

Freie Universität Berlin
Fachbereich Erziehungswissenschaften und Psychologie
Studiengang Psychologie

Diplomarbeit

**Belastungen und Herausforderungen an akademische Existenzgründer als
Thema für die Laufbahnberatung – Eine qualitative Studie im Bereich der
Geisteswissenschaften**

1. Gutachter: PD Dr. Hans-Uwe Hohner
2. Gutachter Prof. Dr. Ernst - H. Hoff

Eingereicht von:

cand. psych. Janine Kohl
Raumerstraße 21
10437 Berlin

Telefon: 0163-477 57 29
E-Mail: janine.kohl@gmx.de

Matrikelnummer: 3654640

Erklärung

Ich erkläre an Eides Statt, dass ich diese Diplomarbeit selbständig und ohne fremde Hilfe verfasst, andere als die angegebenen Quellen nicht benutzt und die den benutzten Quellen wörtlich oder inhaltlich entnommenen Stellen als solche kenntlich gemacht habe.

Mir ist bekannt: Bei Verwendung von Inhalten aus dem Internet habe ich diese zu kennzeichnen und mit Datum sowie der Internet-Adresse (URL) ins Literaturverzeichnis aufzunehmen.

Die Arbeit hat keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen.

Ich bin mit der Einsichtnahme im Universitätsarchiv der FU und auszugsweiser Kopie einverstanden.

Alle übrigen Rechte behalte ich mir vor. Zitate sind nur mit vollständigen bibliographischen Angaben und dem Vermerk "unveröffentlichtes Manuskript einer Diplomarbeit" zulässig.

Berlin, den 10. Dezember 2008

Janine Kohl

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich mich bei allen bedanken, die mich während der gesamten Phase meiner Diplomarbeit unterstützt haben.

Allen voran danke ich PD Dr. Hans-Uwe Hohner für konstruktive Unterstützung während der gesamten Phase der Diplomarbeit. Darüber hinaus bedanke ich mich sowohl bei ihm, als auch bei Prof. Dr. Ernst-H. Hoff dafür, dass sie mit ihrem Colloquium einen Raum schaffen, der eine große Offenheit für Themen bietet, die auf konstruktive und vielfältige Weise diskutiert werden können, und denen sie mit ihren Ratschlägen und Hinweisen den letzten Schliff und eine gute Richtung geben.

Ein sehr großer Dank geht auch an alle meine Interviewpartner. Ich bedanke mich bei ihnen für das entgegengebrachte Vertrauen und die Offenheit, mit der sie mir in den äußerst interessanten Gesprächen begegneten.

Ich bedanke mich bei Axel Lorei und Anna Keber, die mich in den vergangenen Monaten wunderbar unterstützten. Außerdem danke ich Winfried Lorei, der mir mit großer Sorgfalt bei der Korrektur der Arbeit half.

Vielen Dank an alle!

Zusammenfassung

Die vorliegende Arbeit befasst sich mit Belastungen und Herausforderungen, denen sich Absolventen geisteswissenschaftlicher Studiengänge stellen, als sie ihre Geschäftsidee innerhalb einer selbständigen Erwerbsarbeit umsetzen.

In der Fachliteratur ließen sich äußerst wenige Hinweise dieses Thema betreffend recherchieren. Aus diesem Grund wurde eine explorative Untersuchungsmethode gewählt, in der 15 Unternehmer im Alter von 29 bis 54 Jahren (5 Frauen und 10 Männer) mit geisteswissenschaftlichem Studienabschluss hinsichtlich ihrer Erfahrungen mit Belastungen und Herausforderungen in qualitativen Interviews befragt wurden. Die Erfahrungen der Geisteswissenschaftler wurden vor dem Hintergrund ihrer universitären Ausbildung reflektiert, um Hinweise für eine eventuelle Laufbahnberatung zu generieren. Die Interviews wurden mittels qualitativer Inhaltsanalyse nach Mayring ausgewertet.

Belastungen und Herausforderungen entstanden in diesem Sample vor allem aus fehlenden betriebswirtschaftlichen Kompetenzen. Darüber hinaus können Formen der Doppel- und Mehrgleisigkeit konstatiert werden, aus denen individuelle Konflikte auftreten.

Die Bewältigung von Belastungen und Herausforderungen verläuft vorwiegend über die Hilfe eines sozialen Netzes. Professionelle Beratung wurde, abgesehen von der Existenzgründerberatung, kaum in Anspruch genommen.

Die Ergebnisse der Arbeit bestätigen den Bedarf einer individuellen Laufbahnberatung, integriert in die Berufs- beziehungsweise Lebensplanung.

Abstract

This thesis deals with stresses and challenges humanists and social scientists has to cope with after ending their studies and trying to realize a business idea.

Concerning this matter specific literature is hard to find. Because of this an exploratory study was chosen. 15 entrepreneurs aged 29 to 54 (5 female, 10 male) with a humanistic or social scientific final degree have been interviewed in reference to experiences made in coping with challenges and stresses. These experiences have been analyzed in order to receive details for the needs of a career counseling. The interviews have been evaluated according to Mayring.

Stresses and pains in this sample were generated by lacking economical basics. In addition, individual conflicts were caused by trying to take dual challenges.

To cope with these challenges the interviewees use their own specific social networks. Professional consulting was only taken as an advice for business start-ups.

The results of this thesis confirm a demand for an individual career counseling. This advice should be integrated in the general planning of the future.

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	3
2.	Theoretischer Bezugsrahmen dieser Arbeit	5
2. 1.	Arbeitsmarktsituation für Geisteswissenschaftler	5
2. 2.	Motive für die selbständige Erwerbsarbeit	13
2. 3.	Kompetenzen für selbständige Erwerbsarbeit	15
2. 4.	Besondere Belastungsfaktoren beruflich Selbständiger	18
2. 5.	Bewältigung von Belastungen und Zielkonflikten	21
2. 5. 1.	Bewältigung von Belastungen und Herausforderungen	21
2. 5. 2.	Bewältigung von Zielkonflikten	23
2. 6.	Laufbahnberatung	25
2. 6. 1.	Laufbahnberatung und selbständig Erwerbstätige	28
2. 7.	Fragestellung der Diplomarbeit	30
3.	Methodisches Vorgehen	31
3. 1.	Begründung der qualitativen methodischen Vorgehensweise	31
3. 2.	Die Interviews mit Selbständigen mit geisteswissenschaftlichem Studienabschluss	33
3. 2. 1.	Auswahl der Interviewpartner	33
3. 2. 2.	Konstruktion eines Interviewleitfadens	34
3. 2. 3.	Interviewsituation	36
3. 2. 4.	Formale Charakteristika des Interviewmaterials	37
3. 2. 5.	Qualitative Inhaltsanalyse	38
3. 3.	Experteninterviews	40
4.	Ergebnisse	42
4. 1.	Einzelfalldarstellungen	42
4. 1. 1.	Interviewpartner B10	42
4. 1. 2.	Interviewpartner B11	43
4. 1. 3.	Interviewpartner B12	44
4. 1. 4.	Interviewpartner B14	46
4. 1. 5.	Interviewpartner B15	47
4. 1. 6.	Interviewpartner B16	48
4. 1. 7.	Interviewpartner B17	50
4. 1. 8.	Interviewpartner B18	51
4. 1. 9.	Interviewpartner B19	52
4. 1. 10.	Interviewpartner B20	54
4. 1. 11.	Interviewpartner B21	55
4. 1. 12.	Interviewpartner B22	57
4. 1. 13.	Interviewpartner B23	58
4. 1. 14.	Interviewpartner B24	60
4. 1. 15.	Interviewpartner B25	62

4. 2.	Herausforderungen und Belastungen: Gemeinsame und differierende Dimensionen	63
4. 2. 1.	Demographische Dimension	64
4. 2. 2.	Alter bei Geschäftsgründung und Gründungsmotivation	66
4. 2. 3.	Art der Gründung und Finanzierung	70
4. 2. 4.	Vorstellungen zu beruflichem Erfolg	71
4. 2. 5.	Beurteilung der universitären Ausbildung	74
4. 2. 6.	Kompetenzen eines Geisteswissenschaftlers	76
4. 2. 7.	Arten der Belastungen und Herausforderung	78
4. 2. 8.	Bewältigungsstrategien	84
4. 2. 9.	Zufriedenheit mit der Umsetzung der Selbständigkeit	89
5.	Diskussion	90
6.	Ausblick	99
7.	Literatur	100
 ANHANG		
I.	Interviewleitfaden	107
II.	Standardisiertes Anschreiben	114
III.	Experteninterviews	115
III. a.	Professorin Heather Cameron	115
III. b.	Ines Robbers	123
III. c.	Ilse Thomas	129
IV.	Auswertung der qualitativen Inhaltsanalyse	144
V.	Daten - CD mit den Transkriptionen der Interviews	

1. Einleitung

Die selbständige Erwerbsarbeit ist für viele Geisteswissenschaftler eine gern gewählte Berufsalternative. So gaben bei einer Befragung des Hochschulinformationssystems (HIS) 28 Prozent der Absolventen geisteswissenschaftlicher Studiengänge an, einer selbständigen Erwerbsarbeit nachzugehen (Briedis et al., 2008).

Sucht man in der wissenschaftlichen Literatur nach Hinweisen darüber, wie Geisteswissenschaftler¹ den Übergang von der Universität in die Erwerbstätigkeit erleben, findet man nicht sehr viele Informationen. Noch schlechter sieht es jedoch aus, möchte man etwas darüber erfahren, wie Geisteswissenschaftler den Gang in die berufliche Selbständigkeit gestalten, welche Motive für ihre Entscheidung ausschlaggebend waren, welchen Belastungen und Herausforderungen sie sich dabei stellen mussten und wie sie diese bewältigten.

Die Situation am Arbeitsmarkt ist für Geisteswissenschaftler schwierig. Der Übergang vom Studium in die Erwerbstätigkeit ist, auch auf Grund fehlender Berufsorientierung, mit großen Problemen verbunden (Briedis et al., 2008, Böth, 2004). Die Chancen nach Abschluss des Studiums einen unbefristeten Arbeitsvertrag zu erhalten sind nicht sehr hoch. Agreiter & Schindler (2000) stellen eine Zunahme der befristeten Stellen und eine Verlagerung vom abhängigen Beschäftigungsverhältnis hin zur Selbständigkeit fest. Die Berufsbiographie eines Geisteswissenschaftlers wandelt sich zu einer „Patchwork-Biographie“ (Agreiter & Schindler, 2000).

Solche Aussagen geben einen deutlichen Hinweis, dass auch die Berufswelt der Geisteswissenschaftler vom Strukturwandel der Arbeit beeinflusst wird, der unter anderem eine Erosion des Normalarbeitverhältnisses zur Folge hat (Ewers et al., 2006). Diese Tatsache begünstigt oder erzwingt möglicherweise eine Entscheidung für die selbständige Erwerbsarbeit.

Auf der anderen Seite werden Kompetenzen eines Geisteswissenschaftlers, wie Organisationstalent, Strukturiertheit, schnelle Einarbeitung in Themen, usw. (Vgl. Kräuter, 2004a), hervorgehoben. Diese begünstigen möglicherweise eine Existenzgründung, da Geisteswissenschaftler in dieser Form der Erwerbsarbeit ihre Vorliebe für eigenständiges Arbeiten (Kräuter, 2004a) gut umsetzen können.

¹ In dieser Arbeit wird nicht durch geschlechertypisierende Endungen oder ausdrückliche Nennung beider Formen auf das Vorhandensein beider Geschlechter hingewiesen. Wenn beispielsweise von den Geisteswissenschaftlern die Rede ist, sind darunter natürlich gleichermaßen Frauen wie Männer zu verstehen.

Lang-von Wins (1997) weist darauf hin, dass eine Existenzgründung mit starken Belastungen verbunden sein kann, da hier weit reichende Entscheidungen auf einer nicht ausreichenden Informationsgrundlage getroffen werden und ein hohes Pensum an Arbeitsaufgaben zu erledigen ist. Begleitet wird dies darüber hinaus von Phasen finanzieller Anspannung.

Da Geisteswissenschaftler hinsichtlich wirtschaftlicher Kompetenzen nicht ausgebildet sind (Agreiter & Schindler, 2000), entstehen aus dieser Unkenntnis möglicher Weise Belastungen, die es zu bewältigen gilt.

Eine Bewältigungsstrategie für auftretende Herausforderungen und Belastungen kann, neben der Beratung durch ein soziales Netz (Schwarzer & Leppin, 1989) auch die professionelle Beratung sein. Gerade in Hinblick auf die erwähnten fehlenden Berufsbilder und den damit verbundenen Schwierigkeiten bei der Eingliederung in den Arbeitsmarkt bietet sich eine Laufbahnberatung an, die auch bei der Umsetzung von Gründungsideen, einer Existenzgründerberatung vorgelagert, unterstützend wirken kann (Hohner, 2006).

Durch diese Arbeit soll ein Einblick gewonnen werden, wie Geisteswissenschaftler den Weg in die selbständige Erwerbsarbeit erleben, welchen Schwierigkeiten und Herausforderungen sie sich stellen. Daraus können möglicherweise relevante Inhalte für eine Laufbahnberatung generiert werden.

In den nächsten Kapiteln wird dazu zunächst ein theoriegeleiteter Rahmen gegeben, um in die Thematik einzuführen und ihre Umrisse zu skizzieren.

2. Theoretischer Bezugsrahmen dieser Arbeit

In der HIS-Absolventenbefragung von 2005 gaben 28 Prozent der geisteswissenschaftlichen Absolventen an, freiberuflich beziehungsweise selbständig tätig zu sein (Briedis et al., 2008). Trotz dieses recht hohen Anteils an Geisteswissenschaftlern, der sich nach Abschluss des Studiums selbständig macht, konnte nicht viel theoretisches Hintergrundwissen in der wissenschaftlichen Literatur über Erfahrungen von Absolventen geisteswissenschaftlicher Fakultäten beim Gang in die Selbständigkeit recherchiert werden. Diese Arbeit will dementsprechend das Feld der Erfahrungen speziell von Geisteswissenschaftlern, die nach Beendigung des Studiums die selbständige Berufslaufbahn wählten, beleuchten.

Um einen Umriss wichtiger Faktoren dieses Thema betreffend zu zeichnen, wurde auf themenverwandte Studien und Diskurse zurückgegriffen. Diese sollen im Folgenden skizziert werden.

Zuerst wird ein Überblick über die Situation des Arbeitsmarktes für Geisteswissenschaftler gegeben. Im Anschluss daran werden wichtige Punkte hinsichtlich Selbständigkeit und Gründung ausgeführt. Darunter fallen die Motive für die Wahl der Selbständigkeit genauso wie die daraus entstehenden Belastungen oder Herausforderungen. Dann werden Bewältigungsstrategien für den Umgang mit belastenden Phasen vorgestellt. Der letzte Punkt ist das Thema der Laufbahnberatung. Es sollen themenrelevante Aspekte der Laufbahnberatung vorgestellt werden, um sie später in Hinblick auf die Ergebnisse dieser Arbeit zu diskutieren.

2. 1. Arbeitsmarktsituation für Geisteswissenschaftler

Das Fächerspektrum und das Verständnis darüber, was unter „Geisteswissenschaften“ gefasst wird, sind breit angelegt. Für diese Untersuchung wird sich mit der Definition von Geisteswissenschaften an der des Wissenschaftsrats (2006, S. 5) gehalten. Dieser sieht den geisteswissenschaftlichen „Kernbestand“ in den Disziplinen mit den Dimensionen a) Sprache und Text, b) Bild, Musik und Theater, c) Geschichte und Gesellschaft, d) Erkenntnis, Ethik und Religion und e) eine angemessene Repräsentation von außereuropäischen Wissensbereichen. Folgende Abbildung verdeutlicht die Fächervielfalt.

Geisteswissenschaften		
Geschichte		
012 Archäologie	183 Wirtschafts-/Sozialgeschichte	273 Mittlere und neuere Geschichte
068 Geschichte	272 Alte Geschichte	548 Ur- und Frühgeschichte
Informations- und Kommunikationswissenschaften		
022 Bibliothekswissenschaft	109 Publizistik	252 Journalistik
037 Dokumentationswissenschaft	133 Kommunikations-/Informationswiss.	
Germanistik		
019 Friesisch	067 Germanistik/Deutsch	120 Nordistik/Skandinavistik
034 Dänisch	119 Niederländisch	189 Niederdeutsch
		271 Deutsch als Fremdsprache
Anglistik, Amerikanistik		
006 Amerikanistik	008 Anglistik/ Englisch	
Sonstige Fächer der Sprach-, Kulturwissenschaften		
001 Ägyptologie	078 Indologie	146 Slawistik
002 Afrikanistik	081 Iranistik	150 Spanisch
004 Interdisziplin. Studien (Sprach- und Kulturwiss.)	083 Islamwissenschaft	152 Allg. Sprachwissenschaft/Indogermanistik
005 Klass. Philologie	084 Italienisch	153 Südslawisch
010 Arabisch/Arabistik	085 Japanologie	158 Turkologie
015 Außereuropäische Sprachen und Kulturen	090 Lernbereich Sprach- und Kulturwiss.	160 Computerlinguistik
016 Baltistik	095 Latein	169 Ethik
018 Berufsbezogene Fremdsprachenausbildung	122 Orientalistik	173 Völkerkunde
024 Europäische Ethnologie und Kulturwiss.	127 Philosophie	174 Volkskunde
031 Byzantistik	130 Westslawisch	180 Kaukistik
043 Neugriechisch	131 Portugiesisch	187 Zentralasiatische Sprachen und Kulturen
056 Finno-Ugristik	136 Religionswissenschaft	188 Allg. Literaturwissenschaft
059 Französisch	137 Romanistik	206 Polnisch
070 Griechisch	139 Russisch	207 Sorbisch
073 Hebräisch/Judaistik	145 Sinologie	209 Tschechisch
		284 Angew. Sprachwissenschaft
Kunst, Kunstwissenschaft		
007 Angewandte Kunst	102 Schauspiel	176 Werkerziehung
023 Bildende Kunst/Graphik	106 Tanzpädagogik	191 Komposition
035 Darstellende Kunst/ Bühnenkunst/Regie	113 Musikerziehung	192 Dirigieren
040 Interdisziplin. Studien (Kunst, Kunstwiss.)	114 Musikwissenschaft/-geschichte	193 Kirchenmusik
054 Film und Fernsehen	116 Textildesign	194 Tonmeister
069 Graphikdesign/ Kommunikationsdesign	155 Theaterwissenschaft	203 Industriedesign/Produktgestaltung
080 Instrumentalmusik	159 Edelstein- und Schmuckdesign	204 Malerei
091 Kunsterziehung	163 Rhythmik	205 Bildhauerei/Plastik
092 Kunstgeschichte, Kunstwissenschaft	164 Jazz und Populärmusik	230 Gesang
101 Restaurierungskunde	165 Orchestermusik	287 Neue Medien

Abbildung 2.1.: Fächervielfalt der Geisteswissenschaften
Quelle: Briedis et al. (2008), S. 4

Ein geisteswissenschaftliches Studium mit dem Abschluss „Magister Artium“ war bis zur Einführung der Bachelor- und Masterstudiengänge in Deutschland nur an Universitäten möglich. In der Regel studierte man neun bis zwölf Semester in der Kombination zweier gewählter Hauptfächer oder in der Kombination Hauptfach und zwei Nebenfächer. Das Studium bot auf Grund seiner groben Struktur und seiner breiten Möglichkeit an Fächerkombinationen eine große Auswahl für Studenten (Agreiter & Schindler, 2000). Die steigenden Absolventenzahlen – im Jahr 1993 waren es 11.014, im Jahr 2006 dagegen 17.171 Absolventen (Briedis et al., 2008) - lassen vermuten, dass sich geisteswissenschaftliche Studiengänge großer Beliebtheit erfreuen.

Auf Bachelor-Studiengänge wird in dieser Arbeit nicht verwiesen, da die Einführung der Bachelor-Studiengänge in den Geisteswissenschaften ein sehr junges Thema ist, und es darum noch nicht möglich wäre, Interviewpartner für die interessierende Fragestellung zu gewinnen.

Die Geisteswissenschaften scheinen sich in einer Zeit des Umbruchs und Positionierung zu befinden. So sprechen Autoren von einer Neuausrichtung des geisteswissenschaftlichen Studiums hinsichtlich neuer Studiengänge in Bereichen wie Literatur-, Kultur- und Medienwissenschaften (Blamberger, 1993). Andere fragen nach einer Zukunftsperspektive der geisteswissenschaftlichen Fächer hinsichtlich Bildungszielen vor dem Hintergrund der Umstrukturierungen an den Universitäten und mit den damit verbundenen Schwierigkeiten wie Stellenabbau (Honecker, 2007), auch mit dem Verweis auf die eingeführten Bachelor- und Masterstudiengänge (Kessler, 2007). Altermatt (2007) sieht die Geisteswissenschaften in einem Rechtfertigungsdruck gegenüber den Natur- und Ingenieurwissenschaften. Schulz (2007) sieht sie in Streit mit den Sozialwissenschaften, die die Interpretationshoheit der Geisteswissenschaften in Frage stellen. Er beobachtet, dass sie immer mehr aus dem öffentlichen Interesse gedrängt werden, obwohl sich immer noch eine große Zahl von Abiturienten für diese Studienfächer entscheidet. Die Modularisierung ist für ihn ebenfalls im Gegensatz zur Tatsache, dass geisteswissenschaftliche Studiengänge sehr breit gefächert angelegt waren. Er befürchte, dass dies durch die Effizienz, die die Modularisierung mit sich bringt, gefährdet wird. Gallio (1995) sieht die Geisteswissenschaften in einem Imageproblem, das dazu führte, dass sie mit Geringschätzung betrachtet werden.

Diese Arbeit fragt nicht nach einer Standortbestimmung der Geisteswissenschaften. Vielmehr sollen Erkenntnisse über eine Gruppe von geisteswissenschaftlichen Absolventen, nämlich die der Selbständigen, gewonnen werden. Trotzdem muss festgehalten werden, dass die eingangs vorgestellten Ansätze allein mit ihrem Vorhandensein darauf hinweisen, dass man die Situation der Hochschulabsolventen nicht ohne einen Hinweis auf den Strukturwandel der Arbeit betrachten kann. Dieser wird vor allem durch vier sich gegenseitig vorantreibende Megatrends beeinflusst. Das sind a) die Internationalisierung der Märkte, beziehungsweise die Globalisierung der Märkte, b) die Veränderungen auf den Wirtschaftssektoren und, damit verbunden, die Entstehung von neuen Technologien im Informations- und Kommunikationsbereich, c) die Veränderung auf der Ebene der Unternehmen, und, damit einhergehend, die Flexibilisierung der Organisationsformen und

d) die Veränderungen innerhalb der Arbeits- und Beschäftigungsverhältnisse, zum Beispiel im Anspruch an die Mobilität und die Flexibilität des Arbeitnehmers (Ewers et al., 2006, Agreiter & Schindler, 2000).

Für diese Arbeit sind vor allem der Wandel in den Arbeitsverhältnissen und der Wandel der Berufe bedeutsam. Die Einführung neuer Technologien führte zu eben diesem Wandel in den Berufen. Neue Berufe erforderten wiederum neue Studiengänge (Blamberger, 1993). Als ein für diese Untersuchung relevantes Beispiel für technologische Erneuerung und damit verbundenen Wandel der Berufe können hier die Berufe in den Medien gesehen werden, in denen viele Absolventen der Geisteswissenschaften tätig sind (Briedis et al, 2008), und von deren Veränderungen sie beeinflusst werden. Es entstanden durch technische Erneuerungen wie Computer-, Fernseh- und Nachrichtentechnik Berufszweige, die sich wiederum durch Weiterentwicklung der Technik und Flexibilisierung der Arbeitswelt veränderten. Dies betrifft vor allem das Arbeitsverhältnis. So ist hier eine Zunahme von befristeten Stellen zu beobachten (Agreiter & Schindler, 2000). Das Normalarbeitsverhältnis verliert seine Bedeutung. Die Berufsbiographie vieler Arbeitnehmer vergleicht Blickle (2007, S. 266) mit einem „Flickenteppich“. Agreiter & Schindler (2000, S. 5) sprechen von einer „Patchwork-Biographie“, weil aus der Zunahme der befristeten Stellen und der Verlagerung vom abhängigen Beschäftigungsverhältnis hin zu Selbständigkeit von einem geradlinigen Lebenslauf nicht mehr gesprochen werden kann. Auch Ewers et al. (2006, S. 26) konstatieren, dass das Normalarbeitsverhältnis einer „Erosion“ unterliegt. Der unbefristete Vollzeit-Arbeitsvertrag wird weniger vergeben. Atypische Beschäftigungsverhältnisse nehmen zu. Das bezieht sich auf alle Teilzeitarbeitsverhältnisse, alle befristeten Arbeitsverhältnisse und auf die Selbständigen ohne Angestellte.

Darüber hinaus sehen Ewers et al. (2006) im Wandel der Berufe auch das Verhältnis von Lernen und Arbeit verändert. Die typische Dreiteilung des Lebenslaufs von vorberuflicher Phase, Erwerbsarbeitsphase und Nacherwerbsphase verliert seine Bedeutung. Weiterqualifizierung wird durch immer wieder neue Lernphasen innerhalb seiner Berufslaufbahn gewährleistet. Agreiter & Schindler (2000) weisen daraufhin, dass für Absolventen der Geisteswissenschaft neben Kompetenzen im studierten Fach vor allem zusätzlich (zum Beispiel durch Praktika oder Aufbaustudien) erworbene Qualifikationen zählen.

Blickle (2007) spricht in diesem Zusammenhang vom „Leitbild der Entgrenzung“ (S. 279). Hierbei geht es darum, dass Berufstätige Fähigkeiten entwickeln, die es ihnen ermöglichen, innerhalb eines Berufes flexibel zwischen verschiedenen Berufslaufbahnen wechseln zu können. Dies kann auch mit dem Begriff der Employability eines Arbeitnehmers beschrieben werden, der individuellen Beschäftigungsfähigkeit. Neben individuellen Kernkompetenzen, die der Arbeitnehmer in seinen Beruf einbringt, muss er außerdem eine Veränderungsbereitschaft für neue Arbeitsituationen mitbringen, um sich flexibel auf neue Anforderungen einstellen zu können, und sich dem Arbeitsmarkt anzupassen (Hohner, 2006, S. 44). Blickle (2007) definiert Employability als Schnittmenge zwischen beruflicher Identität, individuellem Sozial- und Humankapital und beruflicher Veränderungsbereitschaft.

Es kann also davon ausgegangen werden, dass diese Trends berufliche Entscheidungen, auch in Hinblick auf die Entscheidung für eine berufliche Selbständigkeit, beeinflussen.

Laut der Bundesagentur für Arbeit ging zwar die Zahl der Arbeitslosen, die eine Stelle entsprechend ihrem Abschluss suchten, im Vergleich zum Vorjahr von 12.548 auf 9.821 zurück (ZAV, 2007, S. 4). Sie ermittelte die höchste Quote (36,6 Prozent) der Arbeitslosigkeit für Geisteswissenschaftler in der Altersstufe zwischen 30 und 39 Jahren (siehe Abbildung 2.2.).

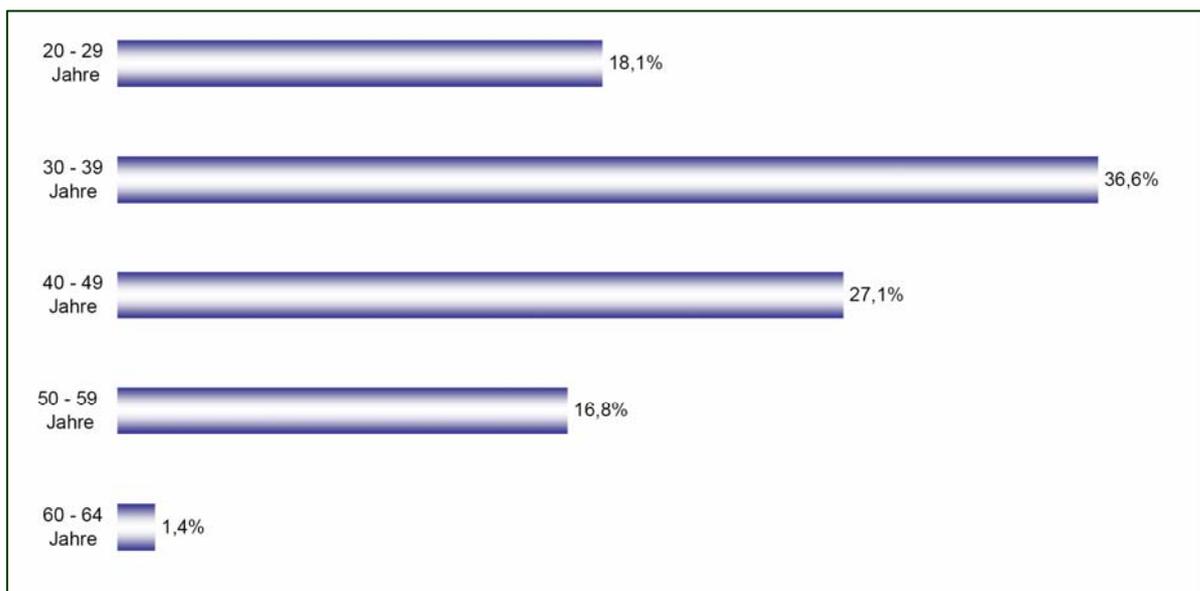


Abbildung 2.2.: Alterstruktur arbeitsloser Geisteswissenschaftler
Quelle: ZAV, 2007, S. 8

Es muss jedoch aber an dieser Stelle festgehalten werden, dass die Bundesagentur für Arbeit unter diesen Zahlen die Erziehungswissenschaften miteinbezieht und die Zahlen für die kreativen Berufe, in die Geisteswissenschaftler oft gehen, nicht mitberücksichtigt. Es ist davon auszugehen, dass die angegebenen Arbeitslosenzahlen in der Realität höher sind, da die Bundesagentur für Arbeit hier nur geisteswissenschaftliche Zielberufe erfasst. Das Berufsspektrum der Geisteswissenschaftler ist aber sehr viel breiter gefächert, so dass davon ausgegangen werden kann, dass in der Statistik der Bundesagentur für Arbeit nicht alle relevanten Aspekte erfasst wurden (Briedis, 2008, S. 10).

Der Studentenspiegel², eine Zusammenarbeit der Zeitschrift „Der Spiegel“ und der Unternehmensberatung „McKinsey“, kommt 2006 nach der Auswertung der Befragungen von 25.000 Hochschulabsolventen zu dem Ergebnis, dass Absolventen geisteswissenschaftlicher Studiengänge gegenüber anderen Absolventen größere Schwierigkeiten haben, sich am Arbeitsmarkt zu positionieren. Mehr als ein Viertel aller Politologen, Sozialwissenschaftler und Historiker sucht ein halbes Jahr nach Abschluss des Studiums nach einer adäquaten Stelle. Die meisten Informatiker und Maschinenbauingenieure bekommen dagegen sehr schnell einen Arbeitsplatz. Während Wirtschaftsingenieure, Betriebswirte und Elektrotechniker oder Mathematiker mit einem Anfangsgehalt von monatlich 3000 Euro beginnen, kommen Historiker und Germanisten höchsten auf durchschnittlich 2000 Euro (Studentenspiegel², 2006).

Auch die Absolventenbefragung des Hochschulinformationssystems (HIS) kommt in der Befragung der Absolventen geisteswissenschaftlicher Studiengänge zu ähnlichen Ergebnissen. Hier wurden in einer repräsentativen Studie die Jahrgänge von 1993, 1997, 2001 und 2005 jeweils ein Jahr nach Abschluss des Studiums schriftlich-postalisch zu Themen wie dem beruflichen Verbleib befragt (Briedis et al., 2008, S. 1).

Die HIS-Studie konstatiert zwar, dass Arbeitslosigkeit bei Geisteswissenschaftlern selten ist (etwa fünfzig Prozent der Geisteswissenschaftler sind ein Jahr nach Abschluss ihres Studiums in irgendeiner Form erwerbstätig). Dennoch wurde auch hier festgestellt, dass die Einmündung, in eine qualifizierte Beschäftigung länger dauert als bei anderen Fachrichtungen. In der ersten Phase nach Studienabschluss gehen die Absolventen oft instabile Beschäftigungsverhältnisse, in Form von Übergangsjobs, Praktika und unterqualifizierten Berufstätigkeiten, ein (ebd., S. 61). Werk- und Honorarverträge sind für Geisteswissenschaftler Normalität (ebd., S. 14).

Neben den traditionellen Berufsfeldern für Geisteswissenschaften, wie die Bereiche des Journalismus, der Hochschule, Verlage, Kulturwesen, Öffentlichkeitsarbeit und Bildung (Briedis, 2008), sind Absolventen geisteswissenschaftlicher Studiengänge auch in der Wirtschaft oder eben als Selbständige tätig.

Abbildung 2.3. gibt einen Überblick zu den Beschäftigungsfeldern.

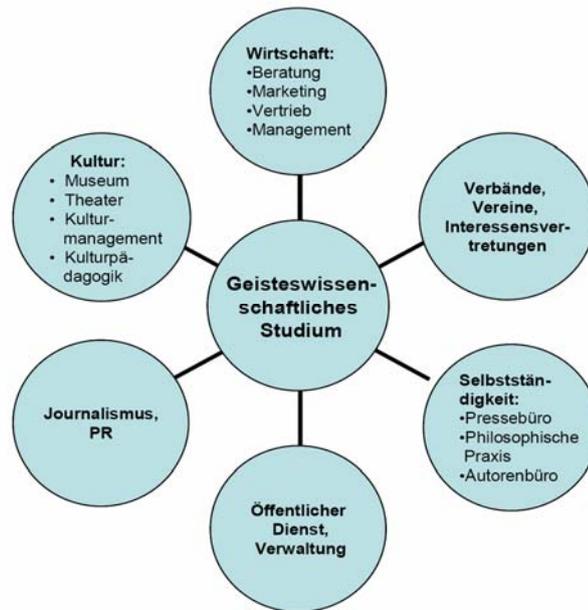


Abbildung 2.3.: Beschäftigungsfelder für Geisteswissenschaftler
Quelle: ZAV, 2007, S. 4

Lang-von Wins (1997) stellt fest, dass das Thema Arbeitslosigkeit vor allem zum Studienende eine verstärkte Bedeutung erhält und auf einige zum Teil auch belastend wirkt.

Nach Abschluss des Studiums wird von weniger als zehn Prozent der Absolventen geisteswissenschaftlicher Studiengänge ein unbefristetes Arbeitsverhältnis in Vollzeit eingegangen. Die Autoren der HIS-Studie stellen eine deutliche Abnahme des unbefristeten Vollzeit-Arbeitsverhältnisses bei Geisteswissenschaftlern über die Zeit fest (Briedis et al., 2008, S. 39). Auch im Vergleich der Einkommen sind zwischen Geisteswissenschaftlern und Absolventen anderer Studienrichtungen deutliche Unterschiede festzustellen. So nahmen die Einkommen innerhalb der Gruppe der Geisteswissenschaftler im Vergleich der Jahre 2001 und 2005 um ein Viertel ab. Im Vergleich zu anderen Studiengängen liegt das Einkommen der Geisteswissenschaftler unterhalb des Durchschnitts (ebd., S. 41).

Deutliche Unterschiede zwischen den Absolventen verschiedener Fachrichtungen zeigen sich auch in dem Aspekt der angemessenen Tätigkeit. So bestätigt die HIS-Studie, dass

Geisteswissenschaftler überdurchschnittlich häufig, auf ihre Ausbildung bezogen, inadäquaten Beschäftigungen nachgehen (ebd., S. 47). Sie besetzen demnach Stellen, für die sie keinen Universitätsabschluss benötigen würden.

Geisteswissenschaftler müssen sich in Hinblick auf Bewerbungen drei hauptsächlich Schwierigkeiten stellen (ebd., S. 23):

- a) Es gibt ein zu geringes Angebot für das studierte Fach.
- b) Die geforderte Berufserfahrung kann nicht vorgewiesen werden.
- c) Der vom potenziellen Arbeitgeber geforderte Schwerpunkt im Studium wird nicht erfüllt.

Diesen anstehenden Problemen begegnen sie meist schon im Studium, in dem sie verschiedene Qualifizierungsstrategien entwickeln, zum Beispiel durch den Erwerb zusätzlicher Kenntnis, der Aneignung eines möglichst breiten Fachwissens und eine fachliche Spezialisierung (ebd., S. 25).

In der HIS-Studie kommen die Autoren dennoch zu dem Ergebnis, dass Absolventen geisteswissenschaftlicher Studiengänge ihre beruflichen Perspektiven im Vergleich weniger positiv hinsichtlich ihrer Entwicklungsmöglichkeiten und der Beschäftigungssicherheit einschätzen (Briedis et al., 2008, S. 31).

In der beruflichen Selbständigkeit sehen Geisteswissenschaftler eine Alternative, „sich eine berufliche Perspektive“ zu sichern (ebd., S. 27). In der hohen Quote von 28 Prozent der selbständigen Geisteswissenschaftler sind Künstler überdurchschnittlich hoch vertreten. In der Regel sind Geisteswissenschaftler innerhalb einer Freiberuflichkeit oder mit Werk- und Honorarverträgen selbständig, weniger mit einem eigenen Unternehmen oder einer eigenen Firma (ebd., S. 30). Dabei vollziehen sie nicht den Weg der „klassischen Existenzgründung“, sondern versuchen sich als freie Mitarbeiter oder als Ein-Mann-Unternehmen ohne festen Mitarbeiterstamm (Böth, 2004). Viele Geisteswissenschaftler sind sich bei einer freien Mitarbeit oft nicht bewusst, dass sie selbständig erwerbstätig sind. Sie werden also Unternehmer, ohne sich darauf entsprechend vorzubereiten (Josten & Viehl, 2004). Typische Geschäftsfelder für Gründungen aus den Geisteswissenschaften sind, unter anderem, die Bereiche Coaching, Event-Management, Grafik-Design, Journalismus,

Lektorat, Übersetzung und Tätigkeiten als freie Autoren oder die Tätigkeiten als freie Galeristen (Böth, 2004).

Die Autoren der HIS-Studie sehen den Gang von Geisteswissenschaftlern in die Selbständigkeit zum Teil auch als Reaktion auf die schwierige Situation auf dem Arbeitsmarkt. So beobachteten sie in ihren Ergebnissen einen deutlichen Rückgang der Zahl der selbständigen Geisteswissenschaftler nach dem konjunkturstarken Jahr 2001 an. Sie gehen davon aus, dass auf Grund der guten Konjunktur eine größere Anzahl von Absolventen in Festanstellung erwerbstätig wurde. Verschlechtern sich die Startchancen für Absolventen, steigt die Zahl der Selbständigen (Briedis et al., 2008, S. 31).

Diese Beobachtung gibt einen deutlichen Hinweis darauf, dass Geisteswissenschaftler nach dem „Nolens-Volens-Prinzip“ (lat.: Nicht-wollend wollend) gründen. Damit ist gemeint, dass eine Selbständigkeit ursprünglich nicht angestrebt wurde, sondern vor allem als Reaktion auf die Situation am Arbeitsmarkt gewählt wurde (Hohner, 2006).

In dem folgenden Kapitel wird auf wichtige Faktoren, die eine Gründung betreffen und definieren eingegangen.

2. 2. Motive für die selbständige Erwerbsarbeit

Selbständige Erwerbsarbeit entspricht dem Konzept der vollständigen Tätigkeit. Das bedeutet, dass die Aufgaben des Vorbereitens, des Planens, Durchführens und Kontrollierens der Tätigkeit in der Hand des Selbständigen liegen (Lang-von Wins, 2007).

Selbständig erwerbstätig ist eine Person dann, wenn ihr Arbeitsverhalten:

- überdauernd und regelmäßig ausgeübt wird,
- nach individuellen Vorstellungen gestaltet werden kann,
- außerhalb oder teilweise auch innerhalb abhängiger Beschäftigungsverhältnisse ausgeübt wird,
- ein unterschiedliches Ausmaß an Personalverantwortung beinhaltet,
- sowohl auf innovativen als auch auf traditionellen Produkten aufbaut und
- individuelle psychologische Bedeutung besitzt (Müller, 2004).

Es gibt verschiedene Wege, die in die berufliche Selbständigkeit münden können. Müller (2004) nennt vier. Beim ersten Weg steht *innovatives* Handeln im Vordergrund. Hier geht es darum, dass ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung am Markt positioniert wird. Ein anderer Weg ist der *traditionelle* Berufseinstieg. Bei diesem Weg wird beispielsweise ein Familienbetrieb übernommen, sich in ein bestehendes Unternehmen eingekauft oder die Option zur Selbständigkeit genutzt, die durch bestimmte Studien- und Berufsabschlüsse begünstigt wird, zum Beispiel durch die Meisterprüfung oder durch einen Studienabschluss in Medizin, Architektur oder Psychologie. Ein nächster Weg ist die Aufnahme einer *Teilselbständigkeit*. Die Person ist, zusätzlich zur Selbständigkeit, noch in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis tätig oder es werden mit eigenem Kapitaleinsatz Produkte und Dienstleistungen zum Beispiel in einem Franchise-System angeboten. Der vierte Weg ist der *Aufstieg in eine Führungsposition*, der es ermöglicht, eine Geschäfts- oder Betriebseinheit selbständig zu leiten.

Die Entscheidung für eine selbständige Erwerbstätigkeit kann auch in situativen Variablen begründet liegen, wie der Unzufriedenheit mit den Vorgesetzten und den Arbeitsbedingungen in Zusammenhang mit einem hohen Autonomiebedürfnis oder in der Arbeitsmarktsituation. Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt können Personen dazu bewegen, sich selbständig zu machen (Lang-von Wins, 2004).

Galais (1998) gibt einen Hinweis darauf, dass drohende Arbeitslosigkeit vor allem in Ostdeutschland ein Gründungsmotivator war. Darüber hinaus gaben die hier Befragten als Motive für die Wahl der selbständigen Erwerbsarbeit Selbstbestimmtheit / Selbstentfaltung, Unzufriedenheit mit vorherigen Arbeitsbedingungen, den Wunsch nach Selbstverwirklichung und den Wunsch, viel Geld zu verdienen, an.

Hohner (1994) führt an, dass die in der Studie PROFIL befragten selbständigen Ärzte ihr Studium vor allem aus Fachinteresse begannen. Keiner der Befragten plante bei Studieneintritt, dass er sich später als Arzt niederlassen oder unabhängig von einem Vorgesetzten arbeiten wollte. Die berufliche Selbständigkeit war aus dem Wunsch motiviert, nicht mehr oder überhaupt nicht, in einer Klinik arbeiten zu wollen. Daraus ergab sich für sie nur die Wahl der beruflichen Selbständigkeit, oft nach dem Prinzip des „*nolens volens*“ (nicht-wollend wollend). Sie gründeten auf den Arbeitsmarkt reagierend inhabergeführte Arztpraxen, die Hohner (1999) als *inhaberzentrierte Kleinunternehmen* bezeichnet.

Kulicke (2006) führt für Gründungen aus Hochschulen unter anderem folgende Motive an:

- Streben nach eigenverantwortlicher Tätigkeit ohne Vorgesetzten,
- Kommerzialisierung eigener Ideen und Forschungsergebnisse,
- Streben nach langfristig hohem Einkommen und
- drohende Arbeitslosigkeit oder schlechte Berufsperspektive.

Sie stellt drei verschiedene Arten der Existenzgründung aus der Hochschule fest:

- *fachgebietspezifische Gründungen* (Hier beruht die Selbständigkeit vornehmlich auf dem im Studium erworbenen Know How.)
- *Schnittstellengründung* (Grundlage für ein neues Unternehmen sind zum einen Wissen, das im Studium erworben wurde, und Wissen, erworben durch Zusatzqualifikationen.)
- *Fachgebietsfremde Gründungen* (Hier wird das im Studium erworbene Wissen in der Selbständigkeit nicht umgesetzt oder benötigt.) (Kulicke, 2004, S. 40).

Generell ist die Haltung von Studierenden gegenüber der selbständigen Erwerbsarbeit positiv (Kulicke, 2004). Dennoch wurden Ressentiments von Geisteswissenschaftlern gegenüber einer unternehmerischen Tätigkeit beobachtet. Es existieren zahlreiche Vorurteile und Meinungsbilder gegenüber der Selbständigkeit, in denen der Unternehmer von Geisteswissenschaftlern als „Ausbeuter“ wahrgenommen wird (Böth, 2004).

Vorurteile bestehen auch gegenüber „unternehmerischen“ Fachbegriffen, formalen, rechtlichen und steuerlichen Zusammenhängen und gegenüber der Informationsfülle. Dies können Aspekte sein, die Geisteswissenschaftler vor einer Gründung zurückschrecken lassen (Kräuter, 2004a).

Im folgenden Kapitel soll darauf eingegangen werden, welche Kompetenzen und Eigenschaften günstig sind, dass eine Existenzgründung erfolgreich verläuft.

2. 3. Kompetenzen für selbständige Erwerbsarbeit

Die ersten fünf Jahre sind die entscheidenden und die schwierigsten für ein neues Unternehmen (Lang-von Wins, 2007, Müller, 2004). Ob ein Unternehmen erfolgreich wird oder nicht hängt von verschiedenen Faktoren ab. So betont Seiferth (2004) als einen entscheidenden Faktor die Persönlichkeit des Unternehmers. Der Unternehmer sollte

wissen, wo seine Stärken und Schwächen liegen. Gleichzeitig sollte er die Bereitschaft haben, seine Schwächen abzubauen und seine Stärken auszubauen. Ein angehender Unternehmer sollte im Vorhinein genau analysiert haben, was er kann, nicht kann, will und nicht will. Als Zweites sollte ein (zukünftiger) Unternehmer an seiner Außendarstellung arbeiten. Das bezieht sich sowohl auf die Präsentation seines Produktes – komplizierte Inhalte müssen verständlich dargestellt werden – als auch auf seine eigene äußere Erscheinung, die authentisch und kundenorientiert sein sollte. Als dritten Punkt nennt Seiferth (2004) das Netzwerk. Es ist wichtig für eine erfolgreiche Gründung, sich zeitig ein verlässliches berufliches Netzwerk aufzubauen.

Müller (2004, 2003) sieht den Erfolg von Gründungen ebenfalls von Faktoren beeinflusst, die in der Persönlichkeit des Unternehmers vorhanden sind. So sollten sich Selbständige durch eine

- hohe Motivation,
- Streben nach Leistung, Kontrolle und Unabhängigkeit,
- Antriebsstärke
- emotionale Stabilität,
- Fähigkeit, Risiken zu kalkulieren,
- Strukturierende Fähigkeiten,
- Durchsetzungsvermögen und
- Flexibilität auszeichnen.

Trotzdem gibt er an, dass die Persönlichkeit eines Selbständigen den Erfolg oder den Nichterfolg einer Unternehmung nur in einem Grad von 20 bis 25 Prozent beeinflusst. Darüber hinaus ist der Erfolg sozialen, infrastrukturellen, ökonomischen, gesellschaftlichen, kulturellen und politischen Bedingungen unterworfen. Die Qualität beruflicher Kontakte und die Unterstützung eines sozialen Netzes, sowie die Fähigkeit die Anforderungen einer selbständigen Arbeit bewältigen zu können, sind ebenfalls wichtig (Müller, 2003).

Böth (2004, S: 134) weist auf eine Vielzahl von Kompetenzen hin, die Geisteswissenschaftler innerhalb ihrer universitären Ausbildung erwerben.

Geisteswissenschaftliche Potenziale sind zum Beispiel:

- Interpretation von gesellschaftlichen Zusammenhängen,
- Schnelle Auffassungsgabe für Informationen aller Art,
- Fähigkeit, verfügbare Informationen qualitativ zu bewerten,
- Fähigkeit, verschiedene Perspektiven einzunehmen und
- Fähigkeit, wissenschaftliche Ergebnisse zu kommunizieren.

