Elke Greiff-Gossen (47) mit im Boot. Denn mit der neuen Auflage 2008 können die Inserentinnen ein neues umfangreiches Angebot im Internet, u. a. mit Veranstaltungskalender, nutzen.

In der Kooperation „Frauenbranchenbuch“ herrscht klare Arbeitsteilung: Ursula Leker kümmert sich um die Akquise von interessierten Unternehmerinnen, die einen Eintrag im Branchenbuch buchen wollen, Beate Fleck schreibt Texte, redigiert und macht die Pressearbeit, Sandra Widemann bringt das Ganze in eine optisch ansprechende Form und Elke Greiff-Gossen ist für den Webauftritt zuständig.

Die Informatikerin fügt sich gut in die Kooperation ein. „Wir haben unterschiedliche Stärken und ergänzen uns deswegen sehr gut“, sagt sie. Für die Kundinnen hat die klare Aufgabenteilung einen Vorteil: „Das kommt bei den Frauen gut an, denn sie wissen, wen sie bei welchem Thema ansprechen können“, weiß Ursula Leker. Das heißt nicht,

dass alle im Kooperationsteam nicht auch für eine andere einspringen, falls es mal eng wird. Aber normalerweise bleibt jede bei ihrem Leisten. Mit Elke Greiff-Gossens Einstieg ins Projekt haben die Frauen auch ihren Kooperationsvertrag neu überarbeitet. „Wir haben den Vertrag schriftlich fixiert“, sagt Beate Fleck. Dabei waren Leitlinien sehr hilfreich, die im Rahmen eines Workshops zum Thema Kooperationen verteilt wurden, den das Projekt „Frau.Innovation.Wirtschaft“ angeboten hatte. Im Vertrag bekennen sich die Kooperationspartnerinnen zu dem Projekt, aber er regelt auch den Ausstieg eines Gruppenmitgliedes oder den Umgang mit Konflikten.

Wie ist das, wenn eine Neue in eine Kooperation einsteigt? „Wichtig ist, dass alle das mittragen und ein gutes Gefühl dabei haben“, sagt Beate Fleck. Auch bezüglich des wirtschaftlichen Aspekts. „Das eigene, interne Gerechtigkeitsgefühl muss befriedigt sein. Gedanken wie 'Die erntet Früchte, die sie nicht gesät hat' sind keine Basis“, so Beate Fleck. Die Frauen treffen sich turnusgemäß einmal im Vierteljahr – während der heißen Phase vor Erscheinungen des Branchenbuchs natürlich wesentlich öfter. „Ansonsten werden Infos, Termine, Dateien und alles andere Wichtige regelmäßig ausgetauscht“, erzählt Ursula Leker. Der stete Informationsfluss – da sind sich alle einig – ist eine Grundvoraussetzung für eine reibungslose Kooperation.

Nutzen ziehen die vier jede Menge aus dem Frauenbranchenbuch. „Es ist einfach ein gutes Gefühl, ein solches Projekt auf die Beine gestellt zu haben“, sagt Beate Fleck. „Und natürlich soll es zugleich einen wirtschaftlichen Ertrag bringen“, ergänzt Ursula Leker. Der ist bei weitem nicht so hoch, wie man denken könnte. „Aber das ist ja schließlich ein besonderes Projekt“, sagt Beate Fleck. „Das wir ohne finanzielle Unterstützung realisiert haben“, betont Sandra Widemann.



Das Team hinter dem Frauenbranchenbuch

Die Frauen sind stolz auf ihre Arbeit und der Gesamterfolg ist ihnen wichtig. Das beflügelt. Sie geben sich gegenseitig Energie und profitieren von ihrer Zusammenarbeit. Sandra Widemann: „Ein derart großes Projekt hätte eine von uns allein nicht stemmen können. Doch so ist etwas Tolles daraus geworden, das jetzt schon in die zweite Auflage

geht.“ Und wie sind sie zu ihrer Kooperation gekommen? „Wir kennen uns von der Auftaktveranstaltung des Dortmunder Klüngelstammtisches Anfang 2007“, erzählt Sandra Widemann – Elke Greiff-Gossen war Kundin von Beate Fleck. Sandra Widemann kam beim Auftakt mit Ursula Leker ins Gespräch und sie stellten fest, dass sie alle über ein Branchenbuch nachdachten. Die Frauen von punktum über ein Buch für Kirchhörde, Sandra Widemann über eines für Dortmund und Umgebung.

