



ZWEITE RUNDE MONOPOLY ERÖFFNET: WIEDER AUF IMMOBILIENSUCHE

Mehr als 100 Frauenunternehmen auf der Warteliste sind uns eine Verpflichtung! Eine ungebrochen hohe Nachfrage nach Geschäftsräumen und eine sehr niedrige Fluktuation sind eigentlich der Traum für jede*n Immobilien-eigentümer*in! Da kann man sich beruhigt zurücklehnen und kassieren.

In der WeiberWirtschaft wird mit anderem Maß gemessen! Unser Satzungszweck ist in erster Linie die Gründerinnenförderung „durch die Bereitstellung von Gewerberäumen in einem Gründerinnenzentrum“, und diese Aufgabe können wir nicht für so viele Gründerinnen erfüllen wie wir es gerne würden.

Die hohe Nachfrage hat natürlich einen Hintergrund: Zwar wird nach den aktuellen Statistiken weniger gegründet, weil in vielen Regionen inzwischen nahezu Vollbeschäftigung herrscht und gut ausgebildete Frauen gute Chancen auf einen Job haben. In der Nachfrage bei uns macht sich dieser statistische Rückgang allerdings nicht bemerkbar, was an einem sehr aktiven Gründungsbiotop in Berlin liegen mag. Eine große Rolle spielt auch, dass bezahlbare Arbeitsräume im Innenstadtbereich rar sind. Die Mietpreise andernorts sind astronomisch geworden, Grund und Boden unterliegt wie in der Anfangszeit der WeiberWirtschaft der Spekulation, und unser Anliegen der fairen Mietpreisgestaltung ist leider eine Ausnahme.

Das ist auch einer der Gründe, dass kaum eine Unternehmerin mehr ausziehen möchte. Vorstand und Aufsichtsrat haben deshalb schon vor Jahren beschlossen, dass die Miete ab dem 10. Mietjahr spürbar steigen soll (siehe S. 2). Das gibt uns mehr Spielraum für eine Quersubventionierung zugunsten der Gründerinnen und soll den Anreiz für „alte“ Mieterinnen er-

höhen, sich beizeiten nach anderen Geschäftsräumen umzusehen.

Der Wunschtraum „zweite Immobilie“ taucht in den letzten Jahren immer häufiger in Diskussionen auf, auch auf der Generalversammlung, und ist inzwischen zu einem Arbeitsfeld der Geschäftsführerinnen geworden. Die WeiberWirtschaft ist auf der Suche nach einem zweiten Standort, um mehr dringend benötigte Arbeitsräume für Gründerinnen bereit zu stellen!

Was wir suchen? Die Anforderungen unserer Zielgruppe haben sich tatsächlich kaum geändert: Unsere Wunschimmobilie hat mindestens 2000 qm Nutzfläche, sie ist mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbar. Sie hat ein lebendiges Mikroumfeld und bietet Platz für Büros, Werkstätten und Coworkingspaces.

Damit ist unsere Wunschimmobilie genau das, was gerade halb Berlin sucht! Das sagen zumindest bei ersten Gesprächen unsere Wirtschaftssenatorin und die Vertreter der landeseigenen Immobiliengesellschaft BIM. Also eine harte Nuss, es wird eine Weile dauern bis wir ein Grundstück finden können. Deshalb müssen wir auch schon jetzt damit anfangen, obwohl unser erster Standort noch gar nicht komplett „freigekauft“ ist (siehe Seite 4). Am Ende muss ohnehin die Generalversammlung entscheiden.

Aber auch „kleinere“ Lösungen interessieren uns derzeit, also die Kooperation mit anderen Organisationen oder die Einrichtung von kleineren „Satelliten-Standorten“. Wir sind z. B. schon im Gespräch mit der Trägergenossenschaft des geplanten (und derzeit leider auf Eis gelegten) Neubausprojekts „Eckwerk“ an der Spree. Sie haben eine Idee? Melden Sie sich gerne bei uns!

In dieser Ausgabe:

Zweite Runde Monopoly eröffnet: Wieder auf Immobiliensuche	1
Denkfabrik FactorShe	2
Mietpreisgestaltung Gründerinnenzentrum	2
Vorgestellt: Compassorange	2
Anteil zeichnen und Buch gewinnen	4
WeiberWirtschaft freikaufen!	4



DENKFABRIK FACTOR SHE

Was passiert eigentlich alles im Bereich „Frauen und Wirtschaft“? Wie können wir dazu beitragen, die vielen alten und neuen Initiativen und Ansätze zu bündeln und vor allem praxisorientiert weiter zu entwickeln? Und was können wir für die WeiberWirtschaft und ihre Zukunft daraus ableiten?

Unsere Antwort darauf ist die Einrichtung der Denkfabrik FactorShe. Entstanden aus einem Workshop für interessierte Genossenschafterinnen im vergangenen Jahr, soll FactorShe ab April einen Denk- und Lernort in der WeiberWirtschaft eröffnen. Eine Kerngruppe von ehrenamtlich aktiven Genossenschafterinnen wird an

den Themen arbeiten und bei der Vorbereitung von öffentlichen Veranstaltungen mitwirken, in denen Expertisen und Forschungsergebnisse gebündelt und einem breiteren Publikum vorgestellt und diskutiert werden sollen. Die FactorShe Arbeitsgruppe wird auch daran mitwirken, die Ergebnisse für die WeiberWirtschaft zu bündeln und in unsere Zukunftsplanung einzuspeisen.