Diese Kompetenzen beziehungsweise Potenziale lassen sich gut in der selbständigen Erwerbstätigkeit einbringen, wenn ein bestimmter „Kern“ an Vorwissen mitgebracht wird, der in der Gründungssituation Anwendung findet. Diese *Kernforderungen* sind:

- *Kenntnisse über mögliche Formen von Gründungen* (Welche Rechtsform wird gewählt? Wird mit Partnern oder allein gegründet? Welche vertraglichen Verpflichtungen entstehen?)
 - *Kenntnisse im Bereich Dienstleistungen und Produkte* (Welches Produkt wird angeboten? Welche Zukunftsaussichten hat das Produkt?)
 - *Kenntnisse im Bereich Markt- und Konkurrenzanalyse* (Welche Zielgruppen sollen angesprochen werden? Welche konkreten Absatzmöglichkeiten gibt es? Wer sind die wesentlichen Wettbewerber? Wie wird der Standort bewertet?)
 - *Kenntnisse im Bereich Marketing und Vertrieb* (Wie sieht die richtige Marketingstrategie aus? Welches Vertriebskonzept soll verwendet werden? Welche Verkaufspreise sollen erzielt werden?)
 - *Kenntnisse im Bereich Organisation und Personalwirtschaft* (Wie soll die Führungs- und Organisationsstruktur aussehen? Welcher Personalbedarf besteht? Welche Gehälter werden gezahlt?)
 - *Kenntnisse im Bereich Investitions- und Kostenplanung* (Welche langfristigen Ausgaben sind geplant? Können Einsparungen realisiert werden?)
 - *Kenntnisse im Bereich Steuern und Versicherungen* (Welche Art der Steuern kommt auf das Unternehmen zu? Welche Versicherungen sind nötig oder unnötig? Welche Pflichtbeiträge sind zu zahlen und wann?)
 - *Kenntnisse im Bereich Umsatz- und Ergebnisplanung* (Wurden alle Risiken berücksichtigt? Wie realistisch ist die Planung?)
 - *Kenntnisse im Bereich Liquiditätsplanung und Finanzbedarf* (Wie soll die Finanzierung des Vorhabens erfolgen? Welche Schwankungen kann es geben?)
- (Böth, 2004, S. 139).

Auch Kräuter (2004a) betont, dass zwar einerseits die Gründerpersönlichkeit eine große Rolle spielt, dennoch muss einem Geisteswissenschaftler, der eine Geschäftsidee umsetzen will, klar sein, dass sich die unternehmerische Tätigkeit nicht nur auf die Produktion oder auf die reine Dienstleistung beschränkt. In der selbständigen Erwerbsarbeit liegt alles in seiner Hand, die Produktion, das Marketing, der Vertrieb, das Controlling und so weiter.

Aus dieser Vielzahl von Aufgaben können Belastungen für den selbständig Erwerbstätigen entstehen, auch wenn die berufliche Selbständigkeit gerade für Geisteswissenschaftler hinsichtlich einem hohen Maß an Selbstbestimmtheit, inhaltlicher Gestaltungsfreiheit, flexibler Zeiteinteilung und einer potenziellen besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie, eine positive Herausforderung sein kann (Kräuter 2004a).

Auf potenzielle Herausforderungen und Belastungen wird im nun folgenden Kapitel eingegangen.

2. 4. Besondere Belastungsfaktoren beruflich Selbständiger

Als *Belastung* werden in diesem Zusammenhang alle erfassbaren Einflüsse zusammengefasst, die von außen auf ein Individuum zukommen und auf das Individuum psychisch einwirken. Eine psychische Beanspruchung ist die individuelle Auswirkung der psychischen Belastung im Individuum, und ist abhängig von seinen individuellen Voraussetzungen und seiner individuellen Konstitution (Bamberg et al., 2003).

Für Lazarus & Launier (1981, S. 226) ist Stress „jedes Ereignis (...), in dem äußere und innere Anforderungen (oder beide) eines Individuums, eines sozialen Systems oder eines organischen Systems beanspruchen oder übersteigen...“. Stress und damit Belastungen entstehen aus einem Wechselspiel zwischen den Merkmalen einer Situation und Merkmalen der Person, deren Beziehung zueinander als Transaktion bezeichnet wird, in Konfrontation mit einer Situation oder einem Ereignis, die oder das die Person als bedrohlich oder herausfordernd wahrnimmt. Psychischer Stress liegt aber weder in der Situation noch in der Person selber verwurzelt, obwohl er von beiden abhängt. Vielmehr entsteht Stress aus der Art, wie das Individuum die adaptive Beziehung (Transaktion) einschätzt (Lazarus, 1981, S. 172). Stressoren und Belastungen können die somatische, die kognitiv-emotionale und die Verhaltensebene betreffen. Folge psychischer Belastungen können zum einen psychosomatische Beschwerden und Depressivität, zum anderen Fehler und Unfälle bei der Arbeit sein (Bamberg et al., 2003). Darüber hinaus können Personen mit innerer Unruhe,

Hilflosigkeit, Gereiztheit und Konzentrationsstörungen auf belastende Phasen reagieren (Reimann & Pohl, 2006).

Lazarus & Launier (1981) trennen den Begriff der *Herausforderung* von den Begriffen *Schädigung / Verlust* und *Bedrohung*. Während die Begriffe *Schädigung / Verlust* und *Bedrohung* für die Person eher negativ konnotiert sind, sehen sie die *Herausforderung* im Gegensatz dazu mit positiven Folgen einer möglichen Bewältigung verbunden. Das bedeutet, dass eine Transaktion hier möglicherweise als „schädigend“ bewertet wird, aber die Bewältigung dieser Situation und die Konsequenzen der Bewältigung als positiv bewertet werden. Im Untersuchungszusammenhang dieser Arbeit kann das bedeuten, dass ein Selbständiger Situationen zwar als Belastung erlebt, aber deren Bewältigung als positiv herausfordernd einschätzt.

Die unternehmerische Tätigkeit ist eine belastende Tätigkeit, vor allem am Anfang. Sie erfordert hohen individuellen Einsatz im Reagieren auf das Eintreten von unvorhergesehenen Ereignissen, in Bezug auf das Ausführen von unbekanntem Tätigkeiten und beinhaltet die Gefahr der Selbstausschöpfung, da der Unternehmer oft eigenes Vermögen in die Ideen-Umsetzung mit einbringt, was ihn stark an sein Unternehmen bindet (Lang- von Wins, 2007).

Lang-von Wins (1997, S. 92) konstatiert unterschiedliche belastende Einflüsse zu unterschiedlichen Phasen der beruflichen Selbständigkeit. Zur Zeit der Gründung sind hauptsächlich folgende belastende Faktoren genannt worden:

- hohe Arbeitszeit,
- schlechte Informationsgrundlage bei weit reichenden Entscheidungen,
- große Menge an unterschiedlichen Arbeitsaufgaben
- Konflikte zwischen Beruf und Privatleben
- Angespannte finanzielle Situation.

Als am stärksten belastenden Faktoren nach der Gründung wurden:

- eine große Menge unterschiedlicher Arbeitsaufgaben,
- hohe Arbeitszeit,
- angespannte finanzielle Situation,
- Konflikte zwischen beruflicher Ebene und privater Ebene und
- Überforderung mit neuen Aufgaben angegeben (Vergleich auch dazu Müller, 2004).

Hohner (1994) konstatiert auch bei selbständig tätigen Ärzten Belastungen und Unzufriedenheit, vor allem mit dem Faktor „Zeit“. So gaben die Ärzte an, nicht zufrieden zu sein mit der zur Verfügung stehenden Freizeit und mit der Zeit für die Familie, darüber hinaus waren sie auch mit der täglichen Arbeitszeit unzufrieden. Sie wurde als zu hoch empfunden. Weiterhin gaben zwar 90 % der Befragten an, mit ihrer Gesundheit zufrieden zu sein, doch bei genauerer Betrachtung konnte nur jeder Zweite folgende Symptome für sich ausschließen: Nervosität, Konzentrationsstörungen, Schlafstörungen, Einschränkung der Leistungsfähigkeit und psychosomatische Beschwerden, nur jeder Fünfte konnte leichte Symptome wie: Überlastungsgefühl, Gehezttheit und Erschöpfung ausschließen.

Boles et al. (2000) verweisen ebenfalls auf Belastungen von Selbständigen. Sie beobachteten bei Selbständigen das Prinzip der Selbstaussbeutung mit hohen Arbeitszeiten und Phasen starker finanzieller Belastung, die soweit gehen kann, dass eine Aufgabe der Selbständigkeit angeraten wäre. Dennoch hielten Selbständige an ihrer Geschäftsidee fest, überschritten physische und psychische Kräfte. Nach solchen Phasen stellten sie bei den untersuchten Personen Symptome von physischem und emotionalem „Ausgebranntsein“ fest. Auch Kieschke & Schaarschmidt (2005) belegen mit ihrer Studie, die hohe Auftrittswahrscheinlichkeit eines Typs der Selbstaussbeutung bei Selbständigen. Sie tendieren demnach dazu, Erholungsbedürfnisse nicht zu beachten. Dieser Typus ist geprägt von hohem Engagement in der Arbeit, hoher Bedeutsamkeit der Arbeit, Verausgabebereitschaft und kaum niedriger Distanzierungsfähigkeit.

Lang-von Wins (1997, 2007) verweist auf die verschiedenen Aspekte die mit der Selbständigkeit und einer Partnerschaft / Paarbeziehung zusammenhängen. So können sich Belastungen des Selbständigen in einer hohen Reizbarkeit und der Reduktion der nichtgeschäftlichen Kommunikation äußern. Außerdem können Belastungen aus dem Versorgungsanspruch einer etwaigen Familie entstehen, gerade in Zeiten finanzieller Schwierigkeiten. Dennoch weist er auf den positiven Charakter einer unterstützenden Paarbeziehung in Hinblick auf die Bewältigung der Belastungen hin.

Dem Umgang mit Belastungen und Konflikten ist das folgende Kapitel gewidmet.

2. 5. Bewältigung von Belastungen und Zielkonflikten

2. 5. 1. Bewältigung von Belastungen und Herausforderungen

Wie im letzten Kapitel erläutert wurde, sind selbständig Erwerbstätige vor eine Vielzahl Belastungen und Herausforderungen gestellt. Diese Belastungen können von außen kommen oder auch von der Person an sich selbst gestellt werden. Um diese Belastungen und Herausforderungen bewältigen zu können, müssen Individuen verschiedene Ressourcen beanspruchen. Als Ressourcen werden hier Möglichkeiten bezeichnet, die es einem Individuum erlauben, mit auftretenden Belastungen umzugehen, sie sind also Voraussetzungen für ein effektives Bewältigungsverfahren (Bamberg, et al., 2003).

Solche Ressourcen sind die ökonomische Situation (wie das Wohnumfeld), Persönlichkeitsmerkmale (Problemlösefähigkeit) und spezifisches Wissen und Fertigkeiten. Die Bewältigung eines Problems geschieht, wenn eine Person oder eine Gruppe von Personen durch gedankliche und verhaltensmäßige Bemühungen versucht, eine Belastung abzubauen, und so die unerwünschte Diskrepanz zwischen einem Ist-Zustand und einem Soll-Zustand auflöst (Oberndorfer, 1996, Reimann & Pohl, 2006). Die Situation wird so verbessert, die physischen und erlebnismäßigen Komponenten und die Komponenten, die durch den Stress selbst erzeugt wurden, werden unter Kontrolle gebracht (Lazarus & Launier, 1981). Der Belastungs- und Bewältigungsprozess wird von unterschiedlichen Gefühlen der Individuen begleitet. Diese Gefühle haben auch einen Einfluss darauf, was als belastend und wie stark belastend erlebt wird (Oberndorfer, 1996, S. 13).

Schwarzer & Leppin (1989) und auch Kienle et al. (2006) geben an, dass sich sozialer Rückhalt positiv sowohl auf die alltägliche Problembewältigung als auch auf die Problemlösung in spezifischen Problemstellungen auswirken kann. So ist das soziale Netz eine Ressource, auf die das Individuum in Falle eines kritischen Ereignisses in Hinblick auf die Bewältigung dieses Ereignisses und die Herstellung eines neuen (Ziel-) Zustandes zurückgreifen kann.

Schwarzer & Leppin (1989, S. 18) unterscheiden fünf Formen der Unterstützung durch ein soziales Netzwerk:

1. *emotionale Unterstützung*: Hier geht es um die allgemeine Verwirklichung einer positiven sozialen Beziehung und die unmittelbare Hilfe bei der Bewältigung eines Problems, in dem Sinne, dass ein Freund oder der Partner Trost spendet, wenn sich

eine andere Person in einer Problemsituation befindet. Unterstützend wirken die Gefühle von Sympathie, allgemeine Wertschätzung und das Gefühl der Zugehörigkeit. So ist es denkbar, dass sich ein Unternehmer bei auftretenden Problemen in seinen Familien- und Freundeskreis zurückzieht, und aus dem Gefühl der hier vorgefundenen Geborgenheit Kraft zieht, sein Problem zu bewältigen.

2. *Zusammensein, emotionaler Kontakt*: Unterstützung wird hier durch gemeinsam verbrachte Zeit beziehungsweise Freizeit erfahren, zum Beispiel in gemeinsamen Aktivitäten wie Sport. Diese Aktivitäten werden von den betroffenen Personen gewünscht und genossen. Hier kann ein Gefühl von Zusammengehörigkeit entstehen. Gemeinsame Aktivitäten können unabhängig von der Stärke des Problems zu einem positiven Ausgleich in einer belastenden Situation führen.
3. *Instrumentelle Unterstützung*: Hierunter fällt alles, was die Lebensbewältigung unmittelbar begünstigt oder alles das, was einen gewünschten Zielstand herstellt oder wiederherstellt. Dies geschieht durch konkrete Tätigkeiten. Gerät ein Selbständiger in eine finanzielle Notsituation ist es denkbar, dass der Freundes- und Familienkreis mit Geld aushilft. Genauso ist es denkbar, dass Freunde auch ihre Arbeitskompetenzen für den Unterstützung Suchenden zu Verfügung stellen und Aufträge mit ihm zusammen bearbeiten.
4. *Informationelle Unterstützung*: Hier wird durch einen konkreten Ratschlag unterstützt, welcher der Person helfen soll, die Situation besser zu bewältigen. So kann ein Familienmitglied eine Person beispielsweise darauf hinweisen, dass es für eine ausgeglichene Balance zwischen Beruf und Privatleben besser wäre, eine räumliche Trennung zwischen beiden Sphären zu schaffen.
5. *Bewertungs- und Einschätzungsunterstützung*: Der gegebene Rat bezieht sich in diesem Fall nur auf das konkrete Verhalten der Unterstützung suchenden Person. Dieser ratgebende Hinweis kann dabei helfen, dass eine Person ihr Verhalten reflektiert und dadurch sein eigenes Verhalten besser einschätzen kann. So kann beispielsweise der Partner jemanden direkt im Vergleich auf sein konkretes Verhalten ansprechen, zum Beispiel im Verhalten bezüglich Zeitmanagements.

Sozialer Rückhalt, so Schwarzer & Leppin (1989), ist nur ein Aspekt, der sich darauf auswirkt, wie eine Stresssituation bewältigt wird. Sie unterscheiden zwischen *Coping Ressourcen* und *Coping Aktivitäten*.

Unter *Coping Ressourcen* werden Aspekte wie die Persönlichkeitsdisposition, soziales Netz, die Wahrnehmung über die Einbettung ins soziale Netz und die Wahrnehmung von Rückhalt und Unterstützung gefasst. Der Bereich der *Coping Aktivitäten* umfasst das konkrete Verhalten gegenüber der zu bewältigenden Situation, also ob die Person Hilfe sucht, und ob sie diese Hilfe auch annehmen kann.

2.5.2. Bewältigung von Zielkonflikten

Aus der HIS-Studie ist die Erkenntnis zu ziehen, dass geisteswissenschaftliche Absolventen ihre Zukunftschancen auf dem Arbeitsmarkt hinsichtlich Beschäftigungssicherheit nicht positiv einschätzen (Briedis et al., 2008, S. 31). Darüber hinaus vermuten die Autoren, dass sich ein Teil der Geisteswissenschaftler aus „Not“ selbständig macht. Diese Tatsache lässt davon ausgehen, dass der Entscheidung zur Umsetzung der Selbständigkeit eine Reflexion über Lebensziele und konfligierende Lebensziele voran geht.

Hoff (2006) sieht junge Menschen am Arbeitsmarkt dem strukturellen Wandel unterworfen. Dieser erfordert es, dass sie sich in ihrem beruflichen Handeln, hinsichtlich ökonomischer Effizienz, Konkurrenz, und den Forderungen nach Autonomie, Selbstverantwortung, Selbstkontrolle, Selbstorganisation und Flexibilität, an den Erfordernissen des Marktes orientieren (Hoff, 2006, S. 281).

Daraus entstehen intraindividuelle und interindividuelle Konflikte, die das Individuum dazu anregen, stärker über sich selbst zu reflektieren. Die Person prüft dabei ihre persönlichen (Lebens-) Ziele, Projekte hinsichtlich Realisierbarkeit, Vereinbarkeit und Durchführbarkeit für die von ihr bevorzugte Form der Lebensgestaltung (ebd., S. 281). Diese Reflexionsprozesse beziehen sich nicht nur auf die Gegenwart des Individuums, sondern auf seine Vergangenheit und auf seine Zukunft.

In diesem Zusammenhang kann es passieren, dass persönliche berufliche Ziele einer Person zueinander im Konflikt stehen. Es kann auch geschehen, dass berufliche und private Ziele nicht miteinander vereinbar scheinen. Die Person wird versuchen, diese (Ziel-) Konflikte zu lösen (Hoff, 2006).

Hoff (2006) und Hoff & Ewers (2003) unterscheiden drei Formen der Konfliktminimierung beziehungsweise der Konfliktlösung:

1. *Die Segmentation* mit den drei Unterformen Dominanz beruflicher Ziele, Dominanz privater Ziele und dauerhafte Einhaltung einer Zielbalance.

Private Ziele und Handlungsstränge verlaufen parallel zu den beruflichen. Sie behindern sich nicht mehr gegenseitig.

2. *Die Entgrenzung* mit den zwei Unterformen der völlig arbeitszentrierten Lebensgestaltung und der raumzeitlichen und inhaltlichen Überschneidung von Zielen.

Berufliche und private Lebenswelt verschmelzen hier fast zu einer Einheit oder sind so stark ineinander verwoben, dass sich berufliche und private Handlungsstränge nicht einfach auseinander bringen lassen.

3. *Die Integration* mit den vier Unterformen Abstriche bei der Realisierung beruflicher Ziele, Abstriche bei der Realisierung privater Ziele, Abstriche bei beruflichen und privaten Zielen und ohne Abstriche. Konfligierende Ziele werden miteinander koordiniert. Von einer „gelingenden“ Konfliktbewältigung in handlungs- und identitätsrelevanter Hinsicht sprechen Hoff & Ewers (2003, S. 144): „Wenn identitätsrelevante Ziele nicht nur innerhalb von Lebenssphären, sondern auch zwischen ihnen konfligieren, wenn diese Ziele also derart gleichgewichtig sind, dass keines zugunsten des anderen preisgegeben werden kann, setzt eine Suche nach kompatiblen und inkompatiblen Aspekten ein. Es müssen übergeordnete Ziele gebildet werden, die wir als Integrationsziele bezeichnen wollen. Hier wird die Bildung von Kompromissen im Handeln, der Versuch einer Vereinbarung selbst zum Ziel. Auf der Ebene des biographisch bedeutsamen Handeln und der Lebensziele heißt dies: die Integration von Beruf und Privatleben wird selbst zum übergeordneten Lebensziel, dem die Ziele in jedem einzelnen Lebensstrang untergeordnet werden.“

Die folgende Abbildung (Abb. 2.4.) soll dies noch einmal verdeutlichen.

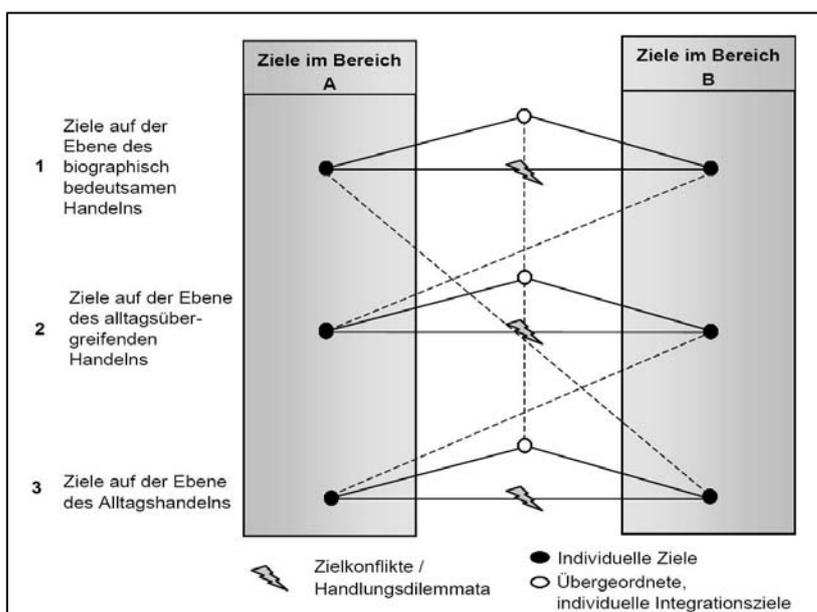


Abbildung 2.4.: Zielkonflikte und Integrationsziele
Quelle: Ewers et al., 2006, S. 299

Hoff & Ewers (2003) verweisen in diesem Zusammenhang vor allem auf Frauen, die die Konflikte zwischen privater Sphäre und beruflicher Sphäre in Bezug auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie durch Integrationsprozesse minimieren, in dem sie oftmals ihre „Lebensplanung“ selber in Form einer Integration der unterschiedlichen Ziele ausgerichtet haben.

Trotzdem könnte der Aspekt der Integration in Zusammenhang mit den Selbständigen mit geisteswissenschaftlichem Studienabschluss in der Form wichtig sein, dass sie schon während ihres Studiums ihre Position auf dem Arbeitsmarkt reflektieren und sie als schwierig bewerten (Briedis et al., 2008). Es kann davon ausgegangen werden, dass hier Konflikte dahingehend entstehen, erwerbstätig sein zu wollen, individuelle Kompetenzen und Vorlieben, wie Organisationstalent, Kreativität und eigenständiges Arbeiten einzubringen (Agreiter & Schindler, 2000), und persönliche Werte, wie die individuelle Vorstellung von persönlichem beruflichem Erfolg, leben zu können. So könnte hier ein Integrationsziel die Erwerbstätigkeit unter Einbringung eigener Kompetenzen und Wertevorstellungen sein, das sie in der beruflichen Selbständigkeit eher umsetzbar sehen, und wofür sie sowohl auf der privaten Ebene, hinsichtlich privater Zeit, und auf der beruflichen Ebene, hinsichtlich der sozialen Sicherheit, Kompromisse eingehen.

Es ist denkbar, dass sich Selbständige neben dem Familien- und Freundeskreis auch professionelle Unterstützung für die Bewältigung auftretender Belastungen und Herausforderungen suchen. Aus diesem Grund soll im nächsten Kapitel auf das Thema der Laufbahnberatung näher eingegangen werden.

2. 6. Laufbahnberatung

Aus dem letzten Kapitel wird bereits deutlich, dass Beratung und Unterstützung im Alltagshandeln von Menschen eine große Rolle spielen. Sie suchen Hilfe, wenn sie sich zum Beispiel in einer bestimmten Situation bei einer Entscheidung im Handeln blockiert fühlen. In vielen dieser Situationen finden sie Rat und Unterstützung im familiären Netzwerk oder bei Freunden (Berger, 2006).

Berger (2006, S. 333) gibt aber an, dass mit der zunehmenden Mobilität und der Aufteilung des Lebens in einen öffentlichen und privaten Bereich diese Organisationen (Freunde und Familie) nicht mehr die volle Funktion eines geschlossenen sozialen Netzwerkes haben. Er sieht die Professionalisierung und die Diversifizierung von Beratung als eine Konsequenz

dieser Entwicklung. Der Bedarf an individueller Beratung steigt dementsprechend mit der Flexibilisierung und Auflösung solcher gesellschaftlichen Organisationsstrukturen wie der Familie. Dieser Trend wird auch durch die Tatsache verstärkt, dass die Veränderungen der Arbeitswelt starken Einfluss auf das Individuum haben, das dann *professionelle Unterstützung* sucht. Ein Beratungsbedürfnis entsteht, „wenn Anforderungen und Belastungen über ein noch zu bewältigendes Maß steigen, wenn Entscheidungen anstehen, die mit unvorhersehbaren Risiken einhergehen können oder wenn bisher unbekannte Risiken zunehmen.“ (Berger, 2006, S. 334).

Was unterscheidet nun eine professionelle Beratung von einer Beratung durch Freunde oder Familie (ebd., S. 335)?

- Professionelle Beratung weist Methoden- und Feldkompetenz auf. Das heißt der Berater muss in der Lage sein, gemäß entsprechender Lehrmethoden den Beratungsprozess anzuleiten,
- sie unterstützt den Ratsuchenden dabei, eigene Kräfte und Kompetenzen zu entwickeln,
- sie untersteht ethischen Richtlinien und ist kontext- und kulturgebunden und
- sie grenzt sich von einer psychotherapeutischen Beratung wie folgt ab: „Beratung ist ausgerichtet auf eine zeitlich begrenzte Unterstützung von „gesunden“ Personen, Gruppen, Institutionen und Organisationen bei der Bewältigung von alltäglichen Problemen und Fragestellungen. Prävention, Orientierung und Rehabilitation sind zentrale Themen beraterischen Handelns. Professionelle Beratung stützt sich auf eine eigenständige Praxeologie, d. h. ihre Interventionen beruhen auf einer wissenschaftlich fundierten Handlungslogik und auf spezifischer Forschung“ (Berger, 2006, S. 335).

Laufbahnberatung als spezielle Form der professionellen Beratung setzt dann ein, wenn Personen auf Grund von beruflichen Brüchen dazu angehalten sind, berufliche Ziele (neu) zu definieren und diese versuchen zu verwirklichen. Lang-von Wins & Triebel (2006, S. 7) definieren berufliche Brüche ganz allgemein als mehr oder weniger gut vorhersehbare Hindernissen auf dem Weg zu Zielen, die in unterschiedlichen Lebensbereichen liegen. Durch den Strukturwandel der Arbeit ist es, so die Autoren, zu einer existenziell wichtigen Aufgabe einer Person geworden, sich in Hinblick auf den eigenen beruflichen Weg zu orientieren. Personen müssen Kompetenzen erwerben, die es ihnen ermöglicht, sich immer wieder erneut auf die sich wandelnden Arbeitsbedingungen einzustellen.

Laufbahnberatung kann in Hinblick auf Potenzialanalysen

- zur Ausbildung und Berufsorientierung,
- als Vorbereitung auf Tests- und Auswahlgespräche,
- als Beratung zum Umstieg, Ausstieg oder Wiedereinstieg in oder aus beruflichen Laufbahnen,
- als Beratung zur Work-Life-Balance und
- als Beratung für Existenzgründer und Unternehmer erfolgen (Hohner, 2006).

Der ursprüngliche traditionelle Kontrakt, dass der Arbeitnehmer lange an das Unternehmen gebunden ist und seine Loyalität mit einem sicheren Arbeitsplatz belohnt wird, wurde aufgelöst. Heute ist es eher der Normalfall, dass Stellen und berufliche Laufbahnen einem Wechsel unterliegen. Die Laufbahnberatung muss für diese Situation Konzepte bereitstellen, die es dem Individuum ermöglichen, sich zu orientieren und seine berufliche Laufbahn strategisch zu planen. (Lang-von Wins & Triebel, 2006). Die traditionellen Ansätze (z. B: Holland), deren Grundannahme darauf wurzelte, dass Menschen aufgrund von messbaren Persönlichkeitsmerkmalen oder Interessen bestimmte Berufe wählen, mit denen sie je nach Grad der Passung zwischen den Bedingungen der beruflichen Tätigkeit und den eigenen Präferenzen mehr oder weniger zufrieden sind, empfinden Lang-von Wins & Triebel (2006) nicht mehr zeitgemäß. Laufbahnberatungsansätze sollten sich auf Fähigkeiten fokussieren, die „dem lebenslangen Lernen, der Lebens- und Laufbahnplanung und dem Ausbau und Aufrechterhaltung der Beschäftigungsfähigkeit dienen (...) Sie sollte darüber hinaus präventiven Charakter haben, das heißt dem Klienten helfen, seine Laufbahn selber zu gestalten“ (ebd., S. 41). Als Voraussetzung für eine derartige Beratung ist, dass die Person die Planung ihres beruflichen Lebensweges in die Lebensplanung verankert.

Lang-von Wins & Triebel (2006, S. 42) nennen drei Kernpunkte als Auftrag an die „neue“ Laufbahnberatung:

- sie sollte die Anpassungsleistungen, die infolge des Strukturwandel der Arbeit entstehen, unterstützen,
- sie sollte den Aufbau der Komponenten der persönlichen Anpassungsfähigkeit (z. B. Offenheit, Optimismus, Selbstwirksamkeitserwartung, interne Kontrollüberzeugungen, Proaktivität) positiv beeinflussen und
- sie sollte auf den Aufbau der Identität des Klienten, der Wahrung und der Stabilität derselben ausgerichtet sein.

Ziel einer Beratung zu beruflichen Laufbahnen sollte es also sein, die Selbststeuerungsfähigkeiten des Klienten zu steigern und ihm Orientierungshilfen zu geben. Lang-von Wins & Triebel (2005) empfehlen die Kompetenzorientierte Laufbahnberatung mit der *Kompetenzbilanz* als Coachingmethode. Hierbei wird versucht, die Ressourcen eines Klienten, denen er sich in einem unterschiedlichen Grad bewusst ist, in einem strukturierten Reflexionsprozess offen zu legen. Sie sollen ihm damit für eine bewusste Nutzung zur Verfügung stehen. Im Verlauf eines Coachings werden die im bisherigen beruflichen Werdegang erworbenen Kompetenzen sichtbar gemacht. Durch gezielte Auseinandersetzung mit diesen Kompetenzen und der eigenen Berufsbiographie soll ein vertiefter Reflexionsprozess angestoßen werden. Ziel ist es, sich auf dieser Grundlage der eigenen Stärken, Werte und Lebensziele in Situationen neu zu orientieren.

Die Rolle des Laufbahnberaters ist dann die des Experten für berufliche Wege und die eines Coaches, der dem Klienten bei der Entwicklung von Strategien und Plänen zur Gestaltung von Arbeit und Leben unterstützt (Lang-von Wins & Triebel, 2006).

2. 6. 1. Laufbahnberatung und selbständig Erwerbstätige

Selbständig Erwerbstätige können Laufbahnberatung hinsichtlich unternehmerischen Erfolgs und, vor einer Existenzgründung, hinsichtlich der Gründungsmotivation nutzen. Eine Existenzgründerberatung ist erst vor diesem Hintergrund sinnvoll (Hohner, 2006).

Existenzgründerberatungen zielen meistens darauf ab, dem potenziellen Gründer ein möglichst breites Wissen über unternehmerische Sachverhalte anzubieten. So geht es dort um Inhalte wie: Finanzierung, Recht (Rechtsform, Arbeitsrecht, Patentrecht, Vertragsrecht), Steuern, Marketing, Organisation und Controlling. Diese Inhalte werden oft durch individuelle Beratung ergänzt. Dennoch bleibt diese Beratung oft nur auf einen Businessplan begrenzt, was bedeutet, dass es keine individuelle Anpassung auf die Bedürfnisse des einzelnen Gründers gibt, auch keine längerfristige Begleitung (Müller, 2004).

Eigenschaftsmerkmale sind wichtige Faktoren, die den Erfolg oder Nichterfolg eines Geschäftsvorhabens beeinflussen. Deshalb sollte eine Diagnose von dispositionellen Stärken und Schwächen ein wichtiger Bestandteil von Beratung in diesem Zusammenhang sein

(Müller, 2004). Methoden zur Messung von Potenzialen hinsichtlich Existenzgründungen und Unternehmertum sind beispielsweise die „*Hohenheimer Gründerdiagnose*“ und der „*F-DUP*“.

Die „*Hohenheimer Gründerdiagnose*“ wurde an der Universität Hohenheim von Schuler und Rolfs entwickelt. Sie misst sieben für die Selbständigkeit wichtige Personenmerkmale: Intellektuelle Fähigkeit, soziale Kompetenz, selbständigkeitsrelevantes Wissen, Leistungsmotivstärke, Kooperations-, Überzeugungs- und Organisationsfähigkeiten und Konfliktbewältigungskompetenz (Müller, 2004).

Der *F-DUP*, ein Fragebogen zur Diagnose unternehmerischer Potenziale misst ebenfalls sieben Kernfähigkeiten unternehmersicher Tätigkeit. Diese sind: Leistungsmotivstärke, internale Kontrollüberzeugung, emotionale Stabilität, Problemlöseorientierung, Risikoneigung, Ungewissheitstoleranz und Durchsetzungsbereitschaft. Je nach Ausprägung ergeben sich fünf Typen unternehmerischer Persönlichkeit: der distanzierte Leistungstyp, der rationale Ausdauerstyp, der ideenreiche Akquisitionstyp, der kontrollierte Machttyp und der ichbezogene Aktivitätstyp (Hohner, 2006, Müller, 2003).

Auch die *Kompetenzbilanz* ist eine Methode mit dem Gründer über das Vorhaben der Gründung zu reflektieren. Es ist für potenzielle Gründer oft sehr schwer, sich für eine berufliche Selbständigkeit zu entscheiden. Das wird vor allem durch zwei Faktoren beeinflusst: Zum einen betrifft es die emotionale Ebene, eine weit reichende Entscheidung auf unsicherer Grundlage zu treffen, zum anderen ist der Entschluss „zu gründen“ oft mit einer unzureichenden Informationsgrundlage verbunden. Die *Kompetenzbilanz* bietet die Möglichkeit einer Strukturgebung durch gezielte Auseinandersetzung mit eigenen unternehmerischen Kompetenzen (Lang-von Wins & Triebel, 2006).

Gründungsberatung lässt sich demzufolge durch ein individuelles Coaching verbessern.

Coaching wird hier als die längerfristige Begleitung der individuellen Entwicklung eines selbständig Erwerbtätigen durch einen psychologischen oder psychologisch geschulten Berater verstanden. Bei dieser Form der Beratung zur beruflichen Laufbahn liegt der Fokus weniger auf der fachlichen Beratung, sondern eher darauf, wie sich individuelle Ressourcen besser erschließen lassen (Müller, 2003).

Nach erfolgter Gründung sieht Hohner (2006) bei Unternehmern ebenfalls Beratungsbedarf. Hier stellt sich die Frage nach dem weiteren beruflichen Erfolg, danach, wie es nach erfolgter Gründung weiter gehen soll.

Für die Laufbahnberatung stellt Hohner (2006) in Bezug auf Klein- und Kleinstunternehmen, die meistens inhabergeführt sind, eine besondere Herausforderung fest. Hier ist von der Beratung eine stärkere Konzentration auf die agierenden Personen gefordert. Die Biographie des Unternehmens hängt bei dieser Organisationsform enger mit der Biographie des Inhabers zusammen als bei großen Organisationen. Es kann auf zwei Ebenen zu Diskrepanzen kommen, aus denen dann Belastungen und Konflikte entstehen. Das ist zum einen die mögliche Diskrepanz zwischen dem Qualitätsanspruch des Unternehmers und dem wirtschaftlichen Erfolg, also ob sich die Geschäftsidee mit hohen Qualitätsanforderungen am Markt positionieren lässt. Zum anderen ist es die mögliche Diskrepanz zwischen beruflicher und privater Entwicklung.

Die Entwicklungsprozesse müssen hier zusammenhängend betrachtet werden. Die personalen und die organisationalen Entwicklungs- und Veränderungsprozesse müssen bei inhaberzentrierten Unternehmen innerhalb einer möglichen Beratung integriert werden (Hohner, 2006).

2. 7. Fragestellung dieser Diplomarbeit

Mit dieser Arbeit sollen Erkenntnisse darüber gewonnen werden, welche individuellen Erfahrungen Absolventen geisteswissenschaftlicher Studiengänge hinsichtlich belastender und herausfordernden Faktoren machten, als sie den Weg der selbständigen Erwerbsarbeit wählten. Dies soll retrospektiv vor dem Hintergrund ihres Studiums reflektiert werden.

Darüber hinaus wird mit dieser Arbeit nach Hinweisen für eine adäquate Laufbahnberatung für beruflich Selbständige mit geisteswissenschaftlichem Studienabschluss gesucht.

3. Methodisches Vorgehen

Die Arbeit beschäftigt sich mit der Frage, vor welche Herausforderungen und Belastungen Selbständige, die ein geisteswissenschaftliches Studium abgeschlossen haben, gestellt sind, wenn sie den Weg in die berufliche Selbständigkeit gehen. Es sollen diesbezüglich die individuellen Deutungsmuster und die subjektiven Erfahrungen der einzelnen Interviewpartner eruiert werden. Darüber hinaus wurden zur weiteren Informationsgewinnung vier Experteninterviews durchgeführt. Die Untersuchung erforderte in diesem Zusammenhang ein qualitatives Vorgehen.

In den folgenden Kapiteln werden wichtige Ansätze in der qualitativen Forschung vorgestellt, um einen Einblick für die Entscheidung für dieses methodische Vorgehen zu erhalten. Im Anschluss werden die Auswahl der Interviewpartner, die Konstruktion des Interviewleitfadens, die Interviewsituation, die Besonderheiten des Materials und die Auswertung des gewonnenen Materials vorgestellt.

3.1. Begründung der qualitativen methodischen Vorgehensweise

Mayring (2008) folgend beruht die qualitative Sozialforschung auf fünf wesentlichen Postulaten: der Subjektbezogenheit, der Deskription des Gegenstandsbereiches, der Interpretation des Gegenstandsbereiches, der alltäglichen Umgebung und dem Verallgemeinerungsprozess.

Subjektbezogenheit meint den Ausgangspunkt und das Ziel der Untersuchung, denn Gegenstand qualitativer Forschung sind immer Menschen als Subjekte. Hier sollte die Einzelfallbezogenheit, die Ganzheit und die Historizität des Subjektes genauso Berücksichtigung finden wie die Problemorientierung des Subjektes. Unter Deskription des Gegenstandsbereiches postuliert Mayring (2008) eine genaue Beschreibung des zu untersuchenden Gegenstands. Dabei soll auf das Subjekt mit möglichst großer Offenheit zugegangen werden, bei gleichzeitiger methodischer Kontrolle der einzelnen Untersuchungsschritte. Offenheit bezieht sich auf die Untersuchungspersonen, die Untersuchungssituation und die angewendeten Methoden, die der informationsreduzierenden Wirkung von quantitativen Verfahren entgegenwirken soll (Lamnek, 2005). Das bedeutet des Weiteren, dass mit der Auswahl einer qualitativen Methodik auf das Überprüfen von Hypothesen zu Gunsten der Gewinnung von Hypothesen verzichtet wird (Lamnek, 2005, S. 21). In der qualitativen Forschung, so Kelle & Kluge (1999) bedeutet theoriegeleitete

Forschung nicht, dass am Anfang empirisch gehaltvolle und präzise Hypothesen gebildet werden müssen. Es können hier Dimensionen von Vorwissen eingesetzt werden. „Das Vorwissen kann mehr oder weniger explizit und theoretisch abstrakt sein, Alltagswissen und Theoriewissen der ForscherInnen und der Akteure können dabei miteinander verknüpft werden“ (Kelle & Kluge, 1999, S. 35). Das Ziel eines qualitativen Forschungsprozesses sehen sie dann erreicht, „wenn durch die Verbindung von heuristischen theoretischen Konzepten und Alltagswissen empirisch gehaltvolle soziologische Kategorien und Aussagen über das untersuchte Handlungsfeld formuliert werden können“ (Kelle & Kluge, S. 36).

Trotz Offenheit gegenüber dem Gegenstandsbereich, müssen die zu Erkenntnisgewinnung verwendeten Methoden ständiger Kontrolle unterliegen (Mayring, 2008, S. 29). Das bedeutet, dass die Verfahren zu Erkenntnisgewinnung expliziert und begründet werden, so dass nachvollzogen werden kann, wie der Forschende zu Erkenntnissen gelangte.

Der zu untersuchende Gegenstandsbereich ist für die Forschung nie völlig offen, das bedeutet der Forscher begegnet ihm nie vollkommen frei von Vorurteilen. Er interpretiert. Es ist demzufolge nicht möglich, den Forschungsgegenstand vollkommen ohne Vorwissen zu betrachten und die gewonnenen Erkenntnisse der Untersuchung vorurteilsfrei zu interpretieren. Mayring (2008, S. 25) bezeichnet dies als „Forscher-Gegenstands-Interaktion“. Das mitgebrachte Vorwissen muss vom Forscher vor Beginn der Analyse offen gelegt und am Gegenstand weiterentwickelt werden. Die Untersuchung des Gegenstandsbereiches sollte möglichst in der natürlichen Umgebung erfolgen. Der letzte Punkt, der Verallgemeinerungsprozess, bezieht sich auf die Generalisierbarkeit der gewonnenen Ergebnisse. Es muss begründet werden können, warum trotz Einzelfallbezogenheit, die Verallgemeinerung der Ergebnisse zugelassen werden kann. Ein kontrolliertes induktives Vorgehen ermöglicht in dem Zusammenhang, die Ergebnisse zu verallgemeinern und zu stützen. Aus verschiedenen Beobachtungen entstehen Vermutungen über eventuelle Zusammenhänge. Diese Vermutungen sollen durch weitere systematische Beobachtungen bestätigt werden.

Aus diesen Ausführungen wird deutlich, dass die Wahl der qualitativen Methodik es begünstigt, den interessierenden Gegenstandsbereich in einer Komplexität und Individualität des Subjektes zu betrachten, die durch eine quantitative Erhebung nicht gegeben wäre.

Der explorative Charakter der qualitativen Forschung, der es ermöglicht, einen fremden Lebensbereich flexibel und reflexiv zu betrachten (Lamnek, 2005, S. 38), so dass ein

deutlicheres Bild über die untersuchte Lebenswelt zu gewinnen ist, ließ außerdem die Entscheidung für qualitative Methoden zu.

Die Arbeit hatte das Ziel, Erkenntnisse darüber zu gewinnen, wie geisteswissenschaftliche Selbständige die Umsetzung ihrer Geschäftsideen vor dem Hintergrund ihres Studiums individuell erlebten und bewerteten, welche individuellen Strategien sie im Umgang mit möglichen Belastungen und Herausforderungen entwickelten. Dieses Vorhaben erforderte demzufolge ein Erhebungs- und Auswertungsverfahren, das eine methodische Offenheit der kommunikativen Konstruktion von individuellen Realitäten ermöglichte.

Aus diesen Gründen wurde eine explorativ-qualitative Methodik gewählt, die in den folgenden Abschnitten in ihrer Planung und Ausführung näher dargelegt wird.

3. 2. Die Interviews mit Selbständigen mit geisteswissenschaftlichem Studienabschluss

3. 2.1 Auswahl der Interviewpartner

Mit der Auswahl eines qualitativen Samplings wurde sich darauf konzentriert, Fälle zu untersuchen, von denen zu erwarten war, dass sie typische Problemkonstellationen und Lösungsmuster zeigen. Damit wurde sich bei der Auswahl der Stichprobe nicht an Kriterien statistischer Repräsentativität gehalten.

Für die Auswahl der Interviewpartner wurden gezielt die folgenden Kriterien zu Grunde gelegt: Zum einen mussten die Teilnehmer ein geisteswissenschaftliches Studium erfolgreich abgeschlossen haben. Dabei wurden Magisterstudiengänge in der Kombination von erstem und zweitem Hauptfach, der Kombination ein Hauptfach mit zwei Nebenfächern und geisteswissenschaftliche Diplomstudiengänge unterschieden. Ein weiteres Kriterium war die erfolgte Unternehmensgründung zum Zeitpunkt des Studiums oder nach Abschluss des Studiums. Es wurde darauf Wert gelegt, dass die Teilnehmer zum Zeitpunkt des Interviews wenigstens einmal die Phase der Unternehmensgründung abgeschlossen hatten.

Die Interviewpartner wurden durch Stichwortsuche im Internet über üblichen Suchmaschinen und über gängige, berufliche Netzwerkplattformen gefunden. Die Kontaktaufnahme erfolgte über eine standardisierte E-Mail (nachzulesen in Anhang II), worin das Thema der Arbeit genannt wurde, es aber keine Hinweise auf den genauen Inhalt eines eventuellen Gespräches gab. Insgesamt wurden 40 Selbständige mit geisteswissenschaftlichem Studienabschluss

deutschlandweit angeschrieben, um die gewünschten 15 Interviews zu erhalten. Nach positiver Antwort erfolgte eine Terminabsprache, entweder per Telefon oder per E-Mail.

Demzufolge wurde im Vorfeld eine qualitativer Stichprobenplan (Kelle & Kluge, 1999) entwickelt, der - neben einem Zeitplan - die oben genannten demographischen Merkmale als Kategorien festlegte, da bei ihnen davon ausgegangen wird, dass diese typisierende Unterschiede markieren, und dass in diesem Sampling „die wesentlichen sozialstrukturellen Kontextbedingungen, die für das untersuchte Handlungsfeld relevant sind, bei der Auswahl von Untersuchungseinheiten Berücksichtigung finden“ (Lamnek, 2005, S. 192).

Der Zeitraum von Kontaktaufnahme und Durchführung der Interviews erstreckte sich von Anfang Juli bis Anfang Oktober 2008. Die Interviews fanden in verschiedenen Städten Deutschlands auf freiwilliger Basis statt. Es wurden insgesamt sechs weibliche und zehn männliche geisteswissenschaftliche ausgebildete Unternehmer und Unternehmerinnen zu ihren Erfahrungen bezüglich ihrer Selbständigkeit interviewt. Die Interviews hatten eine Dauer zwischen 50 und 150 Minuten. Eine Teilnehmerin zog nach erfolgtem Interview die Zusage zur Verwendung des Interviews aus persönlichen Gründen zurück, so dass, wie angestrebt, 15 Interviews zur Auswertung zur Verfügung standen.

Nachdem die Auswahl der Interviewpartner dargestellt wurde, soll das folgende Kapitel nun den verwendeten Interviewleitfaden vorstellen.

3. 2. 2. Konstruktion eines Interviewleitfadens

Um die Vergleichbarkeit der Interviews gewährleisten zu können, wurde im Vorfeld ein Leitfaden konstruiert, der der jeweiligen Untersuchungssituation flexibel angepasst wurde. So war sichergestellt, dass die Interviewpartner zwar zu bestimmten Themenbereichen gelenkt wurden, gleichzeitig aber die Offenheit der Antworten nicht gefährdet war.

Der Leitfaden (nachzulesen in Anhang I) orientierte sich in seinen Themenblöcken an Erkenntnissen aus Vorgesprächen mit Gründern aus wirtschaftsnahen und wirtschaftsfernen Studiengängen und aus einer theoretischen wissenschaftlichen Literaturrecherche, aus der relevante Hinweise für die Untersuchung hervorgingen.

Es wurden zu verschiedenen Themenbereichen Leit- und Ad-Hoc-Fragen entwickelt.

Der im Anhang I beigefügte Interviewleitfaden differiert vom tatsächlich stattgefundenen Interview, da aufgrund der im Gespräch entstehenden Interaktion die Offenheit gegenüber

Abweichungen gegeben sein sollte. Trotz dessen wird im Folgenden der verwendete Leitfaden dargestellt und erläutert.

Abfolge der Gesprächsthemen im Leitfaden

1. Einstieg
2. Motive zum Gang in die Selbständigkeit
3. Studium
4. Herausforderungen, Schwierigkeiten und Belastungen
5. Strategien des Umgangs mit Belastungen
6. Familie, Freunde, Partnerschaft
7. Bewertung der universitären Ausbildung
8. Zufriedenheit mit der Umsetzung des Berufsweges

Wie eingangs beschrieben, wurden die Interviewpartner am Anfang des Gespräches gebeten, einige Angaben über ihre demographischen Daten zu machen, kurze Eckpunkte der Ausbildung und Gründung zu nennen.