Die drei Frauen machten sich schnell an die Arbeit, denn das Buch sollte bis zur Messe „Dortmunderinnen vernetzt“ von „Frau.Innovation.Wirtschaft“ im Dortmunder Rathaus fertig werden. „Das Konzept stand schnell und die Arbeit fluppte“, erinnert sich Marketing- und Vertriebsexpertin Beate Fleck. Die drei Frauen gingen mit ihrer Idee auch zu „Frau.Innovation.Wirtschaft“. Dort war man von der Idee begeistert und unterstützte sie – zwar nicht materiell, aber mit jeder Menge Tipps und Infos. „Allein, dass die Wirtschaftsförderung das Projekt ideell unterstützte, machte vielen Frauen deutlich, dass das nicht irgend so ein Lotterprojekt ist“, sagt Beate Fleck. Auch der Dortmunder Klüngelstammtisch half so gut er konnte.

Herausgekommen sind eine tragfähige Kooperation und ein tolles Produkt. „Das macht wirklich Spaß“, sagt Sandra Widemann.

Expertinnen in einer Männerdomäne

„Frau und Bau“ – schon der Titel macht neugierig. Das haben die Unternehmerinnen der Großkooperation mit eben jenem Namen u.a. auf der Dortmunder Immobilienmesse erfahren. Denn: Frauen im Baugewerbe sind immer noch in der Unterzahl. Gerade die handwerklichen Dinge sind oft körperlich so schwer, dass sie den Männern überlassen bleiben. Doch zum Bauen gehört eben mehr als z.B. nur Steine und Farbeimer zu schleppen – das beweist die Kooperation Frau und Bau. 17 Unternehmerinnen, die rund um das Thema „Bauen, Planen und Einrichten“ arbeiten, haben sich darin zusammengeschlossen, um sich gegenseitig zu stärken. Aus dieser Großkooperation bilden sich dann – je nach Bedarf – kleine, projektbezogene Kooperationen.



Das Netzwerk „Frau und Bau“

So entwarf beispielsweise Diplom-Geographin und Planerin Bettina Tari-Kirsch eine Regenwasser-Verickerungsmulde für ein Einfamilien-Holzhaus, das Diplom-Ingenieurin Tanja Dasbeck von „holzhaus 4u“ baute. Ohne den Rahmen der Großkooperation hätten die beiden Expertinnen wohl nicht gewusst, dass ihre Angebote so gut zueinander passen. „Wir haben uns beim Aktionstag „Frau und Bau“ kennen gelernt. Tanja hat mich angesprochen, so hat unsere Zusammenarbeit begonnen“, erzählt Bettina Tari-Kirsch, die sich mit naturnaher Regenwasserbewirtschaftung bestens auskennt.

Geboren ist die Idee zu der Kooperation nach einer Unternehmerinnenmesse im Bereich „Wellness“, die auf Initiative des Projekts „Frau.Innovation.Wirtschaft“ stattfand. „Aus dem Projekt „Frau.Innovation.Wirtschaft“ kam die Anregung, eine solche Messe ebenfalls für die Unternehmerinnen im Baugewerbe aufzuziehen“, erinnert sich Tanja Dasbeck als Frau der ersten Stunde. Im April 2008 war es dann soweit, im Union Gewerbehof fand der erste Aktionstag „Frau und Bau“ statt. Die damals teilnehmenden Unternehmerinnen waren zugleich die ersten in der Kooperation.

Inzwischen sind weitere Frauen dazugekommen, so z.B. Marion Wilke-Bartels, die mit „Rent a Flower“ einen floralen Dekoservice für öffentliche und

private Räume anbietet und Susanne Slavenburg, die zuständig ist für künstlerische Wandgestaltung und freie Malerei. Die Kooperation hat sich auf der Immobilienmesse Dortmund mit einem eigenen Stand präsentiert, was mit Interesse wahrgenommen wurde. „Wir sind oft angesprochen worden, wir konnten viele Kontakte knüpfen. Frau und Bau macht neugierig“, sagt Helga Retzloff von „Servicemanagement Retzloff“. „Überhaupt haben wir interessante Gespräche geführt. Die Kooperation ist für uns als Unternehmerinnen eine gute Plattform“, ergänzt Stadtplanerin Doris Reich.

