

Deutlich mehr im Geldbeutel

WIESBADEN (dpa) - Die deutschen Arbeitnehmer hatten 2010 mehr Geld in der Tasche. Im Vergleich zu 2009 stiegen ihre Löhne „real“ – also nach Abzug der Inflationsrate – im Schnitt um 1,4 Prozent, so das Statistische Bundesamt. Gleichzeitig zeigt eine Untersuchung des gewerkschaftsnahen WSI-Instituts: Auf gesamte Jahrzehnte gesehen mussten die Arbeitnehmer oft Verluste hinnehmen. Demnach war der Anstieg der Reallöhne 2010 einer von nur drei seit 2001. Sieben Mal gab es Reallohnverluste für die Beschäftigten.

Ohne Abzug der Inflation gingen die Verdienste 2010 um 2,6 Prozent nach oben. Allerdings gibt's große Unterschiede zwischen den Branchen. Bei Erziehern, im öffentlichen Dienst und bei Energieversorgern blieben die Steigerungen unter der Inflationsrate. In der Industrie gab es mit 4,4 Prozent das größte Plus. Grund ist der Abbau der Kurzarbeit. Auch Beschäftigte von Banken und Versicherungen hatten mit 4,2 Prozent einen hohen Zuwachs. Sie gehören auch mit einem Jahresgehalt von knapp 61 000 Euro zu den Top-Verdienern (siehe Tabelle). Im Schnitt verdiente ein Vollzeitbeschäftigter im vergangenen Jahr 42 535 Euro.

Jahresverdienste*

Branche	Jahresbrutto
Finanzen und Versicherungen	60 963 Euro
Energieversorgung	59 516 Euro
Kommunikation	58 407 Euro
Techn. Dienstleist.	55 691 Euro
Erziehung	48 058 Euro
Bergbau	47 505 Euro
Industrie	44 411 Euro
Gesundheit/Soziales	40 545 Euro
Kfz-Gewerbe	39 965 Euro
Öff. Verwaltung	39 045 Euro
Bau	34 333 Euro
Gastgewerbe	24 012 Euro

*im Schnitt inkl. Sonderzahlungen

Leute



Möglicherweise zieht sich **Josef Ackermann** (Foto: dpa) bereits 2012 als Chef der Deutschen Bank zurück. Doch bis dahin will er das

Geldhaus nochmal ganz neu aufstellen. Mit den Zukäufen Postbank und Sal. Oppenheim sowie einem neu aufgestellten Investmentbanking will der 62-Jährige Deutschlands größtes Geldhaus schlagkräftiger machen. „2010 war ein Jahr des Ernens werden“, sagte Ackermann gestern bei der Bilanzvorlage in Frankfurt. Sein ehrgeiziges Gewinnziel von zehn Milliarden Euro Vorsteuerertrag sei erreichbar, „wenn sich uns nicht unerwartet große Hindernisse in den Weg stellen“. Der Start ins Jahr war es erwartet erfolgreich: „Der Januar hat gut begonnen. Das gilt für alle Geschäftsbereiche.“

Im vergangenen Jahr ließen die Kosten für die Integration von Postbank und der Privatbank Sal. Oppenheim sowie Investitionen in den Umbau des Investmentbankings den Überschuss auf rund 2,3 Milliarden Euro einbrechen. (dpa)

Tipp des Tages

Besuch nicht steuerfrei

KASSEL (dapd) - Wer Angehörige hat, die aus Altersgründen im Altenheim leben, kann die Kosten für Besuchsfahrten und Telefonate nicht von der Steuer absetzen, so das Finanzgericht Hessen (Aktz.: 10 K 2787/07). Solche Kosten seien nur eine außergewöhnliche Belastung wenn sie außerhalb des Üblichen liegen. Besuche und Telefonate mit nahen Angehörigen seien aber Kosten des alltäglichen Lebens.



Aus der Not heraus hat Marion Wartenberg vor sechs Jahren eine Reinigungsfirma gegründet. Heute hat sie rund 60 Mitarbeiter und macht 700 000 Euro Umsatz. FOTO: FELIX KÄSTLE

Existenz: Männer gründen anders, Frauen auch

Es gibt immer mehr weibliche Unternehmensgründer – Experten sagen, worauf es beim Start ankommt

Von Tanja Schuhbauer

FRIEDRICHSHAFEN/ULM - Marion Wartenberg hat's geschafft: Die 38-Jährige ist seit sechs Jahren ihr eigener Chef. Ihre Reinigungsfirma ASL-Bodensee mit Sitz in Friedrichshafen beschäftigt rund 60 Mitarbeiter und macht einen Jahresumsatz von 700 000 Euro. „Ich bin wunschlos glücklich“, sagt sie.