Im Anschluss daran wurden sie dazu animiert, ihren Berufsweg, begonnen beim Abschluss bis zur Gründung, zu beschreiben. In diesem Themenblock ging es darum, Erkenntnisse dahingehend zu gewinnen, welche Motive und Beweggründe den jeweiligen Interviewpartner dazu führten, sich mit einer bestimmten Geschäftsidee selbständig zu machen.

Zwei andere Themenblöcke befassten sich damit, Einblicke zu erlangen, wie die Interviewpartner ihre Ausbildung an ihren jeweiligen Universitäten erlebten. Dazu wurden sie angeregt zu berichten, wie der Entschluss entstand, ihr jeweiliges Fach zu studieren, welche Erfahrungen sie machten und wie sie die Ausbildung retrospektiv bewerten. Hier ging es darum, Erkenntnisse darüber zu gewinnen, warum sich zukünftige Studenten für ein geisteswissenschaftliches Studium entscheiden, ob sie dies mit einem bestimmten Berufsbild verbinden und an welche Grenzen sie während des Studiums und danach stießen. Darüber hinaus sollte in Erfahrung gebracht werden, welche Kritik geisteswissenschaftliche Absolventen gegenüber ihrem Studium hinsichtlich ihrer jetzigen Tätigkeit üben.

Ein weiterer Themenblock ging der Frage nach, wie geisteswissenschaftliche Gründer die Gründung und die Etablierung ihrer Geschäftsidee erlebten. Sie wurden gebeten, von ihren jeweiligen Erfahrungen im Gründungs- und Etablierungsprozess zu berichten. Ziel war es zu erfahren, welchen Schwierigkeiten, Belastungen und Herausforderungen sie sich in dieser Zeit stellen mussten.

Der anschließende Teil widmete sich dem Thema, wie sie Herausforderungen, Schwierigkeiten und Belastungen bewältigten, welche Strategien sie entwickelten, um mit solchen Belastungssituationen umzugehen. Die Interviewpartner wurden gebeten, sich möglichst genau dahingehend zu äußern, welche Belastungen und Herausforderungen bei ihnen an welchen konkreten Stellen auftraten. In diesem Zusammenhang sollten sie auch genaue Angaben zu bestimmten Belastungserscheinungen und Belastungssymptomen machen. Darüber hinaus wurden sie dazu angeregt, sich über ihre Freizeitaktivitäten und jeweiligen Familiensituationen zu äußern.

In einem weiteren Teil wurden die Teilnehmer gebeten, sich zu ihren jeweiligen Erfahrungen zum Thema „Beratung“ zu äußern. Es sollte in Erfahrung gebracht werden, welche Beratung jeder einzelne in Anspruch genommen hat, in welcher Form und wie derjenige die beanspruchte Beratung retrospektiv bewertet.

Abschließend sollten die Interviewpartner einschätzen, in wie weit sie mit der Entscheidung zu Existenzgründung zufrieden oder nicht zufrieden sind.

Im Folgenden soll nun auf die Interviewsituation näher eingegangen werden.

3. 2. 3. Interviewsituation

Das Interview fand jeweils in einer für die Interviewpartner vertrauten und ihnen angenehmen Umgebung statt, die von vornherein eine Vertrauenssituation für den Interviewpartner begünstigen sollte. Nach einer Begrüßung und der Absprache darüber, dass das Interview mittels Diktiergerät zur Transkription und Auswertung aufgezeichnet wird, die Anonymität aber gewahrt bleibt, wurden die Teilnehmer in den Kontext, um den es im Folgenden gehen sollte, eingeführt.

Als Kontext wurden die persönlichen Erfahrungen beim Gang in die Selbständigkeit vor dem Hintergrund des geisteswissenschaftlichen Studiums festgelegt. Bei den Gesprächen handelte es sich um problemzentrierte Interviews nach Witzel (1985). Diese Interviewform wurde gewählt, da sich hier der explorative Charakter der Untersuchung mit bereits aus der Theorie gewonnenen Hinweisen, bezogen auf den Untersuchungsgegenstand, am besten verbinden ließ. Der Befragte hatte so die Möglichkeit, sich innerhalb des vorgegebenen Kontextes frei und offen zu äußern.

Die Interviewerin orientierte sich an einem Leitfaden, der sich entsprechend an die Interviewsituation anpasste, und somit die Abfolge der Themen variieren ließ.

Die Interviews wurden mittels eines Kurzfragebogens eingeleitet. Hier wurden die Teilnehmer nach ihren demographischen Daten, wie Alter, Geschlecht, Familienstand und Kinder befragt. Darüber hinaus gaben sie hier Auskunft über den jeweiligen Studienabschluss, die Fächerkombination, den Zeitpunkt der Existenzgründung, der juristischen Form des Unternehmens und des Arbeitsschwerpunktes des Unternehmens.

Im Anschluss wurden sie mittels offener Fragen dazu angeleitet, über den Ablauf der Gründung und den von ihnen gemachten Erfahrungen zu berichten.

Der weitere Umgang mit dem aus den Interviews gewonnenen sprachlichen Materials wird im nächsten Kapitel beschrieben.

3. 2. 4. Formale Charakteristika des Interviewmaterials

Die Gespräche wurden mittels Diktiergerät aufgezeichnet. Im Anschluss wurden die auf diese Weise gewonnenen *.mp3-Files auf dem PC gespeichert und unter zu Hilfenahme des Transkriptionsprogrammes f4 (Kuckartz et al. 2008, S. 29) transkribiert.

Bei den Transkriptionsregeln wurde sich ebenfalls an Kuckartz et al. (2008) orientiert.

1. Es wurde wörtlich transkribiert, das heißt, nicht lautsprachlich oder zusammenfassend. Vorhandene Dialekte wurden in der Transkription nicht berücksichtigt.
2. Die Sprache und die Interpunktionen wurden leicht geglättet und damit ein wenig an das Schriftdeutsch angeglichen.
3. Rückschlüsse auf Personen werden durch Anonymisierung vermieden. Angaben, die Rückschlüsse auf Personen erlauben, wurden entfernt.
4. Längere Pausen wurden durch Auslassungspunkte (...) gekennzeichnet.
5. Betonten die Interviewpartner Stellen besonders, wurden diese durch Unterstreichung gekennzeichnet.
6. Äußerungen wie Lachen oder besondere Auffälligkeiten in der Stimme, z. B. Senken der Stimme, wurden in Klammern notiert, z. B. (lachen).
7. Lautäußerungen wie „Aha“, „Mhm“ oder andere Äußerungen, die keinen Einfluss auf den Verlauf des Gesprächs haben, wurde nicht in die Transkription übernommen.
8. Einwürfe der Person, die Einfluss auf den Gesprächsverlauf hatten, wurden in Klammern stehend übernommen.

9. Der Interviewer wurde durch ein „I“ gekennzeichnet. Die interviewte Person mit „B“ und ihrer Kennnummer, z.B. B16.
10. Jeder Wechsel der Sprecher wurde durch zweimaliges „Entern“, wodurch jeweils eine Leerzeile entstand, gekennzeichnet. Das erleichterte die Lesbarkeit des Interviews und damit die Auswertung.

Die so gewonnenen Transkriptionen der Interviews sind dem Anhang V der Arbeit beigelegt.

Im nun folgenden Kapitel wird beschrieben, wie die einzelnen Interviews mittels Qualitativer Inhaltsanalyse (Mayring, 2008) ausgewertet und kategorisiert wurden.

3. 2. 5. Qualitative Inhaltsanalyse

In einer Inhaltsanalyse so Mayring (2008, S. 13) sollen in qualitativ gewonnenem Material sowohl die Kommunikation selber als auch die manifeste, das heißt, die transkribierte, Kommunikation systematisch, regelgeleitet und theoriegeleitet analysiert werden mit dem Ziel, „Rückschlüsse auf bestimmte Aspekte der Kommunikation zu ziehen.“

Die qualitative Inhaltsanalyse lehnt sich der Hermeneutik an, in der es um das Verstehen und das Auslegen von Realitäten geht.

Mayring (2008) unterscheidet hier drei Grundformen des Interpretierens: die Zusammenfassung, die Explikation und die Strukturierung. Mit der Zusammenfassung soll das Material auf den wesentlichen Inhalt reduziert werden. Mittels Explikation werden weitere, zusätzlich gewonnene, Informationen an den Text herangetragen und so die Komplexität des Gegenstandsbereiches erweitert. Die Strukturierung ermöglicht es „bestimmte Aspekte aus dem Material herauszufiltern, unter vorher festgelegten Ordnungskriterien einen Querschnitt auf das Material zu legen oder das Material aufgrund bestimmter Kriterien einzuschätzen.“ (Mayring, 2008, S. 58)

Um die qualitative Inhaltsanalyse nachvollziehbar und intersubjektiv nachprüfbar zu machen, wird sie in verschiedene Schritte zerlegt und ein Ablaufmodell entwickelt, das auf das jeweilige Material angepasst wird.

Es werden *Analyseeinheiten* festgelegt (Kodiereinheit, Kontexteinheit und Auswertungseinheit), um die Präzision der Analyse zu erhöhen. Diese Festlegung soll die später folgende Entwicklung eines Kategoriensystems erleichtern.

Die gewonnenen Kodiereinheiten werden, mit besonderem Fokus auf die interessierende Fragestellung der Untersuchung, in einem folgenden Schritt *paraphrasiert*, das heißt nur auf den Inhalt fokussiert ausformuliert, Ausschmückungen werden dabei weggelassen. Durch die Paraphrasierung werden die inhaltstragenden Texteinheiten auf ein gleiches Sprachniveau erhoben.

Mit der *Generalisierung* werden die kodierten und paraphrasierten Textstellen durch Neuformulierung auf ein einheitliches Abstraktionsniveau gebracht.

Im Anschluss daran finden verschiedene *Reduktionsphasen* statt, in denen das Material darauf geprüft wird, welche ausgewählten Einheiten gleichen Aussagegehalt besitzen. In einem ersten Schritt werden bedeutungsgleiche Paraphrasen gestrichen, die, die weiterhin als zentral inhaltstragend definiert werden, werden weiter übernommen. In einer weiteren Reduktion werden die gleichen und ähnlichen Paraphrasen zum jeweils gleichen Gegenstand in einer zusammenfassenden gebündelt.

Aus der Analyse der generalisierten und reduzierten Paraphrasen ist es möglich, ein *Kategoriensystem* zu entwickeln. Sie werden entsprechend der gebildeten Kategorien geordnet. Die einzelnen Kategorien wurden durch das theoretische Vorwissen und den verwendete Interviewleitfaden beeinflusst.

Die Auswertung der durchgeführten qualitativen Inhaltsanalyse ist dem Anhang IV dieser Arbeit beigelegt.

Im Anschluss der Erstellung des Kategoriensystems innerhalb der qualitativen Inhaltsanalyse wurde eine Typenbildung nach Kelle & Kluge (1999) angedacht, aber wieder verworfen. Die Daten geben trotz heterogenen Lebensmustern der Teilnehmer hinsichtlich den belastenden Faktoren, den Herausforderungen, den Schwierigkeiten, den Bewältigungsmustern von Schwierigkeiten, der Gründungsmotivation und des Gründungsalters eine große Homogenität wieder, so dass der Wert der Ergebnisse mit einer Typenbildung in Hinblick auf das Erleben von Herausforderungen nur ungünstig verzerrt wäre.

Aus diesem Grund wird im folgenden Ergebnissteil auf die gewonnen Erkenntnisse zu gemeinsamen und differierenden Erlebnismustern eingegangen.

3. 3. Experteninterviews

Zusätzlich zu den erhobenen Interviews mit den Selbständigen wurden drei Interviews mit Expertinnen geführt. Die vollständigen Interviews sind in der Anlage III der Arbeit nachzulesen.

Hierbei handelte es sich um offene, halbstrukturierte Interviews, in der sich die Befragte vor ihrem jeweiligen Arbeits- und Erfahrungshorizont äußerte. Der Experte wurde in diesem Zusammenhang als Fachmann, beziehungsweise, da es sich hier nur um Frauen als Expertinnen handelte, als Fachfrau für ein bestimmtes Handlungsfeld gesehen. Nach Meuser & Nagel (2002) ist der „Expertenstatus“ relational und kann vom jeweiligen Forscher begrenzt auf eine bestimmte Fragestellung definiert werden. So kann als Experte bestimmt werden, „wer in irgendeiner Weise Verantwortung für den Entwurf, die Implementierung oder die Kontrolle einer Problemlösung oder wer einen privilegierten Zugang zu Informationen über Personengruppen oder Entscheidungsprozesse hat“ (Meuser & Nagel, 2002, S. 73). Für die hier aufgeführten Expertinnen wurde der zweite Teil der Anforderung zum Kriterium der Auswahl angesetzt, der Zugang zu Informationen über Personengruppen. Alle vier Expertinnen sind in beratender Funktion für angehende Selbständige tätig, sowohl für Absolventen wirtschaftsferner als auch wirtschaftsnaher Studiengänge. Es ging vor allem darum, aktuelle und praxisnahe Erfahrungen über den Gegenstandsbereich zu gewinnen, da es bei dem Thema der „selbständigen Geisteswissenschaftler“ um ein weitestgehend unerforschtes Gebiet handelt. So wurden die befragten Experten als „Kristallisationspunkte praktischen Wissens“ (Bogner & Menz, 2002, S. 7) gesehen, die einen großen praktischen Einblick in das interessierende Feld besitzen, und aus den Erkenntnissen und Erfahrungen aus den durchgeführten Interviews heraus befragt wurden.

Als Expertinnen wurden ausgewählt:

- Professor Heather Cameron, zuständig für die Beratung und die Evaluation bei create!Start up, einem Gründerprogramm für wirtschaftsferne Studiengänge, gefördert von der Freien Universität Berlin und vom Europäischen Sozialfond (ESF),
- Ines Robbers, zuständig für Projektleitung, Konzeption und Training bei create!Start up und
- Ilse Thomas, Frauenbeauftragte der Stadt Mannheim und Projektleiterin „Geisteswissenschaftlerinnen in die Selbständigkeit“.

Die Interviews mit den Expertinnen fanden jeweils in von ihnen vorgegebenen Räumlichkeiten statt. Alle drei wurden zwecks eines Einverständnisses zu einem Interview per E-Mail angefragt. Auch hier erfolgte die Terminabsprache per Telefon oder per E-Mail. Die Interviews dauerten hier zwischen 20 und 60 Minuten im Zeitraum von September bis Oktober 2008. Auch hier wurden die Interviews nach erfolgtem Einverständnis mittels Diktiergerät aufgezeichnet. Die so generierten *.mp3-Files wurden dann transkribiert. Anders als bei den Selbständigen erfolgte hier die Transkription in Hinblick auf Lesbarkeit und Veröffentlichbarkeit, womit sich jede der Expertinnen einverstanden erklärte. Die transkribierten Interviews sind den Befragten vorher zur Freigabe zugesandt worden.

Diese Interviews sollen hier als Diskussionsgrundlage für den Ausblick zur Verfügung stehen, da es sich beim behandelten Thema noch immer um ein weitestgehend unerforschtes Gebiet handelt. Sie sind dem Anhang III dieser Arbeit beigelegt.

4. Ergebnisse

Im folgenden Kapitel werden die in der Untersuchung gewonnen Erkenntnisse im Einzelnen vorgestellt. Im ersten Teil werden die Interviewpartner in Einzelfalldarstellungen beschrieben, um einen Einblick in die jeweilige Lebenswelt zu erhalten, im Anschluss daran sollen die Erkenntnisse in Hinblick auf Gemeinsamkeiten und Unterschiede innerhalb der untersuchten Gruppe präzisiert werden.

4. 1. Einzelfalldarstellungen

4. 1. 1. Interviewpartner B10

Interviewpartner B10 ist männlich, verheiratet, kinderlos. Zum Zeitpunkt der Gründung ist er 35 Jahre alt, heute 45. Er studierte Philosophie, Komparatistik und Germanistik auf Magister, und gründete innerhalb seiner Promotion eine Presseagentur, die er auf freiberuflicher Basis, ohne für ihn angestellte Mitarbeiter führt. Nebenberuflich ist er als Coach und Heilpraktiker tätig.

Seine Studienfächerkombination wählte er aus Fachinteresse, jedoch ohne ein konkretes Berufsbild am Beginn seines Studiums zu haben. Während der Studienzeit entwickelte sich der Wunsch, innerhalb des universitären Rahmens tätig zu sein, was ihn auch dazu motivierte, eine Promotion zu beginnen.

Er selbst äußert sich an mehreren Stellen, dass er anfänglich seine berufliche Laufbahn nicht strategisch plante, sie nicht geradlinig verfolgte. Die Entscheidung zur Selbständigkeit ist als Reaktion auf den Arbeitsmarkt zu sehen. Mit der Selbständigkeit war es für ihn möglich seine Kompetenzen, die er durch Zusatzausbildungen, wie der Prüfung zum Heilpraktiker, ständig erweiterte, umzusetzen. An seine Kunden und an sich selber hat er hinsichtlich der Qualität seiner Arbeit einen sehr hohen Anspruch. Beruflichen Erfolg definiert er über Sinnhaftigkeit, Kreativität und Spaß an der Arbeit.

Die Familie und die Partnerschaft beeinflussten den Grad der Professionalisierung. Mit der Heirat und dem jetzigen Kinderwunsch setzt er für seine Freiberuflichkeit größere Standards bezogen auf Marktpräsenz und Gewinnung von Neukunden. Im Moment leben seine Frau und er arbeitsbedingt in getrennten Haushalten, was in naher Zukunft geändert werden soll, und demzufolge auch Einfluss auf die derzeitige Professionalisierungsphase hat.

Herausforderungen und Belastungen ergaben sich für ihn vorwiegend aus betriebswirtschaftlichen Themen, wie der Gewinnung von Kunden und dem Kundenumgang. Darüber hinaus entstanden Belastungen aus der Verantwortung für die Firma und der Familie, der fehlenden unternehmerischen Kompetenzen und der Mehrgleisigkeit.

B10 ist zwar offen für individuelle, professionelle Beratung hinsichtlich Konfliktbewältigung und Umgang mit Verantwortung, hat diese aber noch nicht in Anspruch genommen. Er berät sich mit Netzwerkkollegen und innerhalb seiner Zusatzausbildungen. Belastungsphasen begegnet er außerdem mit Kräften, die er aus dem Umgang mit Freunden, Familie und Hobbys gewinnt.

B10 bewertet seine Ausbildung an der von ihm besuchten Universität hinsichtlich der Entwicklung von Berufsbildern und Arbeitsmöglichkeiten für Geisteswissenschaftler als nicht zufrieden stellend. Die Arbeitsmarktsituation für Geisteswissenschaftler schätzt er, trotz für des ihn hohen Werts des Faches, als schwierig ein. Geisteswissenschaften haben für ihn einen hohen ideellen Wert. Das Kommunikationsvermögen sieht er als die größte Kompetenz eines Geisteswissenschaftlers.

Trotz Schwierigkeiten innerhalb der Selbständigkeit ist B10 mit der Wahl dieses Berufsweges zufrieden.

4. 1. 2. Interviewpartner B11

Interviewpartner B11 ist männlich, verheiratet, Vater eines Kindes und 34 Jahre alt. Er machte sich vor zwei Jahren, sechs Monate nach seiner Promotion, die er an sein Diplomstudium in Anglistik, Betriebswirtschaftslehre und Spanisch anschloss, als Finanzberater über ein Franchise-Angebot selbständig. Ab Mitte dieses Jahres beschäftigt er das erste Mal eine Mitarbeiterin.

Seine Studienfächer wählte er aus Fachinteresse und, hinsichtlich der Betriebswirtschaft, aus beruflichem Kalkül, ohne ein konkretes Berufsbild zu Beginn des Studiums zu haben. Während des Studiums entwickelte sich der Wunsch zunächst an der Universität tätig zu sein, später dann im Bereich der Unternehmensberatung. Beide Berufswünsche ließen sich nicht realisieren, was dazu führte, dass er sich auf Grund der Arbeitsmarktsituation und des ihn nicht zufrieden stellenden Klimas an der Universität selbständig machte. Er berichtet, dass es ihm auf diese Weise möglich ist, seine Kompetenzen anzubringen, seine bevorzugte Arbeitsweise umzusetzen und ihm wichtige Freiheiten zu haben. Seine Vorstellung von beruflichem Erfolg findet er in der Sinnhaftigkeit seiner Arbeit verwirklicht.

Seine Familie, seine Partnerin und seine Tochter reagierten positiv auf seine Entscheidung. Die Betreuung für sein Kind, die sich beide Ehepartner egalitär teilen, kann er auf diese Weise besser und flexibler realisieren. Der Haushalt selbst wird zum größeren Teil von der Frau, im Berufsleben selbständige Krankengymnastin, getragen, der größere Teil des Haushaltseinkommens von ihm.

Privatleben und Berufsleben trennt B11 stark voneinander ab. Büroarbeit wird nur in einem externen Büro ausgeübt. Die wöchentliche Arbeitsbelastung schätzt er auf 45 bis 60 Stunden. Die Gründung selber wurde von ihm zusammen mit seiner Frau stark reflektiert. Dennoch entwickelte er im Vorhinein keine genauen Vorstellungen an Ansprüche an psychische Ressourcen und Rollenerwartungen. Bei B11 entstanden vor allem Herausforderungen aus dem Umgang mit Kunden und der Unplanbarkeit des monatlichen Einkommens, außerdem aus der Pflege beruflicher Netzwerke.

Diese Schwierigkeiten werden von ihm hauptsächlich mit Kräften bewältigt, die er aus der Familie, Hobbys, Reisen und der Religion zieht. Darüber hinaus nimmt er professionelle Beratung hinsichtlich der körperlichen Belastungssymptome in Anspruch und hat persönliche Arbeitsweisen verbessert.

Seine universitäre Ausbildung stuft er hinsichtlich der Entwicklung von Berufsbildern als nicht zufrieden stellend ein. Hinweise auf Berufsbilder innerhalb des Studiums wären für ihn sinnvoller gewesen, um bessere Vorstellungen über seine berufliche Laufbahn entwickeln zu können. Geisteswissenschaftler weisen nach B11 ein breites Interessenspektrum auf, das sie vielseitig einsetzbar macht.

Er ist mit der Entscheidung, sich von den Inhalten seines Studiums entfernt selbständig gemacht zu haben, zufrieden, stellt sich dennoch vor, in mittlerer Zukunft Deutschland zu verlassen.

4. 1. 3. Interviewpartner B12

Interviewpartner B12 ist männlich, 37 Jahre alt und gründete nach einem Magisterstudium der Philosophie, Literaturwissenschaft und Linguistik und einer erfolgreich abgeschlossenen Promotion vor zwei Jahren sein Geschäft. Vorher hatte er eine Festanstellung als wissenschaftlicher Mitarbeiter an einer Universität, die er krankheitsbedingt aufgab. Seine Unternehmung führt er zusammen mit seiner Lebenspartnerin, mit der auch zusammen lebt. Er hat keine Kinder.

Die Geschäftsidee entstand aus einer ökonomischen Zwangslage heraus, in die er geraten war, aus der er einen Ausweg suchte und den er im Handel mit Second-Hand-Anzügen fand, zuerst im sporadischen Verkauf, dann professionalisiert als Einzelunternehmung. Er wäre auch für eine Festanstellung offen gewesen, die er aber nicht fand.

Herausforderungen und Belastungen entstanden bei B12 vor allem aus den Ansprüchen aus den verschiedenen Rollen eines Unternehmers heraus, aus anfänglich hohen Arbeitszeiten, seiner Krankheit und der Tatsache, sich am Markt positionieren zu müssen, was auch die Zusammenarbeit mit anderen, vor allem großen, Unternehmen, von denen er abhängig ist, einschließt.

Er gibt an, dass vor allem die Firmengründung selber für ihn eine Art Bewältigungsstrategie im Umgang mit seiner Krankheit war. Außerdem veränderte er bei auftretenden Schwierigkeiten und Belastungen seine persönlichen Arbeitsabläufe dahingehend, dass die Kompetenzen zwischen ihm und seiner Geschäftspartnerin aufgeteilt wurden. Neue Kraft gewinnt er aus Hobbys, Sport, aus der Pflege von Freundschaften, seiner Partnerschaft und einer hohen Selbstreflexion über seine Kompetenzen. Darüber hinaus hat er bis heute keine professionelle Beratung in Anspruch genommen. Er sprach sich gegen Professionalisierungsschritte wie einen Businessplan oder Werbemaßnahmen aus.

Gute Freunde, die ihm auch das Startkapital für seine Firma liehen, dienen für ihn gleichermaßen als Ratgeber wie seine Partnerin.

Das Erleben gemeinsamer Arbeit beurteilt er als positiv für die Partnerschaft.

Mit der Umsetzung seiner Geschäftsidee ist er, obwohl weit von seiner ursprünglichen Ausbildung entfernt, dennoch zufrieden. Trotz dessen sieht er seine Zukunft nicht in der Selbständigkeit. Diese soll es ihm finanziell ermöglichen, neue Projekte in der Philosophie anzugehen. Er erlebte es als positiv, sich mit seiner Geschäftsidee am Markt etabliert und sich damit bewiesen zu haben. Unter beruflichem Erfolg fasst er die Sinnhaftigkeit einer Tätigkeit, die Selbständigkeit und die Freiheit.

Seine Studienfächer wählte er aus Fachinteresse mit dem Berufsbild eines an der Universität tätigen Philosophen. Als Kompetenzen eines Geisteswissenschaftlers nennt er die Strukturiertheit, die Offenheit, die Flexibilität, die Unkonventionalität und die Klarheit. Kritisch sieht er dagegen, dass die Universität dem Geisteswissenschaftler keine Berufsbilder vermittelt.

4. 1. 4. Interviewpartner B14

Interviewpartner B14 ist männlich, 43 Jahre alt, lebt in einer festen Beziehung mit getrennten Haushalten und hat keine Kinder.

Vor seiner Promotion absolvierte er ein Magisterstudium der Kunstgeschichte, Soziologie und Philosophie. Die Promotion beziehungsweise das Verlegen seiner Dissertation führten zur Gründung seines Verlages als Einzelunternehmung, den er im Alter von 32 Jahren mit einem Existenzgründerzuschuss vom Arbeitsamt eröffnete. Bis heute ist er beruflich mehrgleisig als freier Autor, Lektor und Dozent tätig, um den Verlag und seinen Lebensunterhalt finanzieren zu können.

Seine Studienwahl traf er aus Fachinteresse, ohne konkretes Berufsbild, aber schon immer mit vorhandenem Interesse am Verlagswesen. Er schlug mit der Promotion und verschiedenen Dozenturen zuerst eine universitäre Karriere ein, die er aber unterbrach.

Seine jetzige Tätigkeit im Verlag sieht er in Nähe und Distanz zum ehemaligen Studienfach gleichzeitig. Er ist zufrieden mit dem Weg, den er genommen hat, würde ihn wieder wählen. Unter beruflichen Erfolg fasst er die Sinnhaftigkeit seiner Arbeit und die Freiheit.

Seine Ausbildung an der Universität kritisiert er hinsichtlich des Fehlens der Praxis und der betriebswirtschaftlichen Grundlagen, die ihn an einigen Stellen der Selbständigkeit von Nutzen gewesen wären. Gleichzeitig sieht er die Geisteswissenschaften aber in ihrem Selbstverständnis auch fern von monetären Bezügen.

Herausforderungen und Belastungen entstanden für ihn vor allem aus der betriebswirtschaftlichen Unkenntnis in den Bereichen Finanzierung, Marktpositionierung und Marketing. Gleichzeitig geht damit ein Gefühl von Einflusslosigkeit, Machtlosigkeit und innerer Unruhe einher. Darüber hinaus ist die von ihm ausgeübte Mehrgleisigkeit ein Belastungsfaktor.

In den Bereichen der Betriebswirtschaft, im Speziellen dem Marketing, sieht er bei sich Beratungsbedarf. Beratung muss für ihn vor allem individuell und bezahlbar sein. Außer einem Steuerberater nahm er keine professionelle Beratung in Anspruch. Freunde und ein Netzwerk von Kollegen dienen ihm als Beratungspool. Darüber hinaus ist seine Partnerin Bibliothekarin und unterstützt ihn ebenfalls beratend. Aus Gesprächen mit Freunden und der Familie, der Partnerschaft, der Verpflichtung Kunden und Autoren gegenüber und positivem Feedback schöpft er die Energie, mit Schwierigkeiten umzugehen.

Seine wöchentliche Arbeitszeit schätzt er als hoch ein, Arbeits- und Lebenswelt sind nicht voneinander getrennt.

4. 1. 5. Interviewpartner B15

Interviewpartner B15 ist männlich, 42 Jahre alt, verheiratet und hat zwei Kinder. Er führt freiberuflich eine Presseagentur, die er im Alter von 32 Jahren, noch promovierend, gründete. Seit diesem Jahr beschäftigt er das erste Mal einen Mitarbeiter in Vollzeit.

Nach seinem Diplom in den Fächern Physik und Philosophie, beides studierte er aus Fachinteresse und auf Lehramt, schlug er zuerst die universitäre Berufslaufbahn ein. Diese beendete er für die Selbständigkeit. Innerhalb seiner Promotion konnte er einen Hauptkunden gewinnen, für den er journalistische Texte schrieb, und der ihm einen „sanften“ Start in die Selbständigkeit ermöglichte. In der Selbständigkeit konnte er für ihn wichtige Komponenten wie eigene Zeiteinteilung, Themenvielfalt und Freiheit umsetzen. Darüber hinaus ermöglicht ihm die Selbständigkeit, eine Dozentur an einer Fachhochschule genauso auszuüben wie eine Lehrtätigkeit an der Volkshochschule.

Als einen wichtigen Professionalisierungsschritt sieht er die Tatsache, dass er sich nach einjähriger Tätigkeit für seinen Hauptkunden vor dem Problem der Scheinselbständigkeit stehen sah, was dazu führte, dass er sich erfolgreich um neue Kunden bemühte.

Belastungen und Herausforderungen ergaben sich für ihn hauptsächlich aus den Bereichen Organisation, Umgang mit Personal, Verantwortung, Arbeitszeit und Termindruck und dem Kennenlernen der eigenen Kompetenzen, zum Beispiel beim Umgang mit der Betreuung von verschiedenen Arbeitsprojekten. Darüber hinaus kam es zu Belastungen aus der Tatsache, dass die Lebenswelten Beruf und Privat voneinander nicht räumlich getrennt sind. Körperlich reagierte er auf diese Belastungen mit Rückenschmerzen.

Die auftretenden Schwierigkeiten bewältigte er zusammen mit einem Mentor, der ihm von Beginn an zur Seite stand. Weitere professionelle Beratung nahm er nicht in Anspruch. Dennoch signalisierte er Interesse an Beratung hinsichtlich Zeitmanagement und besserer Work-Life-Balance.

Unterstützung, Rat und neue Kraft bekommt er durch seine Familie und den Kontakt zu seinen Kunden. Darüber hinaus änderte er aufgrund von Belastungserscheinungen Arbeitsabläufe und stellte einen Mitarbeiter ein. Hobbys wie Sport oder der gezielten Suche nach Entspannung helfen ihm, mit Stresssituationen besser umzugehen.

Beruflichen Erfolg sieht er in der Sinnhaftigkeit der Arbeit und der Tatsache, dass es für seine Ideen einen Markt gibt; dass er gebraucht wird. Er arbeitet zwischen 40 bis 70 Stunden in der Woche.

Die Kindererziehung ist in seiner Partnerschaft egalitär aufgeteilt, seine Frau verbringt aber mehr Zeit mit den Kindern. Er sieht in der Selbständigkeit den Vorteil, die Zeit für Kinder

gut einteilen zu können. Seine Frau, im beruflichen Leben Lehrerin, unterstützt ihn beratend. Er ist für den größeren Anteil des Haushaltseinkommens zuständig.

Den Arbeitsmarkt für Geisteswissenschaftler schätzt er als schwierig ein.

Die universitäre Ausbildung bot keine Hinweise auf mögliche Berufsbilder, der Bezug zur Wirtschaft wurde nicht hergestellt. Besondere Talente von Geisteswissenschaftlern sieht er in der Selbständigkeit, der Fähigkeit langfristige Projekte anzugehen und diese zu Ende zu bringen, in der Strukturiertheit und in der Organisation.

Er selbst schätzt ein, dass er sich in der Relation zum Studium „fern“ selbständig gemacht hat, aber zufrieden mit dem von ihm gewählten Berufsweg ist, besonders deshalb, weil er hier seine Lehrtätigkeit weiter ausüben kann und darüber hinaus noch philosophisch tätig ist.

4. 1. 6. Interviewpartnerin B16

Interviewpartnerin B16 ist weiblich, 52 Jahre alt, verheiratet und hat zwei erwachsene Kinder. Sie studierte Deutsch und Geschichte in einem Lehramtsstudiengang, war aber nie als Lehrerin tätig. Nach dem abgeschlossenen Studium strebte sie mit einer Promotion eine Wissenschaftskarriere an, die sie aber dann wegen der Geburt ihrer Kinder und der ersten Heirat unterbrach. Kurz nach dem Studium machte sie sich das erste Mal mit einem Kongressbüro selbständig. Diese Selbständigkeit gab sie wegen der Scheidung von ihrem ersten Mann auf, und wechselte nach Umschulungsmaßnahmen ins Angestelltenverhältnis. Vor drei Jahren gründete sie dann aus der Arbeitslosigkeit mit Hilfe eines Existenzgründerzuschusses vom Arbeitsamt ihre jetzige Firma, in der sie PC-Beratung anbietet; das zuerst freiberuflich, die Gewerbebeanmeldung war zum Zeitpunkt des Interviews in Planung. Sie beschäftigt zwei Mitarbeiter. Ihrer eigenen Einschätzung nach ist die wöchentliche Arbeitszeit sehr hoch.

Die Studienfachwahl erfolgte auf Grund von Fachinteresse mit dem Berufsbild des Lehrers, was nach ersten Praxiserfahrungen aber verworfen wurde.

Die Motivation, selbständig zu arbeiten, war bei B16 schon während des Studiums vorhanden, da sie hier persönliche Kompetenzen am besten umzusetzen sah. Die Gründung der jetzigen Firma ist eine Reaktion auf ihre Chancen am Arbeitsmarkt, nachdem sie aus einer Festanstellung gekündigt wurde.

Sie sieht beruflichen Erfolg in der Tatsache, eigenen Ideen umzusetzen und am Markt positionieren zu können. Darüber hinaus bietet die Selbständigkeit die Möglichkeit, Freiheiten ausleben zu können.

Belastungen und Herausforderungen ergaben sich bei B16 zum einen aus betriebswirtschaftlichen Belangen, zum Beispiel beim Thema Marketing, Finanzierung und Kommunikation, zum anderen aus der Tatsache heraus, durch die Tätigkeit für die eigene Firma wenig private Zeit zu haben. Auf Belastungsphasen reagiert sie mit psychosomatischen Symptomen wie Kopf- und Rückenschmerzen.

Des Weiteren führte sie die eigene Herkunft – sie stammt aus einer Beamtenfamilie – als hinderlich an, in das Unternehmertum zu starten, da sich daraus Unsicherheiten und Ängste ergaben.

Für die Schwierigkeiten im Marketing beschäftigte sie zur Zeit des Interviews einen Coach. In der Zeit der Geschäftsgründung nahm sie Existenzgründerberatung und Gründungscoaching in Anspruch. Die steuerlichen Fragen gab sie an einen Steuerberater ab. Außerdem benutzte sie das Internet als Informationsquelle zur Klärung offener Fragen. Sie ist gegenüber professioneller Beratung aufgeschlossen. Diese sollte aber möglichst individuell sein.

In Stresssituationen erhält sie Unterstützung und Beratung von ihrem Ehemann, der selbständiger Coach und Heilpraktiker ist. Darüber hinaus gab sie an, neue Kraft aus der Familie, von Freunden, Spaziergängen und Urlauben zu erhalten. Außerdem nutzt sie Entspannungsverfahren, wie Akupunktur.

Ihre Partnerschaft wird von der Selbständigkeit sowohl im positiven als auch im negativen Sinn beeinflusst: Positiv, da die gemeinsame Arbeit an Problemen zusammenschweißt, negativ, da wenig Zeit für die gemeinsame, qualitative Zeit zur Verfügung steht und die Gesprächsthemen meist auf die Selbständigkeit fokussiert bleiben.

Die Anteile zum Haushaltseinkommen sind gleich verteilt. Die Hausarbeit liegt zum größeren Teil in den Händen von B16.

Den Arbeitsmarkt für Geisteswissenschaftler schätzt sie als schwierig ein.

Die Kompetenzen von Geisteswissenschaftlern sind in ihren Augen vielseitig. Sie haben gelernt, wissenschaftlich, systematisch und strukturiert zu arbeiten. Dennoch kritisierte sie fehlende Praxisbezüge in der universitären Ausbildung.

Sie selber sieht sich, bis auf ihre jetzige Lehrtätigkeit, von den Inhalten ihres Studiums entfernt, ist aber mit der Umsetzung ihrer Ideen in der Selbständigkeit zufrieden.

4. 1. 7. Interviewpartnerin B17

Interviewpartnerin B17 ist weiblich, 54 Jahre alt, verheiratet und hat zwei erwachsene Kinder. Sie studierte im Magisterstudiengang Linguistik, Psychologie und Philosophie. Dem abgeschlossenen Studium folgte eine Promotion, danach eine Wissenschaftskarriere im Angestelltenverhältnis, die sie vor fünf Jahren beendete. Grund dafür war ein Städtewechsels ihres Arbeitgebers, dem sie nicht folgen konnte.

Sie gründete freiberuflich eine Beratung für Textgestaltung und Layout.

B17 beschäftigt keine Mitarbeiter, beabsichtigt auch nicht, dies zu tun.

Sie wählte ihre Fächerkombination im Studium aus Fachinteresse mit der Intention, später an der Universität tätig zu sein, was sie auch durchgängig, bis auf die Zeit in der ihre Kinder geboren wurden, auch war.

Die Gründung wurde wesentlich durch die Tatsache beeinflusst, dass sie sich ein neues Tätigkeitsfeld nach der Kündigung suchen musste. Die Situation am Arbeitsmarkt gestaltete sich als schwierig, so dass sie den Gang in die Selbständigkeit wählte und lange vorbereitete. Ursprünglich wollte sie sich zusammen mit einer gleichberechtigten Partnerin selbständig machen, was aber nicht zu realisieren war.

Die Gründung wurde durch Eigenkapital finanziert.

Ansprüche an Rollenerwartungen und psychische Ressourcen wurden im Vorfeld kaum reflektiert. Herausforderungen und Belastungen entstanden aus fehlenden betriebswirtschaftlichen Kenntnissen im Bereich der Finanzplanung, der Preiskalkulation, der Angebotserstellung und Organisation.

B17 äußert den Wunsch, ihre hohe Arbeitszeit – sie schätzt sie auf 70 Stunden in der Woche – reduzieren zu können und einen Arbeitsschwerpunkt festzulegen.

Sie stellt einen hohen Qualitätsanspruch an ihre Arbeit, gewann so den größten Teil ihres Kundenstammes. B17 lebt sehr arbeitszentriert, trennt berufliche und private Lebenswelten kaum voneinander, überschreitet körperliche Belastungsgrenzen. Diese Überschreitungen körperlicher Belastungsgrenzen äußern sich in Form von Kreislaufproblemen.

Beruflichen Erfolg sieht sie in der Umsetzung ihrer eigenen geschäftlichen Idee und des Vorlebens eines positiven Frauenbildes für ihre Tochter.

Neben einer Existenzgründerberatung und Steuerberatung nutzt sie keine weiteren professionellen Beratungsangebote. Unterstützung und Beratung zieht sie vorwiegend aus einem Gründernetzwerk und aktuell aus einer Weiterbildungsmaßnahme.

Motivation zieht sie vor allem aus der Umsetzung ihrer Geschäftsidee, ihrem Netzwerk und ihren Kunden, außerdem aus der Familie, Freunden und Sport.

Zu ihrer Partnerschaft äußerte sie sich dahin gehend, dass die Gründung Konflikte bezogen auf die neue Rollenverteilung der Ehepartner gebracht hat, die verhandelt werden müssen. Ihr Ehemann ist ebenfalls selbständig tätig, allerdings in einem anderen Bereich.

Ihre universitäre Ausbildung kritisiert sie bezüglich fehlender Praxis, fehlender Struktur und damit verbundenem fehlendem Halt.

Sie bewertet ihre jetzige Tätigkeit positiv in Bezug auf Wissensgewinn und ist zufrieden damit, diesen Weg gegangen zu sein, obwohl sie ihre ursprüngliche Tätigkeit vermisst.

4. 1. 8. Interviewpartnerin B18

Interviewpartnerin B18 ist 32 Jahre alt, verheiratet und hat keine Kinder.

Sie ist diplomierte Dolmetscherin für Französisch und schloss ein Diplomstudium in Kulturmanagement ab. Vor vier Jahren gründete sie zwei Verlage. Sie führt sechs freie Mitarbeiter, die sie relativ schnell nach der Gründung rekrutierte. Um die Etablierungsphase ihrer Firma zu finanzieren, ist sie zusätzlich als freie Lektorin, Texterin und Übersetzerin tätig. Darüber hinaus arbeitet sie auch als Sekretärin. Sie arbeitet wöchentlich circa 70 Stunden.

Ihre Studienfächer wählte sie aus Fachinteresse mit dem Berufsbild der Übersetzerin. Nach dem Studium arbeitete sie in einer Festanstellung in einem Verlag. In ihre Selbständigkeit, über die sie schon über einen längeren Zeitraum nachdachte, zu der sie ausführliche Marktrecherche betrieb, und die sie nur wegen eines interessanten Projektes in Festanstellung verschob, brachte sie demzufolge Verlagserfahrung mit. Umstrukturierungen beim alten Arbeitgeber ließ die Idee zur eigenen Firma wieder aufleben, so dass sie sich langfristig geplant, parallel zum Fernstudium in Kulturmanagement selbständig machte.

Sie hätte es bevorzugt, halbtags in einer Festanstellung zu arbeiten und halbtags ihre eigene Gründung voranzutreiben, was mit ihrem Arbeitsgeber nicht möglich war.

Belastungen und Herausforderungen entstanden vor allem durch die Mehrgleisigkeit, dem Umgang mit den verschiedenen Unternehmerrollen, aus dem Umgang mit Kunden und Autoren, Banken und der Führung von Personal, im Speziellen den Kriterien der Personalauswahl. Außerdem war es für sie schwierig, Abgrenzungen zwischen Beruf und Privat zu finden. Sie reagierte auf diese Belastungen vor allem mit Migräneattacken und Selbstzweifeln.

Neben ihrem Ehemann, der für sei eine Beraterfunktion hat, hatte sie eine Mentorin, die sie in ihrem Vorhaben begleitete. Dazu absolvierte sie verschiedene Weiterbildungen.

Außerdem engagiert sie sich in einem Gründernetzwerk, woraus sie auch Anregungen und Rat für ihre Probleme findet. B18 ist offen für professionelle Beratung, die individuell auf sie zugeschnitten sein müsste. Das Beratungsangebot für Existenzgründer empfand sie als zu hoch, da sie als Unternehmerin erst einmal starten wollte.

Motivierend sind für sie die Unterstützung aus dem Familien- und Freundeskreis, die in der Selbständigkeit gewonnene Erfahrung, Urlaub, Sport und Entspannung.

Bezüglich ihrer Partnerschaft äußerte sie, dass viel weniger private Zeit zur Verfügung steht, die dann aber umso intensiver von beiden Partnern miteinander verbracht wird.

Es finden Gespräche über Kinderplanung statt. Beide Partner erachten es aber schwierig, da die Zeit der Kinderplanung in die gleiche Zeit fällt, in der beide sehr viel Zeit in die berufliche Karriere investieren müssen. Somit ist es kaum möglich, persönliche Vorstellungen von Familie umzusetzen.

Ihre universitäre Ausbildung kritisiert sie in Hinblick auf fehlende Praxis. Das fällt für sie besonders ins Gewicht, da sie einen Studiengang belegte, bei dem man davon ausgehen kann, dass sich eine hohe Anzahl von Absolventen nach Abschluss als freie Übersetzer selbständig macht.

Sie beobachtete, dass Geisteswissenschaftler sich vor allem mit Dienstleistungen selbständig machen und dass sie, aufgrund ihres Studienfaches, größere Schwierigkeiten bei Bankgesprächen haben.

Mit ihrer Entscheidung, ihren Berufsweg in der Form gewählt zu haben, ist sie zufrieden, da sie hier die Möglichkeit hat, die Umsetzung persönlicher Kompetenzen und Interessen mit ihrem Freiheitsstreben zu verbinden.

4.1.9. Interviewpartnerin B19

Interviewpartner B19 ist 44 Jahre alt, weiblich, allein stehend und hat keine Kinder. Aktuell befindet sie sich in einer erneuten Gründungsphase. Das erste Mal gründete sie eine Freiberuflichkeit wenige Jahre nach ihrem Studienabschluss des Magisterstudienganges der Romanistik mit den Nebenfächern Kunstgeschichte und Neuere Geschichte. Sie hatte weder zum damaligen Zeitpunkt noch jetzt für sie tätige Mitarbeiter. Während sie damals Kunden hinsichtlich Kunstobjekte beriet, ist heute die Geschäftsidee, eine Kinderbetreuung unter kunstpädagogischen Aspekten anzubieten. Nachdem sie seitens ihres letzten Arbeitgebers gekündigt wurde, weil dieser seinen Firmensitz veränderte, gründet B19 aus der Arbeitslosigkeit mit Hilfe eines Existenzgründerzuschusses des Arbeitsamtes.

Direkt nach Abschluss ihres Studiums und nach der ersten Selbständigkeit war sie in mehreren festen Angestelltenverhältnissen tätig, die immer wieder durch Phasen der Freiberuflichkeit kurz unterbrochen wurden, von denen sie aber nicht als „Gründungen“ spricht.

Die jetzige Umsetzung ihrer Geschäftsidee hat für sie einen höheren Wert als die damals ausgeübte Freiberuflichkeit, weil sie jetzt die Umsetzung eines Traumes verwirklicht und dies mit ihren Bestrebungen zur Freiheit in der Arbeitszeiteinteilung kombinieren kann.

Ihre Fächer im Studium wählte sie aus Fachinteresse mit dem Berufsbild der Kunsthistorikerin. Sie wünschte sich aber stets, ihre Tätigkeit im Angestelltenverhältnis ausüben zu können, weil diese mehr Sicherheit bot. Den Arbeitsmarkt schätzt B19 für Geisteswissenschaftler als schwierig ein.

In ihrer Ausbildung konnte sie praxisrelevante und berufsvorbereitende Kurse besuchen, die sie als hilfreich bewertete. Sie bekam ihre erste Anstellung auch über die Forderung nach einem Praktikum in einem dieser Kurse. Dennoch kritisiert sie, dass an der Universität vielfach sehr praxisfern gearbeitet wird. Sie sah sich während ihrer Studienzeit mit Vorurteilen gegenüber Geisteswissenschaftlern konfrontiert, dahingehend, dass es ein „Parkstudium“ für angehende Mediziner mit Wartesemestern ist oder wo an der Ernsthaftigkeit dieses Studiums gezweifelt wurde, so dass sie den Eindruck hatte, dass man es lernen musste, die Wahl seiner Fächerkombination intelligent zu begründen, um seinen Mehrwert für den Arbeitsmarkt erklären zu können. Kompetenzen der Geisteswissenschaftler sieht sie in der selbständigen Arbeitsweise. Das Talent zur Geschäftsgründung ist für sie dagegen studienfachunabhängig, und liegt viel mehr in der Person selber begründet, wird durch die familiäre Herkunft begünstigt, in der Form, dass es Kinder aus Unternehmerfamilien wahrscheinlich leichter in Bezug auf Gründungen haben, da sie familiär anders sozialisiert wurden. Tatsächlich kennt sie keinen Kommilitonen, der sich nach Abschluss des Studiums selbständig machte.

Es ist festzuhalten, dass sich B19 in einer Phase sehr hoher Motivation befindet, von der sie selber sagt, dass sie hier keine Belastungen spürt, sich aber darüber bewusst ist, dass Belastungsphasen hinsichtlich Unternehmerrollen und psychischen Ressourcen kommen können. In diesem Fall ist sie für Beratung offen. Sie kennt Belastungsphasen und die verschiedenen Ansprüche an sie als Unternehmerin aus der früheren Selbständigkeit. Sie beugt solchen Phasen aktuell durch Sport vor, und zieht neue Motivation aus dem Freundeskreis.