Künftig werden die Expertinnen den „Frau-und-Bau“-Flyer immer dabei haben, wenn sie einzeln auf Veranstaltungen und Messen gehen. Denn wie gesagt: Sie wollen sich gegenseitig stärken. Bis jetzt sind alle – bis auf zwei Innenarchitektinnen – in unterschiedlichen Bereichen ihrer Branche zu Hause. Vertreten sind u.a. Architektin, Innenarchitektin, Energieberaterin, Diplom-Ingenieurin, Floristin, Rechtsanwältin, Immobilienverwalterin, Holzbildhauerin, Diplom-Geographin, Fachkraft für barrierefreies Wohnen, Dekorations-Profi, Tischlerin und Malerin. Doch wie geht der große Pool mit Konkurrenz um? Die existiert momentan in der Gruppe nicht. Man ergänze sich im besten Sinne, so die Frauen. Das läge sicher daran, dass jede ihren eigenen Schwerpunkt habe. Zudem gehe die Idee der Kooperation vor, sind sie sich einig.

Vertrauen sei wichtig, das sagen alle. Und das wachse mit jedem Treffen. Man lerne sich kennen und wisse, wo die Stärken der Einzelnen lägen. So könne man die anderen Frauen aus der Kooperation guten Gewissens den eigenen Kunden empfehlen. Dass man im besten Falle, dank der Partnerinnen, alles aus einer Hand bieten könne, sei ein Vorteil der Kooperation. „Das ist, wonach die Kunden heute fragen“, sagt Diplom-Ingenieurin Heike Thamer von „besser barrierefrei“. „Wenn man den Kunden jemanden empfiehlt, sind die einem knietief dankbar“, weiß auch Marianne Gockeln.

Die Frauen unterstützen sich gegenseitig, wo sie können. So wurde eine Mailingliste eingerichtet, damit sie Informationen schnell intern weitergeben können. „Man kann dann einfach mal eine Frage in die Runde werfen. Bei der geballten Power und dem Wissen, bekommt man sicher eine Antwort“, sagt Helga Retzloff. Über eine Homepage denken die Unternehmerinnen ebenfalls nach, denn sie merken, dass sie sich gemeinsam gut in einer Männerdomäne positionieren können.

Eine so große Kooperation erfordert viel Organisation. Eine muss die Fäden in der Hand haben und sie bündeln. „Es ist wichtig, dass jemand die Zielsetzung im Auge behält. Im Alltagsgeschäft verliert man die Sache sonst schnell aus den Augen“,

Feng-Shui fördert den Arbeitsfluss

sagt Ute Kersting von der „Blumen Company“. Die Unterstützung durch das Projekt „Frau.Innovation.Wirtschaft“ war hier sehr wichtig und befördernd. Denn, da sind sich alle einig: „Die Kooperation ist inspirierend und nutzbringend.“

„Wir profitieren auf zwei Ebenen, zum einen intern durch den Austausch und das Feedback, das wir uns geben können, und zum anderen, dass wir nach außen als Gruppe auftreten“, sagt Tanja Dasbeck. „In unserem Bereich sind wir nun mal in der Minderzahl“, bestätigt Doris Reich, „diese Kooperation gibt uns mehr Gewicht nach außen hin.“ Viele der Unternehmerinnen machen in ihrem Alltag auf den Baustellen die Erfahrung, dass besonders die Bauherinnen ganz begeistert sind, dass sie es mit einer Frau zu tun haben. „Die werden von den Männern vor Ort oft nicht ernst genommen. Erst wenn der Bauherr etwas sagt, wird es gemacht“, plaudert Marianne Gockeln aus ihren Erfahrungen. Doch auch die Bauherren sind von den Frauen als kompetente Geschäftspartnerinnen begeistert. Auch deswegen empfehlen sich die Frauen untereinander – aber vor allem weil sie wissen: Wir sind gut.

„Die Kooperation hat uns mehr gefunden, als dass wir danach gesucht hätten“, sagt Unternehmensberaterin für Gesundheit Katja Bakarinow-Busse. Die 54-Jährige leitete mit der Feng-Shui-Consulterin Susanne Schmidt (48) im Jahr 2007 ein Forum bei der Unternehmerinnen-Messe „Dortmunderinnen vernetzt“.

