



MAMAS GRUND ZUR GRÜNDUNG

Flexibilität, Selbstbestimmung und Zeit für die Familie – was Mütter wünschen, bekommen sie als Angestellte kaum. Ihre Antwort: Sie gründen eine eigene Firma und werden zu sogenannten Mompreneurs. Führt der Weg zum Ziel?

TEXT EVA WIRTH FOTO SIGGI BUCHER

Sara Bumbacher

«Für den Fall, dass plötzlich Anfrage um Anfrage folgt, habe ich einen Pool an professionellen Coaches und Trainern zusammengestellt. Sie können die Kurse durchführen. Ich behalte die Fäden in der Hand.»

Vor zwei Jahren gründete die ehemalige Key-Account-Managerin Sara Bumbacher (34) in Zug die **primepool AG – 360° Bildung**, die Weiterbildung, Coaching und Sparring-Partnerschaft für Unternehmen bietet. Sohn Gian ist zweijährig.

www.primepool.ch

F

für **Michele Blasucci**, CEO der Gründerplattform Startups.ch, liegt es auf der Hand. «Suchen Sie mal eine 40-Prozent-Stelle als Personalvermittlerin oder in einer Führungsposition. Kein Wunder, machen sich immer mehr Mütter selbstständig, gerade gut ausgebildete.» Er blättert durch die neuste Studie seines Unternehmens: 2013 wurde jedes vierte Unternehmen von einer Frau gegründet, die Hälfte der Gründerinnen sind Mütter, manche haben ihr Kind mit ans Beratungsgespräch genommen. Mütter, die ein Unternehmen gründen, haben einen Namen: Mompreneur, zusammengesetzt aus Mom und Entrepreneur. Die Bezeichnung ist neu in der Schweiz, in Amerika keineswegs. Hier sind Mutternehmerinnen sehr präsent, in Kanada haben sie mit «The Mompreneur» gar ein eigenes Magazin.

Präsenz statt Leistung

Sara Bumbacher ist eine Mompreneur. Sie trat nach der Babypause bei ihrem bisherigen Arbeitgeber eine 60-Prozent-Stelle an. Allerdings nicht in ihrer gewohnten Position als Key Account Manager. Da-



Vanessa Glässel

«Das Schwierigste ist

die Disziplin. Bei schönem Wetter bleibe ich gerne etwas länger mit meinen Kindern im Sandkasten und verschiebe die Arbeit um eine Stunde. Aber dann muss ich wirklich ran, sei der Herbsttag noch so goldig.»

Vanessa Glässel (40) betreibt seit zehn Jahren **mom2mom**, eine Plattform für professionelle Kinderbetreuung. Sie ist Doktor in Politologie, hat drei Kinder und lebt in Zürich.

www.mom2mom.ch



Gal Müller Proietto

«Wenn der Erfolg ausbleibt,

suche ich mir halt wieder einen Job als Angestellte. Das macht natürlich Angst, ist aber eigentlich nicht schlimm. No risk, no fun.»

Gal Müller Proietto (38) hat vor zweieinhalb Jahren die **Radiolino GmbH** gegründet, Webradio und Online-Plattform für Kinder und Familien. Die Zürcherin ist gelernte Modedesignerin und Stylistin und hat zwei Kinder.

www.radiolino.ch

für wäre eine Präsenz von mindestens 80 Prozent nötig gewesen, teilte man ihr mit. Das kam für sie nicht infrage. Also erledigte Sara Bumbacher nach der Babypause vor allem Administratives und hatte kaum noch Kundenkontakt. Sie brachte ihren Sohn punkt 7 Uhr in die Krippe, nahm den 7.14-Uhr-Zug in die Stadt und sass um 8 Uhr am Arbeitsplatz. «Jede Minute des Tages war durchgetaktet», sagt Sara Bumbacher. «Wenn mal was nicht aufging, zum Beispiel weil unser Sohn krank war, kam das im Geschäft nicht gut an und mich plagte das schlechte Gewissen.» Esther-Mirjam de Boer, Präsidentin des Verbands Frauenunternehmen, schüttelt den Kopf: «In den meisten Firmen zählt leider auch heute noch die Präsenz, nicht die Leistung.» Der Grundtenor in grossen Betrieben: Für Führungsverantwortung sei ein Pensum von mindestens 80 Prozent nötig. «Ich halte das für einen fatalen Irrglauben», sagt de Boer. «Mal ehrlich, die meisten CEOs und Verwaltungsräte verwenden nur einen Bruchteil ihrer Arbeitspräsenz für Führungsaufgaben im Unternehmen, die restliche Zeit sind sie mit anderem beschäftigt.»

