



## Hintergrund

Die Gleichstellung der Geschlechter ist eines der Millenniums-Ziele. Ein wichtiger Schritt zur Erreichung dieses Ziels ist es, die Teilhabe von Frauen am Wirtschaftsleben zu fördern. Zwar nimmt der Anteil erwerbstätiger Frauen zu, doch befindet sich ein Großteil in schlecht bezahlten Beschäftigungsverhältnissen ohne Entwicklungsmöglichkeiten. Oft bietet der Schritt in die Selbständigkeit für Frauen einen geeigneten Weg, um Einkommen zu erwirtschaften und dabei individuelle Fähigkeiten zu entfalten. Unternehmerinnen, die am Markt erfolgreich sein wollen, benötigen Know-how, Informationen, Dienstleistungen und Zugang zu Netzwerken, die ihnen Kammern und Verbände (engl. Business Membership Organisations – BMOs) bieten können. Die BMOs benötigen wiederum eine besondere Form von Capacity Development, damit sie ihre Arbeit besser auf die Bedürfnisse von Unternehmerinnen ausrichten können.

## Förderung von Unternehmerinnen durch BMOs

### Beschreibung des Produkts

Frauen haben hinsichtlich ihrer unternehmerischen Tätigkeit grundsätzlich die gleichen Dienstleistungsbedarfe und Interessen wie Männer. Dennoch sind Frauen in Kammern und Verbänden – nicht nur in Entwicklungsländern – wesentlich weniger präsent als Männer; dies gilt vor allem auch für die Vorstandsarbeit. Grund dafür sind noch immer bestehende geschlechtsspezifische Zugangsbarrieren zur gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Teilhabe von Frauen.



TeilnehmerInnen des „First International Businesswomen Forum“ 2010 in Berlin

Foto: Philipp Treudt

Hinzu kommt die Tatsache, dass sich Unternehmerinnen, auch nachdem sie Barrieren überwunden haben und erfolgreich sind, in Fragen der Unternehmensführung, der Kommunikation und der Geschäftsmethoden in von Männern dominierten BMOs nur unzureichend verstanden und repräsentiert fühlen. Daraus resultieren Initiativen zur Gründung von BMOs, die sich ausschließlich an Unternehmerinnen richten. Für das Capacity Development von BMOs zur Förderung von Unternehmerinnen verfolgt sequa daher zwei Ansätze:

Das Capacity Development für „gemischte“ BMOs zielt darauf ab, Veränderungen in einer bestehenden BMO zu bewirken, um mehr Unternehmerinnen als Mitglieder zu gewinnen und zu aktivieren. Dazu können spezielle Dienstleistungsangebote dienen, aber auch Initiativen zur Interessenvertretung, die vor allem die Anliegen von Unternehmerinnen betreffen. Schließlich sollte sich aber auch die Präsenz von Unternehmerinnen in den internen Strukturen sowie im Haupt- und Ehrenamt niederschlagen, so dass sich Unternehmerinnen von der BMO auch repräsentiert fühlen.

Beim Capacity Development für spezifische Unternehmerinnen-BMOs ist zu berücksichtigen, dass diese Organisationen i.d.R. deutlich weniger Mitglieder haben als „gemischte“ BMOs, daher entsprechend weniger Einnahmen und demzufolge schwächere Strukturen. Zum einen gründen wesentlich weniger Frauen als Männer ein Unternehmen, zum anderen ist deren Anteil an den Kleinst-, Kleinen und Mittleren Unternehmen (KKMU) höher und demzufolge das Einkommen deutlich niedriger als bei von Männern geführten Unternehmen. Schließlich erreichen Unternehmerinnen-BMOs infolge traditioneller Rollenmuster von Frauen (z.B. Doppelbelastung Familie und Erwerbstätigkeit, geringere Teilhabe an zivilgesellschaftlichem Engagement als Männer) einen deutlich niedrigeren Organisationsgrad. Damit Unternehmerinnen-BMOs

nachhaltige Grundlagen zur Ausübung ihrer Aufgaben aufbauen können, benötigen sie je nach Umfeld und Klientel mehr oder weniger lange Phasen, um das Selbstverständnis einer Vertretungsorganisation von weiblichen Unternehmerinnen zu bilden und eine tragfähige Mitgliederbasis zu schaffen. Die Entwicklung von Strukturen, die aus eigenen Einnahmen finanziert werden können, dauert daher i.d.R. länger als bei gemischten BMOs und erfordert stärkere Unterstützung hinsichtlich des Capacity Developments.