Der Kontakt zwischen den beiden Frauen entstand auf Initiative des Projekts „Frau.Innovation.Wirtschaft“. „Wir wurden angesprochen, ob wir nicht gemeinsam ein Forum leiten wollten. Ich kannte Susanne bis dahin überhaupt nicht“, erinnert sich Katja Bakarinow-Busse. Die beiden Frauen lernten sich bei der Vorbereitung für das Forum näher kennen und beschlossen, auch weitere Workshops zu geben.

Ihren gemeinsamen Start beschreiben die Frauen als „Sprung ins kalte Wasser“. Schließlich waren sie einander unbekannt. Doch es entwickelte sich schnell eine fruchtbare Zusammenarbeit. „Jede hat ihren Part vorbereitet und dann haben wir das Ganze zusammengeführt“, erinnert sich Katja Bakarinow-Busse. Da Susanne Schmidt zudem eine Ausbildung im Bereich Marketing gemacht hat, goss sie den Vortrag optisch in eine Form. „Das war toll“, sagt Katja Bakarinow-Busse.

„Eine Kooperation beginnt mit Sympathie. Man fängt an rumzuspinnen und übers Plaudern kommt man schnell zu konkreten Ideen“, beschreibt Susanne Schmidt und betont, dass es sich lohnt, die Zeit in eine Zusammenarbeit zu investieren. Zweimal geplaudert hätten sie und sich dann noch dreimal für die Vorbereitung des Messe-Forums getroffen. „Unser Vorteil war, dass wir gleich einen konkreten Anlass für unsere Zusammenarbeit hatten. Wir mussten uns keine Gedanken über ein Projekt machen“, sagt Katja Bakarinow-Busse, die sich privat für Feng-Shui interessiert. Zwischen den Frauen herrscht eine klare Aufgabenverteilung: „Die ergibt sich aus den unterschiedlichen Jobs, die wir machen“, sagt die Unternehmensberaterin, die sich vor allem mit Büro-, Arbeits- und Selbstmanagement beschäftigt.



Katja Bakarinow-Busse und Susanne Schmidt

Energiespar- und Bautipps für Surfer

Ein Kooperationsvertrag existiert zwischen den beiden nicht: „Wenn es irgendwann ans Geldverdienen geht, dann werden wir einen abschließen“, ist sich Susanne Schmidt sicher. Momentan investieren die Frauen hauptsächlich in ihre Kreativität und ihr Know-how. „Finanzinvestitionen sind nicht nötig“, sagt Katja Bakarinow-Busse: „Die Marketing-Aspekte kann Susanne ja ebenfalls übernehmen.“ Warum sind die Frauen, die eigentlich keine Kooperation suchten, sie dennoch eingegangen? „Aus Neugierde und aus Freude an der Zusammenarbeit“, antwortet Katja Bakarinow-Busse spontan. Susanne Schmidt ergänzt: „Wir können so unser Leistungsspektrum erweitern und unseren Kunden Zusatzangebote machen. Dadurch heben wir uns von anderen Anbietern ab“, nennt sie einen wichtigen geschäftlichen Aspekt der Zusammenarbeit. Denn natürlich bieten die Frauen unabhängig voneinander ihren Kunden die Leistungen der anderen an, wenn sie merken, dass bei den Kunden ein Interesse dafür existiert.

Die Frauen empfinden sich gegenseitig als Bereicherung im Sinne von Erweiterung. „Wir ergänzen uns nicht, denn wir hatten, bevor wir uns kannten, kein Loch. Wir haben etwas dazu bekommen“, so Katja Bakarinow-Busse. „Im Feng-Shui unterscheidet man beispielsweise bei dem Grundriss eines Hauses einen Fehlbereich und eine Erweiterung. Ein Fehlbereich muss geschlossen werden, damit

der Grundriss ganz wird, eine Erweiterung ist ein zusätzlicher Raum. Übertragen auf unsere Kooperation bedeutet das: Sie bietet uns zusätzlichen Raum“, sagt Susanne Schmidt.

Und wie wichtig sind, ihrer Einschätzung nach, Netzwerkveranstaltungen für eine Kooperation? „Wir haben uns auf einer Netzwerkveranstaltung getroffen. Das sagt doch wohl alles“, lacht Katja Bakarinow-Busse. Damit sich Kooperationspartner fänden, seien Anlässe und Begegnungsräume wichtig. Susanne Schmidt schätzt den Austausch mit Gleichgesinnten, das sei „eine geistige Bereicherung“. Frauennetzwerke, so die beiden, seien gut, doch man dürfe sich von Männern in der Geschäftswelt nicht distanzieren.

