

# Ein eigenes Geschäft

## Die ultimative Selbstverwirklichung

Die Balance zu finden zwischen den eigenen Bedürfnissen, den Ansprüchen des Arbeitgebers sowie den Wünschen von Lebenspartner und Kindern ist eines der wichtigsten Anliegen der modernen Frau. Das Privat- und Familienleben lassen sich meist gut koordinieren, die persönliche Karriere in einer immer kompetitiveren Arbeitswelt stellt diesbezüglich die grössere Herausforderung dar. Es bleibt meist keine andere Wahl, als sich den Vorgaben des Arbeitgebers zu beugen. Eigenständigkeit, Selbstbestimmung, ja sogar Selbstverwirklichung sind zwar schöne Begriffe, im Zusammenhang mit der Karriere aber oft nicht umsetzbar; notgedrungen unterwirft Frau sich der Fremdbestimmung. Eine einfache, geniale, aber viel zu selten praktizierte Lösung ist der Weg der beruflichen Selbstständigkeit.

Unternehmerinnen und Unternehmer sind Menschen mit Ideenreichtum, Engagement und Entschlossenheit. Frauen bilden gegenwärtig nur ein Drittel der Unternehmerschaft in der EU. Lediglich 8 % der weiblichen Arbeitskräfte sind im Vergleich zu 16 % bei den Männern selbständigerwerbend und unter Männern sind es fast drei Mal mehr Unternehmer, welche eigene Mitarbeiter beschäftigen als dies bei den Unternehmerinnen der Fall ist.

Vor zwölf Jahren habe ich den Sprung ins kalte Wasser gewagt: „Ein Unternehmer heisst nur deshalb Unternehmer weil er etwas unternimmt!“ Nie habe ich es bereut! Ich kann meinen Tag, mein Arbeitspensum und meine Ferien selbst einteilen. Ich stehe auf eigenen Füüssen, entscheide und gestalte meine Umgebung in Eigenregie. Als Mitinhaberin der Firma Business Broker AG in Zürich betreue ich Eigentümer und Eigentümerinnen von kleinen und mittelgrossen Unternehmen auf der Suche nach einem Nachfolger oder Nachfolgerin. Unser Geschäftsmodell ist vergleichbar mit dem eines Immobilienmaklers, nur das wir Unternehmen und nicht Immobilien verkaufen.

Die Zahlen der Business Broker AG sind noch gravierender als die im Schweizer Durchschnitt. Meine Kundschaft besteht zu über 90% aus Männern und gekauft werden die Firmen nahezu ausschliesslich von Männern.

Nur gerade 6% der verkauften Unternehmen gehen an Frauen. Warum ist das so? Wo bleibt Ihr, Ihr Frauen? Vor kurzem habe ich ein kleines Handelsunternehmen im Bereich Öko-Windeln verkauft. Der 66-jährige männliche Eigentümer wollte sich zur Ruhe setzen. Es ist mir nicht gelungen, das höchstprofitable wachstumsstarke Unternehmen einer Frau zu vermitteln. Stattdessen hat es ein 28-jähriger junger Mann ohne jeglichen Bezug zu Windeln übernommen.

Ein Unternehmen zu führen ist nicht komplexer als eine Familie zu managen. Somit möchte ich Frauen dazu ermuntern, den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit zu wagen und dadurch ihr eigener Herr und Meister zu werden. Schluss mit Schuhen und Handtaschen, ein Unternehmen gehört in den Einkaufskorb!

[www.businessbroker.ch](http://www.businessbroker.ch)

### Über die Business Broker AG

Vor zwölf Jahren hat Bettina Schaufelberger den Sprung ins kalte Wasser gewagt: „Ein Unternehmer heisst nur deshalb Unternehmer weil er etwas unternimmt!“ Sie setzt sich dafür ein, dass Unternehmer und Unternehmerinnen auf eigenen Füüssen stehen. Als Mitinhaberin der Firma Business Broker AG in Zürich betreut sie Eigentümer und Eigentümerinnen von kleinen und mittelgrossen Unternehmen auf der Suche nach einem Nachfolger oder Nachfolgerin. Das Business Broker Geschäftsmodell ist vergleichbar mit dem eines Immobilienmaklers, nur das der Broker Unternehmen und nicht Immobilien verkauft. Bettina Schaufelberger hat seit über 12 Jahren Erfahrungen gesammelt im Gross- und Detailhandel, in der Personalführung, im Marketing, im Finanzwesen sowie in der Strategie- und Business-Planung. Die Business Broker AG ist ein Partner-Unternehmen der Firma BB Business Broker Ltd in London und ist Gründungsmitglied der Swiss Business Broker Association.