Minutiös geplant

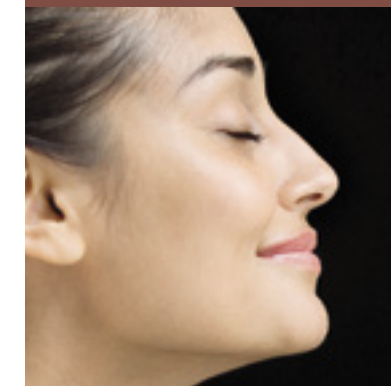
Ihre neuen, nicht befriedigenden Aufgaben als Angestellte und ihr Pioniergeist pushten Sara Bumbacher. Sie wünschte sich mehr Kundennähe, mehr Flexibilität, mehr Verantwortung. Also gab sie ihrem seit Jahren gehegten Traum Platz: Sie besprach sich mit ihrem Mann, stellte sich einer Stärke-Schwäche-Analyse, studierte die Finanzen, las Bücher, analysierte die Konkurrenzangebote, tauschte sich aus mit erfahrenen Unternehmern, schrieb einen Businessplan. Sehr typisch, findet Michele Blasucci. «Frauen kommen minutiös vorbereitet zu uns, mit Fragen und Plänen.» Der Vorteil dieser gründlichen Vorbereitung: Unternehmen von Frauen gehen weniger oft Konkurs als jene von ►

FOTOS: PD (2)



IHR ZENTRUM FÜR PLASTISCHE CHIRURGIE

Für Schönheit und Gesundheit



Gesichtslifting

Nasenkorrektur

Augenlidstraffung

Bauchstraffung

Fettabsaugen

Brustchirurgie



Wir können Schönheit nicht kreieren, aber wir können dazu verhelfen, individuelle Schönheit zu entdecken und zu betonen. Heute ist es möglich, mit verantwortungsbewussten und schonenden Techniken nicht nur Krankheits- und Unfallfolgen zu behandeln, sondern auch angeborene Schönheitsfehler abzuschwächen und störende, altersbedingte Veränderungen im Gesicht und am ganzen Körper aufzuhalten. Wir beraten Sie gerne.



KLINIK PYRAMIDE  SPITZE FÜR SIE
BELLERIVESTRASSE 34, 8034 ZÜRICH, TELEFON +41 44 388 14 14
WWW.PYRAMIDE.CH, CENTERPLAST@PYRAMIDE.CH

Männern. Der Nachteil: Wer sich so intensiv mit dem Thema befasst, bekommt eher Angst vor dem Schritt in die Selbstständigkeit. Auch Sara Bumbacher hatte Bedenken. Kann ich ohne Team arbeiten?, überlegte sie sich. Was, wenn mein Beziehungsnetz versagt? Sie bat ihre Freunde nach der Meinung zur Geschäftsidee. Du willst deinen gut bezahlten Bankjob kündigen?, fragten sie. Tu das nicht!

Und ob sie es tat. Sara Bumbacher gründete im November 2013 in Zug die primopool AG – 360° Bildung, eine Coaching- und Ausbildungsstätte, und bietet nun das an, was sie viele Jahre im Namen grosser Firmen getan hat. An die erste Sitzung als Unternehmerin erinnert sie sich noch gut: «Der Webmaster fragte mich, welche Farbe das Logo haben soll. Da wurde mir klar, dass ich ab sofort alles und mit sofortiger Wirkung alleine entscheiden kann. Das war wie nach der Autoprüfung, als ich zum ersten Mal alleine losfuhr.»

Das Kind als Eisbrecher

Auch heute noch bringt Sara Bumbacher ihren Sohn um 7 Uhr in die Krippe. Manchmal aber erst um 8 Uhr. Offiziell arbeitet sie Dienstag, Donnerstag und Freitag. Inoffiziell immer. Sobald ihr Sohn schläft, über Mittag und am Abend, startet Sara Bumbacher den Computer. E-Mails beantwortet sie umgehend, Anrufe nimmt sie jederzeit entgegen. Was meint ihr Zweijähriger dazu? «Der macht sich manchmal im Hintergrund bemerkbar», sagt Sara Bumbacher. «Bisher hat das aber noch jedes Mal als Eisbrecher gewirkt.»

Momprenuers werden gern vor dem Laptop sitzend dargestellt, mit dem Nachwuchs zufrieden spielend daneben. Die Realität ist nicht immer so harmonisch. Wer sich gleichzeitig um Kind und Unternehmen kümmern will, sollte beweglich sein wie ein Yogi. «Da muss man oft den Spagat machen», sagt Esther-Mirjam de Boer. «Ich empfehle, das Kind vom Vater oder extern betreuen zu lassen, um sich voll auf das Geschäftliche konzentrieren zu können.»

Geld für die Krippe ausgeben, obwohl die Selbstständigkeit noch keinen Franken Gewinn bringt? So hat es Sara Bumbacher gemacht. Ihre Logik: «Die Krippenkosten von 120 Franken pro Tag muss ich ja nicht alleine tragen, schliesslich sind wir beide berufstätig», rechnet sie vor. «Die Hälfte geht zu lasten meines Mannes, und 60 Franken, das ist mir die Ruhe wert.»



Karin Streuli

«Ich musste lernen,

mich durchzusetzen, mein Netzwerk zu nutzen und auch mal an einem Tisch mit älteren und erfahreneren Menschen zu verhandeln.»