Die Zusammenarbeit beim Forum war nicht der Schlusspunkt für Susanne Schmidt und Katja Bakarinow-Busse. Ihre Bekanntschaft und die guten Erfahrungen mit der gemeinsamen Arbeit brachten die Unternehmensberaterin auf die Idee, für einen geplanten Kongress für Büroarbeit eine Ausstellung über Feng-Shui im Büro zu entwickeln. „Die Arbeitsorganisation hat auch etwas mit der Gestaltung der Umgebung zu tun. Da ist Feng-Shui ein gutes Prinzip, um für ein gutes Ambiente zu sorgen“, ist Katja Bakarinow-Busse überzeugt. „Wir denken, dass das Thema viele anspricht“, sagt Susanne Schmidt.



Die Köpfe hinter energiespar-rechner.de

Am Anfang waren Sympathie und eine Idee. Doch: „Es hat sich mehr daraus entwickelt, als wir gedacht haben“, sagt Corina Kopka (40) von „Data Inform“. Die Diplom-Informatikerin und ihre Kollegin Ingrid Beckmann (30) von „Betu“ betreiben als Kooperation im Internet die Seite www.energiespar-rechner.de. Dort können Verbraucher ausrechnen, ob sich beispielsweise die Anschaffung eines energiesparenden Autos oder einer Photovoltaik-Anlage lohnt, aber auch was der Standby-Betrieb einzelner Elektrogeräte kostet. Doch die Seite sollte ein richtiges Service-Angebot werden. Deswegen begannen sie Artikel zum Thema Energie einzustellen. „Das blieb letztlich doch nur an der Oberfläche“, sagt Ingrid Beckmann. So traf es sich gut, dass die beiden Software-Spezialistinnen im Rahmen von Unternehmerinnennetzwerken zwei Baufachfrauen kennen lernten: Diplom-

Ingenieurin Tanja Dasbeck (37) von [holzhaus4u](http://holzhaus4u.de) und Baubetreuerin und Gebäudeenergieberaterin (HWK) Marianne Gockeln (56) schreiben seitdem abwechselnd Fachbeiträge.

Zunächst trafen sich die vier Frauen alle zwei Wochen, um Fragen und Wünsche zu klären. Marianne Gockeln beispielsweise hatte einige technische Probleme, die bei den Treffen ausgeräumt werden konnten. Inzwischen ist das Team jedoch so gut eingespielt, dass eine Zusammenkunft alle sechs Wochen ausreicht.

Bewusst nach einer Kooperation mit Frauen haben die vier nicht geschaut – schließlich sind sie alle in ausgesprochenen Männerbranchen zu Hause und damit gewohnt, mit Männern zu arbeiten. Trotzdem: „Ich schätze die Art der Atmosphäre, die mit Frauen entsteht“, sagt Corina Kopka. Auch Ingrid Beckmann findet die Zusammenarbeit angenehm und schätzt die stringente Vorgehensweise im Team. „Wir sind schnell auf den Punkt gekommen“, erinnert sie sich. „Wir kamen nach kurzer Zeit vom Brainstorming auf konkrete Ziele“, erinnert sich Tanja Dasbeck an die Anfänge der Kooperation. Sie rät Frauen, die ebenfalls eine Kooperation eingehen wollen, möglichst konkret zu suchen. „So diffuse Vorstellungen wie ‘ich suche da jemanden’, bringen nicht weiter“, sagt die Diplom-Ingenieurin, die aus Überzeugung in Kooperationen arbeitet.

Im Tandem gegen Konflikte

Eine Kooperation ist verbindlich. Dessen sind sich die Frauen bewusst. Zwischen Corina Kopka und Ingrid Beckmann, die die Internetplattform gemeinsam aufgebaut haben und damit Geld erwirtschaften, besteht ein Kooperationsvertrag. Relativ formlos zwar, aber die Bedingungen für die Zusammenarbeit sind aufgeschrieben. Im Vertrag geht es vor allem darum, was passiert, wenn die beiden Frauen nicht die gleiche Arbeit ins Projekt stecken. Und was passiert, wenn eine aussteigt. „Diejenige hat ja noch einen Anteil am Ursprung, weil von ihr ja auch Arbeit drinsteckt. Dafür muss sie weiter Geld bekommen, das ist nur fair“, sagt Ingrid Beckmann.