Im Moment nutzt sie die Gründerberatung vom Arbeitsamt und berät sich mit Freunden.

Familie und Freunde begegnen ihr bezüglich ihrer Gründungsidee positiv und unterstützend. Die Familie äußerte Sorge in Hinblick auf die Finanzierung des Lebensunterhaltes.

Beruflichen Erfolg definiert sie als die Umsetzung ihrer eigenen Geschäftsidee und der Sicherung ihres Lebensunterhaltes.

Sie arbeitete durchgehend im Bereich der Kunsthistorik. Jetzt macht sie sich in diesem Bereich erneut selbständig. Sie ist damit hoch zufrieden und empfindet die jetzige Lebensphase als positive Herausforderung.

4. 1. 10. Interviewpartner B20

Interviewpartner B20 ist männlich, 40 Jahre alt, verheiratet und hat keine Kinder. Er schloss in Kanada ein Studium der Englischen Literatur ab und schlug nach seiner Promotion in Deutschland eine wissenschaftliche Berufslaufbahn ein, die er auf Grund der Emeritierung seines Professors und damit Auslaufen seines Vertrages beendete. Es war ihm nicht möglich eine adäquate Stelle innerhalb der Universität zu finden, wo er seiner Leidenschaft für die Lehre nachgehen konnte. Dies war für ihn der Beweggrund, den Weg in die Selbständigkeit zu gehen.

Vor vier Jahren gründete er einen Weinhandel, in dem er heute drei Angestellte führt. Seine Arbeitszeit schätzt er auf 40 bis 60 Stunden in der Woche.

Seine Studienfachwahl erfolgte aus Fachinteresse, anfänglich ohne Berufsbild, was sich aber zum Ende des Studiums in den Wunsch als Dozent an der Universität zu lehren, änderte, und dem er in Deutschland über mehrere Jahre nachgehen konnte.

Mit Aufgabe der Festanstellung erfolgte eine Reflexion über die Situation am Arbeitsmarkt, die für ihn schwierig war. So übernahm er finanziert aus Eigenkapital und mit einem Existenzgründerzuschuss vom Arbeitsamt ein Weingeschäft.

Hier versucht er seine neue Tätigkeit mit der alten zu verbinden, in dem er verschiedene Themenabende zu Literatur veranstaltet.

In Vorbereitung auf die Geschäftsübernahme machte er mehrere Weiterbildungen in Bezug auf das Thema „Wein“ und auch zu Fragen der Geschäftsführung. Darüber hinaus holte er sich Rat bei einem Geschäftspartner.

Im Vorfeld reflektierte er die Ansprüche an Rollenerwartungen und psychische Ressourcen kaum. Belastungen und Herausforderungen entstanden bei ihm vor allem aus der Tatsache, dass ihm sein alter Beruf fehlte. Dem begegnete er auf verschiedenen Ebenen. Zum einen hält er Kontakt zu seinen alten Studenten, begleitet sie in ihren Abschlüssen oder

veranstaltet mit ihnen Seminare in seinen eigenen Räumen, zum anderen Übernahm er eine freie Dozentur im Ausland, wo er einmal im Jahr für eine Woche einer Lehrtätigkeit nachgehen kann.

Darüber hinaus spürte er Belastungen aus betriebswirtschaftlichen Bereichen, wie der Organisation, der Finanzierung und der Führung von Personal, im Speziellen der Mitarbeiterauswahl. Außerdem hat er eine chronische Krankheit, die Einfluss auf sein Belastungsempfinden hat. Eine weitere Rolle spielt das Gefühl der Unterforderung in seiner jetzigen Tätigkeit, der er in der Weiterbildung über spezielle Weine zu begegnen versucht.

Die ersten körperlichen Belastungserscheinungen (Müdigkeit, Erschöpfung, Kopf- und Magenschmerzen) traten ungefähr ein halbes Jahr nach der Gründung ein.

Das führte dazu, dass er Mitarbeiter einstellte, obwohl es die Finanzierung zu diesem Zeitpunkt noch nicht hergab.

Er gewinnt Motivation aus der Verbundenheit mit der alten Tätigkeit, der Gründung selber, Änderung der Arbeitsabläufe und der Einführung eines festen, freien Tages.

Seine Familie, seine Freunde und vor allem seine Ehefrau standen unterstützend und positiv stärkend hinter seiner Geschäftsidee. Seine Frau, die im beruflichen Leben im Banksektor arbeitet, steht für ihn als Beraterin zur Verfügung, teilweise arbeiten sie auch zusammen. Die Selbständigkeit brachte Konflikte über Rollen- und Zeitaufteilung in die Partnerschaft, die in Verhandlungsprozessen gelöst wurden. Gemeinsame Zeit wird qualitativ genutzt.

Beruflichen Erfolg definiert B20 in der Umsetzung seiner Geschäftsidee und gleichzeitigem Verbundensein zu den Geisteswissenschaften.

Geisteswissenschaftlern ordnet er die Kompetenzen der Kreativität und des Organisationstalentes zu. Er kritisiert, dass sie ohne Berufsbild studieren.

Mit der Kombination „Selbständigkeit und Lehrtätigkeit“ hat er einen beruflichen Weg gefunden, mit dem er zufrieden ist.

4. 1. 11. Interviewpartner B21

Interviewpartner B21 ist männlich, 29 Jahre alt, verheiratet und hat keine Kinder. Er studierte im Masterstudiengang Germanistische und Amerikanische Linguistik. Seine heutige Werbeagentur entstand in den Grundzügen schon in den ersten Semestern seines Studiums als Finanzierungsmöglichkeit desselbigen. Er programmierte zum damaligen Zeitpunkt zuerst mit einem Geschäftspartner, dann allein, Webpräsenzen für Firmen. Aus

diesen Tätigkeiten professionalisierte er mit dem Ende seines Studiums seine heutige Werbeagentur mit neuem Namen und Firmensitz. Eine GmbH-Bildung ist in Planung.

Er beschäftigt im Moment, neben einem Netzwerk an freien Mitarbeitern, zwei Mitarbeiter in Festanstellung. Seine wöchentliche Arbeitszeit schätzt er auf 60 Stunden ein.

Seine Studienfächer wählte er in Hinblick auf das damals vorhandene Berufsbild des Journalisten, das er aber nicht verwirklichte. Er hat vor Abschluss und nach dem Studium nie in einem anderen Arbeitsverhältnis als dem seiner eigenen Firma gestanden. Der Wunsch, selbständig zu arbeiten, ein Team aufzubauen und zu leiten, war bei ihm schon im Studium vorhanden.

Er selbst schätzt ein, dass er sich zu den Inhalten seines Studiums „fern“ selbständig gemacht hat, und ist damit zufrieden. B21 sieht seine Kompetenzen in der Organisation und Konzeptionalisierung, die er mit seiner eigenen Firma ausleben kann. Darüber hinaus hat er einen Weg gefunden, innerhalb seiner jetzigen Firma journalistisch tätig zu sein.

Belastungen und Herausforderungen entstanden bei ihm vor allem aus den Themenbereichen Kundenakquisition, Kundenumgang und Finanzierung.

B21 begegnete auftretenden Schwierigkeiten, in dem er sich Beratung aus verschiedenen Netzwerken holte, im Internet und in fachspezifischer Literatur nachlas oder Coaches zu verschiedenen Themenbereichen konsultierte und konsultiert. Darüber hinaus brachte er einen Pool an Erfahrungen in Bezug auf Rollenbewusstsein und Ansprüche an psychische Ressourcen aus der langjährigen Leitung eines Jugendprojektes mit. Beratungsbedarf sah er vor allem in den Bereichen Marktpositionierung, Kundengewinnung, Wettbewerb und Networking.

Motivation für neue Projekte und für das Weiterführen schon begonnener gewinnt er aus seinem familiären Umfeld, Urlauben, Spaziergängen, dem aktiven Angehen von Problemen, der Anpassung von Verhaltensweisen an entsprechende Umstände (z.B. bei Hektik) und der für ihn richtigen Kombination von Stress- und Erholungsphasen. Außerdem hat er, auch aus religiösen Gründen, in der Woche einen festen freien Tag und trennt Arbeitswelt und private Lebenswelt in der Form voneinander ab, dass er fast ausschließlich im Büro arbeitet.

Beruflichen Erfolg definiert er in der Umsetzung seiner Geschäftsidee, der Beschäftigung eines Teams, dem Verdienen seines Lebensunterhaltes und eine Form des Wohlstands.

Er selbst gibt an, sich von den Inhalten seines Studiums entfernt selbständig gemacht zu haben, womit er zufrieden ist.

Seine universitäre Ausbildung kritisiert er in Hinblick auf fehlenden Praxisbezug und fehlender Berufsvorbereitung. Geisteswissenschaftler zeichnen sich für ihn vor allem durch Eigenständigkeit und Organisationstalent aus.

4. 1. 12. Interviewpartnerin B22

Interviewpartnerin B22 ist weiblich, 33 Jahre alt, lebt in einer festen Beziehung zusammen mit ihrem Freund und hat keine Kinder.

Sie machte sich vor zwei Jahren, ein halbes Jahr nach Abschluss ihres Magisterstudiums mit den Fächern Neuere Deutsche Literatur, Germanistische Linguistik und Kunstgeschichte, als freie Redakteurin und Lektorin freiberuflich selbständig. Sie hat keine Mitarbeiter angestellt. Ihre wöchentliche Arbeitszeit schätzt sie auf 30 Stunden.

Ihr Studienfach wählte sie aus Fachinteresse und aus der Idee der Selbstverwirklichung, ohne ein bestimmtes Berufsbild zu haben. Sie kritisiert ihre Ausbildung in Hinblick auf fehlende Praxis und fehlende Berufsbilder. B22 wünschte sich Ausbildungsinhalte zu den Themen Rhetorik und Präsentation mit entsprechendem Feedback zu erbrachten Leistungen. Kompetenzen von Geisteswissenschaftlern sieht sie im „Allround-Talent“, dessen sie sich aber nicht bewusst sind. Sie beobachtete, dass Geisteswissenschaftler ihre Kompetenzen schwer einschätzen können, und darüber hinaus meist ohne Berufsbild aber einem Faible für Ästhetik studieren. Gleichermäßen sind sie in Hinblick auf die Sinnhaftigkeit ihres Studiums Vorurteilen unterworfen.

Mit der Möglichkeit, sich nah zu den Studieninhalten selbständig gemacht zu haben, ist sie sehr zufrieden. Der Gang in die Freiberuflichkeit wurde vor allem durch die Arbeitsmarktsituation beeinflusst und der Notwendigkeit, Geld zu verdienen. Den Arbeitsmarkt schätzt sie als schwierig ein, was auch dazu geführt hat, dass sie den Abschluss ihres Studiums hinauszögerte.

In der Freiberuflichkeit sieht sie nun die Möglichkeit, ihre Vorstellungen von freier Zeiteinteilung und Projektarbeit zu verwirklichen.

B22 möchte gerne ein breites Themenspektrum als Produkt anbieten, befindet sich aber noch in einer Sondierungs- bzw. Marktpositionierungsphase, da sie anfänglich vor allem für einen Hauptkunden tätig war, und dem Problem der Scheinselbständigkeit vorbeugen muss. Außerdem bewirbt sie sich für verschiedene Angestelltenverhältnisse beziehungsweise Volontariate.

Ansprüche an verschiedene unternehmerische Rollen und psychische Ressourcen reflektierte sie kaum. Dennoch startete sie mit einem Testprojekt, um ihre Kompetenzen bezüglich der Selbständigkeit einschätzen zu können.

Belastungen und Herausforderungen entstanden für sie hauptsächlich aus betriebswirtschaftlichen Unkenntnissen im Bereich des Marketings, im Speziellen der Markpositionierung und Werbung, und der Preiskalkulation.

Professionelle Beratung hat sie noch nicht in Anspruch genommen. Sie berät sich vor allem mit ihrem Bruder, der in ähnlichem Bereich tätig ist.

Motivation für die Umsetzung ihrer Projekte gewinnt sie aus dem freundschaftlichen Umfeld, Spaziergängen, Sport und der individuellen Möglichkeit der Zeiteinteilung.

Ihr Partner ist ebenfalls selbständig, nimmt aber für sie keine Beraterfunktion ein. Dennoch beeinflusste seine Lebensweise ihre berufliche Entscheidung zur Selbständigkeit.

Das Haushaltseinkommen ist gleich verteilt, die Hausarbeit selbst liegt dagegen mehr in ihren Händen. Den Haushalt betreffende Sachverhalte werden vom Paar gemeinsam ausgehandelt. Ein Kinderwunsch ist nicht vorhanden.

4. 1. 13. Interviewpartner B23

Interviewpartner B23 ist männlich, 33 Jahre alt, verheiratet und hat keine Kinder. Als er seine Firma, die historische Dienstleistungen anbietet, zusammen mit einem Geschäftspartner und Studienfreund gründet, ist er 29 Jahre alt. Beide Geschäftspartner trennen sich als B23 wegen seiner Promotion die Stadt wechselt.

Die Gründung wurde zu einem Teil aus Eigenkapital finanziert, zum anderen aus einem Existenzgründerzuschuss vom Europäischen Sozialfond.

Seine Fächer, die er in einem Magisterstudium mit der Kombination Geschichte, Osteuropäische Geschichte und Soziologie studierte, wählte er vor allem aus Fachinteresse, das auch durch die Herkunft seines Vaters beeinflusst wurde. Sein am Anfang des Studiums vorhandenes Berufsbild, das des Toningenieurs, wechselte in eine diffuse Vorstellung einer eventuellen Tätigkeit. Obwohl keine genaue Vorstellung zu einem Berufsbild vorhanden war, war ihm eine selbständige Tätigkeit schon im Studium wichtig. Dabei spielte es für ihn keine Rolle, ob er diese als Alleinselbständiger oder im Angestelltenverhältnis ausführen kann.

Die Gründung wurde neben den Strebungen nach Freiheit und Selbständigkeit von zwei weiteren Einflüssen begleitet. Zum einen war es eine Reflexion der schwierigen Situation

von Geisteswissenschaftlern am Arbeitsmarkt, zum anderen die Suche nach einer Finanzierungsmöglichkeit seines Promotionsvorhabens. Darüber hinaus wurde der Entschluss zur Gründung auch durch seine Herkunft aus einer Familie, in der Selbständigkeit Tradition hat, begünstigt

Er ist momentan, auf Grund seiner derzeitigen Promotion, in einer Promotionsstelle fest angestellt. Die Selbständigkeit übt er jetzt allein aus, allerdings in verminderter Stundenzahl mit etwa zehn wöchentlichen Arbeitsstunden. Die Arbeitszeit zu Gründungszeiten lag bei etwa 60 Stunden in der Woche.

Seine universitäre Ausbildung kritisiert er hinsichtlich fehlender Praxisbezüge und Berufsbilder. Als Geisteswissenschaftliche Kompetenzen benennt er das strukturierte Denken auf einer Metaebene und das Denken im Zusammenhang.

Er selbst äußert, dass er sich seinem Studienfach nah selbständig gemacht hat, damit auch zufrieden ist.

Innerhalb seines Studiums war er als Assistent der Geschäftsführung eines Spin-Off-Unternehmens tätig. Aus dieser Zeit konnte er neben einer Motivation zur Selbständigkeit auch Erfahrung für die Umsetzung seiner Idee mitnehmen.

Belastungen und Herausforderungen entstanden aus der unzureichenden Absprache über Kompetenzen zwischen beiden Geschäftspartnern, aus der Marktpositionierung und Kundengewinnung und durch Kommunikationsprobleme zwischen Mitarbeitern. Darüber hinaus ist die Trennung beider Geschäftspartner als weiterer herausfordernder Aspekt zu sehen. Er selbst äußert, dass er bestimmte Situationen zwar als schwierig aber zu diesem Zeitpunkt nicht als belastend erlebt hat, wenn gleich er davon ausgeht, dass dies zu einem späteren Zeitpunkt anders gewesen sein könnte.

Beratung wurde in Form von Existenzgründerberatung in Anspruch genommen, darüber hinaus nicht. Er hätte sich professionelle Beratung in Hinblick auf strategisches Marketing gewünscht.

Motivation gewinnt er aus dem Rückhalt aus seinem Familien- und Freundeskreis, aus Sport und in dem er eine gute Balance zwischen Arbeits- und Freizeitphasen zu finden sucht.

Seine Frau, mit der er im Moment berufsbedingt eine Fernbeziehung führt, ist in einem ähnlichen beruflichen Sektor tätig, und hat somit für ihn auch eine Beraterrolle.

Er denkt darüber nach, ob und wie er nach abgeschlossener Promotion seine Selbständigkeit wieder aktiviert und weiter ausbaut, eventuell auch zusammen mit seiner Ehefrau.

Beruflichen Erfolg definiert er als Unabhängigkeit und Eigenständigkeit.

4. 1. 14. Interviewpartner B24

Interviewpartner B24 ist männlich, 33 Jahre alt, unverheiratet in einer festen Beziehung zusammenlebend und hat keine Kinder.

Als er seine Firma, mit der er historische Dienstleistungen anbietet, zusammen mit einem Studienfreund nach abgeschlossenem Magisterstudium mit der Fächerkombination Mittlere Neue Geschichte, Germanistik und Osteuropäische Geschichte gründet, ist er 29 Jahre alt. Diese Firma wird als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) geführt. Er beschäftigt neben verschiedenen Praktikanten einen festen freien Mitarbeiter. Darüber hinaus arbeitet er je nach Auftragslage mit verschiedenen freien Mitarbeitern, die er aus einem Netzwerk rekrutiert. Zusätzlich zur Selbständigkeit hat er eine Festanstellung, die in Zusammenhang mit seiner Promotion steht. B24 hat eine geschätzte wöchentliche Arbeitszeit zwischen 60 bis 80 Stunden. Die Gründung wurde durch Eigenkapital finanziert.

Seine Studienwahl erfolgte aus Fachinteresse und wurde wesentlich von seinem Elternhaus, einer Lehrerpaar, geprägt. Er begann sein Studium ohne Berufsbild.

Die Gründung kann als Reaktion auf die schwierige Situation der Geisteswissenschaftler am Arbeitsmarkt gesehen werden.

B24 gibt an, sich entfernt von den Inhalten seines Studiums selbständig gemacht zu haben. Dennoch ist er mit dem gewählten Weg zufrieden, weil er hier seine Freiheitsstrebungen mit der Umsetzung seiner Geschäftsidee kombinieren kann.

Die ihn erwartenden unternehmerischen Rollen und die Ansprüche an psychische Ressourcen waren ihm im Vorfeld kaum bewusst.

Herausforderungen und Belastungen entstanden aus fehlenden betriebswirtschaftlichen Kompetenzen, im Speziellen der Kundenakquisition, der Marktpositionierung, der Preiskalkulation, des Kundenumgangs, der Finanzierung und der Umgang mit unternehmerischen Rollen. Darüber hinaus ist die berufliche Mehrgleisigkeit eine Belastung. Ein weiterer Konfliktpunkt war die Trennung vom Geschäftspartner, als dieser auf Grund einer Promotion die Stadt wechselte, und somit die Zusammenarbeit nicht fortgesetzt werden konnte. Des Weiteren schätzt er die ihm zur Verfügung stehende private Zeit als gering ein, was es ihm schwierig macht, freundschaftliche Kontakte zu pflegen. Das empfindet er als Belastung.

Außer einer Existenzgründerberatung zum Zeitpunkt der Gründung nahm er keine weitere professionelle Beratung in Anspruch. Er hätte sich aber individuelle, professionelle Unterstützung hinsichtlich Marketingstrategien gewünscht.

Motivation gewinnt er vor allem aus emotionaler Unterstützung aus dem Freundes- und Familienkreis, seiner Partnerschaft, aus Hobbys und Sport.

B24 gibt an, sich im Habitus und im Kommunikationsverhalten an seine Kunden angepasst zu haben, was ihm wiederum, zusätzlich zur gewonnenen Erfahrung, Sicherheit im Umgang mit Kunden gibt. Außerdem führten seine Lebenspartnerin und er nach Belastungserscheinungen Rituale ein, wie einen freien Tag in der Woche, was es ihm ermöglicht, besser mit der hohen Arbeitszeit umgehen zu können.

Seine Partnerin ist in einem ähnlichen beruflichen Umfeld tätig, was einen Austausch und eine Beratung untereinander ermöglicht. B24 erwähnt Belastungen innerhalb der Beziehung, die aus Zeitknappheit entstehen, und die bei ihm zu inneren Konflikten führen. Als die Partnerschaft bereichernd empfindet er die Abwechslung, die sich aus der Selbständigkeit ergibt.

Seine Lebenspartnerin leistet sowohl den größeren Anteil am Haushaltseinkommen als auch an der Hausarbeit.

Der Freundes- und Familienkreis reagierte vor allem unterstützend auf die Gründungspläne von B24, seine Eltern zusätzlich mit Sorgen über die Finanzierbarkeit.

Er gab an, dass Freunde und Kommilitonen in einer ähnlich schwierigen beruflichen Situation stehen, und ebenfalls den Weg in die Selbständigkeit wählten.

B24 kritisiert seine universitäre Ausbildung hinsichtlich fehlender Berufsbilder, fehlender Praxis und der Marktferne der Universität. Dem könnte man, seiner Meinung nach, entgegenwirken, in dem man Dozentenstellen an Externe vergibt, die einen Praxisbezug vermitteln könnten. Darüber hinaus sollten die Studenten hinsichtlich Präsentations- und Schreibtechniken besser ausgebildet werden.

Kompetenzen von Geisteswissenschaftlern sieht er in der Flexibilität, der Vielseitigkeit und dem Allgemeinwissen, was sie zu „Allround-Talenten“ macht.

Hinsichtlich der Gründungen von Geisteswissenschaftlern äußert er sich, dass diese eher in Dienstleistungen gründen, mit weniger Kapitaleaufwand und mit Schwierigkeiten, sich am Markt zu positionieren.

Beruflichen Erfolg definiert er in einer Kombination aus Ausleben von Freiheitsstrebungen, Weiterentwicklung seiner Kompetenzen und Fähigkeiten und Spaß an der Tätigkeit.

4. 1. 15. Interviewpartner B25

Interviewpartner B25 ist männlich, 32 Jahre alt, hat keine Kinder und lebt in einer festen Beziehung; dies aber, beruflich bedingt, als Fernbeziehung.

Er gründete vor zwei Jahren in der Studienabschlussphase seines Magisterstudiums mit den Fächern Europäische Ethnologie, Betriebswirtschaftslehre und Theaterwissenschaft zusammen mit einem Studienfreund einen Verlag, der als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) geführt wird. Die Intention zur Gründung entstand aus einem praxisnahen dreisemestrigen Studienprojekt, dessen Ergebnisse in Buchform veröffentlicht werden sollten. Es werden keine Mitarbeiter beschäftigt.

B25 ist im Moment über eine Promotionsstelle fest angestellt, der Verlag wurde als zweites Standbein in Hinblick auf die schwierige Arbeitsmarktsituation für Geisteswissenschaftler angedacht. Die Gründung wurde durch Eigenkapital finanziert.

Er wählte seine Studienfächer aus Fachinteresse, ohne ein konkretes Berufsbild, aber mit großer Offenheit für viele berufliche Richtungen.

Sein Studium kritisiert er in Hinblick auf fehlende Praxisnähe, trotz des hilfreichen Praxisseminars am Studienende, und fehlender Klarheit über Kompetenzen und Qualifikationen. Andererseits bemerkt er, dass ein Studium nicht auf alle Rollen vorbereiten kann, die als Selbständiger auszufüllen sind.

Kompetenzen der Geisteswissenschaftler sieht B25 in der Selbständigkeit und der Reflektiertheit. Kritisch sieht er die Beobachtung des fehlenden Berufsbildes bei seinen Kommilitonen.

Mit der Umsetzung seiner Ideen im Verlag ist es ihm möglich, Theorie und Praxis miteinander zu verbinden.

Der Verlag befindet sich in einer Etablierungsphase, in der beide Partner Ideen zur Marktpositionierung, wie zum Beispiel Mailings und Messeauftritte, aktuell umsetzen. Die Kompetenzbereiche zwischen beiden sind klar aufgeteilt und definiert. Verlagserfahrung und Erfahrungen in der Organisation wurden in die Selbständigkeit mitgebracht. Eckpunkte der Unternehmensführung wurden im Vorfeld reflektiert, allerdings nicht en detail.

Im Moment verfügen sie nicht über das Kapital, eigene Geschäftsräume anzumieten.

Belastungen und Herausforderungen entstanden aus Themenbereichen wie Preiskalkulation, Steuern und Organisation.

Es wurde neben der Steuerberatung und einer Beratung innerhalb eines Businessplan-Wettbewerbs keine weitere professionelle Beratung in Anspruch genommen. Beide Gründer wurden durch einen Mentor begleitet, der sie in wichtigen Fragen unterstützte.

Motivation gewinnt B25 aus Fertigstellung von Projekten und der wachsenden Erfahrung. Außerdem betreibt er Sport, um mit Stresssituationen besser umzugehen. Positive Reaktionen bezüglich seiner Gründung bekam er aus dem Familien- und Freundeskreis.

4. 2. Herausforderungen und Belastungen: Gemeinsame und differierende Dimensionen

Trotz der heterogenen Gruppe, bezogen auf die Ausbildungswege, der Berufsverläufe, der Familiensituation, des derzeitigen Alters und der unterschiedlichen Lebensorte, kristallisierte sich ein homogenes Bild im Erleben und Erfahren von Belastungen und Herausforderungen bei der Umsetzung eigener Geschäftsideen durch Absolventen geisteswissenschaftlicher Studiengänge heraus.

Gemeinsamkeiten lassen sich in den folgenden Dimensionen feststellen:

- Alter bei Geschäftsgründung
- Gründungsmotivation
- Vorstellungen zu beruflichem Erfolg
- Art der Gründung
- Finanzierung der Gründung
- Beurteilung der universitären Ausbildung
- Kompetenzen von Geisteswissenschaftlern
- Arten der Belastung und Herausforderung
- Bewältigungsstrategien und
- Zufriedenheit mit Umsetzung der Selbständigkeit

Unterschiede lassen sich vor allem auf den demographischen Dimensionen (Lebensort, Alter und Berufswege) und im Erleben von Belastungen aus der Selbständigkeit in der Partnerschaft (Spillover) konstatieren.

Diese Gemeinsamkeiten und Unterschiede sollen im Folgenden näher dargestellt werden.

4. 2. 1. Demographische Dimension

Wie aus den Einzelfallbeschreibungen schon deutlich wurde, stellt sich diese Dimension als heterogenes Feld dar, und soll hier noch einmal zusammenfassend vorgestellt werden.

Es wurden die Interviews von zehn Männern und fünf Frauen ausgewertet. Das Alter der Teilnehmer lag in einer Spanne von 29 bis 54 Jahren. Bis auf eine Teilnehmerin lebten alle Gesprächspartner in festen Beziehungen, neun von ihnen sind verheiratet. Elf von ihnen hatten zum Zeitpunkt des Interviews keine Kinder. Die Führung der privaten Haushalte ist unterschiedlich organisiert. Es werden Formen von egalitärer Aufteilung der Hausarbeit gelebt, die zwischen den Partnern ausgehandelt werden, und Formen, in der die Frau den größeren Anteil der Hausarbeit erledigt. Die Verteilung des Haushaltseinkommens hat ebenfalls unterschiedliche Formen. So gibt es Formen, in der es egalitär aufgeteilt ist, Formen, in der der Mann selbständig ist, und den größeren Anteil leistet, und es gibt Formen, in der der Mann selbständig ist, und die Partnerin leistet den größeren Anteil am Haushaltseinkommen. Ein ebenso heterogenes Feld zeigt sich in den Berufen der jeweiligen Partner und in den Prioritäten, die den Berufen der Partner eingeräumt werden.

Die folgende Abbildung soll dies noch einmal auf einen Blick verdeutlichen:

Fall	Geschlecht	Alter	Familienstand	Kind er	Beruf des Partners
B10	männlich	45	verheiratet	keine	Betriebswirtin
B11	männlich	34	verheiratet	1	Physiotherapeutin
B12	männlich	37	Feste Partnerschaft	keine	Geschäftspartnerin
B14	männlich	43	Feste Partnerschaft	keine	Bibliothekarin
B15	männlich	42	verheiratet	2	Lehrerin
B16	weiblich	52	verheiratet	2	Arzt, Coach, Heilpraktiker
B17	weiblich	54	verheiratet	2	Selbständiger
B18	weiblich	32	verheiratet	keine	Krankenhausmanager
B19	weiblich	44	Single	keine	
B20	männlich	40	verheiratet	keine	Finanzbranche
B21	männlich	29	verheiratet	keine	Lehrerin
B22	weiblich	33	Feste Partnerschaft	keine	Selbständiger
B23	männlich	33	verheiratet	keine	Studium (MBA)
B24	männlich	33	Feste Partnerschaft	keine	Medienbereich
B25	männlich	32	Feste Partnerschaft	keine	Keine Angabe

Abbildung 4.1.: Überblick über demographische Daten

Die Gruppe weist bezüglich der Studienfächer (siehe Abbildung 4.3.) ebenfalls ein heterogenes Bild auf, ebenso wie in der Art des Abschlusses und dem Studienort (siehe

Abbildung 4.2.). Die in den Interviews gemachten Aussagen beziehen sich auf verschiedene Universitäten, die über das ganze Bundesgebiet verteilt sind.



Abbildung 4.2.: Überblick über Studienorte

Fall	Abschluss	1. Hauptfach	2. Hauptfach o. 1. Nebenfach	2. Nebenfach
B10	Magister	Philosophie	Komparatistik	Germanistik
B11	Diplom	Anglistik	BWL	Spanisch
B12	Magister	Philosophie	Literaturwissenschaft	Linguistik
B14	Magister	Kunstgeschichte	Soziologie	Philosophie
B15	Diplom	Philosophie	Physik	
B16	Diplom	Deutsch	Geschichte	
B17	Magister	Linguistik	Psychologie	Philosophie
B18	Diplom	Französisch	Kulturmanagement	
B19	Magister	Romanistik	Kunstgeschichte	Neuere Geschichte
B20	Diplom	Englische Literatur		
B21	Magister	Germanistische Linguistik	Amerikanische Linguistik	
B22	Magister	Neuere Deutsche Literatur		
B23	Magister	Geschichte	Osteuropäische Geschichte	Soziologie
B24	Magister	Mittlere Neue Geschichte	Osteuropäische Geschichte	Germanistik
B25	Magister	Europäische Ethnologie	BWL	Theaterwissenschaft

Abbildung 4.3.: Überblick über Studienfächer und Abschlüsse

4. 2. 2. Alter bei Geschäftsgründung und Gründungsmotivation

Betrachtet man das Alter, in dem die erste Gründung stattfand, erkennt man, dass sich ein einheitliches Bild ergibt. Alle Interviewpartner gründeten zum ersten Mal im Alter von ungefähr 30 Jahren. (siehe Abbildung 4.4.)

Es gibt vier Ausnahmen, mit B21, der im Alter von 21 Jahren das erste Mal gründete, dessen deutlichste Professionalisierungsphase aber zum Studienende war, und B10, B12 und B20, die fünf Jahre später gründeten, allerdings aus einer direkt nach dem Studium begonnenen Universitätskarriere.

Fall	Alter der Gründung	Promotion
B10	35	im Entstehen
B11	32	abgeschlossen
B12	35	abgeschlossen
B14	32	abgeschlossen
B15	32	abgeschlossen
B16	Gründung 1: ca. 30 Gründung 2: 49	nicht beendet
B17	49	abgeschlossen
B18	28	keine
B19	Gründung 1: ca. 30 Gründung 2: 44	keine
B20	36	abgeschlossen
B21	21	keine
B22	31	keine
B23	29	im Entstehen
B24	29	im Entstehen
B25	30	Im Entstehen

Abbildung 4.4.: Überblick über Gründungsalter und Vorhandensein einer Promotion

Ebenfalls auffällig ist der hohe Anteil von Promotionen innerhalb der betrachteten Gruppe. So haben sechs Teilnehmer eine abgeschlossene Promotion, vier sind gerade im Promotionsverfahren, eine Teilnehmerin hatte eine Dissertation begonnen, jedoch nicht beendet.

Alle Interviewpartner schätzen den Arbeitsmarkt für Geisteswissenschaftler in Hinblick auf Einstiegsmöglichkeiten als schwierig ein, auf Grund fehlender betriebswirtschaftlicher Kompetenzen und Qualifikation, fehlender Berufsbilder, fehlender Praxisnähe und

gesellschaftlicher Stigmatisierung von geisteswissenschaftlichen Studiengängen als „unnützlich“. So sagt B15 (Interviewseite 23, 01:29:44-8):

„...Es gibt wenig Stellen, die auf ihre Qualifikation Rücksicht nehmen. Es gibt quasi keinen natürlichen Einstieg in das Berufsleben. Ich krieg das ja mit. Was Verlage an Stellen für Geisteswissenschaftler anbieten, ist nicht mehr der Rede wert, weil die Verlage selbst nicht mehr große Abteilungen für Autoren betreiben. Es ist wirklich eine größere Phantasie gefragt, um das zu finden, wo man das, was man gelernt hat, anzubringen. ...“

B16 äußert sich bezüglich des Arbeitsmarktes wie folgt: „...Das ganz reale Risiko ist nur, dass sie keiner zu schätzen weiß. Geisteswissenschaften ist doch das, was heutzutage am wenigsten gebraucht wird. Das wird einfach nicht wert geschätzt. Wenn sie BWL gemacht haben... Das bringt Geld. Aber Geisteswissenschaften, sei es Psychologie, die mal nachfragt, warum, wieso Menschen wie reagieren oder aber Germanisten usw... Brauchen wir die? Eigentlich nicht. Volkswirtschaftlich gesehen ist unter mehr als fernem liefern. Und das ist das große Risiko.“ (Interviewseite 19, 00:36:17-0)

Interviewpartner B21 sagt über seine Chancen am Arbeitsmarkt: „Und als ich mit dem Zivildienst fertig war, dachte ich: Was machste? In die journalistische Richtung, direkt mit einem Volontariat ist immer schwierig, also musste du irgendwas studieren, dass du erstmal einen Abschluss hast. Und damit bewirbst du dich dann. Ich habe dann relativ schnell, nach zwei Jahren oder so, gemerkt, die Geschichte als freier Journalist ohne Perspektive ist, auch nicht so das Wahre.“ (Interviewseite 4, 00:09:43-4)

Aus diesen Zitaten wird deutlich, dass die Geisteswissenschaftler in diesem Sample im Konsens darüber sind, dass es nach dem Studium schwer wird, einen Platz auf dem Arbeitsmarkt zu finden und dass der Abschluss in einem geisteswissenschaftlichen Studium gesellschaftlich nicht hoch angesehen ist. Eine Vorahnung über diese Schwierigkeiten erhielten sie schon während des Studiums in der Konfrontation mit Vorurteilen gegenüber geisteswissenschaftlichen Studiengängen. B19 (Interviewseite 4, 00:08:47-7) sagt diesbezüglich: „Während des Studiums hieß es immer: Kunstgeschichte? Was willst du damit machen? Da sagte ich: Ja, im Museum. Als Kunsthistorikerin kannst du in der Zwischenzeit überall arbeiten, wenn du dich gut verkaufst. Das haben wir so während des Studiums gelernt.“ B14 trifft dahingehend folgende Aussage: „Es gilt ja immer noch so als Pseudowissenschaft, die Kunstgeschichte. Ja, ja, das machen so höhere Töchter, wenn sie nichts Besseres zu tun haben. Das war das gängige Vorurteil eigentlich. So auch in Hollywood-Filmen, z.B., wenn da so eine besserverdienende Zicke auftaucht, dann studiert die mit Sicherheit Kunstgeschichte. Das ist so das Besserverdienerding.“ (Interviewseite 4, 00:13:54-4). Und B19 stellt rückblickend fest: „Aber damals brachten sie das Image mit, dass sie vielleicht nie arbeiten müssen. Und das war ganz schlimm.“ (Interviewseite 5, 00:12:19-0). Interviewpartnerin B22 geht sogar soweit zu sagen, dass sie davon ausging, ihr geisteswissenschaftliches Studium aus Interesse und Spaß zu studieren, danach aber noch eine andere Ausbildung machen muss, um sich für den Arbeitsmarkt zu qualifizieren: „Ich habe eigentlich immer gedacht, auch während meines

Studiums, ich mache das für den Spaß, Student sein in diesen Fächern. (...) Ich habe eigentlich immer gedacht, dass ich dann nach meinem Studium mal etwas Richtiges machen muss. Und dann diesen geisteswissenschaftlichen Quatsch sowieso vergessen kann. (...) Also ich habe sehr lange studiert. Dann ging es bei allen darum: Oh Gott, was soll man mit dem Studium nur machen? Das ist ja dann ständig Thema. Zumal auch viele von meinen Freunden vor mir fertig waren. Die sind dann zum Teil auch auf die Nase gefallen. (I: Mit einer Selbständigkeit?) Nein, nein, mit diesen Geisteswissenschaften.“ (Interviewseite 2, 00:08:22-3).

Innerhalb dieses Samples gibt es vier Muster von Berufsverläufen bevor es zu einer Existenzgründung kam. Der größte Teil, zehn der Interviewpartner, schlug nach dem Studium eine universitäre Berufslaufbahn ein. Vier arbeiten im Moment noch an ihrer Promotion. Bis auf einer Ausnahme (B10) sind sie aus diesem Grund in einer universitären bzw. universitätsnahen Anstellung. Zwei der Interviewpartner (B16 und B22) gründeten ohne Promotion unmittelbar ans Studium anschließend, zwei (B18 und B19) hatten vor einer Gründung eine Festanstellung und ein Interviewpartner (B21) gründete sein Unternehmen noch während des Studiums.

Trotz der Verschiedenheit der zuerst eingeschlagenen Berufswege, sprechen sie von der schwierigen Arbeitsmarktsituation als auslösenden Faktor einer Existenzgründung.

Während des Studiums machten die Befragten die Erfahrung, dass es nach dem Abschluss fast obligatorisch ist, keine Festanstellung zu bekommen, sondern sich ein Zeitvertrag dem anderen anschließt, wenn überhaupt. Bewerbungsverfahren und Bewerbungsvorhaben wurden seitens der Interviewpartner nicht geäußert.

So sagt B24, der unmittelbar nach seinem abgeschlossenem Studium gründete: „Ich glaube für andere Fächer ist das ein bisschen leichter als für Geisteswissenschaftler, die Magister machen, und die dann sagen, irgendwas mit Medien, irgendwas mit Journalismus oder auch an der Uni oder im Bildungsbereich. Und wenn man dann ein bisschen später ist im Studium, dann wird man realistischer und sieht, oh, das könnte man machen, das ist aber ganz schön am seidenen Faden und von Zeitvertrag zu Zeitvertrag. Ich will nicht der Depp sein, der mit 40 da steht und eigentlich nur das eine gemacht hat. Also man muss rechtzeitig ein zweites Standbein aufbauen.“ (Interviewseite 2, 00:05:26-2). An späterer Stelle äußert B24: „Man zieht in die große Stadt, macht Zivildienst, und dann bleibt man da hängen und versucht, was zu machen, was einem ein bisschen liegt. Das war halt Geschichte und Germanistik. Und die Fragen "Was machst du denn damit?", die schiebt man dann erstmal gern zur Seite, eine gewisse Zeit lang. Bis es dann ein bisschen ernster wird. Und dann macht man ein Praktikum nach dem nächsten. Habe ich auch gemacht. Die aber immer sehr, sehr fachnah waren. (I: Was hast du gemacht?) Institut für Zeitgeschichte oder Verlag für Geschichtswissenschaften, ein Forschungsinstitut... Das war immer sehr, sehr nah am Fach. Und dadurch wurde einem das ein bisschen eröffnet, dass es eine Welt außerhalb der Uni gibt, die etwas mit dem Fach zu tun hat, die aber auch vielleicht Geld bringen könnte. Und diese Erfahrung natürlich, die hat man dann mit sich rum gesammelt. Und dennoch

die Hoffnung begraben, dass man da so in Null Komma Nix bei solchen Sachen anheuern könnte. Und dann halt einfach eigene Ideen entwickelt. (I: Aus der Erfahrung heraus, dass es wahrscheinlich schwierig wird?) Es wird natürlich schwierig. Das war einem irgendwann klar. Selbst wenn du gute Abschlusszeugnisse hast. Das ist ja bei unseren Fächern gar nicht so wichtig. Berufserfahrung und Geklüngel ist natürlich viel wichtiger.“ (Interviewseite 4; 00:13:33-3).

B16 machte sich das zweite Mal fast zwanzig Jahre nach ihrem Studienabschluss aus der Arbeitslosigkeit heraus selbständig. Auch hier als eine Reaktion auf die Situation auf dem Arbeitsmarkt, auf dem sie für sich kaum Chancen ortete.

„...Das war irgendwo, wahrscheinlich eine Art Trotzreaktion. Und dann war es natürlich auch so, dass es eine Altersfrage ist. Ich habe mir dann so überlegt, meine Fächer sind nicht diejenigen, die so gesucht sind, abgesehen vom Lehrerberuf. Und dann habe ich gedacht: Wer soll dich einstellen, du kriegst nur Hilfsjobs. Und in dem Alter von Ende 40 ist wahrscheinlich nicht mehr so arg viel drin. Und dann habe ich gesagt, werde ich es versuchen auf eigene Faust zu machen. Ich habe mich jetzt nicht so gefühlt, als dass ich jetzt nichts mehr leisten könnte. Aber damals war der Arbeitsmarkt noch schlimmer als heute. Und mit über 40 war da nichts mehr zu machen...“ (Interviewseite 3, 00:09:04-2).

Interviewpartnerin B17, die nach dem Studium promovierte, dann eine Universitätslaufbahn einschlug, und vor fünf Jahren gründete, reflektierte ihre Chancen am Arbeitsmarkt ähnlich: „Ich bin sehr spezialisiert. Da habe ich wenige Tätigkeitsfelder gesehen. Ich habe mich drei, vier Mal beworben. Aber da hatte ich schon gegründet. Das war während der ganzen Vorbereitungsphase. Habe ich nicht mal ein Vorstellungsgespräch bekommen. (...) Doch eines. Das war aber eine Schulung für ein Callcenter. Das war weniger... Ja, das war einfach nicht mein Erfahrungshintergrund. (lachen)“ (Interviewseite 2, 00:01:39-4)

Ausschlaggebend für Gründungen in diesem Sample ist neben der Reflexion des Arbeitsmarktes und den persönlichen Strebungen nach Freiheit und der Forderung nach selbst gewählter Arbeitsgestaltung außerdem auch positive Erfahrung, einen Markt für die individuellen Kompetenzen zu entdecken. So sagt B16: „...Also ich habe erstmal überhaupt gespürt, während ich promoviert habe, dass da ein Bedarf besteht von gerade mittelständischen Unternehmen, die keine eigene Presseabteilung haben. Da war das Erlebnis, dass da überhaupt ein Bedarf besteht. Da habe ich mir früher überhaupt keine Gedanken gemacht. Das war Zufall, dass ich das gemerkt habe.“ (Interviewseite 3, 00:06:30-7)

4. 2. 3. Art der Gründung und Finanzierung

Auch in den umgesetzten Geschäftsideen ist ein homogenes Bild innerhalb dieses Samples zu konstatieren. Die im Zusammenhang dieser Arbeit interviewten Selbständigen gründeten ihre Unternehmen im Dienstleistungsbereich, zum Beispiel mit einer Presseagentur, einer PC-Beratung oder einem Verlag. B18 und B24 geben diesbezüglich auch Beobachtungen an.

So sagt B18: „Geisteswissenschaftler gründen Dienstleistungen. Andere Wirtschaften wie Medizin gründen Firmen. Es ist meistens so, dass Geisteswissenschaftler ein Fach lernt, und diese Dinge anbietet als Dienstleister auf dem Markt. Aber zu sagen: Ich gründe ein Unternehmen mit Leuten für die ich verantwortlich bin, ist eine Sache, die mir bei Geisteswissenschaftlern sehr selten begegnet ist. Das waren eigentlich immer Wirtschaftswissenschaftler.“ (Interviewseite 19, 00:25:24-5) B24 erklärt: „Das ist, glaube ich, etwas Typisches für Geisteswissenschaftliche Gründer, die sind keine Hasardeure. Die nehmen keinen riesen Kredit auf. Obwohl es manchmal schon klüger wäre. Die wollen nicht irgendwo in Schulden stehen. Die sind vielleicht auch am Anfang zu bescheiden im Auftreten und so, weil sie unglaublich Respekt haben vor dem Markt, sich am Markt zu beweisen und sich darzustellen ist manchmal gar nicht so einfach. Und umso schlichter, umso besser eigentlich.“ (Interviewseite 4, 00:13:33-3). Außerdem muss festgehalten werden, dass alle Interviewpartner ihre Unternehmen als inhaberzentriertes und selbstgeführtes Unternehmen gründen. Das bedeutet, dass sie entweder, in den meisten Fällen, keine Mitarbeiter haben oder wenige Angestellte beschäftigen.

Es zeigt sich auch ein recht homogenes Bild dahingehend, dass die Geisteswissenschaftler in diesem Sample ihre Geschäftsideen nicht mit Hilfe von Bankkrediten umsetzten, sondern diese aus Eigenkapital und, in vier Fällen, mit Existenzgründungszuschüssen seitens des Arbeitsamtes oder des Europäischen Sozialfonds finanzierten.

Es gab nur zwei Interviewpartner (B18 und B20), die sich bezüglich Erfahrungen in Kreditgesprächen mit Banken äußerten. So sagte B18: „Ich hatte auch einen Finanzdienstleister, der mir gesagt hat, ich solle doch lieber Origami falten als mein Geld für solche Sachen rauszuschmeißen. Da würde ich wenigstens kein Geld vernichten. So ist halt der Ton gegenüber Geisteswissenschaftlern bei Banken, weil die Berater oft keine Ahnung von den Produkten haben, das sich auch nicht aneignen möchten, und deshalb den Verlag, das Geschäft eigentlich als nichtig betrachten. Darum nur auf die private Situation zielen. Das heißt, ich werde nicht gefragt, was mache ich mit meinem Geschäft, was habe ich vor, sondern ich werde gefragt: Haben sie ein Haus? Haben sie Nebeneinkünfte? Haben sie einen Mann, der für sie bezahlen wird, wenn sie nicht mehr können? Und das finde ich frustrierend, deprimierend, wie auch immer.“ (Interviewseite 12, 00:05:11-7)

Tabelle 4.5. gibt einen Überblick bezüglich der umgesetzten Geschäftsideen. Darüber hinaus zeigt die Tabelle, wie diese im Einzelnen finanziert wurden.

Fall	Art der Gründung	Finanzierung	Mitarbeiter
B10	Presseagentur	Eigenkapital	keine
B11	Finanzberater	Eigenkapital	keine
B12	Bekleidungsgeschäft	Eigenkapital	keine
B14	Verlag	Existenzgründerzuschuss	keine
B15	Presseagentur	Eigenkapital	1
B16	PC – Beratung	Existenzgründerzuschuss	2
B17	Beratung für Text und Layout	Eigenkapital	keine
B18	Verlag	Eigenkapital	keine
B19	Betreuung von Kindern	Existenzgründerzuschuss	keine
B20	Weinhandel	Eigenkapital Existenzgründerzuschuss	keine
B21	Werbeagentur	Eigenkapital	2
B22	Lektorin, Redakteurin	Eigenkapital	keine
B23	Historische Dienstleistungen	Eigenkapital Existenzgründerzuschuss	1
B24	Historische Dienstleistungen	Eigenkapital	keine
B25	Verlag	Eigenkapital	keine

Abbildung 4.5.: Überblick über Geschäftsideen, deren Finanzierung und Mitarbeiter

4. 2. 4. Vorstellungen zu beruflichem Erfolg

Auch im Punkt der individuellen Definition von persönlichem Berufserfolg zeigt sich innerhalb der Gruppe der hier untersuchten 15 Personen ein homogenes Bild. Zum einen möchten sie ihre eigenen Geschäftsideen am Markt umsetzen, sich dort auch positionieren. Zum anderen ist es ihnen wichtig, eine gute Balance zwischen der Selbständigkeit und dem Privatleben zu finden. Darüber hinaus verbinden die hier interviewten Selbständigen mit dem Erfolgsbegriff auch die Möglichkeit frei, selbstbestimmt und vor allem kreativ zu arbeiten: „Also, ich möchte wirklich, ja, meine eigenen Idee umsetzen und längerfristig mein eigener Herr sein, und sagen: Ich hab dies und jenes Konzept. Dafür stehe ich ein. Dafür stehe ich mit meinen Leistungen gerade. Und ich möchte das auch gerne an Mann und Frau bringen. Und ich bin davon überzeugt.“ (B16, Interviewseite 4, 00:14:13-4), und B10 äußert Folgendes: „...Wenn ich das nicht mehr mache, das Kreative, dann könnte ich nicht mehr überleben, denn das Kreative ist im Grunde genommen das, was mich am Leben erhält.“ (Interviewseite 12, 00:06:02-1).