Karin Streulis (32) Geschäftsraum in Zürich ist noch im Rohbau. Im Gebäude will sie im Juni 2015 **KETS** eröffnen, eine Akademie für Make-up-Kunst. Mit der Planung der Selbstständigkeit hat Karin Streuli im Januar 2014 begonnen. Da war ihre Tochter fünf Monate alt.

www.kets.ch



Judith Tanner

«Das A und O ist

ein strukturierter Tagesablauf. Den hinterfrage ich regelmässig und gestalte ihn nach den Bedürfnissen neu. Im Moment arbeite ich so: 8 bis 16 Uhr, mit einer Mittagspause von 12 bis 14 Uhr, dazu zwei Abende die Woche. Den Mittwochnachmittag mache ich frei.»

Judith Tanner (43) aus Richterswil hat mit dem Aufbau ihrer Firma **work.graphic** vor elf Jahren begonnen, da war sie noch zu 60 Prozent bei einer Agentur angestellt. Die Doppelbelastung raubte ihr zwar die Freizeit, entlastete sie aber finanziell, sodass Zeit blieb für einen sorgfältigen Aufbau.

www.workgraphic.com

Erst mal Verkäuferin

Eigentlich wäre Sara Bumbacher seit drei Monaten am Unterrichten. Firma gründen, Website machen und – zack – Kurse geben. So hatte sie es sich vorgestellt. Aber statt Coach ist Sara Bumbacher jetzt erst mal Verkäuferin. «Ich bin vor allem am Telefonieren und Akquirieren», sagt sie.

Laut dem Buch «Ich mache mich selbständig» sind je nach Branche bis zu fünf Jahre nötig, bis ein Unternehmen Wurzeln geschlagen hat und rentiert. «Bis dahin heisst es: durchbeissen», sagt der Autor des Bestsellers, Norbert Winistörfer. «Wer sich selbstständig macht, muss in der ersten Phase oft mit einem mickrigen Stundenlohn klarkommen.»

Damit kann Sara Bumbacher leben. Die Unterstützung ihres Mannes ist ihr gewiss, sowohl die finanzielle als auch die strategische. Irgendwann aber, das sei von Anfang an klar gewesen, wolle sie sich ihren einstigen Lohn als Angestellte auszahlen können. «Mein Beruf ist mein Hobby», sagt Sara Bumbacher, «aber etwas verdienen möchte ich schon.» Momprenuers müssen mit Durststrecken rechnen. Auch mit Misserfolg. «Schauen wir das als Investition in die Zukunft an», sagt Esther-Mirjam de Boer. Wer sich selbstständig macht und scheitert, hat es bei einem allfälligen späteren Wiedereinstieg als Angestellte immer noch einfacher als jemand, der sich nach der Babypause komplett aus dem Erwerbsleben zurückzieht.

Besser scheitern als aussteigen

Der Weg der Selbstständigkeit hat Sara Bumbacher ans Ziel geführt. Kundennähe, Verantwortung und Flexibilität – das geniesst sie derzeit. Die Vorteile einer Momprenuer seien in der Tat beachtlich, stimmt Norbert Winistörfer zu. Doch gerade die Freiheit habe ihre Grenzen, besonders wenn das Unternehmen erst mal läuft. «Es ist ein Trugschluss zu glauben, man könne arbeiten, wann's grad passt», sagt Norbert Winistörfer. «Selbstständige sind fremdbestimmt durch ihre Kunden, und die wollen ihre Aufträge am liebsten gestern erledigt haben.»

Was, wenn Sara Bumbacher irgendwann Anfrage über Anfrage erhält? Von einem Kurs zum nächsten eilen muss? Ist da nicht Ende Flexibilität? «Für diesen Fall habe ich einen Pool an professionellen Coaches und Trainern zusammengestellt. Sie können die Kurse durchführen», sagt Sara Bumbacher und lächelt. «Ich behalte die Fäden in der Hand.» ★



Amandine Berger

«Meine beste Entscheidung

bisher war, jemanden zu 30 Prozent anzustellen. Zuerst hatte ich geglaubt, alles allein und rechtzeitig erledigen zu können. Aber: Ich bin eben doch nicht Superwoman!»

La Couchothèque: So heisst der Stoffwindel-Verleih und Shop von Amandine Berger (33) in Peseux NE, gegründet im November 2013. Die gelernte Schneiderin ist Mutter von zwei Kindern.

www.couchotheque.com



Aline Ledergerber

«Es lohnt sich,

richtig viel Arbeit in die Entwicklung einer guten Geschäftsidee und in einen professionellen Auftritt zu investieren.»

Vor zwei Jahren gründete die Grafikerin Aline Ledergerber (34) aus Biel **Ma'Loulou – Cards with Love**. Eltern teilen per Mausclick ihre Wünsche mit, Aline Ledergerber zaubert daraus Geburtskarten. Sie hat zwei Töchter.

www.maloulou.ch