„Der Mehrwert der Kooperation ist für uns alle hoch“, sagt Ingrid Beckmann. Die Informatikerinnen können dank der beiden Bau-Expertinnen das Angebot auf ihrer Webseite erweitern und sie so für die Benutzer attraktiver machen. Sie erhalten Texte und wertvolle Fachinformationen. Die beiden Bau-Fachfrauen erlangen im Gegenzug durch ihre regelmäßige Teilnahme am Projekt einen höheren Bekanntheitsgrad. „Dieses Medium erreicht einen größeren Kreis von Interessierten. Für mich wäre es ohne Ingrid und Corina verschlossen geblieben“, sagt Marianne Gockeln. Der Energiespar-Rechner ist Werbung für die beiden Expertinnen. „Mich rufen immer wieder Nutzer unserer Internetplattform mit irgendwelchen Fragen an. Die kann ich dann an Tanja oder Marianne weitervermitteln“, erzählt Corina Kopka.

Die beiden Bau-Expertinnen sind ohne Vertrag beim Energiesparrechner mit von der Partie. „Trotzdem geht man eine Verpflichtung ein“, betont Marianne Gockeln. „Wenn man merkt, dass man diese nicht mehr erfüllen kann, muss man das offen sagen“, setzen sie und Tanja Dasbeck auf Offenheit. Kurzfristig könne mal ein Artikel entweder von der anderen Expertin oder von den Informatikerinnen erscheinen, aber langfristig müsse sich jede auf die andere verlassen können. „Eine Kooperation macht durchaus Arbeit“, sagt Marianne Gockeln, die sich für das Schreiben des Expertinnenartikels Zeit im Terminkalender einträgt. „Aber sie bringt auch wirtschaftlichen Erfolg – und macht Spaß.“ Aus der Zusammenarbeit entstanden im Laufe der Zeit übrigens weitere Ideen: Dank Marianne Gockelns Wissen entwickelten die beiden Informatikerinnen z.B. einen Energiekennwert-Rechner für die Seite. „Wir wollen unseren Kunden vernünftige Richtwerte für die Rechnung geben und dafür brauchen wir Mariannes Fachwissen“, so Corina Kopka.

Ein Aushang bei der Kooperationsbörse anlässlich der Unternehmerinnenmesse „Dortmunderinnen vernetzt“ von „Frau.Innovation.Wirtschaft“ im Dortmunder Rathaus brachte die Kooperation zwischen Diplom-Ingenieurin Tanja Dasbeck (37) von „holzhaus4u“ und Diplom-Kauffrau Susanne Fiss-Quelle (42) von „Moderation & Coaching“ ins Rollen. Die beiden Frauen kannten sich schon länger. „Ich wusste auch so ungefähr was Tanja macht. Aber richtig aufmerksam wurde ich erst, als ich ihr Gesuch las“, erzählt Susanne Fiss-Quelle – Tanja Dasbeck hatte damals nach einer Zusammenarbeit im Bereich Mediation gesucht. Susanne Fiss-Quelle sprach sie an und schnell war klar: Mit den Kompetenzen, die beide haben, lassen sich Workshops rund um Konflikte in Kooperationen anbieten.

„Als Tandem kann man viel besser auf die Gruppe eingehen“, beschreibt Tanja Dasbeck den Vorteil der eigenen Kooperation. „Während die eine redet, kann die andere die Teilnehmer beobachten und gegebenenfalls auf Reaktionen eingehen. Vier Augen sehen einfach mehr.“ Das ist, so Susanne Fiss-Quelle, besonders bei einem so anspruchsvollen Thema wie Konflikte sinnvoll.

Tanja Dasbeck lernte zudem in ihrem Studium den Vorteil von zwei Gruppenleitern kennen und schätzen. „Man kann sich sichern und halten“, sagt sie.

„Und auch fachlich sind wir eine gute Ergänzung“, fügt Susanne Fiss-Quelle hinzu.

Kooperationen sollte man, so rät die Moderatorin, sorgfältig auswählen. „Unsere Zusammenarbeit steht auf drei wichtigen Säulen: Wertschätzung, gegenseitige Ergänzung und Wahrnehmung der Vorlieben und Fähigkeiten sowie kommunikative Kompetenz“, sagt sie. Zu der kommunikativen Kompetenz gehört ein Feedback-Gespräch nach jeder Veranstaltung. Dabei werden auch Probleme offen angesprochen. „Optimal ist es, wenn potenzielle Konflikte bereits im Vorfeld geklärt werden können“, so Susanne Fiss-Quelle.