Es geht für sie nicht darum, eine Karriere in vertikaler Richtung anzustreben. Vielmehr tendieren sie dazu, in ihrem Fach gut zu sein. So wurde häufig in den Gesprächen die Themen „Qualität“ und „Ansprüche an sich und Kunden“ und „Sinnhaftigkeit der Arbeit“

angesprochen. Hier geht es darum, auf der einen Seite, ein Produkt oder eine Dienstleistung auf einem qualitativ hohen Niveau anzubieten, und sich für das Erreichen dieses Ziel stark einzubringen. So sagt B10: „Ich bin jemand, der es versucht auf einem sehr hohen Niveau zu machen und deshalb auch vor den Kunden versucht. Manchmal geht es nicht, aber eigentlich auch ein bestimmtes Klientel heranzuziehen, die einen Sinn dafür haben, dass man bestimmte Dinge so und so ausdrückt, so dass sie einen gewissen Anspruch haben, die aber auch immer mit einer gewissen menschlichen Note versehen sind, also dieses einfache kalte Geschreibsel mag ich auch nicht. Also diese gewisse Note, dieses Flair von Texten, dass sie mich ansprechen, dass (...) Texte müssen immer warm sein. Das war mir immer schon ein gewisses Anliegen. Das gut zu verkaufen.“ (Interviewseite 5, 0:11:06-5), und B25 berichtet: „Ja, eigentlich inhaltliche vor allem. Die Vorstellung war, schöne Bücher zu machen, weil es uns beiden ein bisschen fehlt in der Wissenschaft. Wissenschaftsbücher sind eigentlich meistens eher von der Gestaltung sehr einfallslos und für die Bibliothek gemacht, und eigentlich nicht so, dass man da Lust drauf bekommt. Wir hatten Lust Bücher zu machen, wir haben Lust schöne Bücher zu machen und klar ist ein bisschen die Vorstellung, dass wir dahin kommen, dass wir wirklich schönere Projekte machen, an denen wir selber Spaß haben, die wir jetzt selber spannend finden, und dass die sich auf einem Level abspielen, wo wir einfach auch finanzielle Spielräume haben, die einfach so zu gestalten in der Herstellung, der Ausstattung, dass da hinterher einfach schöne Sachen dabei herauskommen. Also es war am Anfang nicht die Idee, wir wollen damit Geld verdienen oder es muss jetzt innerhalb uns kürzester Zeit ernähren.“ (Interviewseite 2, 00:05:43-4).

Allerdings war die Entdeckung eines Marktes für ihre Kompetenzen schon ein Erfolg. So sagt B16: „Ich kann mich gut erinnern als mein erster Kunde zum zweiten Mal anrief, um etwas anzufragen. Da hat er gesagt: Sie haben doch das damals für uns gemacht. Das war doch sehr schön. Wollen sie nicht das nächste machen? Das war ein Erlebnis, das ich von meinem früheren Weg an der Uni, dass jemand nicht nur bereit ist, Geld für etwas zu zahlen, was man tut, sondern auch, dass jemand tatsächlich ein Interesse daran hat, dass man das für ihn macht. Das war sozusagen ein Erfolgserlebnis. Aber ein nachträgliches Erfolgserlebnis. An der Universität sind die Erfolgserlebnisse ganz andere. Aber bis dahin war alles was ich gemacht hatte hauptsächlich studieren. Die Situation war eigentlich eine andere, dass man heilfroh war, irgendwo etwas machen zu dürfen, irgendein Praktikum beim Rundfunk oder eine freie Mitarbeit. Hier war es plötzlich umgekehrt, dass Kunden froh sind, wenn ich es für sie mache. Das war eine Art von positivem Feedback, eine Art Erfolgserlebnis, das mir gefallen hat. Das war ein gewisser Ansporn.“ (Interviewseite 4, 00:09:39-9).

Mit monetärem Erfolg verbinden die hier interviewten Personen kaum Reichtum, sondern es steht vielmehr im Fordergrund, kreativ arbeiten zu können und trotzdem genügend Einkommen zu haben. B24 umschreibt es wie folgt: „...Das Finanzielle natürlich, davon vernünftig leben zu können. Und gleichzeitig die Befriedigung eine Arbeit zu machen, die Spaß macht und einen nicht verblöden lässt. Und das was wir hier machen, geht so in die Richtung, dass man wahnsinnig viele Leute kennen lernt, die so unterschiedlich sind, und sich selbst auch noch so unglaublich viel weiter entwickeln

muss, weil man ist ja in so vielen Bereichen einfach nicht von Anfang an nicht professionell genug. Da muss man sich auf eigene Faust sich professionalisieren. Und das ist total spannend.“ (Interviewseite 3, 00:09:35-9)

B19 äußert sich diesbezüglich folgendermaßen: „Ich möchte, dass es läuft, dass ich mir so eine Wohnung, wie ich sie habe, weiter halten kann, dass ich weiter in der Stadt wohnen kann und nicht weiter rausziehen müsste. Also einfach, dass mein Lebensunterhalt gedeckt ist (...) Aber sonst ist der Erfolg, wenn ich wirklich in dem Bereich arbeiten kann. Endlich! Weil ich es so lange schon angestrebt habe. Und ich weiß einfach, dass in diesem Bereich meine Stärken liegen. Darum sehe ich das nur in der Selbständigkeit umsetzbar“ (Interviewseite 3, 00:05:21-0)

B21 erweitert in seinen Ausführungen den Aspekt der Umsetzung der eigenen Geschäftsidee um die Dimension „Bildung eines Teams“. Er versteht unter beruflichem Erfolg zusätzlich zur erfolgreichen Positionierung am Markt, noch das Umsetzen des Ziels, Arbeitsgeber zu sein und in einem Team, dass er organisiert und anleitet, zu arbeiten. So sagt er: „Und das zweite ist dann, dass ich sage: Okay, ich bin nicht so der Einzelkämpfertyp. Ich mag einfach gerne im Team arbeiten. Ich stelle mir schon eine Agentur auch mit einem Team vor. Es müssen nicht gleich 30 sein. Es reichen auch acht. Aber so, dass man sagt, man ist an einem Ort zusammen, und man schmiedet gemeinsam Projekte und holt auch das raus, was im Team drin steckt. Das macht für mich, glaube ich, auch noch ein Stück Erfolg mit aus. Da sind wir jetzt auf dem Weg. Und wir werden wahrscheinlich jetzt im Herbst noch jemanden einstellen (...)Es muss kein Porsche sein. Aber ein gewisser Wohlstand oder sich Wohlfühlen finde ich auch wichtig. Dass man es auch genießen kann, und sagen kann: Wir können uns mal einen Urlaub leisten. Aber dass ich jetzt schwer reich werden müsste, nein.“ (Interviewseite 5, 00:13:33-4)

Wie wichtig eine Balance zwischen beruflicher Lebenswelt und privater Welt für die individuellen Erfolgsdimensionen ist, wird an Aussagen wie folgende deutlich: „Das Negative ist die Gefahr, dass man sich ständig dazwischen entscheiden muss, und dass wenn man hier ist, hat man ein schlechtes Gewissen der Freundin gegenüber, würde auch viel lieber da sein. Wenn man mit der Freundin unterwegs ist, denkt man: Ach, ich lass das hier auch ganz schön laufen, ich müsste eigentlich mal wieder... Ich müsste eigentlich viel mehr machen. Aus dem schlechten Gewissen kommt man dann häufig nicht raus. Das ist schwierig.“ (B24, Interviewseite 17, 01:10:09-2)

B18 betont die Wichtigkeit der Qualität der verbrachten Zeit: „...Es fällt mir sehr schwer zu beschreiben, wie. Ich würde fast sagen, wir verbringen intensiver Zeit miteinander. Vorher war es so, man hatte schon Zeit füreinander, und dann hat man die irgendwie verbracht. Und so ist es so, ich habe nicht viel Zeit, mein Mann weiß es auch. Und wenn wir dann Zeit miteinander verbringen, dann möchten wir es auch wirklich miteinander verbringen.“ (Interviewseite 15, 00:15:23-8).

So kann man zusammenfassend sagen, der Erfolgsbegriff, der sich hier hinter den Aussagen dieses Samples verbirgt, kommt der Definition von Erfolg als hohe Arbeits- und Lebensqualität sehr nah.

4. 2. 5. Beurteilung der universitären Ausbildung

In der Hinsicht, wie die Selbständigen in diesem Sample ihre universitäre Ausbildung erlebten, lässt sich aus den einzelnen Aussagen ein Konsens darüber ableiten, dass allen Interviewpartnern praxisrelevante Komponenten fehlten. So gibt B11 an: „Nein, da gab es überhaupt gar nichts zu dem Thema. In den Geisteswissenschaften an sich schon mal nichts. Am Graduiertenzentrum ist es immer mal wieder Thema. Deswegen auch ein Absolventenkongress, der dort organisiert wurde. Der aber leider schlecht besucht war. (...) Von den Inhalten weiß ich nicht, ob die das ein wenig ausgeweitet haben. Ich bin da im Moment nicht so involviert. (...) Aber das normale Studium, weil das Graduiertenzentrum, da kommt man ja erst rein, wenn man den Abschluss schon hat und weitermachen will, im Studium an sich war eigentlich gar nichts. Überhaupt nichts.“ (Interviewseite 20, 01:01:01-0). B14 bemängelt: „Mit einem Professor haben wir ein Seminar gemacht, wo wir eine Ausstellung gemacht, wo wir später dann auch ein Buch draus gemacht haben. Da hätte man dann später auch schön einflechten können, wie das mit der Verwertung im späteren Leben aussieht. Aber das fehlte leider. Diese Praxisseminare... , man muss ja in der Kunstgeschichte auch Praktika machen, die liefen dann aber immer mehr darauf hinaus, dass man in irgendwelchen Museen war, und sich die Kunstwerk tatsächlich angekuckt hat, dass man auch mal in einer Restaurationswerkstatt war. Aber wie man das verwerten kann, das wurde nicht irgendwie erwähnt.“ (Interviewseite 16, 00:15:29-9). Und B17 konstatiert: „Ein dickes, großes Minus. Überhaupt nichts. Gerade auch in diesem Bereich, kein Praxisbezug. Da war nichts. Das war eher verpönt.“ (Interviewseite 15, 00:22:40-6). B18 berichtet: „Ich meine im Nachhinein, als ich dann fertig war mit dem Studium, habe ich mir gedacht: Eigentlich blöd, dass in einem Studium wie Übersetzung- und Dolmetscherwissenschaften, wo wirklich 80 Prozent der Leute nachher selbständig arbeiten, überhaupt nichts über Buchführung oder so was erklärt wird. Nicht mal angeboten.“ (Interviewseite 8, 00:23:18-0).

Darüber hinaus kritisieren sie, dass mögliche Berufsfelder für Absolventen geisteswissenschaftlicher Studiengänge kaum vorgegeben waren, und sich dementsprechend mögliche Berufsbilder nicht konkretisieren konnten. Daraus ergab sich ein fehlender Halt, beziehungsweise eine fehlende Struktur innerhalb des Rahmens eines geisteswissenschaftlichen Studiums. So sagt B17: „Ich finde Praxisbezug extrem wichtig. Wir brauchen nicht nur die Lehre. Wir brauchen auch das Tun. Es gibt viele Bereiche, selbst bei den Philosophen sehe ich Schnittstellen und Knotenpunkte, die hilfreich sind, wenn es um Ethik geht und Menschenbild für die Medizin.“ (Interviewseite 6, 00:24:09-5), und später: „In meiner Familie und meinem Freundeskreis gibt es viele Mediziner. Das war alles ein bisschen verschult. Aber die Verschulung gab ihnen auch Orientierung und Halt. Ist vielleicht zu viel. Ich weiß es nicht. Aber die haben ja auch die Verzahnung mit der Praxis. Die sehen immer, wofür lerne ich das. Das fehlt in den Geisteswissenschaften total.“ (Interviewseite 16, 00:25:56-9).

Vier der Interviewpartner (B19, B22, B24 und B25) erwähnen praxisnahe Seminare, die sie aktiv gesucht haben. Trotz des Besuchs dieser Seminare empfinden sie die Vorbereitung auf die Berufspraxis als nicht ausreichend, und hätten sich mehr Studieninhalte diesbezüglich gewünscht. Drei der Gesprächspartner sprachen ausdrücklich das Fehlen betriebswirtschaftlicher Komponenten an. So sagt B14: „Das Betriebswirtschaftliche ist schon ein Manko bei den Geisteswissenschaften. Dass das nicht vermittelt wird.“ (Interviewseite 15, 00:13:25-6) und später: „Das muss nicht unbedingt auf die Selbständigkeit sein, aber betriebswirtschaftliches Grundwissen finde ich schon nicht unwichtig.“ (Interviewseite 15, 00:14:19-8).

B25, der praxisrelevante Seminare besuchte, erklärt: „Ich glaube, in meinem besonderen Fall ist es natürlich schon so, dass dieses sehr praxisnahe Projektseminar mir schon ziemlich viel gebracht hat. Ob die Ausbildung als Ganzes, das weiß ich nicht.“ (Interviewseite 20, 00:57:09-8), sagt aber dennoch, bezogen auf die Selbständigkeit: „Da fängt es ja schon an. Dass ich irgendwie selber mit Texten umgehen kann. Und sonst, kann einen das Studium auch nicht auf alles vorbereiten, gerade was die unterschiedlichen Anforderungen in unserem Verlag angeht, dass wenn du so klein bist, dass du ganz viele Felder allein abdecken musst, Öffentlichkeitsarbeit über Vertrieb über Layout, Satz. Dann bräuchte man eigentlich fünf ausgebildet Leute, die in unterschiedlichen Fachrichtungen studiert haben. Da kann man natürlich nicht von seinem eigenen Studium erwarten, dass es einen für alle fünf Fälle gleich qualifiziert.“ (Interviewseite 20, 00:57:09-8).

Darüber hinaus konnten aus den Gesprächen auch Hinweise auf gewünschte Verbesserungen konkretisiert werden. Diese beziehen sich auf die Komponenten: Präsentation und Präsentationstechniken, Rhetorik, kreatives Schreiben und die praxisnahe Ausbildung hinsichtlich aller Medien. Außerdem sollte die Ausbildung dadurch mehr Praxisbezug erhalten, in dem externe, im Bereich der Geisteswissenschaften Tätige als Dozenten für Berufspraxis an der Universität lehren.

So äußert B24: „Aber viel gewinnbringender ist es, mal einen Externen zu holen, und der sagt mal aus seiner Sicht, wie er das so sieht. Journalisten oder so mal dozieren lassen. Das ist notwendig. Kreative Schreibkurse machen. Oder sagen: Germanisten, es geht nicht nur um das Medium Schrift, ihr müsst in andere Sachen reinschnuppern. Wir machen Radioworkshops. Das ist schon wichtig.“ (Interviewseite 26, 00:28:51-8), B22 fordert: „Sei es wirklich, wie man es effizient gestaltet, dass man einen Vortrag gebacken kriegt, dass man ein Thema strukturiert oder wie man... Ich habe auch so die Rhetorik... Einfach auch Wissen anzueignen.“ (Interviewseite 13, 00:52:17-5) und B17 schlägt vor: „Ich finde zum Beispiel in der Literaturwissenschaft kann man eine studentische Zeitung machen. Sie sollten Artikel schreiben, versuchen, die zu platzieren, was auch immer. Oder Kurse geben... Wie schreibe ich einen Geschäftsbrief? Sich überhaupt mal damit auseinandersetzen, was zeichnet Geschäftskorrespondenz aus. Die Anwendung liegt nahe.“ (Interviewseite 16, 00:25:56-9).

Von fehlenden Praxisbezügen und fehlenden Berufsbildern abgesehen, wurden seitens der Interviewpartner viele Kompetenzen, die Geisteswissenschaftler auszeichnen thematisiert. Diese sollen im folgenden Kapitel näher betrachtet werden.

4. 2. 6. Kompetenzen eines Geisteswissenschaftlers

Eine breite Übereinstimmung in den Aussagen über die Kompetenzen, die einen Absolventen eines geisteswissenschaftlichen Studiums auszeichnen, konnte man in Bezug auf strukturelles, systematisches und reflektorisches Denken feststellen. Zu diesen Punkten gaben die meisten Interviewpartner außerdem noch Kompetenzen im Bereich der Organisation und Kompetenzen in Bezug auf eigenständiges und selbständiges Arbeiten an. So sagt B12: „Letzten Endes glaube ich, dass ich in der Philosophie auch Dinge gelernt habe, die mir jetzt hilfreich sind. Das ist allerdings sehr abstrakt und schwer zu beschreiben. (...) Na ja, ich kann mit abstrakten Dingen umgehen. Ich kann sehr gut Dinge klar kriegen, Strukturen erkennen, einen klaren Blick haben, auf irgendwas. Und das kann eben auch das Geschäft sein. Das habe ich da gelernt. Ich habe nichts Konkretes über das Geschäft gelernt. Aber ich habe etwas gelernt, was mir in vielen Bereichen meines Lebens hilfreich ist. Manchmal mir auch im Weg steht. Und was zum Teil meiner selbst geworden ist, ein Aspekt. Das hilft mir durchaus im Geschäft.“ (Interviewseite 22, 01:31:05-6). B15 bemerkt: „Man lernt im normalen geisteswissenschaftlichen Studium, selbständig zu arbeiten. Und zwar schon in dem Sinne: Eine Magisterarbeit, eine Diplomarbeit zu schreiben... Das ist schon was. Da hat man in gewisser Weise gelernt, ein größeres Projekt über ein halbes Jahr zu organisieren, sich zum selbständigen Arbeiten anzuhalten, die nötigen Mittel. Das finde ich keine schlechte Übung.“ (Interviewseite 23, 01:27:55-8). B16 macht diesbezüglich folgende Aussage: „Strukturiert denken. Lernen. Wir haben arbeiten gelernt. Wir haben wirklich wissenschaftlich arbeiten gelernt. Wir haben Propädeutik gelernt, welche Literatur für was, wo schlage ich nach, wenn usw. Diese Systematik, sich an Regeln zu halten beim wissenschaftlichen Arbeiten. Das verlangt eine Strukturierung. Und wenn man die nicht einhält, ist man, meines Erachtens, an der Uni verloren. So war das bei uns.“ (Interviewseite 18, 00:33:15-8). B17 äußert sich in ähnlicher Weise: „Ein hohes Maß an Selbständigkeit dann schon. Das ist wieder der Vorteil. Man muss ja selbständig sein Studium organisieren. Ich habe ja nicht eben diese vorgegebenen Kurse. Ich muss das selbst organisieren. Muss organisieren, wo kriege ich das Wissen her, wie mache ich das alles. Das hat mir wiederum geholfen, mein Geschäft aufzubauen.“ (Interviewseite 16, 00:27:00-7).

Als weitere geisteswissenschaftliche Kompetenzen werden die Kommunikationsfähigkeit, die Kreativität, die Flexibilität und Offenheit genannt, gefolgt von Kommunikationsvermögen und Vielseitigkeit. So bemerkt B24: „Aber das ist eigentlich erstaunlich, wie schnell man sich in gewisse Bereiche so rein denken kann. Und das ist etwas Geisteswissenschaftliches, glaube ich, dass du alles andere als borniert bist, wenn alles gut gelaufen ist. Man

merkt das auch an Partygesprächen, dass gewisse Fachbereiche, gar nicht nur Studenten, sondern auch später, können außerhalb ihres Bereichs eigentlich nicht unterhalten. Und ich stelle immer wieder fest, die Geisteswissenschaftler, das geht Freunden von mir auch so, die gehen dann immer einen Schritt auf die anderen zu, und versuchen, da mit zu reden. Können auch einigermaßen mitreden. Aber die gehen nicht auf einen selbst zu. Also man selbst ist immer der flexible, der in andere Lebenswelten sich rein denken kann. Es kommt selten vor, dass die einigermaßen über Geschichten reden könnten oder über Literatur.“ (Interviewseite 7, 00:25:24-9). B20 meint dazu: „Vielleicht sind Geisteswissenschaftler geradezu prädestiniert, weil man eine gewisse Kreativität hat. Gerade wenn ich an meine Geisteswissenschaft, die Literaturwissenschaft, denke, dass man eine gewissen Kreativität zu der Sache mitbringt. Vielleicht sind wir besonders prädestiniert, das zu machen.“ (Interviewseite 27, 01:00:27-4).

Und B24 sagt zu diesem Thema: „Und dann merkt man eigentlich, dass was man als Geisteswissenschaftler auch hat, ist dieses Allgemeinwissen. Man kann tatsächlich überall mitreden, ohne dass es ganz blöd ist. Und das ist auch gar nicht so schlecht. Oder so ein grundpsychologisches Gespür, dass man Milieus erkennt, dass man weiß, wie die so ticken, auch wenn man sich noch gar nicht so lange unterhält. Dann weiß man so, wie es bildungsmäßig um die Leute bestellt ist.“ (Interviewseite 10, 00:37:07-2).

Kritisch gesehen wird von den Interviewpartnern aber deren Beobachtung, dass ein geisteswissenschaftliches Studium vielfach ohne ein konkretes Berufsbild begonnen wird. In diesem Sample war festzustellen, dass es neun Interviewpartner gab, die mit einem konkreten Berufsbild in das Studium gingen, dieses aber, bis auf zwei Ausnahmen, innerhalb der ersten Semester änderten oder ohne spezielles Berufsbild weiter studierten. Sechs Interviewpartner begannen ihr Studium gänzlich ohne konkrete Vorstellung von einem dem Studium folgenden Beruf. B20 sagt dazu: „Wenn man einen Vergleich zieht: Ein Literaturwissenschaftler verglichen mit einem Mediziner. Der Mediziner wird auf ziemlich genau eine Sache trainiert. Das Problem, was wir Geisteswissenschaftler haben, ist, wir werden nicht unbedingt auf eine Sache trainiert, wo man rauskommt und sagt: Ich werde Arzt. Wir haben das nicht unbedingt. Das heißt, man muss sich am Ende ein bisschen zusammenbasteln was man macht, aus diesem Studium, das einen auf nichts und alles vorbereitet, könnte man beinahe sagen. Ich bin mir nicht sicher, in wiefern es wirklich zutrifft. Aber es ist ein Gefühl das ich habe, von dem ich sage, es könnte so sein.“ (Interviewseite 27, 00:58-50-6). Interviewpartner B21 bemerkt: „Ja, sie sind ein bisschen verrückt, dass sie es machen. (lachen) Wenn du Jura studierst, wirst du Anwalt oder Richter oder so. Wenn du Maschinenbau studierst, wirst du Maschinenbauingenieur, gehst dann in irgendeine Firma. Es gibt viele Studiengänge, wo du schon fast eine Jobgarantie hast.“ (Interviewseite 10, 00:29:19-1)

Es wurde des Weiteren bemerkt, dass es nach dem geisteswissenschaftlichem Studium schwierig ist, seine Kompetenzen genau zu bestimmen, und es darum umso wichtiger ist, innerhalb des Studiums Erfahrungen in Praktika zu sammeln. So sagt B22 diesbezüglich: „Dadurch, dass Geisteswissenschaftler ein bisschen als... Also es ist so wenig greifbar, was man da eigentlich für Kompetenzen hat. Dieses große Spektrum, was man im Grunde bedienen kann, das ist einerseits

Kompetenz. Aber das wird oft sonst nicht als solche erkannt. Es fehlt das berufliche Ziel, auf das man hinarbeitet, bei vielen.“ (Interviewseite 17, 01:10:57-9), und B25 stellt fest: „Und so gab es eigentlich immer Phasen, wo ich, na ja, wo ich dann im Laufe des Studium eigentlich gemerkt habe, dass dieses Fach in eine Richtung qualifiziert, oder dass es doch nicht bestimmtes hinqualifiziert, was mir vorher nicht so klar war.“ (Interviewseite 7, 00:15:26-8), und später: „Aber ich denke, viele Fächer in dem Bereich haben natürlich schon die Situation, dass sie nicht für ein bestimmtes Berufsbild ausbilden. Und das macht die Situation im Gegensatz zu wo es wesentlich klarer ist... wobei das vielleicht gar nicht mal so viele sind. Ich meine, dass ist natürlich schon mal eine besondere Situation, die Herausforderung zu sich zu sagen: Okay, was will ich jetzt eigentlich damit. Weil: Studiert haben es viele, aber die Richtung, wo ich damit hin will, muss ich dann selber finden. Weshalb dann doch immer noch die Interessen und Aktivitäten jenseits des Studiums, glaube ich, ein besonders Gewicht noch haben.“ (Interviewseite 21, 01:00:01-2).

4. 2. 7. Arten der Belastungen und Herausforderung

Zuerst muss festgehalten werden, dass die Interviewpartner im Erzählvorgang sprachlich kaum eine Gewichtung hinsichtlich Belastung und Herausforderung machten. So sind die hier aufgeführten Belastungen eher in Konnotation zum Begriff „Schwierigkeit“ und mit stärkerer Tendenz zum Bereich „zu bewältigender Herausforderung“ gemacht worden. Trotzdem werden hier die Termini „Belastung“ und „Herausforderung“ weiter verwendet.

Neben den Belastungen und Herausforderungen, entstanden aus fehlenden Berufsbildern und fehlendem Bezug zur Praxis innerhalb der universitären Ausbildung, die am Ende des vorangegangenen Kapitel schon eingeführt wurden, berichteten die Interviewpartner vor allem von Schwierigkeiten wegen unzureichenden oder fehlenden betriebswirtschaftlichen Kenntnissen, aus Problemen wegen ungenügender Reflexion über die Anforderungen, die an sie in der Rolle des Unternehmers herangetragen wurden, und aus fehlender Kenntnis darüber, welche Auswirkungen dies auf psychische Ressourcen und Kräfte hat.

So sind sechs wichtige Quellen von Herausforderungen und Belastungen innerhalb dieser Gruppe vorhanden. Es ist ein homogenes Feld in den Aussagen über drei Themen zu finden:

- unzureichende universitäre Ausbildung
- fehlende betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Rollenansprüche.

Etwa die Hälfte der Teilnehmer führt über die drei obigen Themen noch folgende ein:

- Mehrgleisigkeit

- Fehlender Trennung der Lebenswelten
- Fehlen der alten Tätigkeit.

Unter fehlenden betriebswirtschaftlichen Kenntnissen wurden die Dimensionen Kundenakquisition, Marketing und Marktpositionierung, sowie Scheinselbständigkeit, Preiskalkulation, Finanzierung, Buchhaltung und Steuer zusammengefasst.

In Blick auf Schwierigkeiten in diesen Bereichen zeigt sich innerhalb der Gruppe ein homogenes Bild. Besonders herausfordernd war für die Interviewpartner die Bewältigung des Punktes der Kundengewinnung, also die Dimensionen des Kunden bringenden und Kunden haltenden Marketings, sowie die der Preisgestaltung, der Festlegung eines Preises für die geleistete Arbeit.

So sagt B14: „Na ja, das Betriebswirtschaftliche und das Marketing! Ich wüsste da gerne mehr, wie man das kalkuliert, wie man an die Zielgruppen konkret rankommt. Das kann man sich schwer selber beibringen. Die Bücher, die es da so gibt, sind sehr allgemein. Aber wie man es konkret umsetzt, wie man auch Reaktionen dafür begeistert, wie man den Leser mit dem Buch in Verbindung bringt, ohne große Umwege und Kosten. Wenn ich das wüsste, würde ich sofort ein Buch drüber schreiben.“ (Interviewseite 15, 00:13:25-6).

Auch B21 äußert sich in ähnlicher Weise: „Dann auch bestimmte Phase, wo... Ich will nicht sagen, dass wir hier Däumchen gedreht haben. Aber wo ich viel zu wenig für Kunden arbeiten konnte, weil viel zu wenig da war. Trotz vieler Rödelei, trotz vieler Dinge, die zu tun waren und Projekte, die ich bereit angeschoben hatte, dass es Rückzieher gab oder so. Es gab schon Phasen wo man monatlich kucken musste, wie man über die Runden kommt.“ (Interviewseite 12, 00:36:15-3). B17 spricht ebenfalls fehlende Kenntnisse in betriebswirtschaftlicher Hinsicht an: „Hürden ohne Ende. Die habe ich jetzt noch, weil mir die betriebswirtschaftliche Seite extrem schwer fällt. Die mache ich auch extrem ungern. Da fehlt mir einfach viel Wissen und die Zeit, mich damit auseinanderzusetzen.“ (Interviewseite 5, 00:13:08-0), und an späterer Stelle sagt sie zum Thema Preiskalkulation: „Wissen sie, wie lange sie brauchen bis sie eine gute Idee haben. Das Blatt ist am Anfang bei jedem weiß. Bis da ein Entwurf steht, wissen sie, wie lange das dauert? Wissen sie, ob es dem Kunden dann gefällt? Wissen sie, ob er Änderungen möchte oder welche Weltbilder und Vorstellungen der hat? Das fällt mir jetzt noch schwer. Jetzt habe ich einen Überblick und mache irgendwelche Pauschalen.“ (Interviewseite 7, 00:18:50-0). B22 gibt an: „Mir fehlt halt auch Wissen, auch wie man sich vielleicht günstig präsentiert, ganz einfach Sachen, was realistisch und fair ist an Preisen, an Angeboten, dass man da auch nicht dumpingmäßig auftritt und anderen das Wasser abgräbt.“ (Interviewseite 16, 01:05:10-6). Die Schwierigkeit der Gewinnung neuer Kunden spricht B10 wie folgt aus: „Also die Hürde war für mich das Akquirieren, also das auf potenzielle Kunden zugehen. Da steht man jetzt da und muss was sagen. Das konnte ich nicht. Ich habe immer davon gelebt, dass Leute eine hohe Meinung von mir hatten, und mich empfohlen haben. Aber plötzlich irgendwo hinzugehen und man ist niemand und muss das alles irgendwie aufbauen in einem Gespräch. Das war für mich schwierig, oh ja!“ (Interviewseite 8, 0:18:11-6).

Ein weiterer Punkt im breiten Spektrum der Preise von Produkten, ist die Preisgestaltung im Gesamten. Auch hier standen die Selbständigen vor Schwierigkeiten, vor allem auch in Hinblick auf eventuelle Krankheiten. So sagt B20: „Und die zweite Sache, die sehr schwer ist als Selbständiger ist Krankheit. Das ist ein sehr schwieriger Fall. (...) Das hat schon viel Sorgen bereitet. Das ist bei mir ein Sonderfall. Ich habe übernommen in dem Bewusstsein, dass ich eine chronische Krankheit habe. Das war die größte Angst vor diesem Laden. Was bedeutet das? Das kann einen jederzeit erwischen, dass du lahm gelegt wirst, ins Krankenhaus musst.“ (Interviewseite 18, 00:15:54-5). Auch für B17 war die Preisgestaltung ein wichtiges Thema: „Also wenn, dann ist es diese betriebswirtschaftliche Seite, wie schwierig es ist, soviel Geld zu verdienen, damit man alles finanzieren kann. Da bin ich schon erschrocken. Wieviel muss ich verdienen, um einen Raum, Auto, Versicherung zahlen zu können. Dass es vielleicht erst nach 1000 Euro anfängt, dass ich etwas habe um zu leben. Das habe ich sicher unterschätzt.“ (Interviewseite . 8, 00:20:45-7).

Mit dem Punkt Kundengewinnung hängt eng das Problem der Scheinselbständigkeit zusammen, das von vier Interviewpartnern, zusätzlich zu den oben vorgestellten Schwierigkeiten, ins Gespräch eingeführt wurde. So führt B15 aus: „...Ich habe einen Kunden gefunden, wo klar war, dass der Bedarf so groß ist, dass es mir eine Art Sicherheit gibt. Allein dieser eine Kunde. So konnte ich mich darauf einlassen, und sagen: Okay, jetzt kann ich mich mal ausprobieren. Wo man sagen kann, das war keine richtige Selbständigkeit, eher eine Scheinselbständigkeit. Das war früher auch tatsächlich ein Begriff, der diskutiert wurde. Das war bedrohlich.“ (Interviewseite 4, 00:12:49-1). Auch B22 führte dieses Problem ein: „...Es ist nicht so ganz einfach. Bis jetzt bin ich so haarscharf an der Scheinselbständigkeit lang geschrammt. Ich mach des noch nicht so lange. Versuche es. Ich möchte freiberuflich arbeiten und versuche mir das gerade aufzubauen.“ (Interviewseite 1, 00:12:49-1).

Eine weitere Dimension, aus der Herausforderungen und Belastungen entstanden, war die der Rollenerwartung. Darunter sind alle Aspekte gefasst, die ein Unternehmer jenseits der betriebswirtschaftlichen Komponenten wie Finanzierung, Preisgestaltung, Marketing und Buchhaltung abdecken sollte.

In diesem Sample wurden Themen des Kundenumgangs, der Personalauswahl, der Organisation beziehungsweise der Regelung von Kompetenzen und dem Umgang mit Verantwortung von den Interviewpartnern als wichtige Themen in die Gespräche eingeführt. So sagt B20 zum Thema Personalauswahl: „Jetzt habe ich drei Mitarbeiter. Das ist auch so eine Sache, wo ich denke: Okay. ... dass man mit denen umgehen muss. Organisieren muss. Oder gar ein Vorstellungsgespräch abhalten muss. Du meine Güte. Das ist eine schwierige Sache. Das habe ich nicht erwartet.“ (Interviewseite 13, 00:43:20-1). Und B24 sagt zum Thema Organisation: „Die Selbstorganisation ist eine große Herausforderung. Ich weiß nicht, wie viel Versuche ich schon unternommen habe, Struktur in den Laden zu bringen, mit Wochenplänen und Tagesplänen, To-Do-Listen. (I: Auf wen

bezogen? Auf dich selber?) In Klammern steht dann schon, wer dafür verantwortlich ist, dass es dann klappt. Aber... Aber auch für mich persönlich, um zu sagen, wie sieht denn die nächste Woche aus? Und dann fange ich an, dann mache ich das und das schwerpunktmäßig, dann das und das, dann das und das. Und bis Freitag will ich das und das geschafft haben. Und dann kommen dann spontan Sachen dazu, andere Sachen verschieben sich nach hinten, ganz normal. Aber Zeitmanagement könnte man viel, viel besser machen. Dann könnte man auch früher Schluss machen, weil man nämlich die Zeit, die man hier nutzt, wirklich effizient arbeitet.“ (Interviewseite 20, 00:07:17-0).

Zum Kundenverhältnis äußert B10: „Akquise als Überbegriff für das Kundenverhältnis. Also, wie das zu gestalten ist. An der Uni ist man einfach gewöhnt, dass man den Herrn Professor siezt, jetzt duzen wir uns auch alle, aber erstmal siezt, und irgendwie so miteinander auskommt. Aber dass es dann da jetzt so plötzlich ganz klare Interessen gibt, gewisse menschliche Aspekte einfach völlig hinten anstehen, gar nicht mehr zur Geltung kommen. Das ist so das, was die Geisteswissenschaftler wirklich lernen müssen. Was wie so ein Schock ist.“ (Interviewseite 10, 0:23:44-0). Und B11 beschreibt Belastungen entstehend aus dem Umgang mit Kunden wie folgt: „Was natürlich wesentlich nerviger ist und was ich immer wieder total ärgert, wenn ich Interessenten sitzen hab, die sich intensivst beraten lassen, ich vielleicht dreimal, nach X fahre, hier einen halben Tag im Büro sitze, um deren Akten zu durchforsten und den Status Quo mal zu erstellen, und die dann sagen, kurz bevor es zum Abschluss kommt, sagen, ja, vielen Dank, wir haben uns aber überlegt, wir machen es jetzt doch bei der Bank. Das ist natürlich dann Frust ohne Ende. Wo ich dann denke, was ist das den hier für eine Scheiße. Wo ich dann wirklich richtig ärgerlich, sauer und wütend werde. Am Anfang war es ganz schlimm. Wenn da so was passiert ist... Ich kann mich erinnern, im ersten Jahr ist es zwei, dreimal passiert. Wo ich mich über die Kunden aufgeregt habe. Die wurden von irgendeinem anderen Typen beschwätzt, der eigentlich von Tuten und Blasen keine Ahnung hatte, aber trotzdem die Kunden so verunsichern konnte, dass die gesagt haben: „Ach nein, dann machen wir es lieber doch nicht.“ Weil sie auch nicht wirklich beurteilen konnten. Wo ich dann auch auf irgendwelche Banken sauer bin, weil die Banken meistens keine Ahnung haben. Dass ich dann auch sehr stark psychosomatisch reagiert habe, also so wirklich mit Spannungskopfschmerzen, Kieferanspannung, wohl auch nachts mit den Zähnen geknirscht hab... Wo das wirklich ein, zwei Wochen so ging. So einen Fall hatte ich jetzt kurz vor dem Urlaub. Da war ich auch extrem sauer. Aber ich habe dann mal eine lange Mail an den Kunden geschrieben, um das mal los zu werden. Dann war es jetzt okay für mich. Da habe ich dann, Gott sei Dank, nicht mehr so reagiert, weil ich mich auch daran gewöhnt habe.“ (Interviewseite 16, 00:48:23-0).

Ein weiterer Belastungsfaktor ist die berufliche Mehrgleisigkeit. Acht der fünfzehn befragten Personen arbeiten zusätzlich zur Selbständigkeit mindestens in noch einem anderen Angestelltenverhältnis. Vier von ihnen thematisierten Belastungen aus dieser Mehrgleisigkeit. So sagt B18: „Es ist schwierig. Ich wäre wirklich gerne auf die Option gegangen zu sagen: Okay, ich habe eine Teilzeitanstellung, die fest ist, und kann mich ansonsten ausleben. Das wäre sehr, sehr viel... Sagen wir mal so, nicht unbedingt interessanter gewesen, die Form, die ich jetzt mache, ist sehr spannend, weil ich wirklich sehr viele neue Dinge dadurch erfahre, aber es wäre Kräfte sparender gewesen, sehr, sehr viel Kräfte sparender.“ (Interviewseite 7, . 00:17:12-3). Und B24 äußert sich in Bezug

auf berufliche Mehrgleisigkeit wie folgt: „Das ist zwar abwechslungsreich. Aber auch wahnsinnig mental anstrengend, weil man ja ständig umschalten muss und ständig ein schlechtes Gewissen hat, dass man das eigentlich nicht intensiv genug macht. So als Selbststrafe bleibt man dann abends länger oder macht es dann am Wochenende noch zu Ende und so. Obwohl ich glaube, dass so Jungunternehmer, ich weiß nicht, wer das überhaupt hat, montags bis freitags, und dann die Ruhe, freitags um 18 Uhr abzuschließen und Montag morgens wieder zu kommen. Ich glaube, das kriegt man eh nicht hin. Deswegen, das ist ganz schön anstrengend, hin- und herzuswitchen.“ (Interviewseite 14, 00:52:10-8).

Neben den schon ausgeführten Themen werden außerdem die fehlende Trennung von privater und beruflicher Lebenswelt und das Fehlen der alten Tätigkeit als Herausforderung und Belastungsquelle eingeführt.

So führt B15 an: „...Da mein Büro im obersten Stock unseres Hauses ist, ist das sehr schwer. Und wenn... ja ... das ist zwiespältig. (...) Ich wäre froh, wenn ... Ich muss immer wieder zu Kunden fahren. Also die Hälfte der Zeit bin ich bei irgendwelchen Kunden. Die andere Hälfte könnte ich arbeiten, wo ich wollte. Und ich habe natürlich zu Hause ein Arbeitszimmer. Ich habe das zu Hause, weil es praktisch ist, mich nicht irgendwo hin zu bewegen, alles das von zu Hause machen zu können. Es ist auch nett, weil ich mich auch um die Kinder kümmern kann, sie zum Kindergarten bringen oder sonst was. Aber das Trennen zwischen Arbeiten und Abschalten ist viel schwerer und gelingt auch manchmal nicht. Deshalb spiele ich immer wieder mit dem Gedanken zu sagen, eine räumliche Trennung muss strikter sein. Das ist natürlich eine Kostenfrage. Will ich jetzt wirklich anfangen, ein Büro zu mieten und dadurch 500 Euro im Monate mehr verdienen zu müssen? Aber ganz klar, das Abschalten gelingt schlecht. Das ist schwierig.“ (Interviewseite 14, 00:53:58-2).

Und B20 äußert sich zum Fehlen der alten Tätigkeit wie folgt: „Ich habe mich 2004 so gefreut, dass ich den Laden hatte. Die Leute sagten: Das ist der Hammer, was du machst, dass du deinen Traum verwirklichst. Aber ich weiß noch ganz genau, Sommer 2004 ging das Semester langsam zu Ende. Und ich weiß, ich war extrem, extrem traurig, dass ich meine Studenten gehen lassen musste, und dass ich meinen Unterricht aufgeben musste. Es war und ist weiterhin das Beste, was ich je gemacht habe.“ (Interviewseite 7, 00:23:19-2), und an späterer Stelle: „Ich dachte, es würde hart sein. Aber dass ich dem so nachhängen würde, wusste ich nicht.“ (Interviewseite 15, 00:05:05-1).

B20 ist der einzige Interviewpartner, der das Thema der kognitiven Unterforderung einbringt, in der Art, dass ihn die jetzige Tätigkeit in seinen geistigen Anforderungen nicht ausfüllt. Er sagt: „Aber es gibt Tage, wo man denkt: Mein Gott, ich bin unterfordert. Je nachdem, was du machen musst. Es gibt gewisse Dinge im Laden hier, wie in jedem Job, die wirklich dumme Arbeit sind. Wo ich denke, darauf habe ich keine Lust. Ich bin ausgebildeter Literaturwissenschaftler, promoviert.“ (Interviewseite 15, 00:05:05-1).

Die Belastungserscheinungen, sprich die Auswirkungen der empfundenen Belastungen und Herausforderungen, zeigen sich bei elf von den fünfzehn interviewten Personen in

psychosomatischen Beschwerden, wie Kopf-, Rücken- und Magenschmerzen und Erschöpfungssymptomatik. Die Tabelle 4.6. gibt darüber einen Überblick. Außerdem werden negative Spill-Over-Effekte der Selbständigkeit in der privaten Lebenswelt thematisiert.

Fall	Psychosomatische Beschwerden
B10	Magenschmerzen
B11	Kopf- und Ohrenscherzen
B12	Magenprobleme
B14	Innere Unruhe
B15	Rückenschmerzen
B16	Kopf- und Rückenschmerzen
B17	Kreislaufprobleme, Kopfschmerzen
B18	Migräne
B19	Keine Beschwerden
B20	Kopf- und Magenschmerzen
B21	Keine Beschwerden
B22	Rückenschmerzen
B23	Magenschmerzen
B24	Keine Beschwerden
B25	Keine Beschwerden

Abbildung 4.6.: Überblick über psychosomatische Beschwerden

Neben den körperlichen Beschwerden geben die Interviewpartner an, dass negative Erfahrungen oder das Erleben von beruflichem Stress in den privaten Bereich „herüberschwappen“ (negativer Spillover). So äußert B16: „Dazu muss ich sagen, wir sind beide selbständig. Da kann es schon mal zu ... Ja, das würde ich schon sagen, das gibt es, eine Existenzangst. Wenn es in der Firma nicht gut läuft, bin ich nicht gut drauf. Nicht im Sinne von "schlecht gelaunt", sondern wenn man dann wieder im Privatleben darüber redet, wie es denn läuft, wie es besser laufen kann, was man machen kann usw.“ (Interviewseite 12, 00:02:45-0). Interviewpartner B20 führt dazu folgenden Konfliktsituation an: „... Es hat schon zu Hause Stress ausgelöst. Jetzt fällt es mir gerade ein. Eine große Frage war: Ich betrachte den Laden als meinen. Ich stehe jeden Tag hier, mache alles hier, Einkauf... Sie hat ab und zu mal eine beratende Funktion, sagen wir mal. Es gab ein Problem, wo die Trennung ist. Sie hat ihren Job. Aber weil sie den Laden auch für sich genannt hatte, hatte ich nichts, was ich meins nennen konnte. Und das gab immer wieder Stress, dass sie etwas im Laden vorschlug und ich merkte, ich wurde bockig. Und das ging ewig lang, ewig lang. Bis wir irgendwann mal das gecheckt haben, das Problem, wenn sie den Laden auch als ihr betrachtet, dass wir es teilen, dann habe ich keine Arbeitsstelle, die mir gehört. Keine Arbeit, die meine Arbeit ist, die mich erfüllt, weil wir das auch teilen. und das war ein ganz komischer Moment, wo sie

das auch merkte. Sie hat einen Anteil dran, aber ich schmeiße den Laden. Und ich bin derjenige, der mit dem Laden verbunden ist. Und das war in der Tat ein Stressmoment zu hause aus dem Laden raus.“ (Interviewseite 24, 00:47:10-3).

Wie die einzelnen belastenden und herausfordernden Situationen im einzelnen bewältigt werden, wird im kommenden Kapitel dargestellt.

4. 2. 8. Bewältigungsstrategien

Hinsichtlich der Bewältigungsstrategien von auftretenden Belastungssituationen ist wieder ein homogenes Bild innerhalb dieser Gruppe der 15 interviewten Personen zu erkennen.

Motivationen zur Bewältigung werden aus folgenden Bereichen gezogen:

- Familie, Partnerschaft und Freunde
- Veränderung von Arbeitsabläufen
- Hobbys
- Kontakt zum Kunden und
- Beratung.

Beruflichem Stress wird vor allem durch den Einbezug der Familie beziehungsweise der Partnerschaft und mit Unterstützung aus dem Freundeskreis

begegnet. Die Familie und die Partnerschaft haben hier eine unterstützende Funktion, sowohl emotional als auch durch Tatkraft. B16 sagt diesbezüglich: „Die haben mich alle nach Kräften unterstützt. Soweit es möglich ist. Rücken stärken. Nennen wir es mal so. Meine Kinder sind auch super stolz. Die kommen auch häufig und sagen das. Sie unterstützen auch, wo sie können. Im Grunde genommen war das ja auch als die Kinder schon aus dem Haus waren. Wenn man manchmal verzweifelt ist oder etwas ist, sagen sie immer: Mama, nicht den Kopf hängen lassen, du kannst das doch. Ich habe halt, Gott sei Dank, ein sehr gutes Verhältnis zu meinen Kindern.“ (Interviewseite 9, 00:34:53-1).

In den meisten Fällen gaben die Interviewpartner an, die jeweiligen Partner als beratende Personen in Hinblick auf berufliche Konflikte und Themen anzusprechen. Die Gründung wurde in diesen Fällen auch gemeinsam mit dem Partner reflektiert. So sagt B11 „Für uns ist das Gespräch immer sehr wichtig gewesen. Und dadurch, dass meine Frau, gerade dadurch, dass unsere Tochter auf der Welt ist, nur halbtags arbeitet, und das auch umsetzbar ist in ihrer Praxis, und ich studiert habe, haben wir immer sehr viel Zeit zusammen verbracht und haben dementsprechend sehr viel miteinander geredet. Und auch grundsätzlich nie irgendwas entschieden, ohne den anderen mit einzubeziehen...“ (Interviewseite 17, 00:52:50-8). Interviewpartnerin B18 äußert sich folgendermaßen zum

Thema Familie und Freunde: „Ich muss sagen, es haben mich immer alle voll unterstützt. Von meiner Familie bekomme ich volle Unterstützung, von meinem Freundeskreis... Wenn irgendwie Not am Mann ist, die springen ein. Die helfen Korrektur lesen. Die helfen mir, Päckchen verpacken und was auch immer so ansteht.“ (Interviewseite 6, 00:14:54-2). Und auch B19 gibt die unterstützende Wirkung von Freunden an: „Ich weiß auch, dadurch dass ich diesen positiven Zuspruch in meinem Umfeld habe, dass es damit zusammenhängt, dass ich so positiv daran festhalte. Wenn mein engster Freundeskreis, die Menschen, die mir am nächsten stehen, sagen würden: Oh, weißt du...? Hast du daran gedacht, dass...?, dann würde ich mehr überlegen. Ich weiß nicht, ob ich vom Plan abkommen würde, aber es würde mir innerlich schwerer fallen. Und so bin ich von denen unterstützt.“ (Interviewseite 7, 00:20:02-9).