Die Idee, sich selbstständig zu machen, war aus der Not heraus geboren. „Der klassische Fall: Ich habe geheiratet, ein Kind bekommen, wollte wieder zurück in meinen Beruf als Bürokauffrau - und hatte keine Chance auf einen Teilzeitjob.“ Marion Wartenberg entschied sich für die Selbstständigkeit. Im Mai 2005 gründete sie ihre eigene Existenz mit der Idee, Reinigungskräfte in private Haushalte zu vermitteln. Mit Erfolg:

Dreieinhalb Jahre später schrieb die Firma schwarze Zahlen. Heute hat Marion Wartenberg auch gewerbliche Kunden und bildet Nachwuchsmitarbeiter aus. „Es war nicht immer einfach und es gab nicht viele, die an mein Vorhaben geglaubt haben.“ Warum sie trotz aller Widerstände dran blieb, begründet sie so: „Ich war immer überzeugt von meiner Idee. Und hatte immer vor Augen: Ich will kein Hartz-IV-Fall werden.“

Marion Wartenberg befindet sich in bester Gesellschaft: Im Jahr 2009 zählte das Bonner Institut für Mittelstandsforschung 410 000 Gründungen. Zwar sind weibliche Gründer noch immer in der Unterzahl, aber die Zahlen nähern sich seit einigen Jahren stetig an. Im Jahr 2008 waren bereits 41 Prozent der Gründer weiblich, wie aus Erhebungen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) in

Frankfurt am Main hervorgeht.

Irene Schmutz-Bohnes, Leiterin der Kontaktstelle Frau und Beruf in Ravensburg, bestätigt dies: „Es kommen immer mehr Frauen zu uns in die Beratung mit der Absicht, etwas eigenes aufzubauen.“ Für viele sei das vor allem in den Krisenjahren eine Alternative gewesen. Andere sehen in der Selbstständigkeit die Chance, Beruf und Familie zu vereinbaren. „Allerdings verkaufen Frauen ihre Leistungen oft nicht adäquat. Wir bestärken sie, aber wir betrachten auch realistisch, was möglich ist.“

Vision hinterfragen und planen
Die landesweit zehn Kontaktstellen Frau und Beruf, die es unter anderem in Ulm, Heidenheim und Aalen gibt, sind für angehende Existenzgründerinnen eine erste Anlaufstelle. Die Beraterinnen analysieren die indivi-

duelle Situation, hinterfragen die Vision und erarbeiten einen Plan für die ersten Schritte. „Wir bieten Frauen Orientierungsberatungen an und klären ihre Fragen: Wie packe ich das an? Bin ich der Typ dafür? Was brauche ich dazu?“, sagt Christina Schröder von der Kontaktstelle Frau und Beruf in Ulm. Darüberhinaus organisieren die Kontaktstellen regelmäßige Veranstaltungen, in denen sich Gründerinnen vernetzen können.

Ein Beratungsangebot, das ankommt. Denn es gibt ihn, den kleinen Unterschied: „Frauen gründen anders“, weiß Arthur Nägele, Leiter des Starter Centers und Gründungsberater bei der IHK Ulm. Nägele hat in den letzten sieben Jahren geschätzte 1500 Beratungsgespräche mit Männern und Frauen geführt, die ihr eigenes Geschäft aufbauen möchten. Mittlerweile führt er 38 Prozent seiner Beratungsgespräche mit Frauen, oftmals in Kooperation mit der Kontaktstelle Frau und Beruf. „Frauen sind tendenziell selbstkritischer und weniger risikobereit bei der Existenzgründung. Aber sie sind meistens umfassender vorbereitet, und ihre Konzepte sind gründlicher durchdacht“, sagt der Experte.

weshalb die Selbstständigkeit bei Frauen bislang noch häufiger ein Nebenberuf ist als bei Männern.

Marion Wartenberg dagegen kann mit fast einer dreiviertel Million Umsatz nicht mehr von Nebenberuf sprechen. „Ich bin zufrieden“, sagt sie. Gründerinnen rät sie vor allem zwei Dinge: „Durchziehen und sich nicht entmutigen lassen.“

Infos über die Kontaktstellen unter www.fraundberuf-bw.de

Kommentar

Von Tanja Schuhbauer



Zeit für Ziele

Immer mehr Frauen wagen den Schritt in die Selbstständigkeit. Das verwundert nicht: Zum einen ist für viele aufgrund starrer Arbeitsbedingungen in manchen Firmen - der Beruf nicht anders mit dem Privatleben vereinbar, zum anderen haben immer mehr Frauen das Zeug dazu, selbst ein Unternehmen erfolgreich zu leiten.

Doch Vorsicht: Wer wegen Unzufriedenheit im Job oder nach einer Geburt lieber selbstständig arbeiten will, sollte genau prüfen, ob Wunsch und Wirklichkeit zusammenpassen. Gründer tun gut daran, das Beratungsangebot und die Vernetzungsmöglichkeiten zu nutzen, die solide Stellen oftmals gratis anbieten - und sich Zeit für die eigenen Ziele nehmen.