Insgesamt 20 Jahre Erfahrung bringen die beiden Frauen mit. „Als wir den Pilot-Workshop vorbereiteten, haben wir unsere Ideen auf Zettel geschrieben und auf dem Fußboden ausgebreitet. Wir hätten locker Stoff für vier Tage gehabt. Die Kunst einen guten Workshop abzuhalten, ist auszuwählen und Weniges, für die Gruppe Relevantes, praxisnah rüberzubringen“, so Susanne Fiss-Quelle. Dabei arbeiten die beiden Frauen zielgerichtet und immer an dem jeweiligen Publikum orientiert.

Die Premiere für die Zusammenarbeit war ein Workshop zum Thema „Was tun bei Konflikten im Rahmen von geschäftlichen Kooperationen?“. Danach folgten eine Präsentation der beiden Un-



Tanja Dasbeck und Susanne Fiss-Quelle

ternehmerinnen beim e-port-pitch – zwei Minuten fürs Geschäftskonzept beim 3rd Wednesday – und ein Workshop für Informatikerinnen an der TU Dortmund zum Thema „Konflikte und Führung“. „Weitere gemeinsame Workshops sind in Planung“, blickt Susanne Fiss-Quelle in die Zukunft. Einen Kooperationsvertrag haben die beiden bewusst nicht abgeschlossen. „Wir haben ähnliche Werte“, sagt Susanne Fiss-Quelle zur Erklärung. Ein Vertrag sei insbesondere dann sinnvoll, wenn man gemeinsam aus der Kooperation heraus eine neue Firma gründe. „Wir haben aber schon am Anfang Spielregeln zum generellen Umgang festgelegt. Beispielsweise, dass wir immer und schnell auf E-Mails antworten“, ergänzt Tanja Dasbeck. Und es existiert ein Deal, dass alles, was sie gemeinsam z. B. an Grafiken erarbeitet haben, nicht ohne die Zustimmung der anderen und Quellenangabe in

anderen Zusammenhängen verwendet werden darf. Das ist abgemacht und Verbindlichkeit ist ihnen wichtig. „Wir können uns aufeinander verlassen“, sind sich beide einig.

Eine Kooperation mit Männern lehnen die beiden nicht ab. Trotzdem sei die Zusammenarbeit mit einer Frau im Schnitt freundlicher. „Im Vergleich zu der Zusammenarbeit mit Männern ist der Erstkontakt mit Frauen in der Regel durch mehr Offenheit geprägt“, denkt Tanja Dasbeck laut nach. „Wir haben einfach angefangen zu arbeiten“, erinnert sie sich.

Sowohl die Moderatorin als auch die Mediatorin profitieren von der Zusammenarbeit. „Letztlich ergänzt sich unser Leistungsportfolio“, sagt Susanne Fiss-Quelle. Zusätzlich unterstützen sich die Unternehmerinnen in ihrer Professionalität. Und für Tanja Dasbeck brachte die Kooperation den Einstieg in ein neues Berufsfeld. „Nach meiner Zusatzausbildung zur Mediatorin hatte ich diffuse Vorstellungen, was ich damit machen kann“, erinnert sie sich. Durch die Kooperation hat sie einen guten Einstieg in das Arbeitsfeld bekommen. „Das zweite Standbein ist eröffnet“, ist sie sehr zufrieden. „Außerdem bringt die Kooperation einen Gewinn an Lebensfreude. Die gemeinsame Arbeit macht Spaß und setzt neue Energien frei“, ist Susanne Fiss-Quelle ganz begeistert.

Katja Bakarinow-Busse

Praxis für Supervision und Gesundheitscoaching
Kaiserstraße 80
44135 Dortmund
Tel. 0160/93 865 974

Ortrud Battenberg

text und gut
Immenweg 27
58239 Schwerte
Tel. 02304/75 02 24

Ingrid Beckmann

Betu GmbH
Joachimstr. 5
44147 Dortmund
Tel. 0231/5 34 87 59

Tanja Dasbeck

holzhaus4u
Wallrabestr. 3
44139 Dortmund
Tel. 0231/2 22 63 73

Laura Faltz

Ecomobel GmbH
Selkamp 12
44287 Dortmund
Tel. 0231/5 16 90 49

Susanne Fiss-Quelle

Moderation & Coaching
Konrad-Adenauer-Allee 10
44263 Dortmund
Tel. 0231/95 98 91 66