Darüber hinaus gaben die Interviewpartner an, Arbeitsabläufe verändert zu haben, wenn sie an Grenzen kamen. So bemerkt B11: „Da muss ich mir dann einfach überlegen, wie kann ich dem vorbeugen oder wie kann ich das in Zukunft vermeiden. Ganz einfacher Weg: Wenn ich Leute habe, die noch keine Kunden sind, aber beraten werden möchte, dass ich mit denen vorher abspreche, okay, ich arbeite nicht umsonst... Wenn wir die Sachen, die wir hier besprechen umsetzen, weil das ist ja der Moment, wo ich Geld verdiene, ich kriege ja von den Gesellschaften die Provision, dann ist alles in Butter. Wenn ihr euch aber entschließt das dann nicht bei mir zu machen, dann bekomme ich für die Beratung pauschal 400 Euro.“ (Interviewseite 16, 00:50:13-5). B15 stellte einen Mitarbeiter ein, um die Beanspruchung durch den Termindruck zu ändern: „Dass ich jemanden einstelle, ist eine Reaktion darauf in der Unternehmensentwicklung, um das besser in den Griff zu bekommen, nicht um unheimlich zu expandieren, sondern um mich zu entlasten. Ich werde jetzt nicht fünf neue Kunden akquirieren, weil ich einen neuen Mitarbeiter habe, sondern ich werde versuchen, den bestehenden Stamm von Kunden gut zu bedienen, dass es für uns beide reicht, und dass ich ein bisschen mehr Zeit habe.“ (Interviewseite 17, 01:02:39-8).

Außerdem wurde die Änderung der Arbeitsabläufe von vier der Interviewpartner auch durch die Einführung von festen freien Tagen vollzogen: „Den hat meine Freundin eingeführt als wir zusammen kamen vor zwei Jahren. Ich kannte das so nicht vorher. Ich dachte: Sonntag kannst du auch noch was machen. Aber das war eigentlich wichtig. Ich bin kein ritualisierter Mensch. Aber ein paar Sachen braucht man einfach. Das ist zum Beispiel am Sonntagabend: Tatort kucken und relativ früh ins Bett gehen, damit man nicht schon mit einem Defizit in die Woche startet. Oder auch: Samstagabend es richtig krachen zu lassen, was soll es. Und sonntags lange schlafen.“ (B24, Interviewseite 22, 00:13:10-0).

Ein weiterer für die Interviewpartner wichtiger Punkt in der Bewältigung von herausfordernden Episoden ist die Entwicklung von Erfahrung im Umgang mit schwierigen beruflichen Situationen und das aktive Angehen derselben. So sagt B24: „Aber das lernt man, selbst wenn man den Auftrag nicht kriegt. Das ist dann nicht umsonst. Auch wenn man ein bisschen enttäuscht ist.“ (Interviewseite 9, 00:37:07-2). B21 geht mit seiner Aussage in dieselbe Richtung: „Mittlerweile sage ich mir auch, selbst wenn Kunden mich jetzt hetzen, ja, gut, es wird doch nicht alles so heiß gegessen, wie es gekocht wird. Es ist immer die Frage, dass man sich eine gewisse Gelassenheit

antrainiert und sich nicht hetzen lässt.“ (Interviewseite 16, 00:52:32-1). B25 äußert sich ebenfalls zum positiven Einfluss der Erfahrung: „Wir haben jetzt ein bisschen Erfahrung gesammelt, wissen jetzt irgendwie ein bisschen besser Bescheid, können auch mit den Leuten anders dann reden, dann merken diejenigen auch, mit wem sie es zu tun haben, dass die auch ein bisschen wissen, worüber wir sprechen, und haben uns dann einfach eine neue Struktur gebastelt, wo wir eben insgesamt mit drei verschiedenen Druckereien schon gearbeitet haben, je nach Projekt einfach.“ (Interviewseite 10, 00:27:28-2).

Darüber hinaus wird Kraft für die Durchführung von Projekten vor allem aus den Bereichen „Hobbys“ und Urlaub geschöpft. Unter dem Begriff „Hobby“ sind Dinge wie Lesen, Musik, Sport, Spaziergänge und Gartenarbeit zusammengefasst.

So gibt B23 an: „Sport. Sport als Ausgleich. (I: Was machen sie für Sport?) Verschieden. Fußball eigentlich, aber auch mal Joggen oder Fahrrad fahren, Rollerbladen, Berg wandern oder Skifahren. Das macht man mal nicht eben, Skifahren, aber das macht man dann gerne einmal im Jahr. Da freut man sich darauf. Aber auch dieser Mannschaftssport ist wichtig, Fußball, besser für mich als laufen.“ (Interviewseite 13, 00:45:35-6). Und B11 bemerkt: „Aus der Idee, dass irgendwann das nächste Wochenende kommt und der nächste Urlaub. Ich bin jemand, der sehr leidenschaftlich gerne Urlaub plant. (...) Auch gerne mal ein oder zwei Urlaube mehr als wir uns eigentlich leisten können. Was aber trotzdem immer funktioniert. Ansonsten, grundsätzlich, mit meiner Frau und meiner Tochter zusammen zu sein, sich dann mal am Wochenende zu hause eingraben. Grad wenn schlechtes Wetter ist, einfach mal aufs Sofa und mit meiner Tochter mal einen Film kucken und was spielen. Ich bin da so ein relativ häuslicher Mensch. Ansonsten, gut für die Entspannung, ich reite. Das ist absolut perfekt. Da ist der Kopf sofort leer. Ich brauch nur das Pferd zu putzen. Und dann da oben ist absoluter Frieden. Ich bin auch, kein sehr, aber ein bisschen, gläubiger Mensch. Ich bete mal ab und zu gerne. Nicht regelmäßig. Ich geh auch nicht in die Kirche. Was ich gerne mache, morgens vor der Arbeit, wenn das Wetter entsprechend ist, 20 Minuten, halbe Stunden spazieren gehe.“ (Interviewseite 15, 00:45:52-7).

Der Kontakt zum Kunden wird von der Hälfte der Interviewpartner als motivierend- unterstützender Aspekt ins Gespräch eingeführt. B15 meinte: „Ich habe zu den meisten meiner Kunden ein relativ gutes, kein freundschaftliches, aber ein persönliches Verhältnis. Diese Freundlichkeit in fast allen Beziehungen, die es da gibt, die erleichtert das. Die motiviert mich dazu. Die motiviert mich zu sagen: Das ist nicht so schlimm bei Herrn X anzurufen. Der ist wirklich nett.“ (Interviewseite 17, 01:06:17-9). Und auch B17 sagt: „Und ich habe wirklich sehr, sehr viele sehr, sehr nette Kunden. Ich habe nette Kunden. Die motivieren mich sehr. Ich kriege viel positives Feedback von den Kunden. Natürlich nicht immer, aber oft genug.“ (Interviewseite 12, 00:07:39-9).

Der letzte Punkt, der in diesem Zusammenhang genannt werden muss als Form des Umgangs mit belastenden und herausfordernden Situationen ist der der Beratung.

Unter dieser Dimension wurden folgende, von den Interviewpartnern angesprochene Aspekte zusammengefasst:

- Weiterbildung
- Netzwerke
- Mentoring
- Professionelle Beratung.

Hinsichtlich der Zusammenarbeit in Netzwerken und der Rekrutierung von Mitarbeitern aus festen Netzwerken ist auch hier wieder ein einheitliches Bild innerhalb der befragten Gruppe zu konstatieren. Bis auf wenige Ausnahmen, zum Beispiel B22, arbeiten die Interviewpartner mit Netzwerken zusammen oder informieren sich bei Schwierigkeiten innerhalb ihrer Tätigkeit in Netzwerken über Lösungsmöglichkeiten. So sagt B18: Bisher war es jetzt so, dass in Sachen Verlagsgestaltung ist es so, man lernt, wenn man in die Branche reinkommt, andere Verleger kennen lernt, man lernt Leute kennen, die in anderen Verlagen arbeiten. Und die geben einem Tipps usw. Ich bin da eigentlich in ein Netzwerk rein gekommen. Deshalb brauche ich keine konkrete Beratung. Sondern: Ich habe eine konkrete Frage, und dann kenne ich den, und den rufe ich dann an. Und wenn der es nicht weiß, ruft der jemanden an. So funktioniert das dann.“ (Interviewseite 18, 00:21:56-1).

Darüber hinaus erwähnten drei der Interviewpartner Mentoren, die sie hinsichtlich auftretender Schwierigkeiten unterstützend berieten. B15 äußert sich da wie folgt: „... Da muss ich sagen, der Geschäftsführer dieses Kunden, der auch immer wieder mein Ansprechpartner bei den journalistischen Sachen war, der ist durchaus ein bisschen so was wie ein Mentor geworden. Der ist selbst Unternehmer. Der hat mich immer wieder beraten. Natürlich nicht ganz neutral, weil er ja gleichzeitig ein Kunde war. Aber er hat mich immer im guten Sinne bestärkt. Und hat mich auf Geflogenheiten im Sinne von unternehmerischem Handeln hingewiesen. Das war ein wichtiger Einfluss, ein Hilfe.“ (Interviewseite 00:26:07-1).

Neben den angeführten Strategien der Beratung durch Mentoren und Netzwerke führten die Interviewpartner auch Aspekte der Weiterbildung an, die auf verschiedene Weisen vollzogen wurden. So legte B10 verschiedene Prüfungen ab, um sich weiter für den Bereich „Coaching“ zu qualifizieren. B20 besuchte zur besseren Qualifizierung Seminare zum Thema „Wein“. Eine andere Möglichkeit der Weiterbildung ist in dieser Gruppe das selbständige Aneignen von Wissen durch verschiedenste Medien. So gibt B21 an: „... Dass was ich gemacht habe: ich habe hunderte Bücher gelesen, und habe mehrere 100, 150 Blogs abonniert über wirtschaftliche Themen, ich lese Zeitschriften, ich verschlinge, sehr viele Informationen. Und ich glaube, dass hat mir sehr viel Fachwissen ersetzt, weil es noch mal deutlich praktischer ist.“ (Interviewseite 00:20:09-2).

Bis auf drei Ausnahmen (B11, B16 und B21) nehmen die Interviewpartner im Moment keine professionelle Beratung, jenseits des Steuerberaters, in Anspruch.

So sagt B21: „Ich habe mehrere Coaches. Habe vier Leute mittlerweile, mit denen ich regelmäßig mich bespreche. Nicht mit jedem wöchentlich, aber mit jedem in einer bestimmten Frequenz, die auch für unterschiedliche Fragen zur Verfügung stehen. Der eine mehr persönlich, der andere mehr im Bereich Marketing, der nächste mehr für den Bereich Agentur, noch einer für den Business-Bereich, wie geht man vor mit Mitarbeitern usw.“ (Interviewseite 21, 01:06:38-5).

Die Gesprächspartner, die mit Hilfe eines Existenzgründerzuschusses des Arbeitsamtes oder der Europäischen Union gründeten, nahmen die dazugehörige Gründerberatung in Anspruch. Von den anderen wurde die Existenzgründerberatung der Industrie- und Handelskammer besucht.

Die dort empfangene Beratung wurde von den damaligen Gründern auch als hilfreich empfunden, dennoch war in den Gesprächen auch eine Tendenz zu erkennen, dass es bezüglich der Gründungsberatung ein Überangebot gab. So bemerkt unter anderem B18: „Ich muss sagen für den Einstieg war es mir fast zu viel. Es gab sehr, sehr viele Möglichkeiten. Ich habe sie am Schluss gar nicht alle wahrgenommen, weil ich erstmal einsteigen möchte, und ich eigentlich erstmal starten möchte. Und mich da noch beraten lassen und das noch beraten, sondern einfach loslegen. Was mir dann gefehlt hat, habe ich dann im Laufe der Zeit gemerkt, wenn ich weitergearbeitet habe. Und dann konnte ich auch meistens konkreter formulieren, was ich brauche, welche Beratung ich suche.“ (Interviewseite 17, 00:20:21-4).

Neben den im Vorherigen angeführten verschiedenen Modellen und Wegen im Umgang mit herausfordernden und belastenden Phasen, gibt es drei Personen (B15, B16 und B20), bei denen über die schon beschriebenen, noch ein weiteres Modell dazu kommt.

Dabei handelt es sich um den Umgang aus der Tatsache daraus, dass Komponenten aus der alten Tätigkeit vermisst werden, und so Strategien entwickelt wurden, um dieses zu kompensieren.

B16 schloss ein geisteswissenschaftliches Lehramtsstudium ab, und verbindet mit ihrem gegründeten Unternehmen didaktische Lehrtätigkeit mit neuen thematischen Komponenten.

B15 vermisste das wissenschaftliche Arbeiten, und begegnete diesem Sachverhalt, in der er zusätzlich philosophische Aufsätze veröffentlicht und darüber hinaus verschiedene Dozenturen an der Fachhochschule und Volkshochschule ausübt.

Interviewpartner B20 vermisste seine ehemalige Lehrtätigkeit und den Kontakt zu den Studenten. Er veranstaltet Seminare, betreut weiterhin seine ehemaligen Studenten, nun aber außeruniversitär, und gibt einmal jährlich eine Blockveranstaltung als freier Dozent.

Er sagt dazu: „Es gibt aber immer noch Tricks. Ich habe so viele Kontakte zu meinen ehemaligen Studenten. So viele von denen kommen vorbei, sagen, wir haben jetzt Prüfung, kannst du uns helfen mit der Erstellung unserer Prüfungsliste. Wenn die sich über kanadische Literatur prüfen lassen, sagen sie: Können wir uns abends treffen? Dann treffen wir uns, und ich gehe die Romane und Gedichte mit denen durch. Das habe ich mit etlichen ehemaligen Studenten gemacht. Ich habe gerade eine Studentin ganz eng in ihrer Examensarbeit begleitet, obwohl ich nicht mehr an der Uni bin. Aber ich habe denen gesagt: Wenn ihr Hilfe braucht, meine Tür ist immer offen. Es ist ganz komisch, ich bin immer noch ein bisschen Lehrer an der Uni, obwohl ich eigentlich Weinhändler bin. Das Geisteswissenschaftliche ist noch voll da, obwohl ich jetzt Unternehmer bin.“ (Interviewseite 8, 00:28:20-9).

4. 2. 9. Zufriedenheit mit der Umsetzung der Selbständigkeit

Es muss zusammenfassend festgestellt werden, dass alle Interviewpartner, trotz heterogener beruflicher Laufbahnen, mit der Entscheidung, in die Selbständigkeit gegangen zu sein, zufrieden sind. Dabei macht es keinen Unterschied, ob sie sich ihrem ursprünglichen Studienfach „nah“ oder „entfernt“ selbständig gemacht haben.

B16 fasst es so in Worte, dass sie sagt, gewänne sie eine Million Euro im Lotto, gäbe sie niemals ihre Selbständigkeit auf. Vielmehr stellt sie dann eine Haushaltshilfe ein, um sich dann gelassener auf ihre Firma konzentrieren zu können.

Nachdem nun die Ergebnisse, die aus der Auswertung der Interviews gewonnen werden konnten, vorgestellt wurden, sollen diese nun im folgenden Kapitel vor dem forschungstheoretischen Hintergrund reflektiert und diskutiert werden.

5. Diskussion

Aus den Ergebnissen dieser Untersuchung kann über alle Interviewpartner ein Konsens bezüglich der fehlenden Praxis in der universitären Ausbildung, der fehlenden Berufsbilder im Studium und der schlechten Arbeitsmarktsituation für Geisteswissenschaftler festgestellt werden. Die schwierige Arbeitsmarktsituation war auch der gewichtigste Faktor für die Entscheidung zur jeweiligen Existenzgründungen. Auch hinsichtlich der Belastungen aus fehlenden betriebswirtschaftlichen Kenntnisse, der Arbeitsbelastung, auch aus Mehrgleisigkeit, der Bewältigung der Belastungen und der Nutzung von Beratung gleichen sich die Aussagen in diesem Sample. Diese Aspekte sollen nun vor dem Hintergrund des Themas „Laufbahnberatung“ reflektiert werden.

Hinsichtlich der Kombination der Wahl ihrer Fächer und zur Motivation zur Aufnahme des Studiums gleichen sich die Aussagen innerhalb dieses Samples. So wurden die Wahl vor allem aus Fachinteresse und persönlicher Entfaltung getroffen. Diese Beobachtung deckt sich auch mit der anderer Untersuchungen (Vgl. Briedis et al., 2008, Kräuter, 2004a, Agreiter & Schindler, 2000).

Es war eine Homogenität in Bezug auf Kompetenzen der Absolventen geisteswissenschaftlicher Studiengänge festzustellen. So wurden Organisationstalent, Allround-Talent, Eigenständigkeit, Strukturiertheit und Kommunikationsfähigkeit als die Kompetenzen genannt, die ein Geisteswissenschaftler in seinem Studium erlernt beziehungsweise ausgebaut hat. Diese Aussagen decken sich auch mit den Feststellungen von Agreiter & Schindler (2000) und Kräuter (2004a). Hier werden als besondere Talente und Kompetenzen die Selbstorganisation, breites Grundlagenwissen, fächerübergreifendes Denken, hohes Maß an Eigenverantwortlichkeit und schnelle Einarbeitung in neue Themen dargestellt.

Hinsichtlich der Ausbildung an der Universität wurden von allen Gesprächspartnern das Fehlen praxisnaher Elemente und fehlende Berufsbilder kritisiert. So wurden Verbesserungen hinsichtlich Präsentationstechniken, Rhetorik und kreativem Schreiben gefordert. Darüber hinaus wurden Dozenturen gewünscht, die mit Personen aus wirtschaftlicher und geisteswissenschaftlicher Praxis besetzt werden. Das gibt den Studenten die Möglichkeit, sich ein Bild über Beschäftigungsmöglichkeiten nach dem Studium zu machen. Auch Agreiter & Schindler (2000) bestätigen mit ihren

Untersuchungen die hier gefundenen Aussagen. Sie geben an, dass die in ihrem Zusammenhang befragten Studierenden ebenfalls Kritik hinsichtlich fehlender Wissensaneignung zu beruflichen Anforderungen, der unzureichenden Möglichkeit zur Bildung von Softskills wie Teamfähigkeit und Kommunikation und fehlender konkreter Hilfen für den Übergang in den Beruf äußerten.

Wie die Befragten bei Agreiter & Schindler (2000) äußerten sich die Teilnehmer dieser Untersuchung hinsichtlich fehlender Entwicklung wirtschaftlicher Kompetenzen. Auch dahingehend wünschen sie sich Inhalte an der Universität, zumindest hinsichtlich eines betriebswirtschaftlichen Grundverständnisses, das den „Praxisschock“ ein wenig abmildert.

Einige der Interviewpartner suchten aktiv nach Möglichkeiten des Erwerbs von praktischen Kompetenzen. Die von ihnen in diesem Zusammenhang besuchten Kurse bewerteten sie dann auch als positiv. Der Bedarf an solchen Erfahrungen scheint unter Studierenden dementsprechend vorhanden zu sein.

Hier soll kurz ein Beispiel gegeben werden, wie ein Praxisbezug auf eine potenzielle berufliche Selbständigkeit innerhalb des Studiums hergestellt werden kann. „Creare!StartUp“ ist in Berlin, angesiedelt an der Freien Universität Berlin, eine Gründungsberatung speziell für Studierende und Absolventen wirtschaftsferner Studiengänge. Deren akademische Leiterin Professorin Heather Cameron sagt dazu: „Wir haben Creare damals mit kritischem Blick auf die existierenden Gründerprogramme entwickelt. Sie scheinen sehr orientiert an Technologieunternehmen zu sein, und sie scheinen sich an Leute zu richten, die schon Erfahrung mit dem Thema Gründung haben, die dann vielleicht nur einen Coach haben wollen. Wir haben gedacht, wir bieten etwas an, was vor diesem ersten Schritt ist, die Leute erstmal für das Thema Gründung zu sensibilisieren. Nicht unbedingt an die gerichtet, die schon wissen, dass sie gründen wollen. Wir haben beobachtet, dass es viele Leute gibt, die sich zwar interessiert haben, aber nicht gewusst haben, wie man anfängt. Und das waren die Leute aus den wirtschaftsfernen Studiengängen. (...) Ich denke, es ist ein bisschen etwas von der "Can-Do-Kultur", "das-schaffen-wir-Kultur“. Wir gehen davon aus, dass Dinge zu schaffen sind, und suchen dementsprechend nach Lösungen. Wir gehen vom Netzwerk-Gedanken aus. (...) Wenn du von einem wirtschaftsfernen Studiengang kommst und deine Eltern oder dein Umkreis keine unternehmerische Herkunft haben, dann ist es gut, wenn du Leute treffen kannst, mit denen du dich verstehst, weil sie ähnliche Interessen haben, über die du dich austauschen kannst. Es ist wichtig, mit Menschen Zeit zu verbringen, die ein ähnliches Ziel oder ein ähnliches Bild von einer besseren Zukunft haben, und sich mit diesen Leuten auszutauschen, ohne dass du wegen deiner Träume ausgelacht wirst. Ich denke, das ist wichtig gerade für Leute, die nicht unbedingt viel mit Wirtschaft zu tun hatten. Geisteswissenschaftler haben meistens nicht die gleichen Erfahrungen wie Studenten aus den Wirtschaftswissenschaften. (...) Und wenn man dann im Austausch ist mit anderen Leuten, die den Weg der Gründung gegangen sind, kann man sehr viel besser

entscheiden, ob man das ebenfalls möchte oder lieber nicht. Das ist eine Art Praktikum in Gründung. Man kann so ein wenig "die Luft von Gründung schnuppern", und sehen, ob man diese Sechzehn-Stunden-Tage möchte oder seine Ersparnisse in seine Idee stecken will, usw. Oder auch andersherum: Will ich als Angestellter jemanden über mir haben, der mir sagt, wann ich Urlaub nehme?"² Ines Robbers, Projektleiterin und Trainerin bei „CreareStart!StartUp“ fasst die Möglichkeiten bei in dieser Art von Beratung wie folgt zusammen: „Was wir aber schaffen, und da sind wir stolz drauf, dass wir unsere Teilnehmer sensibilisieren für die Karrierealternative Selbständigkeit. Viele ziehen das in Betracht. Die wenigsten hier in Deutschland wachsen in einem unternehmerischen Umfeld auf. es sind etwa zehn Prozent. So fehlen direkt im familiären Umfeld Vorbilder. Und die deutsche Unternehmerschicht ist jetzt nicht gerade transparent oder sehr sichtbar beziehungsweise gibt es da wenige Persönlichkeiten, die direkt herausstechen, und mit denen man sich identifiziert. Es wird langsam, dank vieler Initiativen und Programme, die sich darum bemühen, diese Vorbilder zu schaffen. Aber es ist nicht vergleichbar mit der amerikanischen Gründer- / Unternehmerkultur. Das ist klar. Das ist also unser erster Anspruch. Wir sensibilisieren für die Selbständigkeit. Wir motivieren. Und wir befähigen die Teilnehmer, im Gründungsprozess zu Recht zu finden. Das Programm ist ein Programm mit einem sehr hohen didaktischen Anspruch. Wir haben einen Ansatz, der sehr handlungs-, sehr praxisorientiert ausgerichtet ist. Und wir erwarten von den Teilnehmern, dass sie in der Lage sind, selbständig und eigeninitiativ zu arbeiten. Wir verstehen uns als Trägerteam als Lernprozessbegleiter, als Lernberater, als Multiplikatoren, Mediatoren, aber weniger als Dozenten, in dem Sinne, dass wir dem Nürnberger Trichtermodell Wissen eintrichtern. Das funktioniert nicht.“

Die Seminarangebote, wie die von „Creare!StartUp“, erlauben es Studierenden, auf dem risikolosen Terrain eines Kurses innerhalb ihres Studiums praktische Erfahrungen hinsichtlich einer beruflichen Selbständigkeit zu sammeln. Die Erfahrungen, die sie hier machen, können Grundlage in einer Laufbahnberatung innerhalb des Studiums sein. Hier besteht die Möglichkeit, Potenziale und Kompetenzen zu analysieren, zu entwickeln und zu stärken. Dem Studierenden wird auf diesem Weg geholfen, ein Berufsbild stärker auszubauen. Das muss nicht in der beruflichen Selbständigkeit liegen, denn der Studierende kann innerhalb solcher Seminarangebote auch die Erfahrung machen, dass die selbständige Erwerbsarbeit für ihn nicht in Frage kommt. Aber auch hier kann Laufbahnberatung ansetzen. Der schwierige Übergang von Universität zur Erwerbstätigkeit, auf Grund fehlender Berufsorientierung (Vgl. Böth, 2004), kann so erleichtert werden. Aussagen von Josten & Viehl (2004, S. 163) stärken diesen Aspekt. Sie fordern eine Ausbildung für Studierende geisteswissenschaftlicher Studiengänge, die es ermöglicht das erforderliche „Rüstzeug an Wissen und Eignung“ zu vermitteln. Darüber hinaus wünschen sie sich eine

² Die vollständigen Interviews der hier zitierten Expertinnen Heather Cameron, Ines Robbers und Ilse Thomas sind im Anhang III dieser Arbeit beigefügt. Die Interviews mit den drei Expertinnen dienen hier als Grundlage für die Diskussion, weil es sich bei ihnen um Personen handelt, die im aktiven Beratungsprozess mit Geisteswissenschaftlern stehen.

Intensivierung der Unterstützung und Förderung geisteswissenschaftlicher Gründungen sowohl während des Studiums als auch in den ersten Jahren nach erfolgter Gründung.

Dies könnte auch durch Programme wie EXIST, dem Förderprogramm für Gründungen aus Hochschulen des Bundesministeriums für Forschung (BMBF), das bis dato seinen Fokus vor allem auf Gründungen aus den Natur-, Ingenieurs- und Wirtschaftswissenschaften hat (Kulicke, 2006), gewährleistet werden. EXIST hat als Ziel, eine Kultur der unternehmerischen Selbständigkeit in Lehre, Forschung und Verwaltung an den Hochschulen zu etablieren, wissenschaftliche Forschungsergebnisse in wirtschaftliche Wertschöpfung zu transferieren, Potenziale an Geschäftsideen und Gründerpersönlichkeiten an Hochschulen und Forschungseinrichtungen zielgerichtet zu fördern und eine Steigerung der innovativen Unternehmensgründungen und damit Schaffung neuer Arbeitsplätze zu erreichen (Kulicke, 2006). Die Motivation zu Gründung und die Qualifizierung zur Gründung sollen genauso gefördert werden wie die Beratung, die Vernetzung, die Integration und das unternehmerische Umfeld (Kulicke, 2006). Somit ist es möglich, schon an Hochschulen eine Kultur zu schaffen, in dem selbständige Erwerbsarbeit nicht fremd ist. EXIST belegt außerdem, dass Professoren und sonstiges Lehrpersonal eine günstige Atmosphäre für die Kultur der unternehmerischen Selbständigkeit an Hochschulen schaffen können. Zum einen wirken sie unterstützend, wenn sie selbst Firmen gründeten, und mit ihren Erfahrungen helfen können. Zum anderen helfen sie, wenn sie Firmengründungen zur Verwertung von Wissen aus ihrem Lehrstuhl begleiten. Sie können in diesen Zusammenhängen als Coaches oder Mentoren fungieren und den Gründern Zugang zu Netzwerken ermöglichen (Kulicke, 2006). Dies ist bei Geisteswissenschaftlern genauso denkbar wie in anderen Studiengängen, gerade in Hinblick auf Verlage, Lektorate und Galerien. Das sind die Bereiche, in denen sich Absolventen geisteswissenschaftlicher Studiengänge vornehmlich selbständig machen. Sie tun das überwiegend in Form eines Ein-Mann / Frau- Unternehmens im Dienstleistungsbereich als Buchautoren, als Eventmanager, als Verleger, als Lektoren, als Journalisten, als Übersetzer und Galleristen (Kräuter, 2004a), eine Tatsache, die sich auch in dieser Untersuchung wiederfindet.

Die Gründung selbst wurde in diesem Sample, neben anderen Aspekten, vor allem von der Situation für Geisteswissenschaftler am Arbeitsmarkt beeinflusst. Das wird auch deutlich, wenn man sich das Alter der hier befragten Gründer hinsichtlich der ersten Existenzgründung betrachtet. So gründeten alle zum ersten Mal im Alter von circa 30

Jahren (siehe Tabelle 4.4., S. 66). Das Zusammenspiel von fehlenden Arbeitsplätzen und fehlenden Berufsbildern ließ die selbständige Erwerbsarbeit als einen möglichen Ausweg erscheinen. Die Interviewpartner gaben zusätzlich an, dass sie mit der Selbständigkeit ihnen wichtige Faktoren umsetzen können. Diese sind Eigenständigkeit, die Möglichkeit, ohne Vorgesetzten zu arbeiten, qualitativ hochwertig zu arbeiten, Gestaltungsfreiheit, flexible Zeiteinteilung, die Möglichkeit, eigene Ideen umzusetzen und die mögliche bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Auch Kräuter (2004b) machte zu möglichen Gründungsmotiven von Geisteswissenschaftlern ähnliche Beobachtungen.

Die Entscheidungen für die berufliche Selbständigkeit wurden in diesem Untersuchungszusammenhang nicht von Vorstellung von Erfolg hinsichtlich beruflichen Aufstiegs, hohem Einkommen und Prestige beeinflusst (siehe Hohner, 2006), wie man es eigentlich im Allgemeinen von Gründungen vermuten könnte. Die hier befragten beruflich Selbständigen verbinden mit Erfolg vor allem die Möglichkeit, einer qualitativ hochwertigen und sinnvollen Arbeit nachzugehen, einen Freiheitsgedanken zu leben und ihre eigenen Ideen umsetzen zu können. Darüber hinaus sehen sie sich als erfolgreich, wenn die Selbständigkeit ihren täglichen finanziellen Bedarf und einen „normalen“ Lebensstandard deckt. Diese Aussagen werden auch von Agreiter & Schindler (2000) unterstützt, die beobachteten, dass für Absolventen geisteswissenschaftlicher Studiengänge Faktoren wie ein gutes Einkommen und eine sicherer Berufsposition weniger wichtig waren. Als wichtiger werteten sie die persönliche Entfaltung.

Belastungen innerhalb der beruflichen Selbständigkeit entstanden bei den in dieser Untersuchung befragten Personen vor allem aus fehlenden betriebswirtschaftlichen Kenntnissen. Dies beinhaltet die Faktoren der Kundengewinnung, des strategischen Marketings, der Marktpositionierung und der Preiskalkulation. Diese Belastungen führten zu emotionalen Reaktionen wie Selbstzweifeln und Machtlosigkeit. Sie äußerten sich in psychosomatischen Beschwerden wie Kopf-, Rücken und Magenschmerzen. Auch Kräuter (2004a), Schindler & Agreiter (2000) und Briedis et al. (2008) sprechen an verschiedenen Stellen von fehlenden kaufmännischen Kompetenzen bei Geisteswissenschaftlern. Lang-von Wins (2006, 1997) bestätigt bei Unternehmern und Existenzgründern Belastungen aus unzureichender Kenntnis der einzelnen Geschäftsbereiche und unzureichender Informationsgrundlage im Gründungsprozess. Interessant ist im Hinblick auf das Erleben von Belastungen die Tatsache, dass alle Interviewpartner zwar von Belastungen und Belastungssymptomen sprachen, sie aber eher als positive überwindbare Herausforderungen

ansehen. So werden diese Herausforderungen mehr mit der Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit verbunden.

Zusätzlich wurde der Aspekt der beruflichen Doppel- und Mehrgleisigkeit von den Interviewpartnern thematisiert. Neben der selbständigen Erwerbsarbeit sind sie in einer oder mehreren abhängigen Beschäftigungsverhältnissen (z. B. Promotionen) tätig. Der Faktor der Doppel- beziehungsweise Mehrgleisigkeit wirkt hier insofern als Belastung, als dass weniger Zeit für die Umsetzung eigener Idee in der selbständigen Erwerbstätigkeit zur Verfügung steht.

Olos & Hoff (2004) beobachten den Trend der Doppel- und Mehrgleisigkeit bei selbständig tätigen Psychologen, bei denen das häufigste Berufsverlaufsmodell das der beruflichen Mehrgleisigkeit ist. Ungefähr 84 Prozent der Psychologen mit Doppel- und Mehrgleisigkeit üben mindestens eine der Tätigkeiten als selbständige oder freiberufliche Erwerbstätigkeit aus. Josten & Viehl (2004) stellen für die Geisteswissenschaftler fest, dass eine große Anzahl parallel zur Selbständigkeit noch andere Tätigkeiten ausüben, vorwiegend über Werk- oder Honorarverträge oder Promotionen.

Hinsichtlich der Bewältigung von Problemen und Belastungen gleichen sich die Aussagen der Personen, die hier interviewt wurden. Unterstützung bei der Bewältigung wird vor allem aus dem Familien-, Freundes- und Bekanntenkreis gezogen. Wenn Lebenspartner vorhanden sind, füllen diese gleichzeitig eine Beraterrolle aus. Die Unterstützung erfolgt hier auf emotionaler Ebene. Es wird angegeben, dass sich die Interviewpartner in schwierigen Situationen ins familiäre oder Freundesnetzwerk zurückziehen, dort Gespräche führen und emotionale Entlastung durch das Zusammensein mit Freunden, Partnern und Familie finden. Des Weiteren helfen Familienmitglieder, Freunde und Partner über das Ratgeben hinaus mit tatkräftiger und auch finanzieller Unterstützung. Schwarzer & Leppin (1989) bestätigen die positive Wirkung sozialer Netzwerke hinsichtlich der Unterstützung auf emotionaler, informeller, instrumenteller und bewertender Ebene.

Professioneller Rat wurde von den Interviewpartnern vornehmlich in der Gründungsphase genutzt. Darüber hinaus wurde nur in zwei Fällen professionelle Beratung in Anspruch genommen. Psychologische Beratung zur Analyse von unternehmerischen Potenzialen und individuellen psychischen und sozialen Ressourcen wurde in keinem Fall gesucht. Generell äußerten die hier Befragten aber Offenheit gegenüber professioneller Beratung. Diese soll jedoch so individuell wie möglich auf das jeweilige Unternehmen zugeschnitten und auch bezahlbar sein. Die in Anspruch genommene Existenzgründerberatung bewerteten alle als

hilfreich. Kritisiert wird sie hinsichtlich fehlender individueller strategischer Beratung in Bezug auf Marktpositionierung und Kundengewinnung. Die Beratung zur Gründung war bei allen vornehmlich auf unternehmerische und kaufmännische Faktoren, wie juristische, steuerliche und betriebswirtschaftliche Aspekte beschränkt. Auf psychologisch-relevante Themen, wie Belastungen, Stress, Work-Life-Balance oder ähnliches wurde nicht eingegangen.

Die Beobachtung der Fokussierung von Existenzgründerberatungen vor allem auf unternehmerische und kaufmännische Faktoren teilen Hohner (2006) und Müller (2004).

Es kann aber als sinnvoll betrachtet werden, vor eine Existenzgründerberatung eine Laufbahnberatung zu stellen, in der die Kompetenzen, Stärken und Schwächen des Einzelnen durch den Einsatz von Potenzialanalysen wie der Kompetenzbilanz oder des F-DUP eruiert und reflektiert werden. Auch möglichen Belastungen und Konflikten aus einer Doppel- und Mehrgleisigkeit kann mit einer Laufbahnberatung begegnet werden. Denn unter professioneller Anleitung ist es dem Klienten möglich, Zielkonflikte besser zu lösen oder Ziele auf verschiedenen individuellen Ebenen zu integrieren (Vgl. Hoff & Ewers, 2003).

Es ist festzustellen, dass Laufbahnberatung für Geisteswissenschaftler ein wichtiges Thema sein muss. Sie ermöglicht es, den Übergang von der Universität in die Erwerbsarbeit zu erleichtern. Für eine gute Laufbahnberatung müssen verschiedene Faktoren zusammenwirken. Ein Faktor ist, dass an geisteswissenschaftlichen Fakultäten eine Kultur von Offenheit gegenüber Praxisbezug und berufsrelevante Themen existiert. Auf dieser Grundlage ist es dann auch möglich, ein Klima zu entwickeln, das eine selbständige Erwerbstätigkeit als Berufsalternative zulässt. Ein weiterer Faktor ist, dass Seminare angeboten werden, die praktische Kompetenzen hinsichtlich der unternehmerischen Tätigkeit vermittelt. So erhalten Studierende die Möglichkeit, sich risikolos mit einer möglichen Selbständigkeit auseinander zu setzen.

Eine Laufbahnberatung an der Universität kann dann an den konkreten Erfahrungen aus diesen Seminaren ansetzen und den Studierenden zu einer Reflexion hinsichtlich der individuellen Kompetenzen, Werte und Vorstellungen, auch mit Hilfe psychologischer Tests, anleiten. Persönliche Kompetenzprofile können gemeinsam mit einem Berater oder Coach entwickelt werden, was für eine Berufsorientierung sehr wichtig ist. Ilse Thomas, die als Frauenbeauftragte der Stadt Mannheim kürzlich das Projekt „Geisteswissenschaftlerinnen in die Wirtschaft“ ins Leben rief sagt „Geisteswissenschaftler und

Geisteswissenschaftlerinnen sind Allroundtalente, glaube ich. Die haben sehr viel Interdisziplinäres studiert. Sie haben auch durch ihre Forschungsarbeiten sehr interdisziplinär gearbeitet. Die sind nicht schmalspur- ausgebildet. Und das ist das, was sie mitbringen, was sie auch vermarkten können. Wenn sie mal ihr Profil beschrieben haben, was sie denn alles können, dann wird es ihnen wahrscheinlich viel klarer, was sie alles anbieten können. Und wenn sie promoviert und habilitiert sind, dann hatten sie auch sehr oft an dem Lehrstuhl, an dem sie waren, Personalverantwortung. Sie haben Erfahrung in der Lehre. Sie können mit einem Hörsaal voll Menschen umgehen, ohne in Ohnmacht zu fallen. Das sind doch alles Dinge, die muss man herausarbeiten. Und das machen wir. Wir werden mit denen auch ein Profil erstellen, ihre eigenen Profile erstellen, wo sie dann noch mal selbst in einer großen Selbstsicherheit dahin kommen werden, was sie überhaupt können.“

Der potenzielle Gründer hat auf diese Weise die Möglichkeit, sich mit Hilfe professioneller Betreuung mit allen (!) gründungsrelevanten Themen auseinander zu setzen. Potenziale Studierender können frühzeitig gepflegt werden. So kann vermieden werden, dass Geisteswissenschaftler für Unternehmen als freie Mitarbeiter arbeiten, ohne sich darüber bewusst zu sein, dass sie damit unternehmerisch selbständig tätig sind, und Unternehmer werden, ohne sich konkret auf diesen Schritt vorzubereiten (Vgl. Josten & Viehl, 2004).

Geisteswissenschaftler gründen vor allem Klein- und Kleinstunternehmen, die sie inhabergeführt betreiben (Josten & Viehl, 2004, Kräuter, 2004a). Auch hier bietet sich Laufbahnberatung an. Als „inhaberzentriertes Unternehmen“ (Hohner, 2006) stellen sich hier besondere Herausforderungen an eine professionelle Beratung hinsichtlich beruflicher Laufbahnen.

Die Interviewpartner in diesem Sample äußerten, dass die ersten Schwierigkeiten hinsichtlich des Erlebens von Belastungen nach ungefähr einem halben bis einem Jahr nach der Gründung auftraten. An dieser Stelle bietet die Laufbahnberatung für den Unternehmer eine Möglichkeit, seine Entwicklung und die Entwicklung seiner Organisation „Klein-(st)-unternehmen“, die in diesem Fall miteinander stark verbunden sind, professionell angeleitet zu reflektieren. So kann es in der Phase nach der Gründung um Themen wie den Umgang mit Stress, (Ziel-) Konflikten und Teambildung (Müller, 2004) gehen.

Wie eingangs beschrieben, berichten alle Interviewpartner von Schwierigkeiten hinsichtlich betriebswirtschaftlicher Faktoren wie Kundengewinnung und Preiskalkulation. Es scheint für Geisteswissenschaftler sehr schwierig zu sein, Preise für ihre Dienstleistungen festzulegen. Das ist auch eine Beobachtung, die Ilse Thomas teilt und wie folgt kommentiert: „Wenn sie als Techniker arbeiten, dann haben sie immer ein fertiges Stück in der Hand. Da

wissen sie, was sie gemacht haben, auch wenn sie nur ein Stück Eisen bearbeitet haben. Bei den Geisteswissenschaften muss man noch mal stärker kucken: Was hat das da für einen Wert, was ich gemacht habe? Wenn sie jetzt für einen kleinen Verein die Historie bearbeitet haben, dann hat er eine schöne Broschüre, dann ist der stolz auf die Broschüre. Dann hat man was in der Hand. Das ist das Wichtige. Ich glaube, dass es sehr wichtig ist für Geisteswissenschaftlerinnen auch das Produkt in der Hand zu haben, was sie da gemacht haben, dass ihr Name da auch steht. Sie haben oft das Gefühl, sie würden nur denken.“

Diesen Schwierigkeiten und auch Belastungen aus fehlenden betriebswirtschaftlichen Kenntnissen kann mit einer Beratung begegnet werden. Faltin (2007) liefert gerade in Hinblick auf das Problem, dass sich Gründer oder Unternehmer gerne in die Position des „Alleskönners“ begeben und sich damit überfordern, wertvolle Hinweise. So spricht er vom Unternehmer als „Komponist“, dessen Geschäftsidee im Mittelpunkt stehen sollte. Der Unternehmer sollte Kompetenzen in der Konzeptionierung von Projekten haben, sollte den Markt recherchieren und mit Weitblick Entscheidungen treffen können. Für Kompetenzen, die er nicht ausfüllen kann, sollte er sich qualifizierte Partner suchen, die sein Konzept verstehen, und an die er einzelne Module ausgliedern kann. Auch bei dieser Umsetzung kann eine Laufbahnberatung durch Potenzial- und Kompetenzanalysen unterstützend wirken und bei der Umsetzung begleiten.

Zusammenfassend muss also festgehalten werden, dass sich für die Laufbahnberatung bei Geisteswissenschaftlern breite Themenfelder anbieten. Sie kann schon während des Studiums hinsichtlich der Ausbildung von Berufsbildern hilfreich sein, zur Orientierung auf die selbständige Erwerbsarbeit beitragen, den Weg der Umsetzung begleiten und später für ein inhaberzentriertes Kleinunternehmen wertvolle Unterstützung sein.

6. Ausblick

Die Ergebnisse der Arbeit zeigen, dass sich unter den Studierenden geisteswissenschaftlicher Studiengänge Potenziale für eine selbständige Erwerbsarbeit befinden. Im Moment liegt der Fokus von Förderprogrammen wie EXIST auf natur-, ingenieurs- und wirtschaftswissenschaftlichen Studiengängen, da sich hier Gründungen auf Basis von innovativen Ideen versprochen werden, die später Arbeitsplätze schaffen.

Dennoch sollten Gründungen aus geisteswissenschaftlichen Studiengängen nicht verkannt und unterschätzt werden. Wie diese Arbeit zeigt sind auch hier zahlreiche unternehmerische und förderungswürdige Kompetenzen zu finden. Diese Kompetenzen sollten ausgebaut werden. Zielsetzungen von Programmen wie EXIST, im speziellen der Umsetzung eines Klimas an Hochschulen, das Gründungen begünstigt, sollten auch für geisteswissenschaftliche Studiengänge umgesetzt werden. Vielleicht würde ein Gründer aus einem geisteswissenschaftlichen Studiengang mit der Geschäftsidee der Gründung eines Verlages mit entsprechender Förderung ähnlich viele Arbeitsplätze schaffen, wie sein Kollege oder Kommilitone aus den Wirtschaftswissenschaften mit seiner Geschäftsidee.

Den Studierenden geisteswissenschaftlicher Studiengänge sollte auch durch die Gewährleistung von Seminaren mit praxisrelevanten Inhalten ermöglicht werden, Berufsbilder zu entwickeln. In diesem Zusammenhang sollte eine Laufbahnberatung ein wichtiger Bestandteil der Orientierung und Planung beruflicher Ziele und Wege sein. Das setzt aber auch eine aktive Auseinandersetzung der Studierenden mit möglichen Berufsbildern voraus.

Abschließend sei noch ein forschungsrelevanter Hinweis erlaubt.

Es wurden hier aus Gründen der Wahrung der Anonymität der Interviewpartner die Lebensorte der einzelnen hier befragten Unternehmer nicht ausgewertet. Dennoch wurden deutliche regionale Unterschiede hinsichtlich der Professionalisierungsschritte innerhalb des Gründungsprozesses festgestellt. Eine nähere Betrachtung dieser Auffälligkeiten wäre mit Sicherheit für eine mögliche Beratung sehr aufschlussreich.

7. Literatur

Agreiter, M. & Schindler, G. (2000). Geistes und Sozialwissenschaftler für die Europäische Wirtschaft. München.

Altermatt, U. (2007). Die Geisteswissenschaften und der Streit der Fakultäten. Fribourg: Academic Press.

Bamberg, E., Busch, C. & Ducki, A. (2003). Stress - und Ressourcenmanagement. Strategien und Methoden für die neue Arbeitswelt. Bern: Huber.

Berger, F. (2006). Personenzentrierte Beratung. In: J. Eckert, E.-M. Biermann & D. Höger, Gesprächspsychotherapie. Berlin, Heidelberg: Springer, 333 – 372.

Blamberger, G. (1993). Von der Not der Lehre und den Überlebenschancen der Geisteswissenschaften: Eine Einführung in die Kontroverse um die neuen berufsbezogenen Studiengänge. In: G. Blamberger, H. Glaser, & U. Glaser, Berufsbezogen studieren. Neue Studiengänge in den Literatur-, Kultur- und Medienwissenschaften. München: Beck, 11 -22.

Blickle, G. (2007). Berufswahl und berufliche Entwicklung angesichts des Wandels der Arbeit. In: K. Moser (Hrsg.). Wirtschaftspsychologie. Heidelberg: Springer, 265 – 284.

Briedis, K., Fabian, G., Kerst, C. & Schaeper, H. (2008). Berufsverbleib von Geisteswissenschaftlerinnen und Geisteswissenschaftlern. HIS – Hochschul-Informationssystem. (Download unter <http://www.his.de/publikation/forum>) (Stand 7.12.2008).

Bogner, A. & Menz, W. (2002). Expertenwissen und Forschungspraxis: Die modernisierungstheoretische und methodische Debatte um Experten. In: A. Bogner, B. Littig & W. Menz (Hrsg), Das Experteninterview. Theorie, Methode, Anwendung. Opladen: Leske, 7 – 30.

Boles, J. S., Dean, D.H., Ricks, J. M., Short, J. C. & Wang, G. (2000). The dimensionality of the Maslach Bournout Inventory across small business owners and educators. *Journal of Vocational Behavior*, 56, 12 – 34.

Böth, I. /2004). Kernforderungen für eine erfolgreiche Existenzgründung im Bereich der Geistes-, Kultur- und Sozialwissenschaften. In: H. Koepke (Hrsg.). *Gründungspotenziale von Geistes-, Kultur und Sozialwissenschaftlern. Stand und Perspektiven*. Wuppertal: Fraunhofer IRB, 131 – 144.

Der Studentenspiegel2. (2006). Geisteswissenschaftler haben bei der Job-Suche die größten Probleme.(Download unter: http://www.studentenspiegel2.de/files/Pressemitteilung_Ergebnis_Studentenspiegel_2.pdf). (Stand: 29.11.2008).