© t.schuhbauer@schwaebische-zeitung.de

Gründungsberater empfiehlt rechtzeitige Planung und gründliche Analyse



Wer sein eigener Chef werden und eine Existenz gründen möchte, muss sein Vorhaben gründlich und rechtzeitig planen, sagt **Arthur Nägele**. Er ist Leiter des Starter Centers und Gründungsberater der Industrie- und Handelskammer (IHK) Ulm, das auch Existenzgründerseminare anbietet. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre war der Diplomkaufmann im Einzel- und Großhandel unternehmerisch tätig. Fragen rund um die Existenzgründung beantwortet Arthur Nägele unter Telefon 0731/173-250 oder per E-Mail an naegele@ulm.ihk.de. Arthur Nägele gibt folgende Tipps

für Existenzgründer:

- Idee:** Grundvoraussetzung ist eine erfolgversprechende Geschäftsidee.
- Finanzierungsplan:** Wie viel Geld ein Gründer braucht, um seine Idee umzusetzen, hängt von der Branche ab. „Im Dienstleistungssektor weniger als im Handel oder in der Industrie. Etwas Eigenkapital ist oft Voraussetzung für einen Kredit.“ Gründungszuschüsse helfen am Anfang. Für das zweite Jahr sollten schwarze Zahlen geplant sein.
- Persönliche und fachliche Voraussetzungen:** „Belastbarkeit, Eigeninitiative, Kreativität und Kommunikationsfähigkeit – diese Eigenschaften sollte ein Gründer mitbringen“.

- Vermarktung:** „Das Vorhaben muss zum Gründer passen: Eine Tagesmutter braucht eine andere Persönlichkeit als eine Händlerin.“ „Umfangreiche Berufserfahrung und Fachwissen in der jeweiligen Branche sind wesentliche Erfolgsfaktoren. Gute Kontakte und ein gutes Netzwerk erleichtern den Einstieg.“
- Vermarktung:** „Der Existenzgründer muss von der Perspektive des Markts her denken, nicht vom Angebot. Überlegen: Was brauchen die Kunden? Was wollen die Kunden? „Nicht davon ausgehen, dass das Angebot automatisch ein Selbstläufer wird.“
- Marktanalyse:** Wettbewerbsvorteile definieren: „Was hebt mich von der Konkurrenz ab? Nicht vergessen: man braucht auch Kunden.“ (tas)

So bewerben Sie sich um den „Gründerpreis der Schwäbischen“

Preise im Wert von insgesamt 18 000 Euro warten auf die Gewinner – Einsendeschluss ist der 15. April 2011

Nach der erfolgreichen Premiere 2010 geht der „Gründerpreis der Schwäbischen“ in die zweite Runde. Und so geht's:

Wer kann beim „Gründerpreis der Schwäbischen“ mitmachen? Die Firmen müssen nach dem 1. Januar 2007 im Verbreitungsgebiet unserer Zeitung gegründet worden sein. Und sie sind mehrheitlich im Besitz des oder der Firmengründer/s. Außerdem müssen die Bewerber erste Erfolge nachweisen und eine gute Prognose für fünf Jahre haben.

Wie sieht die Bewerbung aus? Sie sollte Tätigkeitsschwerpunkte und Leistungsspektrum der Firma enthalten. Mitarbeiterzahl und Umsatz müssen genannt werden sowie ein **Nachweis zur Unternehmensgründung** im SZ-Verbreitungsgebiet beiliegen. Ganz wichtig: Die Bewerbung muss ein **quorumformatiges Foto** (Papier oder digital) enthalten, auf dem der oder die Gründer in einer für die Firma typischen Umgebung zu sehen sind. Außerdem brauchen wir einen kurzen **Lebenslauf** (eine Seite) der/des Gründer(s) mit Adresse und

Telefonnummer. Und: Die Frage soll beantwortet werden, warum ausgerechnet die Firma die richtige für den „Gründerpreis der Schwäbischen“ ist. Für die Bewerbung gibt es ein spezielles **Formular**, das auf unserer Internetseite sowie bei den SZ-Geschäftsstellen erhältlich ist.

Was passiert nach der Bewerbung? Die Firmen, die sich korrekt beworben haben, werden mit einem Kurzporträt in der „Schwäbischen Zeitung“ vorgestellt. Einsendeschluss ist der 15. April 2011. Der Preis wird An-



fang Juni verliehen. Die SZ begleitet danach die drei erstplatzierten Existenzgründer ein Jahr lang mit Berichterstattung.

Bewerbung online unter: www.schwaebische.de/gruenderpreis
Oder per Post an: Schwäbische Zeitung; Betr.: Gründerpreis; Rudolf-Roth-Str. 18; 88 299 Leutkirch im Allgäu.
Oder per E-Mail an: gruenderpreis@schwaebische-zeitung.de