Beate Fleck

punktum Marketing & Kommunikation
Am Gemeindehaus 12
44225 Dortmund
Tel. 0231/4 77 10 41-0

Marianne Gockeln

Gebäudeenergieberaterin (HWK)
Dienstleistungen für das Baugewerbe
Paradiesstraße 10
44289 Dortmund
Tel. 0172/2 30 97 60

Elke Greiff-Gossen

go_on Software GmbH
Ardeystraße 119
44225 Dortmund
Tel. 0231/75 60 20

Ilka Hilgemann

Innenarchitektur Bad-Träume
Huckarder Str. 8-12
44147 Dortmund
Tel. 0231/1 85 87 47

Brigitte Jülich

Erfolg Orange
Beratung/Coaching/Therapie
Kolmarer Str. 8
44137 Dortmund
Tel. 0231/12 55 76

Ute Kersting

Blumen Company Kersting
Lindemannstr. 51
44137 Dortmund
Tel. 0231/12 22 73

Sabine Klecker

Stimme & Beruf
Sternstr. 36
44137 Dortmund
Tel. 0231/2 06 58 91

Corina Kopka

DATA INFORM-Datenmanagementsysteme
der Informatik GmbH
Walter-Poller-Str. 45
59192 Bergkamen
Tel. 02307/55 23 87

Ursula Leker

punktum Marketing & Kommunikation
Am Gemeindehaus 12
44225 Dortmund
Tel. 0231/4 77 10 41-2

Gudrun Mon Alvarez

Mon Alvarez Holzobjekte
Sternstr. 20
44137 Dortmund
Tel. 0231/43 57 73

Uta Ortwein

pur.buero
architektur für innen
Konrad-Adenauer-Allee 10
44263 Dortmund
Tel. 0231/187 39 27

Doris Reich

BüroRaumPlanung
Wittener Straße 222
44149 Dortmund
Tel. 0231/7 00 50 10

Helga Retzloff

ServiceManagement im Immobilienbereich
Erbstollen 8
44225 Dortmund
Tel. 0231/7 29 71 56

Susanne Schamp

Schamp & Schmalöer
Konrad-Adenauer-Allee 10
44263 Dortmund
Tel. 0231/42 12 67

Susanne Schmidt

Fengshui-Dortmund
Froschloch 2
44225 Dortmund
Tel. 0231/7 90 02 02

Katja Schneider

Casa Creativa
Mendestr. 5
44141 Dortmund
Tel. 0152/05 81 43 64

Susanne Slavenburg

A BOX
Kaiserstr. 76
44135 Dortmund
Tel. 0172/9 36 51 97

Monika Strerath

auf Maß – die Möbelwerkstatt
Bahnstr. 10
44339 Dortmund
Tel. 0231/85 28 14

Bettina Tari-Kirsch

Tari-Kirsch Planungsdienste
Herner Str. 2
44139 Dortmund
Tel. 0231/7 00 95 06

Heike Thamer

Planungsbüro Thamer
- besser barrierefrei -
Tremoniastr. 31
44137 Dortmund
Tel. 0231/81 55 12

Cornelia Thewes

Apotheke Am Westheck
Brackeler Hellweg 118
44309 Dortmund
Tel. 0231/9 25 20 60

Alexandra Thietz

Ecomoebel GmbH
Selkamp 12
44287 Dortmund
Tel. 0231/5 16 90 49

Sandra Widemann

wide publish
Semerteichstr. 100
44263 Dortmund
Tel. 0231/7 99 27 12

Marion Wilke-Bartels

Rent a flower
Markgrafenstr. 34
44139 Dortmund
Tel. 0231/7 90 10 78

Impressum

Herausgeber

Stadt Dortmund, Wirtschaftsförderung
Töllnerstraße 9–11, 44122 Dortmund
Geschäftsführer: Udo Mager

Redaktion

Joachim Beyer (verantwortlich), Dr. Elvira Metze

Autorinnen

Susanne Fiss-Quelle, Gesine Lübbers

Fotos

Medienbüro Gesine Lübbers

Realisation

Hartwig Ehlerding, Jan Leismann

Druck

Ministerium für Generationen,
Familie, Frauen und Integration
des Landes Nordrhein-Westfalen



EUROPÄISCHE UNION

Europäischer Fonds
für Regionale Entwicklung