Dettmer, S., Hoff, E.-H., Grote, St. & Hohner, H.-U. (2003). Berufsverläufe und Formen der Lebensgestaltung von Frauen und Männern. In K. Gottschall & G. G. Voß (Hrsg.), *Entgrenzung von Arbeit und Leben. Zum Wandel der Beziehung von Erwerbstätigkeit und Privatsphäre im Alltag*. München: Hampp, 307-331.

Ewers, E., Hoff, E.-H., Petersen, O. & Geffers, J. (2006) Zum Wandel der Arbeitsgesellschaft und des Konsequenzen für das individuelle Arbeitshandeln. In E. Ewers & E.-H. Hoff (Hrsg.), *Arbeit als Lebensinhalt? Neue Formen der Lebensgestaltung bei Beschäftigten im IT-Bereich*. Münster: Waxmann, 15 – 30.

Faltin, G. (2007). *Erfolgreich gründen. Der Unternehmer als Künstler und Komponist*. Berlin: DIHK.

Galais, N. (1998) Motive und Beweggründe für die Selbständigkeit und ihre Bedeutung für den Erfolg. In: M. Frese (Hrsg.), *Erfolgreiche Unternehmensgründer*. Göttingen: *Angewandte Psychologie*, 83 – 98.

Gallio, C. (1995). Zum Anfang keine Klage. In: C. Gallio (Hrsg.), *Freie Laufbahn. Berufseinstieg für Geisteswissenschaftler*. Mannheim: Bollmann, 7 – 13.

Hoff, E.-H. & Ewers, E. (2003) Zielkonflikte und Zielbalance. Berufliche und private Lebensgestaltung von Frauen, Männern und Paaren. In: E. A. Abele, E.-H. Hoff, & H.-U.

Hohner (Hrsg.), Frauen und Männer in akademischen Professionen. Berufsverläufe und Berufserfolg. Heidelberg: Assanger, 280 – 306.

Hohner, H.-U. (2006) Laufbahnberatung. Wege zur erfolgreichen Berufs- und Lebensgestaltung. Bern: Huber.

Hohner, H. – U. (1994). Inhaberzentrierte Kleinunternehmen in organisationspsychologischer Perspektive (Berichte aus dem Bereich „Arbeit und Entwicklung“, Nr. 5). Freie Universität Berlin.

Hohner, H.- U. (1999). Ärzte als Unternehmer. In: Moser, K., Batinic, B., Zempel, J. (Hrsg.), Unternehmerisch erfolgreiches Handeln. Göttingen: Hogrefe, 285 – 297.

Honecker, M. (2007). Welche Zukunft steht den Geisteswissenschaften bevor?. In: J.-D. Gauger & G. Rüter (Hrsg.), Warum die Geisteswissenschaften Zukunft haben. (Freiburg: Herder, 358 – 373.

Josten, M. & Viehl, P. (2004). Geistes-, Kultur- und Sozialwissenschaften – Plädoyer für eine bisher vernachlässigte Gründer- und Gründerinnengruppe. In: H. Koepke (Hrsg.). Gründungspotenziale von Geistes-, Kultur und Sozialwissenschaftlern. Stand und Perspektiven. Wuppertal: Fraunhofer IRB, 147 – 164.

Kessler, D. (2007). Die Realität der Geisteswissenschaften. In: J.-D. Gauger & G. Rüter, (Hrsg.), Warum die Geisteswissenschaften Zukunft haben. Freiburg: Herder, 254 – 274.

Kienle, R., Knoll, N. & Renneberg, B. (2006). Soziale Ressourcen und Gesundheit: Soziale Unterstützung und dyadisches Bewältigen. In: B. Renneberg & P. Hammelstein. (Hrsg.), Gesundheitspsychologie. Berlin, Heidelberg: Springer, 107 – 122.

Kieschke, U. & Schaarschmidt, U. (2005). Bewältigungsstrategien bei Existenzgründern – Ein typendiagnostischer Beitrag zur Psychologie des Unternehmertums. *Wirtschaftspsychologie* 7 (Heft 2), 71 – 85.

Kräuter, M. (2004a). Geistes-, Kultur- und Sozialwissenschaftler als Gründer – (k)ein Thema? In: In: H. Koepke (Hrsg.), *Gründungspotenziale von Geistes-, Kultur- und Sozialwissenschaftlern. Stand und Perspektiven*. Wuppertal: Fraunhofer IRB, 87 - 94.

Kräuter, M. (2004b). *Geisteswissenschaftler als Gründer*. Erlangen, Nürnberg: Institut für freie Berufe.

Kuckartz, U., Dresing, T., Rädiker, S. & Stefer, C. (2008). *Qualitative Evaluation. Der Einstieg in die Praxis*. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Kulicke, M. (2006). *EXIST – Existenzgründungen aus Hochschulen. Bericht der wissenschaftlichen Begleitung zum Förderzeitraum 1998 – 2005*. Karlsruhe: Fraunhofer IRB

Kulicke, M. (2004). Das Gründungsverhalten von Geistes-, Kultur- und Sozialwissenschaftlern – eine empirische Analyse. In: H. Koepke (Hrsg.), *Gründungspotenziale von Geistes-, Kultur- und Sozialwissenschaftlern. Stand und Perspektiven*. Wuppertal: Fraunhofer IRB, 39 – 53.

Lamnek, S. (2005). *Qualitative Sozialforschung*. Weinheim, Basel: Beltz.

Lang-von Wins, T. & Triebel, C. (2006). *Kompetenzorientierte Laufbahnberatung*. Heidelberg: Springer.

Lang-von Wins, T. & Triebel, C. (2005). Kompetenzbilanz – Ein Verfahren zur Förderung eigenverantwortlichen Handelns?. *Gruppendynamik und Organisationsberatung*, 36, 175-190.

Lang-von Wins, Th. (2004). *Der Unternehmer. Arbeits- und Organisationspsychologische Grundlagen*. Berlin: Springer.

Lang-von Wins, Th. (1997). Arbeitnehmer, Unternehmer oder arbeitslos? Ein psychologischer Beitrag zum Berufseinstieg von Hochschulabsolventen. München, Mehring: Hamp.

Lazarus, R.S. (1981). Stress- und Stressbewältigung – Ein Paradigma. In: S. H. Filipp (Hrsg.), Kritische Lebensereignisse. München: Urban & Schwarzenberg, 198 – 232.

Lazarus, R. S. & Launier, R. (1981) Stressbezogene Transaktionen zwischen Person und Umwelt. In: J. R. Nitsch (Hrsg.), Stress. Theorien, Untersuchungen und Maßnahmen. Bern: Huber, 213 – 260.

Mayring, P. (2002). Einführung in die qualitative Sozialforschung. Weinheim: Beltz.

Mayring, P. (2008). Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken. Weinheim, Basel: Beltz.

Meuser, M., Nagel, U. (2002). ExpertInneninterviews – vielfach erprobt, wenig bedacht. Ein Beitrag zur qualitativen Methodendiskussion. In: A. Bogner, B. Littig & W. Menz (Hrsg.), Das Experteninterview. Theorie, Methode, Anwendung. Opladen: Leske, 71 – 95.

Müller, G.F. (2004). Selbständig organisierte Erwerbsarbeit. In H. Schuler (Hrsg.), Enzyklopädie für Psychologie, D, III, Bd.4: Organisationspsychologie – Gruppe und Organisation. Göttingen. Hogrefe, 999 – 1045.

Müller, G. F. (2003). Das Talent zur Selbständigkeit. Psychologie Heute. 30 (3), 40 – 47.

Müller, G. F. (2000). Existenzgründung und unternehmerisches Handeln – Forschung und Förderung. Landau: Verlag Empirische Pädagogik.

Müller, G.F. (1999a). Indikatoren unternehmerischen Verhaltens bei Psychologiestudenten. Report Psychologie, 24, 462 – 473.

Müller, G. F. (1999b) Dispositionelle und biographische Bedingungen beruflicher Selbständigkeit. In K. Moser, B. Batinic & J. Zempel (Hrsg.), *Unternehmerisch erfolgreiches Handeln*. Göttingen: Hogrefe, 174 – 192.

Oberndorfer, R. (1996). *Erfolgreich Alltag bewältigen, Problemlösungen in Familien*. ifb-Materialien, 4.

Olos, L. & Hoff, E.-H. (2007). Vielfalt und Integration. Zur Bedeutung der beruflichen Doppel- und Mehrgleisigkeit von Psychologinnen und Psychologen. *Report Psychologie*, 5, 207-228.

Reimann, S. & Pohl, J. (2006). Stressbewältigung. In: B. Renneberg & P. Hammelstein. (Hrsg.), *Gesundheitspsychologie*. Berlin, Heidelberg: Springer, 217 – 227.

Schulz, R. (2007). Wozu noch Geisteswissenschaften? Oder: Auf der Suche nach der Versöhnung des Unvereinbaren. In: M. Goldmann, J. Köhrsen, R. Schulz & D. Thomaschke (Hrsg.), *Wozu noch Geisteswissenschaften?*. Oldenburg: BIS, 79 – 95.

Schwarzer, R. & Leppin, A. (1989). *Sozialer Rückhalt und Gesundheit*. Göttingen: Hogrefe.

Seiferth, D. (2004). Freak oder Unternehmer – wie verkaufe ich meine Geschäftsidee? In: H. Koepke (Hrsg.). *Gründungspotenziale von Geistes- Kultur- und Sozialwissenschaftlern. Stand und Perspektiven*. Wuppertal: Fraunhofer IRB, 127 – 130.

Witzel, A. (1985). Das Problemzentrierte Interview. In: G. Jüttermann (Hrsg.), *Qualitative Forschung in der Psychologie* Weinheim: Beltz, 227-256.

Wissenschaftsrat: Empfehlungen zur Entwicklung und Förderung der Geisteswissenschaften in Deutschland. Berlin 2006. (Download unter: <http://www.wissenschaftsrat.de/Veroeffentlichungen/veroeffentlich.htm>). (Stand: 8.12.2008).

Zentrale Auslands- und Fachvermittlung (ZAV) der Bundesagentur für Arbeit: Arbeitsmarkt kompakt 2007. Informationen für Arbeitgeber. Geisteswissenschaftler. Bonn 2007. (Download unter: <http://www.arbeitsagentur.de/zentraler-Content/Veroeffentlichungen/AM-Kompakt-Info/AM-Kompakt-Geisteswiss-Anehmer.pdf>). (Stand: 29.11.2008).

Anhang I: Interviewleitfaden

Teil I

1. Alter?

2. Geschlecht?

3. Partnerschaft?

4. Kinder?

5. In welchem Fach der Abschluss, mit welcher Kombination?

1. Hauptfach

2. Hauptfach

1. Nebenfach

2. Nebenfach

6. An welcher Universität?:

7. Art der Selbständigkeit (freiberuflich, GmbH, GbR?)

8. Wann war die Gründung? Wie lange nach Abschluss des Studiums?

9. Anzahl Mitarbeiter

Bei Gründung

Heute

Teil II

1. Warum haben Sie den Weg in die Selbständigkeit gewählt?

Ad hoc:

Hatten Sie bestimmte Motive und Vorstellungen, so dass Sie diesen Weg gewählt haben?

Sollten eventuelle bestimmte Vorstellungen von Erfolg verwirklicht werden?

- Geld
- Vereinbarkeit von Familie (bei Frauen, eventuell)
- die Arbeit an sich (Flow?)

Wollten Sie sich schon immer selbständig machen?

War es eher eine Reaktion auf Ihre persönliche Situation am Arbeitsmarkt? (Nolens Volens?)

2. Wie war Ihr persönlicher Berufsverlauf?

Ad hoc:

Bezogen auf Ihr Studium: Warum haben Sie den Studiengang in der Form gewählt? Waren Sie mit der Wahl des Faches zufrieden?

Welche Vorstellungen von einem Beruf hatten Sie während des Studiums?

Wie entwickelte sich das Berufsbild „Selbständiger“ bzw. Unternehmer?

Haben Sie ihre Geschäftsidee gleich nach dem Studium umgesetzt oder haben Sie erst in Vollzeit gearbeitet?

Haben Sie nach dem Studium in Teilzeit gearbeitet oder sogar mehrere Jobs in Teilzeit ausgeübt?

3. Was war dann genau die Geschäftsidee?

Ad hoc:

Mit welcher Idee gingen Sie genau in die Selbständigkeit?

Wie weit lag die Idee entfernt von Ihrem eigentlichen Studium?

Wie geht es Ihnen damit?

4. Wie vollzog sich der Weg von der ersten Idee bis zum Umsetzen der Gründung?

Ad hoc:

Wie entstand das „Projekt Selbständigkeit“ konkret?

Haben Sie Ihre Idee allein umgesetzt oder hatten Sie Partner?

Wie reagierte die Familie? Partner? Freunde?

Was haben Sie als Hürden / Herausforderungen empfunden?

Wie haben Sie die Schwierigkeiten für sich bewältigt?

Wenn die Geschäftsidee weit vom Studieninhalt entfernt ist:

Was führte dazu, sich mit einem „neuen“ Thema selbständig zu machen?

Wie sind sie mit dieser Tatsache umgegangen? Was hat das in Ihnen ausgelöst?

Wenn Geschäftsidee nah am Studieninhalt:

Wie zufrieden sind Sie damit, mit der Geschäftsidee nah am Studienthema geblieben sein zu können

5. Leben Sie mittlerweile von der Selbständigkeit?

Ad hoc:

Wenn Antwort „Nein“:

Wie haben Sie die Einkommenssituation gelöst?

6. Welchen Kenntnisstand der einzelnen Geschäftsbereiche hatten Sie? Wie kamen sie mit den einzelnen Bereichen zurecht?

Ad hoc:

Einzelne Geschäftsbereiche wären:

- Juristische Fragen, wie z.B. Rechtsform der Unternehmung
- Steuerrechtliche Fragen
- Marketing / Kundenaquise
- Mitarbeiterführung
- betriebswirtschaftliche Kalkulation

Wie erging es Ihnen mit der Rollenvielfalt, die Sie als Unternehmer ausfüllen mussten?

Inwieweit konnten Sie für sich die Anforderungen ausfüllen, inwieweit nicht?

Wie hat sich eine Unkenntnis oder Nichtvertrautheit mit einzelnen Geschäftsbereichen bei Ihnen persönlich ausgewirkt?

7. Gab es Aspekte, die Sie bzgl. der Gründung und der Etablierung unterschätzt haben? Wie äußerten sich die Auswirkungen? Wie sind Sie damit umgegangen?

Ad hoc:

Resultierten die Schwierigkeiten aus der Unkenntnis?

Haben Sie viel Zeit in der Firma verbracht? Wie viele Stunden in der Woche?

Wieviel private Zeit hatten Sie?

Wie ging es Ihnen mit dem Verhältnis Privat / Firma?

Welche Belastungen haben Sie konkret gespürt?

- hohe Arbeitszeit
- Konflikte zwischen Beruf und Privatleben
- Konflikte im privaten Bereich
- Rollenvielfalt
- unzureichende Kenntnis der einzelnen Geschäftsbereiche
- angespannte finanzielle Situation
- Zahlungsausfälle

- o Umgang mit Kunden
- o Verhandlungen mit Banken
- o Kontakte pflegen / soziales Netz
- o andere

Haben sich die Belastungen in bestimmten Symptomen geäußert?

- o Gefühl der Überlastung
- o gehetzt fühlen
- o Erschöpfung
- o nicht abschalten können
- o Muskelverspannungen
- o Konzentrationsstörungen
- o Schlafstörungen
- o Leistungsfähigkeit eingeschränkt
- o Psychosomatische Beschwerden (Kopfschmerzen, Magenschmerzen, Rückenschmerzen)

8. War Ihnen vorher bewusst, welche Ansprüche an ihre psychischen Ressourcen der Gang in die Selbständigkeit stellt?

Ad hoc

Wie sind Sie mit den Belastungen umgegangen, woraus schöpften Sie neue Kraft?

Möglichkeiten

- o darüber geredet
Wenn ja, mit wem?
- o Arbeitsbedingungen verändert
- o Hobbys
- o Sport
Wenn ja, welchen?
- o mehr Zeit mit Familie verbracht
- o Beratung in Anspruch genommen
- o Kurse besucht
Wenn ja, welche?
- o zum Arzt gegangen
Wenn ja, mit welcher Symptomatik?
- o zeitweise in Alkohol oder Drogen geflüchtet

9. Gab es Rückschläge? Wie sind sie damit umgegangen? Was hat Sie motiviert weiter zu machen?

Ad hoc:

Möglichkeiten

- Kredite geplatzt
- Kunden abgesprungen oder keine Kunden gefunden
- Mit den Belastungserscheinungen nicht umgehen können
- Probleme Privat und Firma nicht in Einklang zu bringen
- Partner getrennt
- Freunde abgesprungen, soziales Netz
- Keine Kontakte
- Büro finden

10. Mit welchen wichtigen privaten Lebensereignissen war die Gründung verbunden? Wie weit reichend bewerten Sie den Einfluss?

Ad hoc:

Lebensereignisse können sein:

- Hochzeit
- Kinder
- Pflege von Angehörigen
- Tod von Angehörigen, Freunden
- Hausbau / Hauskauf / Wohnungskauf
- Umzug
- Krankheit

11. In welcher Art und Weise hat sich die Selbständigkeit auf Ihre Partnerschaft ausgewirkt?

Ad Hoc

Inwieweit unterstützt Sie Ihr Partner?

Welchen finanziellen Anteil leisten die Partner am Haushaltseinkommen?

Wer übernimmt den größten Teil der Hausarbeit?

Wer übernimmt die Kindererziehung?

Wie zufrieden sind Sie mit der Situation?

Wenn Kinder:

→ Wie haben Sie die beiden Themen „Geburt des Kindes“ und „Gründung“ miteinander verbinden können?

→ Wie bringen Sie jetzt „Kind“ und „Geschäft“ in Einklang?

Wenn keine Kinder:

→ Planen Sie Kinder? Und inwieweit denken Sie, diese Bereiche in Verbindung bringen zu können

12. In welchem Maße haben Sie sich bzgl. der Gründung und auch danach beraten lassen? Wenn nicht, an welchen Stellen wäre es gut gewesen und in welcher Form?

Ad hoc

Möglichkeiten der Beratung:

- Partner
- Eltern
- Freunde
- Verwandte
- Existenzgründerberatung
- Banken
- Steuerberater
- Rechtsanwalt
- Psychologen
- Externe Angebote (EDV Schulungen, Fortbildungen)

Haben Sie mehr Rat bei Freunden und Familie gesucht oder auch professionellen Rat?

Wie bewerten Sie die Beratung? Was hat Ihnen gefehlt, was war gut?

In welcher Form hätte man sie in psychologischer Hinsicht unterstützen können?

13. Gibt es etwas, was Sie in der näheren Zukunft gerne verändern wollen? Wenn ja, welche Schwierigkeiten sehen Sie in diesem Zusammenhang? Inwieweit planen Sie in diesem Zusammenhang, Beratung in Anspruch zu nehmen?

Ad hoc:

Möglichkeiten der Veränderung:

- Firmengröße
- Arbeitsstil
- Zeitmanagement
- Weiterbildung

14. Wie bewerten Sie Ihre universitäre Ausbildung in Hinblick auf die Gründung?

Ad hoc:

Welche Ausbildungsinhalte hätten Sie sich während Ihrer universitären Ausbildung gewünscht?

Gab es entsprechende Kurse an der Uni?

Gab es andere Unterstützung hinsichtlich der Planung einer Selbständigkeit an Ihrer Universität?

Hätten Sie sich ein entsprechendes Angebot gewünscht?

Sehen Sie in Hinblick auf die Selbständigkeit einen Unterschied zwischen Geisteswissenschaften und anderen Studiengängen?

15. Inwieweit sind Sie mit dem Weg, den sie beruflich gewählt haben, zufrieden?

Anhang II: Verwendetes standardisiertes Anschreiben

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich bin Studentin der Freien Universität Berlin und schreibe im Bereich „Arbeits- und Organisationspsychologie“ meine Diplomarbeit.

Diese befasst sich mit dem Thema, welchen besonderen Belastungen und Herausforderungen sich geisteswissenschaftliche Existenzgründer stellen müssen und mussten.

Dies ist der Grund, warum ich mich heute mit der großen Bitte um Unterstützung an Sie wende.

Bei meiner Recherche im Internet habe ich erfahren, dass Sie ein geisteswissenschaftliches Studium absolviert, und sich danach selbständig gemacht haben.

Mein Frage an Sie ist nun: Würden Sie sich bereit erklären, mir für ein ein- bis zweistündiges Interview in Ihren Räumen zur Verfügung zu stehen?

Die Interviews werden natürlich vertraulich behandelt und für die Auswertung anonymisiert.

Ich würde mich über eine positive Antwort wirklich sehr freuen.

Mit freundlichen Grüßen,
Janine Kohl

Anhang III. Experteninterviews

Anhang III.a. Professorin Heather Cameron

I: Bitte stellen sie ganz kurz vor, zu welchen Themen sie forschen! 00:00:07-4

Heather Cameron: Ich forsche über Social Entrepreneurship, über Integration und Diversität. Ich interessiere mich für Social Entrepreneurship, weil ich finde, es ist eine praktische Weise, zu sehen, dass die Instrumente des Marktes auch im sozialen Bereich funktionieren. Auch weil ich selbst in diesem Bereich Projekte habe, finde ich es interessant, von der wissenschaftlichen Perspektive, Indikatoren zu entwickeln und Leute zusammenzubringen, um daran zu forschen, was die Stärken und die Schwächen sind, und was die Möglichkeiten und die Grenzen von Social Entrepreneurship sind als eine mögliche Form und Engagement, Probleme zu lösen. 00:00:58-0

I: Was genau verstehen sie unter Social Entrepreneurship? 00:01:00-2

Heather Cameron: Das ist eine interessante Sache. Dazu gibt es viele verschiedene Antworten. Manche fassen darunter alles, was mit dem sozialem Bereich zu tun hat. Wenn man zum Beispiel ein Geschäft in diesem Bereich hat, dann ist es Social Entrepreneurship. Manche meinen, dass es wirklich wiederum nicht mit dem Begriff Social Entrepreneurship zusammenpasst, weil Social nicht unbedingt mit der Gewinn-Begriff von Entrepreneurship zusammenpasst.

Ich verstehe darunter, dass man versucht, soziale Probleme, gesellschaftliche Schwierigkeiten durch verschiedene Marktinstrumente zu lösen. Aber das hat wiederum seine eigenen Grenzen. Manche Probleme können mit Marktinstrumenten nicht gelöst werden. Aber es ist die Idee, dass man etablierte Ideen aus dem privaten Sektor, wie Risikobereitschaft, Eigeninitiative usw., die auch im sozialen und öffentlichen Sektor vorhanden sind, aber eher mit dem privaten Sektor verbunden gelten, in ein anderes Setting stellt, und weiterhin die Erfahrung hat zu wissen, wie man das am besten umsetzt, in welchen Kulturen beispielsweise etwas umsetzbar ist und in welchen nicht. Das finde ich spannend: Was sind neue Kulturnormen für Social Entrepreneurship? Was sind die Regeln, wenn soziale Träger, Kirchen und die Regierung zusammenarbeiten? Wie kann man das

umsetzen, ohne große Konflikte, die wir aus Situationen kennen, wenn Menschen aus unterschiedlichen unternehmerischen Logiken aufeinander treffen. 00:02:59-9

I: Sie sind ja seitens der Freien Universität die Betreuerin für Creare! StartUp...
00:03:09-5

Heather Cameron: Ich bin die akademische Leiterin. Den Großteil der strategischen Arbeit ist in den Händen von Ines Robbers. Ich habe die ersten Projekte zusammen mit ihr gegründet. Sie hat es dann bis jetzt zu einem erfolgreichen Projekt mit vier verschiedenen Teilen aufgebaut.

Ich habe mich spezialisiert auf den Teil Social Entrepreneurship. Mein Lehrstuhl baut auf das Social Entrepreneurship Media Lab und die Social Entrepreneurship Summer School, die eng mit Creare zusammenarbeiten werden. 00:04:05-6

I: Was ist ihrer Meinung nach das Besondere an Creare und der Beratung für wirtschaftsferne Studiengänge? 00:04:11-5

Heather Cameron: Wir haben Creare damals mit kritischem Blick auf die existierenden Gründerprogramme entwickelt. Sie scheinen sehr orientiert an Technologieunternehmen zu sein, und sie scheinen sich an Leute zu richten, die schon Erfahrung mit dem Thema Gründung haben, die dann vielleicht nur einen Coach haben wollen.

Wir haben gedacht, wir bieten etwas an, was vor diesem ersten Schritt ist, die Leute erstmal für das Thema Gründung zu sensibilisieren. Nicht unbedingt an die gerichtet, die schon wissen, dass sie gründen wollen. Wir haben beobachtet, dass es viele Leute gibt, die sich zwar interessiert haben, aber nicht gewusst haben, wie man anfängt. Und das waren die Leute aus den wirtschaftsfernen Studiengängen. Und weil wir beide Frauen sind, aus geisteswissenschaftlichen Studiengängen kamen und beide Firmen hatten, haben wir gedacht, wir können selbst viel Erfahrung mit einbringen.

Ines Robbers Stärke ist auch eine sehr große methodische Vielfalt, die sie auch in Zusammenarbeit verschiedenen Partnerinnen entwickelte. Das macht es dann für die Teilnehmer sehr leicht, spielerisch und kreativ in das Thema "Gründung" einzusteigen.

Wir wünschen uns, dass viel mehr von den Leuten aus den geisteswissenschaftlichen Studiengängen den Weg der Gründung gehen, freie Werbetexter, Übersetzer und vieles mehr werden, weil wir denken, dass sie eine besondere Art des Denkens haben. Ich denke,

in den Seminaren haben es die Leute von Creare geschafft, dass sich die Teilnehmer dort gut wieder finden können und einen Raum für ihre Ideen haben. Es ist nicht so, dass die Leute dort in Anzügen zusammensitzen und nur über Venture Capitals sprechen.

Die Leute sollen sich nicht eingeschüchtert fühlen. Es soll offen sein und kein Wettbewerb. Es ist nicht vorgesehen, einen Wettbewerb zu machen, weil sich die Leute dann auch oft nicht wohlfühlen. Manche Leute mögen das zwar gerne, aber viele fühlen sich eben nicht wohl mit so einer Art. Und viele von den Gründungsprojekten sind ja sowieso schon als Wettbewerb organisiert, zum Beispiel der Businessplan-Wettbewerb oder andere Planspiele. Das kann sehr viel Spaß machen. Aber einige möchten das nicht machen. Und so passt Creare sehr gut in diese Lücke. 00:07:14-3

I: So hat man Raum, vielleicht auch erst eine Idee zu entwickeln? 00:07:20-4

Heather Cameron: Ja. Ich denke, es ist ein bisschen etwas von der "Can-Do-Kultur", "das-schaffen-wir-Kultur". Wir gehen davon aus, dass Dinge zu schaffen sind, und suchen dementsprechend nach Lösungen. Wir gehen vom Netzwerk-Gedanken aus.

In anderen Kreisen gibt es vielleicht nicht diese Art der Energie oder des Selbstbewusstseins. Und wenn jemand dieses Denken vielleicht noch nicht kannte, dann ist er möglicherweise am Anfang ein bisschen überrascht. Aber ich denke, es ist ansteckend. Wenn man hört, die oder der hat gerade einen eigenen Laden eröffnet, hat den Mietpreis günstiger bekommen, der Laden geht trotz anfänglicher Unsicherheit doch, jetzt klappt es... Dann denkst du selbst, wenn du in diesem Seminar bist: Derjenige ist nicht schlauer als ich, ich kann das auch packen. Man sieht einfach andere Leute, die es schaffen, und das überträgt sich dann. Und ich denke, das ist wichtig. Wenn man sieht, jemand anderes ist selbstbewusst, dann bist du auch selbstbewusster. Und wenn man sieht, ein anderer findet einen Weg, eine Verhandlung erfolgreich zum Abschluss zu bekommen, dann denkst du: Das kann ich auch.

Wenn du von einem wirtschaftsfernen Studiengang kommst und deine Eltern oder dein Umkreis keine unternehmerische Herkunft haben, dann ist es gut, wenn du Leute treffen kannst, mit denen du dich verstehst, weil sie ähnliche Interessen haben, über die du dich austauschen kannst. Es ist wichtig, mit Menschen Zeit zu verbringen, die ein ähnliches Ziel oder ein ähnliches Bild von einer besseren Zukunft haben, und sich mit diesen Leuten auszutauschen, ohne dass du wegen deiner Träume ausgelacht wirst.

Ich denke, das ist wichtig gerade für Leute, die nicht unbedingt viel mit Wirtschaft zu tun

hatten. Geisteswissenschaftler haben meistens nicht die gleichen Erfahrungen wie Studenten aus den Wirtschaftswissenschaften. 00:10:26-2

Es ist aber auch klar, nicht jeder kann sich selbständig machen. Es ist unter Umständen schwierig, die Anfangszeit zu überbrücken. Ich meine, es gibt sehr viele verschiedene Talente. Es gibt Menschen, die haben vielleicht nicht den richtigen Ansporn, ein Entrepreneur zu sein. Die sollten sich vielleicht auch eher einen anderen Job suchen, in dem sie sich wohler fühlen. Aber es gibt auch Leute, bei denen es nicht gut funktioniert, in einem Angestelltenverhältnis zu arbeiten. Die müssen dann ihren eigenen Laden haben. Und dann ist es schön, wenn Geisteswissenschaftler merken, sie möchten sich gerne selbständig machen, dass sie dann eine Chance haben, sich dahingehend zu qualifizieren, um dies auch tun zu können.

Creare ist kein fester Qualifizierungsweg. Es soll allein die Möglichkeit geboten werden, in das richtige Umfeld zu kommen, in ein Netzwerk zu gelangen. 00:12:17-8

I: ... oder dass sie auch andersherum auf sicherem Boden die Erfahrung machen können, dass es vielleicht nichts für sie ist? 00:12:20-0

Heather Cameron: Ja, genau. Das ist auch oft so.

Ich denke, es gibt, weniger hier in Deutschland, aber viel in Kanada, wo ich herkomme, oder in den USA eine Art Romantik über Gründer. Es gibt diese Gründerpersönlichkeiten, die fast wie Übermenschen gesehen werden, dass man fast den Eindruck hat, sie wären etwas Besseres. Dem ist nicht so. Aber wenn man die Idee hat, man will seine eigene Chefin sein, dann ist das zwar wirklich gut, aber es ist auch sehr schwierig. Und es ist auch kein leichteres Leben als wenn man irgendwo angestellt arbeiten würde. Man hat ganz andere Stressoren. Und wenn man dann im Austausch ist mit anderen Leuten, die den Weg der Gründung gegangen sind, kann man sehr viel besser entscheiden, ob man das ebenfalls möchte oder lieber nicht. Das ist eine Art Praktikum in Gründung. Man kann so ein wenig "die Luft von Gründung schnuppern", und sehen, ob man diese Sechzehn-Stunden-Tage möchte oder seine Ersparnisse in seine Idee stecken will, usw. Oder auch andersherum: Will ich als Angestellter jemanden über mir haben, der mir sagt, wann ich Urlaub nehme? 00:13:51-2

I: Meinen sie, dass der zukünftige Gründer etwas Bestimmtes mitbringen muss, um erfolgreich zu sein? 00:14:01-1

Heather Cameron: Ich meine, es gibt sehr viele Leute, die dahingehend forschen. Aber ich denke, wenn ich mir die Leute ansehe, die ich kenne, besonders aus dem sozialen Bereich, man muss sehr leidenschaftlich hinter seiner Idee stehen.

Das ist vielleicht auch einfacher im Social Entrepreneurship. Man denkt, man kämpft einen guten Kampf und macht etwas sehr Wichtiges. Es wird sehr viele Hindernisse geben, wenn man gründet. Dann muss man denken, dass man wirklich für sich auf der richtigen Seite ist.

Also: Leidenschaft, Durchhaltevermögen, geistige Flexibilität und damit auch hohe Intelligenz, in dem Sinne, dass man sich schnell in verschiedene Situationen adaptieren kann. Und auch etwas sehr wichtiges: Freude im Umgang mit Menschen, dass man gerne neue Leute kennen lernt, dass man gerne neue Projekte zusammen macht, dass man sich gerne daran erinnert, wofür man das alles tut. Auch wenn man später Leute ins Team holt, dass man nicht nur Spaß hat, seine eigenen Person zu entwickeln, sondern auch ein Team.

00:15:55-8

I: Sie sagten vorhin, dass Geisteswissenschaftler oft nicht wissen, welche Schritte sie bis zur Gründung gehen müssen. Was, meinen sie, fehlt denen? 00:16:17-0

Heather Cameron: Ich denke, es sind nicht nur die Geisteswissenschaftler, die am Anfang nicht wissen, wie sie starten sollen. Ich denke, früher hatten sie oft, mehr als heute, das Problem, dass sie in dem Sinne keine Produkte hatten, die man sich patentieren lassen konnte. Das war immer mehr auf andere Bereiche konzentriert. Und so wurde oftmals, seitens der Uni, erstmal in Bezug auf Transfer und Spin Off in Richtung der Naturwissenschaften geschaut. Das ändert sich aber gerade. Und das ist auch gut. 00:17:15-

5

Aber ich denke, was den Geisteswissenschaftlern fehlt, ist der Kontakt zu anderen Gründern. Sie haben dadurch keinen Einblick in die Welt der Gründer, und wissen dadurch nicht, welche Komponenten zusammen sein müssen, um dass eine Idee eine Chance hat, sich am Markt zu bewähren. Sie denken, sie haben eine gute Idee oder ein paar gute Kunden, und dementsprechend haben sie dann eine Firma. Aber das ist nicht wirklich wahr. Ich kann als Übersetzerin arbeiten und zwei gute Kunden haben, und dann denken, ich bin selbständig. Das ist man dann auch irgendwie, aber das ist nicht wirklich eine Gründung.

Das ist dann nicht etwas, was wirklich wächst. Es ist einfach nur eine Existenzsicherung.
00:18:03-7

Was wir wollen, ist, dass die Leute einfach ein wenig ambitionierter sind. Ich meine damit, sie sollen nicht nur denken: Wie kann ich genügend Geld bekommen, dass ich meine Miete bezahlen kann? Sondern: Wie kann man, wenn es passt, Strukturen entwickeln? Strukturen, die es einem Unternehmen erlauben auch zu wachsen. Strukturen, die es ermöglichen, auch schon am Anfang ein wenig strategisch zu planen.

Die Leute müssen am Anfang viel genauer über ihre Idee nachdenken, auch darüber welche Arbeiten sie genau machen wollen und welche nicht. Zum Beispiel: Ist man jemand, der gut darin ist, eine Strategie zu entwickeln oder nicht? Man muss wissen, was man selber gut kann. Und man muss wissen, wofür man noch andere Leute dazuholen muss, entweder als Partner oder als Angestellter. Wir versuchen, dass Leute, die noch nicht so viele Erfahrungen mit derartigen Gedanken hatten, diese Aspekte verstehen. Wenn du eine beste Freundin hättest, die selbständig wäre, würde man von deren Erfahrungen ganz nebenbei profitieren können. Wir versuchen, dass sie Dinge wie Cashflow und die Motivation hinter ihrer Gründung genau zu verstehen, ob sie genug Kraft haben, durchzuhalten, und nicht nur die ersten Monate. Wir versuchen auch die Wichtigkeit eines Netzwerkes zu betonen, eines was Tiefe hat, und nicht nur: "Ich und drei Leute schaffen das". Sondern, dass man wirklich eine breite Palette von Leuten braucht, und dass man ganz früh damit anfangen muss, diese Netzwerke zu knüpfen. Denn es dauert, bis man ein gutes Netzwerk hat. Das Netzwerk ist sehr wichtig für den Erfolg. 00:20:24-0 Wir versuchen, dass die Leute das im Schnelllauf verstehen. Wenn die sagen: „Ich will gründen“, dann müssen sie wissen, worauf sie achten müssen. Sie dürfen nicht durch Zufall auf etwas kommen. Sie müssen wissen, wann sie etwas tun müssen. 00:20:52-8

I: So etwas setzt ja auch ein bisschen einen Flair innerhalb eines Studienganges voraus, den man sehr frühzeitig, vielleicht schon im Grundstudium etablieren müsste, dass Selbständigkeit eine Alternative ist...Ich stelle mir vor, ich komme aus keinem Elternhaus ohne Unternehmer-Herkunft, ich schreibe mit für Philosophie und Kunstgeschichte ein. Dann habe ich doch vielleicht nicht im Kopf, ich mache mich selbständig.

Heather Cameron: Aber hoffentlich fragt man sich: "Was will ich danach machen?" Und man denkt dann: "Gut, ich könnte in einem Auktionshaus arbeiten, für die Zeitung..."

Hoffentlich hat man irgendwelche Traumberufe im Kopf, die man umsetzen möchte, und dementsprechend versucht, Praktika zu machen.

Ich würde es begrüßen, wenn man nicht unbedingt die Leute für Gründung sensibilisieren würde, sondern dafür, einen ganz breiten Studiengang zu nehmen, so breit wie möglich. Denn ich finde es nicht schön, wenn Leute etwas nur auf einen bestimmten Beruf hin studieren. Aber ihnen muss bewusst sein, dass sie später arbeiten müssen. Also müssen sie klar überlegen, was sie machen wollen. Und dann müssen sie verstehen, dass nicht jeder seinen Traumjob umsetzen kann. Und dann könnten sie entweder eine andere Berufsalternative haben oder ihre eigene Idee entwickeln. Aber die Leute müssen anfangen, darüber nachzudenken. Denn viele landen nur so in einem Job, und wählen ihn nicht gezielt. Sie haben keinen Karriereplan. Aber wenn sie denken würden: "Im ersten Jahr mache ich das, im zweiten das und im dritten jenes!", dann hätten sie größere Möglichkeiten. Aber die meisten tun das nicht. Sie sind einfach nur froh, wenn sie durch Beziehungen irgendetwas bekommen. Sie überlassen es dem Zufall.

Ich wünsche mir, dass die Leute früher nachdenken, wo sie hinwollen. Wenn man darüber nachdenken würde, würde vielen eher bewusst werden, dass sie beispielsweise keine Büroarbeit machen möchten, dass sie auch ihr eigenes Büro haben wollen. Dann kann man sagen, neben dem Praktikumsangebot in einer Zeitung, könnten wir Programme wie Creare und Profund anbieten, so dass die Studenten sich viel mehr aussuchen könnten. Ich denke, im Allgemeinen, wir wollen, dass viel mehr Eigeninitiative und Selbstvertrauen entwickelt wird. Ich wünsche mir auch, dass man sich mehr sozial engagiert ist.

Ich sehe meine Arbeit als partizipatorische Demokratie. Das hat etwas mit Teilhabe zu tun. Ich wünsche mir einen Kapitalismus, wenn überhaupt Kapitalismus, der von einzelnen Unternehmern gestaltet ist, ökonomische Teilhabe - Entrepreneurship. Im Moment gibt es große Firmen überall, die am Ball sind, die immer gewinnen.

Ich hätte es lieber, wenn man zu dieser "Romantik des Marktes" zurückgeht, wo jeder mit seiner besten Idee antritt, und versucht sich mit anderen auszutauschen. Aber nicht im Sinne eines kleinen Rädchens innerhalb eines großen Systems, sondern, dass wir direkte Teilhabe haben und ökonomische Bürger sind, dass wir selber ein direktes Interesse an unserer Ökonomie entwickeln. Wir müssen genauso ein Interesse an unserer politischen Gesellschaft haben, dass wir zum Beispiel wählen. Als Bürger gehen wir wählen, nehmen politische Ämter an. Und als arbeitende Person, denke ich, wäre es besser, wenn mehr Menschen eigene Firmen hätten und dann auch mehr in Augenhöhe arbeiten, Projekte

zusammenhaben. Damit hätten wir eine höhere ökonomische Egalität. Ich denke, das ist ein Teil, was Entrepreneurship in seiner reinsten Form machen kann. 00:26:00-8

Was auch wichtig ist, dass viele Dinge durch eine kleine Gruppe engagierter Leute geändert werden könnten. Das hat nicht unbedingt etwas mit Entrepreneurship direkt zu tun. Aber Entrepreneurere sind oft die Leute, die von sich sagen, sie sind die mit Initiative. Die Idee, dass wir als Bürger nicht sagen, der Staat kümmert sich um alles, sondern das man sich selbst engagiert.

Anhang III.b. Interview mit Ines Robbers

I: Bitte erzähl doch etwas über das Projekt "Creare", an wen es sich wendet, wie es entstanden ist! 00:00:10-4

Ines Robbers: Unser Motto ist: „Wir machen selbständig.“ Wir sagen, die Zutaten für die Selbständigkeit, Herz, Hirn, Hand und Humor, was wir eine gute Mischung finden, und was ein Zitat von einem unserer Experten H. W. Graf ist, ziehen sich durch unser Programm: Jede Menge Spaß, viel Know How, Leidenschaft, Verantwortung, Visionen und, natürlich, jede Menge Machen und Unternehmen.

Wir wenden uns in erster Linie an Studierende wirtschaftsferner Studiengänge von Berlins Hochschulen, aber auch an Alumni. Für gewöhnlich haben wir Geistes- und Sozialwissenschaftler dabei. Aber die Gruppe ist sehr heterogen, sehr interessant, sehr vielfältig. Und die befruchten sich gegenseitig ganz großartig, weil da sehr oft interdisziplinäre Lernteams entstehen, und dadurch ganz neue, spannende Verknüpfungen in Netzwerken.

Das ist auch etwas, was wir gerne beibehalten wollen, diese bunte Mischung der Gruppe. In unseren Werbematerialien heißt es, wir richten uns an unternehmerische Pioniere und solche, die es werden wollen. Wir verstehen Unternehmertum oder die Selbständigkeit ein bisschen ganzheitlicher als die traditionelle Firmengründung. Und wir gehen davon aus, dass unsere Teilnehmer daran interessiert sind, auch sozial etwas zu verändern. Wir haben sehr viele sozial-unternehmerische Projekte oder Gründungen dabei. Man kann das auch aufgliedern. Man kann von politischen Entrepreneurship, vom Bildungsentrepreneurship, von Kulturentrepreneurship sprechen, je nachdem, wie man es definieren will. Es gibt das alles. Wir haben natürlich auch ganz klassische Gründung wie eine GmbH, eine GbR. Diese Vielfalt unternehmerischen Schaffens wollen wir erfahrbar, erlebbar machen. Das ist uns wichtig, für diesen Zeitraum, ohne, dass es danach tatsächlich schon eine Existenz entsteht. Das liegt daran, dass unsere Studierenden teilweise noch am Anfang ihres Studiums stehen. Das sind oftmals Bachelor-Studenten, oder die haben keine Zeit, weil sie Prüfungen haben. Dann ist eben die Gründung in dem Moment nicht die oberste Priorität. Deswegen wünschen wir uns auch, dass es irgendwann mal ein Studiengang wird, wo man mit den Leuten dann richtig arbeiten kann. 00:03:01-3

I. Und das soll dann ein Studiengang "Entrepreneurship" sein? 00:03:05-7

Ines Robbers: Also über einen konkreten Namen haben uns noch gar keine Gedanken gemacht. Ich kann mir vorstellen, dass es einfach "Start Up" heißt, weil wir gar nicht großen Wert darauf legen, dass es ein Studiengang ist, der auf einem grundständigen Studium eines Bachelors aufbaut. Es kann ein Weiterbildungsstudium sein.

Wer sich selbständig machen will, der braucht nicht unbedingt ein Zertifikat. Deswegen, denke ich, kann man da schon exotischere Formen nehmen. Ich nenne es einfach mal Studiengang, insbesondere was den Zeitrahmen angeht. Sie brauchen schon ein Jahr, wenn sie sich darauf konzentrieren, eine Gründung in Gang zu bekommen. Das ist natürlich je nach Gründungsidee unterschiedlich. Aber da reicht ein Semester nicht aus. Was wir aber schaffen, und da sind wir stolz drauf, dass wir unsere Teilnehmer sensibilisieren für die Karrierealternative Selbständigkeit. Viele ziehen das in Betracht. Die wenigsten hier in Deutschland wachsen in einem unternehmerischen Umfeld auf. es sind etwa zehn Prozent. So fehlen direkt im familiären Umfeld Vorbilder. Und die deutsche Unternehmerschicht ist jetzt nicht gerade transparent oder sehr sichtbar beziehungsweise gibt es da wenige Persönlichkeiten, die direkt herausstechen, und mit denen man sich identifiziert. Es wird langsam, dank vieler Initiativen und Programme, die sich darum bemühen, diese Vorbilder zu schaffen. Aber es ist nicht vergleichbar mit der amerikanischen Gründer- / Unternehmerkultur. Das ist klar. Das ist also unser erster Anspruch. Wir sensibilisieren für die Selbständigkeit. Wir motivieren. Und wir befähigen die Teilnehmer, im Gründungsprozess zu Recht zu finden. Das Programm ist ein Programm mit einem sehr hohen didaktischen Anspruch. Wir haben einen Ansatz, der sehr handlungs-, sehr praxisorientiert ausgerichtet ist. Und wir erwarten von den Teilnehmern, dass sie in der Lage sind, selbständig und eigeninitiativ zu arbeiten. Wir verstehen uns als Trägerteam als Lernprozessbegleiter, als Lernberater, als Multiplikatoren, Mediatoren, aber weniger als Dozenten, in dem Sinne, dass wir dem Nürnberger Trichtermodell Wissen eintrichtern. Das funktioniert nicht.

Es gibt bei Create fünf Perspektiven auf die Selbständigkeit. Das ist dieser ganzheitliche Ansatz, den wir fahren, in unserem Verständnis, was Selbständigkeit ist. Das erste ist das Modul "Profil". Da geht es um Profilschärfung. Wir stellen die Fragen nach dem "Why". Warum will ich mich selbständig machen? Was steht dahinter? Was sind meine Visionen?

Viele unsere Teilnehmer haben Ideen, die aus ihrem unmittelbaren Freizeitbereich kommen oder einfach Leidenschaften, die sie unternehmerisch umsetzen wollen. Und genau

das wollen wir ja auch erreichen, dass die Leute nicht so profitorientiert denken, sondern überlegen, was kann ich gut, was macht mir Spaß, wo sehe ich vielleicht auch gesellschaftlich eine Notwendigkeit, und wie kann ich das trotzdem mit einem unternehmerischen Anspruch umsetzen, im Sinne der Nachhaltigkeit? 00:06:58-3

I: Kommen die Teilnehmer schon mit einer Gründungsidee zu euch? 00:07:00-0

Ines Robbers: Nein, sehr selten. Das wäre nämlich das nächste Modul, Modul zwei: „Innovation“. Da geht es um das „Know What“, also, was will ich eigentlich gründen und die Frage, wie ich von einer originellen Idee zu einem tragfähigen Geschäftsmodell komme. Man hat so die Idee von der Fixation on the original Idea. Die bleiben oft sehr stark und lange behaftet an der ersten Idee, die sie hatten, und vergessen ein bisschen, dass es vielleicht haarscharf am Bedarf der Kunden vorbei geht. Und daran arbeiten wir mit ihnen: Eine Entwicklung und Weiterentwicklung der Geschäftsidee. Das heißt: Die müssen nicht unbedingt mit einer eigenen Idee kommen. Im Modul „Profil“ stoßen sie sowieso auf Bereiche, die sie unternehmerisch spannen und finden, von denen sie sagen, das hat unternehmerisch Potenzial. Und in dem Modul „Innovation“ bearbeiten wir das dann. 00:07:58-8

I: Sie haben also eher ein Bauchgefühl, das Selbständigkeit etwas sein könnte, und sie sich orientieren wollen? 00:08:04-5

Ines Robbers: Genau. Wobei es durchaus Leute gibt, die eine ganz konkrete Idee haben. Da haben wir ganz verschiedene Sachen. Dann kommen wir zum Modul drei. Das ist das Thema „Gründung“. Und das ist das klassische Know How, also das, was man auch in anderen Existenzgründerseminaren findet. Da geht es darum, wie ich meine Idee finanziere, wie ich einen Marketingplan schreibe, wie ich einen Businessplan schreibe, wie ich das Ganze arbeitszeittechnisch durchführe.