### Wirkung des Produkts

BMOs unterstützen den unternehmerischen Erfolg von Frauen durch Zugang zu Kontakten, Dienstleistungen und Interessenvertretung. Erfolgreiche Geschäftsfrauen stärken die Rolle der Frau in der Gesellschaft und erschließen noch vielfach ungenutzte Potenziale für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes.

### Beispiele der Produktanwendung

sequa fördert Unternehmerinnen durch BMO-Entwicklung sowohl in gemischten BMOs als auch in reinen Unternehmerinnen-BMOs. Die folgenden Beispiele aus sequa-Vorhaben zeigen, dass die Förderung von Unternehmerinnen dabei nicht nur ein Querschnittsthema ist:

- Der Verband der Geschäftsfrauen Tadbirkor Ayol in Usbekistan wurde darin unterstützt, sein Dienstleistungsangebot zu verbessern und die Zahl der Mitglieder zu erhöhen. Seine Erfahrungen gab der Verband später an Unternehmerinnen-BMOs in Kirgisistan, Tadschikistan und Kasachstan weiter. Das intra-regionale Netzwerk zentralasiatischer Unternehmerinnenverbänden baute z.B. einen gemeinsamen Trainerpool auf, der länderübergreifend genutzt wird.
- Durch gezielte Veranstaltungen für Unternehmerinnen wird die Anzahl von Frauen geführter Mitgliedsunternehmen bei Arbeitgeberverbänden im Kaukasus (Armenien, Aserbaidschan und Georgien) gesteigert.
- Auf Initiative südosteuropäischer Handwerksorganisationen hat sich der Balkanverband der Frauen im Handwerk gegründet. Dieser verfügt inzwischen über nationale Strukturen in Albanien, Bulgarien, Kosovo, Kroatien, Mazedonien, Moldau, Montenegro und Rumänien.
- Ägyptische Unternehmerinnenverbände betreiben ein gemeinsames Webportal für Unternehmerinnen. In Alexandria findet seit 2007 eine jährliche Unternehmerinnenkonferenz statt, die auch internationale Gäste anzieht. Die ägyptischen Unternehmerinnenverbände haben ihre internationalen Netzwerkkontakte mit anderen Verbänden deutlich ausgebaut.
- Bei dem Dachverband des Handwerks in Burkina Faso wurde eine Arbeitsgruppe Frauen im Handwerk eingerichtet, das Dienstleistungsangebot des Verbandes um genderspezifische Themen ergänzt und entsprechende Informationsveranstaltungen durchgeführt.
- Vier indische Unternehmerinnenverbände und Unternehmerinnenausschüsse von Kammerorganisationen wurden bei der Gründung des Women Entrepreneurs' Chamber and Associations Network India (WeCAN) unterstützt.
- In 2010 fand in Berlin – auf Initiative der ägyptischen Unternehmerinnenverbände - das „First International Businesswomen Forum“ mit Vertreterinnen aus 24 Ländern statt. Ein Workshop des Forums legte die Basis zur Kommunikation der Teilnehmerinnen in sozialen Netzwerken wie Facebook. Der Kontakt mit dem Ausland war für Unternehmerinnen aus der MENA-Region während des bald folgenden Arabischen Frühlings von großer Bedeutung. Es entstand der Wunsch zum Erfahrungsaustausch mit BMOs aus MENA-Ländern in dem neuen politischen Umfeld. Dafür bot das „Second International Businesswomen Forum – MENA Focus“ im September 2012 eine Plattform.