Das ist dann in Zusammenarbeit mit Experten, die wir einladen. Da haben wir ein spezielles Talk-Show-Format. Da laden wir Profis ein, die unseren Studenten Rede und Antwort stehen. Ein bisschen wie bei Anne Will. Wir gehen meistens ins Café. Und das ist dann ganz nett mit Tee und Kaffee. Da können sie dann ihre Fragen loswerden. Und drum herum gibt es natürlich jede Menge Praxisaufträge.

Viertes Modul ist „Herausforderung“. Da gehen wir der Frage nach dem Know When.. Das

soll das unternehmerische Gespür trainiert werden, zu wissen, wie man mit unternehmerischen Herausforderungen und unternehmerischen Barrieren umgeht. Wir konfrontieren Gründer mit möglichen Risiken, die irgendwann auf sie zukommen. 00:09:29-9

I: Was wäre das? 00:09:30-1

Ines Robbers: Beispielsweise Work-Life-Balance. Ein riesen Thema. Dieses Gefühl, dass man als Selbständiger ständig selbst arbeitet. Oder Teamkonflikte: Ein großes Problem, an dem viele Gründungen scheitern. 00:09:49-8

I: Geht ihr damit auf psychologische Faktoren ein? 00:09:53-0

Ines Robbers: Gut, wir sind ja nicht in der Praxis. Wir haben zum Beispiel für dieses Modul für die Präsenzveranstaltung die kollegialen Beratung gewählt, wo die Studierenden ein Problem vortragen. Das ist ein sehr strenges Verfahren, wie man ein Problem löst, ein Problemlösungsprozess, der moderiert wird. Das kommt immer sehr gut an.

Es sind aber immer sehr individuelle Geschichten. Es kann auch etwas sehr Persönliches sein. Das ist auch möglich, denn ab dem vierten Modul kennen sich die Teilnehmer auch sehr gut, und eine Vertrauensbasis konnte sich entwickeln. Da haben wir richtig tolle Erfahrungen gesammelt.

Das fünfte Modul, um das abzuschließen, ist der Bereich Unterstützung, das Knwo Who. Das heißt, wen muss ich kennen, wer kann mir helfen, wem kann ich auch helfen? Der Netzwerkgedanke.

Und damit führen dann auch eigentlich aus dem Kurs hinaus in die Alumniarbeit und in die Praxisphase, wo die Teilnehmer ihr Projekt dann tatsächlich umsetzen. Das ist dann Ziel des Ganzen, etwas zu unternehmen, entweder in der Form eines unternehmerischen Projektes oder tatsächlich, eine Gründung durchzuführen. Vielleicht mal, um einige Beispiele zu nennen, wir haben eine Teilnehmerin gehabt, deren Hobby es war zu kaligraphieren. Sie hatte nicht viel Zeit, hat dennoch überlegt: Ich setze das mal unternehmerisch um, überlege mir eine Zielgruppe, eine Angebotspalette und mache ein bisschen Aqoise. Sie hat dadurch viele spannende Dinge erfahren, macht es aber nicht weiter. Das muss auch nicht sein. 00:12:47-3

I: Du hast gesagt, ihr richtet euch an die wirtschaftsfernen Studiengänge. Würdest du sagen, es gibt da etwas, was sie zu etwas Besonderem macht? Brauchen sie vielleicht besondere Unterstützung? 00:12:58-4

Ines Robbers: (...) Das ist wirklich schwierig zu sagen, weil man da eigentlich nur pauschalisieren kann. Unsere Teilnehmergruppe ist sehr heterogen. Da ist es wirklich schwierig, ein allgemein gültiges Urteil zu bilden. Wenn ich mich doch dazu hinreißen lassen müsste, würde ich sagen, sie sind vielleicht ein bisschen schwer dazu zu bewegen, wirklich loszulegen. Sie sind sehr vorsichtig. Sie möchten erstmal alles verstehen, geplant und vorbereitet haben, statt den ersten Schritt zu gehen, um zu sehen, was da kommt. 00:13:52-6

I: Was meinst du, woran liegt das? 00:13:52-8

Ines Robbers: Ich glaube, dass es auf jeden Fall das universitäre System ist, was die so konditioniert hat. Das denke ich schon, weil: Ich glaube, diese Vorgehensweise, etwas erstmal zu machen, ist in Deutschland negativ besetzt. Unvorbereitet irgendwo hinzugehen, um Gottes Willen, unprofessionell! Das ist auch in einigen Fällen richtig. Aber als junger Gründer voller Ideen und Tatendrang: Wie lange will man denn noch warten und herumprobieren? Dann geht man mal einfach hin, baut einen Prototyp, zeigt das ein paar Kunden, und dann wird man dann mal sehen, wie das weitergeht. Da muss man nicht in seinem Kämmerlein Bücher lesen. Das ist ein völlig anderer Bereich. Und das ist manchmal ein bisschen schwierig. Aber das kommt dann mit der Zeit. 00:14:42-2

I: Das hört sich für mich so an, als ob ihr sagt: Lest nicht soviel nach, sondern vertraut eurem Bauch. 00:14:50-8

Ines Robbers: Ja, wobei: Wir sind ein akademisches Programm. Wir können nicht nur Hand on Experiences anbieten. Das ist klar.

Unsere Präsenzveranstaltungen sind so aufgebaut, dass es zunächst einen theoretischen Input gibt, der aber kein detailliertes Fachwissen vermittelt. Das würde völlig am Bedarf unserer Studenten vorbeigehen würde, denn jeder hat einen anderen fachwissenschaftlichen Bedarf. Was wir liefern, ist Orientierungswissen. Wir vermitteln Know How darüber, was sie wissen müssen, in welchen Fällen auch immer. Deren Aufgabe ist es dann, wenn es

soweit ist, damit auseinanderzusetzen. Fachlich sind sie in ihren eigenen Bereichen Experten. Uns geht es eher um das Methodische und Organisatorische, um das Vorgehen im Grunde. Es geht nicht um die Reproduktion von Wissen. 00:18:28-8

I: Gibt es eine Gruppe von Studenten, die eher auf euch zukommen? 00:18:37-5

Ines Robbers: Interessantweise, ich weiß nicht warum, haben wir mehr Frauen als andere Existenzgründerprogramme. Das freut uns sehr. Wir haben mit dem Projekt Gründerinnenzeit gestartet. Wir haben gesagt, wir möchten ein Projekt für Frauen anbieten. Wir haben mehr als 80 Prozent Frauenanteil. Haben es aber nie gemacht, weil wir nicht der Meinung sind, dass Frauen anderes gründen. Wir haben wirklich gesucht, es gab nichts, was es gerechtfertigt hätte, ein Frauenprogramm zu machen. Insbesondere fanden wir es auch immer sinnvoll, dass auch immer genauso viele Männer wie Frauen im Kurs sind, weil es auch immer ein reales Abbild eines wirtschaftlichen Zusammenhangs ist. Deswegen war es für uns nicht sinnvoll, einen geschützten Frauenraum zu machen.

Aber ich glaube, dadurch, dass wir ein sehr frauendominiertes Team sind, vielleicht dadurch, vielleicht auch durch die Ansprache.

Es gibt hier in Berlin sehr viele Angebote für Gründer. Wenn hier jemand sagt, es hat ihm niemand geholfen. Dann hat er sich nicht informiert. Es gibt kein besseres Gründerpflaster als in Berlin. Hier ist soviel los. Es gibt hier soviel Unterstützung, kostenfrei. Und wenn man dann alle Beratungsangebote als Geisteswissenschaftler nebeneinander stellt, dann kann ich mir vorstellen, dass unsere Programmziele am ehesten ansprechend sind.

00:20:49-9

Anhang III.c. Interview mit Ilse Thomas

I: Würden sie bitte einmal beschreiben, was GIG7 ist? 00:00:09-0

Ilse Thomas: Ich fange einen halben Satz vorher an.

Wir beraten seit 1993 Existenzgründerinnen. Das entstand aus der Tatsache, dass die Europäische Union seiner Zeit erkannte, dass der Wirtschaftsstandort Europa nicht haltbar ist, wenn Frauen nicht gefördert werden. Männer, die Existenzen gründen, reichen einfach nicht aus. Man wusste aber damals schon, dass die Frauen nur 25 Prozent ausmachen. Das ist europaweit auch sehr unterschiedlich. Manchmal sind es ein paar mehr, manchmal ein paar weniger. Aber insgesamt sind es 25 Prozent. Man musste also etwas tun.

Das Land Baden-Württemberg sagte schon damals, dass es Existenzgründerinnen besonders fördern möchte. Das lag auch an den sehr aktiven Frauen, die damals beim ifex arbeiteten, beim Institut für Existenzgründungen. Die haben sich für Existenzgründerinnen sehr stark gemacht.

Wir sind seiner Zeit angefragt worden, da wir eine Kontaktstelle „Frau und Beruf“ haben, ob wir ein Europaprogramm machen wollen, eine besondere Beratung für Existenzgründerinnen. Da habe ich sofort "Ja" gesagt. Wir haben ein Programm gestrickt, und sind 1993 in die Beratung der Frauen eingestiegen.

Ich denke, wir hatten von Anfang an Erfolg dahingehend, dass wir die Frauen erreicht haben. Wir mussten nie viel Werbung machen. Stand ein Artikel über uns in der Zeitung, konnten wir gar nicht so schnell terminieren, wie wir eigentlich hätten müssen. Wir haben bis heute, heute sind wir im Jahr 2008, keine Werbemaßnahme schalten müssen, um an Frauen zu kommen, die unsere Leistungen hier in Anspruch nehmen möchten. Natürlich haben wir uns seit 1993 permanent weiterentwickelt. Ich lege großen Wert darauf, dass die Beraterinnen, die bei uns tätig sind, permanent qualifiziert und geschult werden. Sie müssen immer auf dem neuesten Stand sein. Das ist für mich eine ganz wichtige Sache bei der Existenzgründungsberatung.

Und wir haben damals schon gesagt, wir hätten gerne ein Zentrum. Das war in weiter Ferne. Ich habe immer gesagt: Na mal sehen, wann wir das kriegen. 00:02:50-5

Dann kam ein glücklicher Zustand und Umstand, dass Mannheim sich um Ziel 2 Mittel bewerben konnte. Wir haben eine ausgewiesene Ziel 2 Region bekommen. Darüber haben wir Gelder für Strukturmaßnahmen erhalten können.

Ich kenne die Innenstadt von Mannheim sehr gut und wusste von dem leer stehenden Haus. Das war völlig verwahrlost. Es tat mir Leid darum, weil es ein so schönes Gründerzeithaus ist. Da habe ich gesagt: Daraus ist etwas zu machen.

In dem ganzen Paket, was da für Ziel 2 Projekte geschnürt worden ist, darunter ist auch Popakademie, der Musikpark, das Deutsch-Türkische-Wirtschaftszentrum, mussten wir dabei sein. In jedem Paket muss etwas für Frauen dabei sein.

Die ersten Gespräche liefen so, dass wir von den Männern mit unseren Wünschen nicht ernst genommen wurden, ein Existenzgründerinnen-Zentrum zu haben. Ihnen wurde die Notwendigkeit aber relativ schnell klar, als sie ihr Paket vorstellten, und sofort gefragt wurde: „Was ist für Frauen dabei?“ Da sind wir wieder auf den Tisch gekommen.

Die Tatsache, dass wir dieses Haus heute haben, ist wirklich der konsequenten Haltung der EU zu verdanken, dass in jedem Projektpaket Frauen Berücksichtigung finden müssen. Sonst hätten wir das heute nicht.

Ich habe sehr wenig Geld gehabt, um dieses Haus renovieren und sanieren zu können. Es sind hier 840 nutzbare Quadratmeter. Die waren in einem völlig desolaten Zustand. Ich habe dafür fünfhunderttausend Euro bekommen. Das ist also weniger als wenig. Ich habe dann selbst die Bauleitung gemacht, weil ich gesagt habe, ich weiß, wie das Haus wieder werden soll. Mein großer Wunsch war, dass das Haus eine Atmosphäre bekommt, weil ich wusste, Geschäfte laufen in einer guten Atmosphäre. Und die halbe Miete, sage ich immer, beim guten Auftrag ist auch die Atmosphäre, in dem man den Auftrag abschließt. Nicht umsonst sind in großen Firmen gerade die Besprechungsräume sehr gut ausgestattet. Und das habe ich hier vorgefunden mit den schönen großen Räumen, die wir für die Besprechungen und auch für Kundengespräche haben. 00:05:33-1

Ich wusste aber auch, es muss kleinere Sachen geben, bezahlbare Räume, für Frauen, die eben neu einsteigen. Die dürfen nicht so teuer sein.

Wir haben das Haus dann so wieder hergerichtet wie es 1867 gebaut worden ist. Wir haben sehr viel Wert darauf gelegt, dass es nicht verschandelt wird. Und ich glaube, dass macht auch die Atmosphäre in diesem Haus aus. 00:05:56-4

Wir bekommen auf jeden Fall immer wieder die Rückmeldung, dass das noch mal das Wichtige an der Sache ist. Wobei ich sagen würde, ich würde auch auf dem Land etwas für Existenzgründerinnen finden. Dann ist es vielleicht der ehemalige Handwerkerhof, der vorm Verfall gerettet werden kann. Dann ist es vielleicht ein alter Bauernhof, der hergerichtet werden kann. Ich bin der Meinung, dass man überall, egal in welchem Landstrich man ist, so etwas vorfinden kann. Früher haben auch schon die Handwerker zusammengearbeitet.

Die wussten auch genau, warum. Das ist also das eine Standbein.

Das zweite ist die Beratung, die Fachseminare, die wir machen, also die Coachings. Es gibt uns heute nach den ganzen Jahren Recht: Unsere Frauen sind sehr erfolgreich in der Gründung. Was soll ich sagen? Wir wissen definitiv, wo drückt es, was brauchen die Frauen, was ist dringend notwendig, um erfolgreich im eigenen Unternehmen zu sein.

Und was sind wir? Ich vergleiche es immer mit einem Bild. Wir sind oft diejenigen, die auf einem Zehnmeterbrett neben der Frau stehen und sagen: Hopp, jetzt spring!

Eine Existenzgründung ist ein Sprung vom Zehnmeterbrett ins kalte Wasser. Und wenn man da jemand hat, der sagt: So, auf los, jetzt spring! Dann springen sie auch. Keine Zweifel sehen. Ganz klare Abgrenzung. Sagen, das ist machbar, das ist nicht machbar. Natürlich sagen wir auch den Frauen: Sie sind kein Unternehmerintyp, lassen sie es sein, suchen sie sich irgendwo einen Job, das ist für sie besser. Aber die, von denen wir wirklich das Gefühl haben, die schaffen es, die unterstützen wir. 00:08:08-0

Die Frauen wissen, dass sie hier bei allen Fragen anrufen können, dass wir sie unterstützen, ohne sie an die Hand zu nehmen. Also wir betütteln niemanden. Ich vermeide auch tunlichst das Wort "Begleiten". Das ist es nicht. Wir unterstützen sie, dass sie erfolgreich Existenzen gründen können. Aber sie müssen selbst die Schritte gehen. Sie kriegen Hausaufgaben von uns, die sie machen müssen. Wenn sie die nicht machen, werden sie hier nicht mehr beraten. Sie müssen also selbst etwas machen. Sonst können sie als Unternehmerinnen auch nicht bestehen, wenn sie ihr Schicksal nicht selbst in die Hand nehmen.

Wir sagen ihnen die Wege, die sie gehen. Wir sagen ihnen auch, wo es Stolpersteine gibt. Wir sagen ihnen, wo es wie beim Marathonlauf die Erfrischungsstationen geben muss. Wir räumen auch mit Sachen auf; dass man zum Beispiel eine Boutique führen kann mit zwei kleinen Kindern, die man dann dabei hat. Das geht nicht. Dinge also klar ansprechen.

Ich glaube, das Gute bei uns ist, dass wir individuell beraten, dass wir jede Frau sehr ernst nehmen und dass Frauen sich bei uns einfach trauen, bestimmte Dinge auch zu sagen.

Wenn sie zum Beispiel ein paar Schulden haben. Das drückt, wenn man Schulden hat, und nicht weiß, wie man sie bezahlen soll. Wenn es nur Tausend Euro sind. Da kann man nicht frei atmen.

Also wie geht man damit um? Da haben wir im Haus die Schuldnerberatung. Aber es erstmal aus den Frauen herauszuholen! Da ist doch noch etwas, was sie drückt, dass sie sagen: Ja, ich habe da noch ein paar Schulden. 00:10:01-1

I: Meinen sie das damit, wenn sie auf ihrer Homepage schreiben, dass Frauen unter Einbezug ihrer persönlichen Situation beraten werden? 00:10:05-5

Ilse Thomas: Genau. Weil die persönliche Lebenssituation und die Umstände in eine Existenzgründung hineinwirken. Wenn eine Frau sich in Trennung befindet, wenn sie krank ist und nicht acht Stunden arbeiten kann, aber gut vier Stunden, wenn sie keine Entlastung bei der Kinderbetreuung hat und, und, und. Das spielt alles mit hinein, ob ein Geschäft erfolgreich wird. Ob sie einen Mann hat, der sie unterstützt, ob sie eine Familie hat, die hinter ihr steht, ob sie möglicherweise von der Familie auch mal ein bisschen Geld dazu geschossen kriegt... Das sind alles Dinge, die entscheidend dafür sind, ob es erfolgreich oder nicht erfolgreich wird. 00:10:52-1

I: Wer führt diese Gespräche mit den Frauen, wenn sie zu ihnen kommen? 00:10:59-3

Ilse Thomas: Unsere Beraterinnen. Wir machen ein Erstgespräch, wo die Frau erstmal sagt, was sie tun will, was sie machen will. Dann machen wir einen Businessplan. Danach kriegt sie ein Buchhaltungscoaching. Das muss sie machen. Dann Versicherungen, Verträge, also der ganze rechtliche Kram. Und dafür haben wir ganz verschiedene Beraterinnen. Das ist ein ganzes Paket. Bei einer unserer Beraterinnen machen sie ganz oft ihre Werbung oder das Marketing als Coaching. 00:11:38-7

I: Die Beraterinnen hier im Haus unterstützen sich und andere Gründerinnen gegenseitig? 00:11:41-4

Ilse Thomas: Ja. Wir nutzen hier die Angebote der Unternehmerinnen, die hier im Haus sind. 00:12:00-1

I: Jeder bringt im Zentrum das ein, womit er eine neue Gründerin unterstützen kann? 00:12:02-5

Ilse Thomas: Sie kriegen das aber bezahlt. Ich bin gegen das Ehrenamt. (lachen) Sie sind unsere Referentinnen. Und ich lege auch ganz großen Wert darauf, wenn sie Einzelunternehmerinnen sind: In dem Moment, wo sie für uns ein Coaching machen, sind sie GIG 7. Sie bringen dann nicht ihr eigenes Unternehmen ein, sondern GIG 7. Das haben

sie auch alle verstanden. Das muss man trennen. Und da muss auch sehr konsequent sein. Was ich nicht möchte, ist, dass eine Referentin von GIG 7 bezahlt wird und für uns auftritt, und dann Werbung für ihre eigene Firma macht. Da bin ich ganz allergisch. (lachen). Das heißt aber auch, dass die Frauen, wenn sie bei uns ein Marketing-Coaching absolviert haben, und dann noch fünf Stunden brauchen, es dann mit irgendeiner Frau hier persönlich weitermachen können und das dann auch bezahlen. Das ist dann okay. Nur wenn es in unserem Rahmen stattfindet, da ist es unser Rahmen. 00:13:10-3

I: Jetzt haben sie gerade vorhin schon gesagt, dass sie die persönliche Lebenssituation miteinbeziehen. Da geht es sicherlich auch um psychische Ressourcen, die angesprochen werden. Inwieweit bringen die Gründerinnen eine Vorstellung mit, wie anstrengend der Gang in die Selbständigkeit ist. Welchen Eindruck haben sie?
00:13:33-1

Ilse Thomas: Die Frauen sind sehr realistisch, was das bedeutet. Frauen sind eher vorsichtig. Die wissen definitiv, ich kann keine zwölf Stunden arbeiten, wenn ich zwei kleine Kinder habe, die in der Schule sind. Also geht möglicherweise nur eine Teilzeitgründung.

Was wir immer unterstützen, wenn eine Frau zum Beispiel einen Job hat, einen Halbtagsjob, dass sie erstmal teilzeit gründet, um zu probieren, wie das funktioniert. Auf der anderen Seite kommt ja dann das Geld für die Miete usw. rein. Also Frauen sind sehr, sehr realistisch, was sie verkraften und was sie nicht verkraften. 00:14:17-1

I: Meinen sie, das ist auch der Unterschied in Bezug auf Männer, die gründen?
00:14:19-7

Ilse Thomas: Ja. Männer wollen alles. Und Männer, glaube ich nach wie vor, können auch auf eine Armada von Unterstützerinnen zurückgreifen. Die haben eine Frau, die macht ihm dann möglicherweise die Buchhaltung im Hintergrund, die holt die Kontoauszüge, hütet die Kinder. Damit hat er kein Problem. Das ist ja schon mal das Schlimmste. Und der Haushalt ist gemacht. Er kann sich voll seiner Firma widmen.

Bei einer Frau ist das völlig anders. Eine Frau kann sich selbständig machen, und die Familie erwartet, dass es zu Hause so weiter geht wie immer. Sie hat also weitaus weniger Unterstützung wie ein Mann, außer von der eigenen Ursprungsfamilie. Die Eltern stehen oft

hinten dran, Tanten, Oma usw. Sie stehen oft hinter einer Existenzgründung einer Frau. Das ist so etwas, von dem ich denke, das müsste man einmal untersuchen, warum die Ursprungsfamilie oft mehr hinter der Frau als der eigene Partner oder der eigene Mann. Vielleicht ist die Ursprungsfamilie stolz darauf, dass die Tochter, Nichte, Enkelin so etwas macht. 00:15:37-6

Ich habe mit einer Frau gesprochen, deren Tochter sich auch selbständig gemacht hat, und die ihr das Eingangsgeld gegeben hat, was die Tochter gebraucht hat. Und hat etwas ganz Tolles zu mir gesagt. Sie sagte: „Soll ich es erst vererben, wenn ich sterbe? Ich kann es ihr doch jetzt geben.“

00:16:30-1

I: Wenn sie das Eingangsgeld ansprechen, tut sich bei mir die Frage auf, ob es für Frauen schwieriger ist, an privates Geld zu gehen? 00:16:51-1

Ilse Thomas: Nein. Frau gründen hauptsächlich mit privatem Geld, weil sie keine öffentlichen Kredite bekommen. Die Ablehnung von öffentlichen Krediten ist Frauen gegenüber sehr hoch. Ich habe hier eine ganz erfahrene Unternehmensberaterin, die bei uns auch Schulungen macht. Die sagt: Ihre Erkenntnis ist, dass 99 Prozent der Kredite im Moment abgelehnt werden, und dass privat finanziert wird.

Die Frauen sagen dann einfach: Dann leihe ich mir einen Schreibtisch irgendwoher, von irgendeinem Freund kriege einen Computer, dann mache ich das ein bisschen kleiner.

Es ist ganz schlimm. Ich habe eine Untersuchung hier. Wir haben eine Evaluation, die wir nach jedem Projektzeitraum machen. Dazu haben wir eine Onlinebefragung durchgeführt, wie zufrieden die Frauen mit der Beratung hier sind, was sie besonders schätzen. Und da wurde eben das Thema der Kredite deutlich angesprochen. Also das Finanzkonzept kann noch so ausgefeilt sein, es gibt keinen Kredit.

Das liegt, meiner Meinung nach, in Deutschland an folgenden Problem: Am System unseres Bankenwesens. Wenn sie sich selbständig machen wollen, und sagen, es gibt von der KfW einen Kreditrahmen, dann können sie diesen nicht direkt bei der KfW beantragen, sondern sie müssen immer zur Hausbank. Und Hausbank heißt in Deutschland nur Sparkasse und Volksbank. Die anderen gibt es ja gar nicht mehr. Die anderen sind Großbanken, die nur ab fünf Millionen finanzieren. Zur Volksbank brauchen sie aber nicht zu gehen. Die finanziert eher Landwirtschaft und diese Richtung, aus dem Genossenschaftsgedanken heraus. Dann gehen sie zur Sparkasse. Sie sagen, sie brauchen zehntausend Euro, um sich ein Netz usw.

aufzubauen. Dann sagt der Banker: „Wissen sie was, ich räume ihnen da einen Überziehungskredit ein. Bei zehntausend Euro brauchen wir das nichts zu machen“. Dann zahlen sie 17 Prozent Zinsen! Das Geld, was sie brauchen ist für den Banker so gering, dass er sich damit keine Arbeit machen will. Sie müssen aber zu ihm. Es geht gar nicht anders. Das ist das Nadelöhr.

Das Schlimmste ist noch, wenn ihm ihr Gesicht nicht passt, oder wenn er sich unter ihrer Gründungsidee nichts vorstellen kann. Ja, was soll er sich denn vorstellen? Der hat einen Leben lang in der Bank zugebracht. Der hat doch von der Welt draußen relativ wenig Ahnung.

Banken lehnen mit den fadenscheinigsten Gründen die Beantragung der öffentlichen Mittel ab. Sie müssen das Geld ja nicht zu zahlen, das macht ja die KfW. Es muss nur über die Hausbank zu zur KfW laufen.

Ein Banker war mal auf einem Treffen ganz ehrlich zu mir, und der hat mir gesagt: „Wissen sie, das ist mir viel zu viel Arbeit. Also wenn ich der Frau meinen eigenen Kredit verkaufe, dann mache ich meine Maske im PC auf, und es dauert 15 Minuten, dann habe ich der einen Kredit verkauft. Wenn ich etwas über die KfW mache, dann brauche ich zwei Tage bis ich da die Formulare habe.“ Da habe ich gesagt: „Aber sie haben doch kein Risiko. Die KfW hat doch das Geld abgesichert. Sie tragen überhaupt kein Risiko.“ „Ja, das ist egal.“

Und sie müssen bei der Bank normalerweise 75 Prozent Eigenabsicherung haben. Wo sollen sie die denn her haben? Also wenn ich 75 Prozent Eigenabsicherung bringen muss, kann ich es mir gleich privat leihen. Da kann ich mir gleich von den Leuten das Geld leihen, die mir die 75 Prozent Absicherung geben. Und das ist eben die Oma oder die Eltern oder...

Und da beißt sich die Katze in den Schwanz. Die KfW hat ein Haufen Geld auf Halde liegen. Die wissen das auch. Das ist nicht so, dass es denen unbekannt wäre. Die wissen das. Man könnte ja das Hausbankenprinzip ändern. Aber man macht es nicht. Und das ist leider das Dilemma. 00:21:05-8

I: Wenn wir jetzt noch mal zu GIG7 zurückgehen: Wie gestaltet sich das Coaching hier im Zentrum? Was wird genau gemacht, wenn die Frau hier reinkommt, ein Büro mietet? 00:21:23-3

Ilse Thomas: Wenn die hier ein Büro mietet, ist das was völlig anderes. Das macht unser Hausmanagement. Das hat mit dem Coaching nichts zu tun. Wenn die Frau hier ein Büro mieten will, muss sie hier ihr Konzept einreichen. Sie muss genau sagen, was sie tut. Wir

kucken, ob es so was hier im Haus schon gibt. Wir wollen keine Konkurrenz im Haus schaffen. Das gibt Streit. Das wollen wir nicht. Dann unterhalten wir uns im Rahmen von drei, vier Personen. Wir wollen schon wissen, ob die Frau zu uns passt. Wenn es passt, bekommt sie den Raum, wenn es nicht passt, nicht. Es hat niemand das Recht hier rein zu kommen. 00:22:08-2

I: Und die Beratung? 00:22:11-9

Ilse Thomas: Die findet hier statt. 00:22:17-4

I: In welchen Bereichen unterstützen sie die Gründerin? 00:22:17-5

Ilse Thomas: Die durchlaufen erstmal die ganze Grundberatung, in der man sortiert, was die Frau noch alles machen muss. Dann macht man den Businessplan. Den macht sie selbst. Wir kucken dann drüber, ob alles in Ordnung ist. Zum Teil unterstützen wir da auch sehr viel. Wir befähigen die Frau in diesen, ich sage mal drei Gesprächen, alles zu wissen, was sie erkunden muss, was für sie wichtig ist, angefangen von der Krankenkasse über die Rentenversicherung. Braucht sie eine Haftpflichtversicherung? Braucht sie sonstige? Wenn sie zum Beispiel viele Kunden hat: Unfallversicherung. Was ist für sie wichtig, und was ist für völlig unwichtig, was braucht sie nicht? Sie muss aufschreiben, was sie an privaten Lebenshaltungskosten braucht. Was muss sie verdienen? Und danach richtet es sich ja auch, wie ihr Stundensatz aussehen muss, den sie verlangt, oder, oder, oder.

Manche Frauen haben die Idee, dass sie mit 7,50 Euro zurechtkommen. Aber wenn sie da eine Wohnung haben, die 800 Euro kostet, passt das schon nicht mehr. 00:23:43-1

Dann helfen wir bei dem Fragebogen für das Finanzamt. Da kann man schon viele Fehler machen. Da helfen wir dabei, dass der auch richtig ausgefüllt wird. Steuerfragen dürfen wir nicht beraten. Da verweisen wir dann an Steuerberater. Wobei es gibt gar nicht so wahnsinnige viele steuerliche Fragen, wenn man gründet. Das ist gar nicht so dramatisch. Dann kriegen sie ein Buchhaltungscoaching. Buchhaltung müssen sie einfach machen. Und viele Frauen haben einen Horror vor der Buchhaltung, weil das auch immer so als ein Schreckgespenst dargestellt wird. 00:24:22-7

I. Das finde ich wiederum interessant, weil wir ja vorhin darüber sprachen, dass Frauen die Buchhaltung für Männer führen, wenn die sich selbständig machen.

00:24:27-5

Ilse Thomas: Ja, natürlich. Aber Frauen haben niemanden. 00:24:32-3

Und wenn die dann hier beigebracht kriegen, dass sie ein Kassenbuch führen müssen, einfach Einnahmen und Ausgaben aufzuschreiben

Wir machen jetzt etwas Neues im neuen Programm. Wir arbeiten ganzpraktisch. Wir haben hier eine Modeschule. Da stehen 25 Computer. Und die Dame, die die Modeschule macht, stellt ihre Computer zur Verfügung. Da können wir in zwei oder drei Stunden ganz praktisch mit den Frauen am PC das Kassenbuch einüben. So können sie das wirklich praxisnah sehen: Wie mache ich das denn? Sie bringen ihre Rechnungen mit, geben die ein. Dann können sie das.

Das ist ganz, ganz wichtig, dass sie keinen Schock bekommen, wenn das Finanzamt nach einem halben Jahr oder nach einem Jahr kommt, und die Umsatzsteuer haben will. Wir helfen in den ganz praktischen Fragen.

Ein nächstes Thema: Visitenkarten. Brauche ich die denn überhaupt? Ja, natürlich vom ersten Moment an brauche ich die. Und die muss ich auch immer dabei haben. Da werden sie hier dahingehend unterstützt, dass man sagt, welche Werbung sie brauchen.

Brauche ich überhaupt Werbung? Viele denken, sie müssen in der Zeitung eine Anzeige schalten. Das bringt überhaupt gar nichts. Es kostet nur einen Haufen Geld. Jetzt stellen sie sich das mal vor bei den ganzen großen Aufmachern, geht so eine kleine Anzeige doch unter. Was gibt es also für andere Werbemaßnahmen, die man machen kann? Das wissen ja die Frauen nicht. Das haben sie ja nie gemacht. Wir haben da schon welche dabei, die sind total fit und die wissen das. Aber wir haben auch viele dabei, die sind froh, dass man da mal sortiert, was ist nötig und was ist nicht nötig. 00:26:37-9

I: Was wird beim Einbezug der persönlichen Lebenssituation konkret gemacht? Arbeiten sie zum Beispiel auch mit einer Psychologin zusammen, wenn Frau kommt, die gründen will und beispielsweise in Scheidung steht und da Konflikte hat?00:26:43-3

Ilse Thomas: Das geht uns im Grunde nichts an. Wir beziehen nur in die Beratung mit ein, dass das die Situation ist. 00:26:59-7

I: Die Frau muss dann genau über ihre Situation sprechen? 00:27:00-7

Ilse Thomas: Ja. Wenn sie allerdings hier sagen würde: Ich habe eine schlechte Anwältin oder einen schlechten Anwalt oder noch gar keinen oder ich weiß nicht, wie ich das mache: Da ist der Vorteil, dass das Gründerinnenzentrum bei mir als Frauenbeauftragte angesiedelt ist. Dann sagen die Mitarbeiterinnen hier: Geht doch mal ins Frauenbüro. Die geben einen Tipp.

Die wissen hier dann schon, dass man so eine Frau ins Fraueninformationszentrum schicken kann. Wenn Kinderbetreuung ansteht, ist es natürlich klar, es ist sehr viel einfacher, wenn man bei Kommune ist, dort auch etwas zu regeln. Also, ich sage mal, der Radius dessen, was man mit einbeziehen kann, ist natürlich viel, viel größer. Aber man muss es natürlich wissen. Man muss es kennen. Man muss die Institutionen kennen. Man muss sie wissen.
00:27:52-6

I: Lassen sie uns zu dem neuen Projekt kommen, zu den Geisteswissenschaftlerinnen. Was wird das für ein Projekt sein? 00:27:59-3

Ilse Thomas: Das muss ich auch damit anfangen, wie ich denn zu dem Projekt gekommen bin.

Ich habe sehr gute Beziehungen zu Geisteswissenschaftlerinnen, daraus, dass ich in den 90er Jahren mit Historikerinnen die Frauengeschichte der Stadt Mannheim aufgearbeitet habe. Wir haben auch drei Publikationen herausgebracht. Und darüber kenne ich sehr viele Geisteswissenschaftlerinnen, also aus dem historischen Bereich, aber auch andere. Ich kenne meine eigene Situation als Akademikerin. Ich weiß, wie das ist. Aber ich war nie eine Frau, die in der Wissenschaft gearbeitet hätte, nie. Dazu bin ich viel zu praktisch. Das wäre nie mein Bereich gewesen. Ich weiß aber definitiv, ohne dass ich darüber noch mal ein Buch lesen müsste, wie denn die Situation von Geisteswissenschaftlerinnen aussieht, dass sie auf keine Professorenstellen kommen, obwohl sie sich landauf, landab beworben haben. Sie sind immer in den Berufungslisten auf Platz 2 gekommen. Man hat es auf jeden Fall immer geschafft, sie auf Platz 2 zu drücken, obwohl sie wunderbar ausgebildet sind. Das heißt also, die Frauen, die ich kenne, sind großteils promoviert und habilitiert, sind in einem Alter zwischen 40 und 50, und müssen ihre acht Stunden an Universitäten verbringen, an der Heimatuniversität, um ihre Habilitation zu erhalten, kostenlos und ehramtlich. Und ich empfinde das als einen Skandal. Das muss ich ehrlich sagen.

Also ist dieses Projekt auch aus meiner Wut heraus gewachsen. Wie so viele Projekte bei mir aus einer Wut über Ungerechtigkeit entstanden sind. Es ist so, dass ich auch hier gesagt habe: „Das kann eigentlich nicht sein.“ 00:30:02-9

Dann war mein erster Gedanke: Wir könnten doch hier am Gründerinnenzentrum die Frauen so fit machen über unsere Module, dass die sich als Freiberuflerinnen auf dem Markt bewegen können. 00:30:16-5

Wir haben drei Sitzungen gehabt, von denen ich anschließend abends nach Hause gefahren bin und gedacht habe: Nein, das ist es jetzt nicht. Die Frauen sind ausgebildet für die Wissenschaft. Die denken auch so. Also ist das Herumdrehen auf einen Markt, den sie gar nicht kennen, völlig idiotisch. Das wollte ich nicht. Dann habe ich überlegt, was man sonst machen kann. 00:30:47-3

Und da wir hier auch ein besonderes Programm für Künstlerinnen und Frauen in Kunst und Kultur haben, die wir beraten, dachte ich: Eigentlich ist es ähnlich wie mit den Künstlerinnen und den Künstlern, die haben ja auch eine Agentur, die bestimmte Dinge für sie erledigt, weil sie es selbst nicht wollen, nicht können, nicht dürfen usw. Diese Idee war dann die Lösung 00:31:10-0

Ich habe sie mit den Frauen diskutiert und gesagt: Wir könnten eine Agentur ins Leben rufen, die wie ein Adapter zwischen allem steht. Die Agentur macht die Aquirise für Aufträge. Die Agentur kuckt, wo gibt es etwas, was für Geisteswissenschaftlerinnen zu tun ist. Die Agentur hat auch die Kontakte zur Wirtschaft, und akquiriert Aufträge, und setzt dann aus einem Pool von Geisteswissenschaftlerinnen die passende Wissenschaftlerin da drauf und lässt den Auftrag erledigen. Im Grunde wie eine Subunternehmerin. 00:31:54-1

Die Wissenschaftlerin bekommt ihr Honorar. Die Agentur erhält einen bestimmten Prozentsatz von dem Auftrag, damit sie auch existieren kann. 00:32:06-4

Dann haben wir überlegt, was kann man überhaupt anbieten, was wäre dann überhaupt unser Programm? Womit können wir dann auf den Markt gehen? Und da gibt es ja sehr vieles, weil ja die Geisteswissenschaft von der Psychologie bis zu den Historikerinnen, Kunsthistorikerinnen geht. Da gehören zum Teil die Journalistinnen dazu. Dazu gehören auch Germanistinnen. Das ist ein sehr, sehr breites Spektrum, bis hin zu den Sprachen. Ich rechne sogar zum Teil die Ethnologen dazu. Es gibt da sehr starke Überlappungen in den Randbereichen. 00:32:53-2

Und daraus stricken wir jetzt, da sind wir gerade dabei, ein Angebot: Was können wir anbieten? Wozu sind wir in der Lage? Und dann kucken wir mal wie das läuft. Die Kaltaquirise wird das Schlimmste werden, was die Agentur leisten muss. 00:33:10-5

I: Und die Agentur wird wer sein? 00:33:13-6

Ilse Thomas: Die wird hier angesiedelt sein. In der Agentur müssen Wissenschaftlerinnen arbeiten. Es muss beides im Kopf gepaart sein. Es muss der wissenschaftliche Sachverstand da sein und es muss auf der anderen Seite die gleiche Person so gestrickt sein, dass sie auf Manager treffen kann. Das ist nicht leicht. 00:33:42-4

I: Dann wird die Agentur eine Existenzgründung werden? 00:33:48-8

Ilse Thomas: Nein. Wir haben ja jetzt erstmal ein Projekt dafür. Es muss jetzt im Moment noch nicht allein laufen. Wir haben zwei Jahre Zeit, es zu erproben. Das ist ja das Gute. Wir haben es zwei Jahre finanziert. Und in den zwei Jahren, werden wir das Ding zum Laufen bringen. Wir müssen jetzt erstmal starten. 00:34:20-0

I: Sind sie dann noch in der Planungsphase? 00:34:20-0

Ilse Thomas: Nein, das ist schon in der Realitätsphase. Ich muss sofort einsteigen, muss sofort zum 1. Oktober beginnen. Und ich bin jetzt schon dabei, Aufträge an Land zu ziehen. Wir müssen sofort starten. Wir haben nicht viel Zeit. 00:34:34-2
00:35:50-5

I: Wer werden die Kunden sein? 00:35:52-4

Ilse Thomas: Es werden Wirtschaftsunternehmen und Kommunen sein. Kommunen haben auch Bedarf, etwas erforschen zu lassen. Es werden Kulturinstitutionen sein oder Organisationen wie Vereine. Es gibt zum Beispiel bei Vereinen den Bedarf an Erinnerungskultur. Und die haben niemanden, da sie Laien diesbezüglich sind.

Darüber hinaus verhandeln wir mit denen, was so etwas kostet. Die Agentur erforscht also Aufträge auf diesem Markt. Die Agentur eruiert, was es für Möglichkeiten an Beschäftigungen für Geisteswissenschaftlerinnen gibt.

Die Firma XY würde sagen: Wir machen einen Geschäftsbericht der ordentlich geschrieben werden muss und einen kleinen historischen Vorspann braucht. Sie kommen dann auf uns zu oder wir auf die, und sagen, das müssen wir gemacht haben. Und dann schaue ich in unseren Pool, ob ich da eine Frau habe, die das machen kann. Die arbeitet dann nicht in

dieser Firma. Sie kriegt auch keinen Arbeitsplatz dort. Aber sie führt den Auftrag aus.
00:37:37-6

Die Agentur verhandelt aber alles mit der Firma. Wir machen die Verträge mit denen. Wir verhandeln die Honorare. Die Geisteswissenschaftlerin hat damit gar nichts zu tun. Die bleibt da völlig außen vor. Erst wenn wir einen fertigen Vertrag haben, dann sagen wir der Firma XY: Das macht die Frau Professor Doktor Sowieso. Sie liefert ihnen das in dem und dem Zeitrahmen ab. 00:38:15-8

I: Dann sind das lauter Freiberuflerinnen, die für sie dann als Kooperationspartner der Agentur arbeiten werden? 00:38:24-0

Ilse Thomas: Ja. Uns war dabei wichtig, das ist auch der Grund, warum das bei uns angesiedelt ist: Wir machen diese Frauen fit, dass sie als Freiberuflerinnen auf sicheren Füßen stehen. Sie durchlaufen also auch unsere Module. Sie müssen auch lernen, wie man ein richtiges Kassenbuch führt, Buchhaltung macht. Wenn sie freiberuflich tätig sind, sind sie genauso beim Finanzamt anhängig wie alle anderen auch. 00:38:50-9

I: Sollen die Frauen dann komplett in die Freiberuflichkeit gehen oder das neben ihrem Job machen? 00:38:59-8

Ilse Thomas: Die sind zum großen Teil arbeitslos. 00:39:09-8

Ich habe da Frauen im Pool, die sind seit Jahren habilitiert und haben keinen Job. Ich habe eine dabei, das ist eine hochkarätige Frau. Die ist Hartz IV- Empfängerin. Es ist für mich unerträglich. Ich sage das ganz ehrlich. Es ist unerträglich, dass Frauen in der hohen Qualifikation dann von Hartz IV abhängig sind. Das geht nicht. Das geht gar nicht.
00:39:54-0

I: Vor welcher besondern Situation sehen sie denn die Geisteswissenschaftlerinnen? Hat das was mit dem Geschlecht zu tun oder mit dem Studium? 00:40:02-8

Ilse Thomas: Es gab in Berlin einen großen Kongress: Sind die Kulturwissenschaften ein Arbeitsplatz für die Geisteswissenschaften. Ich glaube, so hat er geheißen. Da hatten wir genügend Raum, um das zu diskutieren. Frau Schawan war dort die Hauptrednerin. Sie hat gesagt, als sie studiert hat, Geisteswissenschaften, Theologie, Philosophie usw., da hat man

gesagt: Ach Gott, lass das Mädels studieren, die heiratet ja sowieso.

Das haben wir zum Glück heute nicht mehr. Aber dieses Gedankengut. Ich sage mal so: Wir haben eine Menge Geisteswissenschaftler und Geisteswissenschaftlerinnen, und haben nicht die adäquaten Arbeitsplätze dazu. Das ist das Dilemma. Die Universität hat nach den ganzen Reformen den Mittelbau völlig herausgezogen. Der Mittelbau war ja immer das Einstiegstor, um in die Wissenschaft überhaupt zu kommen. Da gibt es ja kaum mehr etwas. Die Universitäten sind ja dermaßen ausgedünnt, dass es ja da gar nichts gibt. Und im Gegensatz zu den Technikern, zu den Juristen und zu den Naturwissenschaftlern, die schon während des Studiums oft eine Firma gründen oder einfach über die ganzen Praktika in verschiedenen Firmen gearbeitet haben, ist das für die Geisteswissenschaften nie gemacht worden. 00:41:39-2

Die Geisteswissenschaften haben dann im Kantschen Sinne immer schön vor sich hin gearbeitet, immer schön geforscht. Aber mal nach draußen zu kucken, wen es noch interessieren könnte, das war eher verpönt. Ich kenne ganz wenige Frauen, die nach dem Studium in die Industrie eingestiegen sind. Ist ja auch schwierig. Wie wollen sie denn, wenn sie Alte Geschichte studiert haben in die Industrie einsteigen. Das geht ja gar nicht. Da können sie in einem Stadtarchiv arbeiten, in einem Museum oder sonstiges oder in der Universität. Da aber die Kommunen den Museen auch ihre Stellen gestrichen haben, gibt es ja überhaupt keine Arbeitsbereiche mehr.

Eine Geschichte, die geht mir gar nicht aus dem Kopf: Auf diesem Kongress war der Leiter Preußischer Kulturbesitz in Berlin. Der hat gesagt, ohne Praktikanten, die kein Geld kriegen, ohne Volontäre würde es überhaupt nicht laufen.

Ich habe jetzt große Bewerbungsverfahren hinter mir, wo es um eine Stelle in einer Kulturinstitution geht. Da wird ganz selbstverständlich davon geredet, dass man 120 Praktikanten und Volontäre hat. Da denke ich: Das sind alles Menschen, die kein Geld verdienen, und das über Jahre hinweg. 00:43:12-8

Das war im Grunde eines der Themen, die wir an dem Kongress bearbeitet haben: Die Leute werden immer älter und haben dann Jahre mit Volontariat und Praktikum verbracht. Und das ist ein Skandal. Das ist ein Skandal in diesem Land. 00:43:34-4

Was machen sie denn, wenn sie 40 Jahre alt sind? Das können sie gut in ein Bewerbungsschreiben reinschreiben, ich habe in den letzten zehn Jahren Praktikum und Volontariat gemacht. Sie sind dann erfahren, haben aber nie einen Arbeitsplatz gehabt. Das müssen sie sich mal vorstellen. Das ist unglaublich. 00:43:53-0

I: Was ist es, meinen sie, was Geisteswissenschaftlerinnen mitbringen, was andere Studiengänge vielleicht nicht tun? 00:44:00-8

Ilse Thomas: Geisteswissenschaftler und Geisteswissenschaftlerinnen sind Allroundtalente, glaube ich. Die haben sehr viel Interdisziplinäres studiert. Sie haben auch durch ihre Forschungsarbeiten sehr interdisziplinär gearbeitet. Die sind nicht schmalspur-ausgebildet. Und das ist das, was sie mitbringen, was sie auch vermarkten können. 00:44:29-0

Wenn sie mal ihr Profil beschrieben haben, was sie denn alles können, dann wird es ihnen wahrscheinlich viel klarer, was sie alles anbieten können. Und wenn sie promoviert und habilitiert sind, dann hatten sie auch sehr oft an dem Lehrstuhl, an dem sie waren, Personalverantwortung. Sie haben Erfahrung in der Lehre. Sie können mit einem Hörsaal voll Menschen umgehen, ohne in Ohnmacht zu fallen. Das sind doch alles Dinge, die muss man herausarbeiten. 00:45:00-8

Und das machen wir. Wir werden mit denen auch ein Profil erstellen, ihre eigenen Profile erstellen, wo sie dann noch mal selbst in einer großen Selbstsicherheit dahin kommen werden, was sie überhaupt können. 00:45:15-1

I: Meinen sie, dass das gerade der besondere Unterstützungsbedarf bei Geisteswissenschaftlern ist? 00:45:18-2

Ilse Thomas. Ja! Wenn sie als Techniker arbeiten, dann haben sie immer ein fertiges Stück in der Hand. Da wissen sie, was sie gemacht haben, auch wenn sie nur ein Stück Eisen bearbeitet haben. Bei den Geisteswissenschaften muss man noch mal stärker kucken: Was hat das da für einen Wert, was ich gemacht habe? Wenn sie jetzt für einen kleinen Verein die Historie bearbeitet haben, dann hat er eine schöne Broschüre, dann ist der stolz auf die Broschüre. Dann hat man was in der Hand. Das ist das Wichtige. Ich glaube, dass es sehr wichtig ist für Geisteswissenschaftlerinnen auch das Produkt in der Hand zu haben, was sie da gemacht haben, dass ihr Name da auch steht. Sie haben oft das Gefühl, sie würden nur denken.