Für die Moderation haben wir Prof. Gerda Lischke, langjährige Genossenschafterin und Expertin im Bereich Female Entrepreneurship, gewinnen können. Es juckt Ihnen in den Fingern mitzuwirken? Melden Sie sich gerne bei uns!

!!! Vormerken !!!

Generalversammlung 2018 ist am 9. Juni

MIETPREISGESTALTUNG GRÜNDERINNENZENTRUM



Illustration: Aki alias Delphine Mach (Mieterin)

Das Umfeld der WeiberWirtschaft ist in hohem Maße von Gentrifizierung betroffen, und das ist nicht nur ein Thema für das Wohnen, sondern auch für das Gewerbe. Immer mehr kleine Läden im Umfeld müssen dichtmachen, weil die Miete exorbitant steigt. Während es immer komplizierter wird, in unserer Gegend für den täglichen Bedarf einzukaufen, steigt die Anzahl an Restaurants und Luxusläden. Und mit ihnen die Miete für Gewerberäume, die nicht selten doppelt so hoch ist wie in der WeiberWirtschaft. Das wollen wir nicht mitmachen!

Aber gleichzeitig fanden wir es an der Zeit, nach mehr als 5 Jahren noch einmal ein wenig an der Miethöhe zu schrauben, denn schließlich möchten wir weder, dass neue Mieterinnen hier nur wegen der günstigen Miete einziehen noch möchten

wir auf die Möglichkeit verzichten, durch etwas höhere Einnahmen unser Gründerinnenzentrum schneller zu entschulden.

Vorstand und Aufsichtsrat haben deshalb im März beschlossen, bei Neuvermietung künftig statt 9 EUR nettokalt eine Grundmiete von 10 EUR nettokalt zu berechnen. Und bei einer Mietvertragsverlängerung nach mehr als 10 Jahren Mietzeit soll mindestens eine Grundmiete von 11 EUR angesetzt werden, denn für langjährige Bestandsmieterinnen darf die Miete nicht niedriger sein als für Neueinsteigerinnen.

Gleichzeitig haben wir aber die sog. Milchmädchen Tarife für Gründerinnen ausgebaut: Der 50 %ige Mietpreisrabatt beim Einzug wird ab sofort für 8 statt bisher für 6 Monate gewährt.

VORGESTELLT: COMPASSORANGE

Carolin Gebel (CG) und Dr. Claudia Neusüß (CN) sind die Chefinnen der Compassorange GmbH. Andrea Schirmacher sprach mit den Mieterinnen.

Compassorange ist eine Agentur für Personal- und Organisationsentwicklung.

Was macht Ihr in diesem großen Feld am liebsten?

CN: Wir arbeiten am liebsten, wenn die Organisationen ein echtes Entwicklungs- und Veränderungsinteresse haben, wenn wir die Möglichkeit haben ganzheitlich zu arbeiten und einen integrierten Personal-, Kultur und Organisationsentwicklungsprozess begleiten können. Dazu bieten wir Entwicklungsprogramme an, die ganz konkret auf die Kund*innenbedürfnisse zugeschnitten sind.

Welches ist Dein Bereich bei compassorange?

CG: Neben meiner Arbeit als Coach für Potenzial- und Persönlichkeitsentwicklung begleite ich als Prozessberaterin Kulturveränderungs- und Teamentwicklungsprozesse und nachhaltige Ansätze von Personal- und Organisationsentwicklung vor allem in mittelgroßen Organisationen.

CN: Ich bin im Bereich der Team-, Führungskräfte- sowie Organisationsentwicklung national und international tätig, arbeite als Coach, Moderatorin und Speaker. In meiner Arbeit integriere ich meine langjährige Erfahrung aus der Gender- und Diversityarbeit und biete dazu auch Schwerpunkte an.

Wie seid Ihr auf die Idee gekommen, compassorange zu gründen?

CN: Wir haben schon in verschiedenen Konstellatio-

nen zusammengearbeitet. Bei der Gründung wollten wir unser unterschiedliches Know-how und unsere unterschiedlichen Erfahrungen zusammen werfen, unsere Netzwerke zusammenlegen und gemeinsam neue Ideen generieren.

War es kompliziert Mitstreiterinnen für die Agentur zu finden?

CG: Es ist immer eine Herausforderung gute und passende Mitarbeiter*innen zu finden. Uns ist das bisher zum Glück gut gelungen. Wir haben alle ausschließlich über persönliche Netzwerke gefunden. Unser Berater*innenteam bauen wir gegenwärtig weiter aus.

Eine Frage an Euch als Organisationsentwicklerinnen: Wieviel Ideen setzt ihr in der eigenen Agentur um?

CG: Wir legen großen Wert auf den Austausch im Team und gemeinsame Lern- und Praxisformate. Die Terminfindung dafür ist in der Praxis häufig eine Herausforderung. Wir haben uns früher bemüht von langer Hand Termine zu planen, an denen alle teilnehmen können, sind aber dazu übergegangen regelmäßige Termine anzubieten, auch wenn dann nicht immer alle teilnehmen können.

CN: Wir beschäftigen uns viel mit dem Thema Lernen als Beraterinnen, wir verstehen uns aber auch selbst als Lernende. Gleichzeitig versuchen wir unser Team so divers wie möglich zusammenzusetzen.

Warum habt Ihr eure Firma hier gegründet?

CN: WeiberWirtschaft ist eine große Liebe und Leidenschaft, als Mitgründe-

rin habe ich in verschiedenen Funktionen im Vorstand und Aufsichtsrat die Entwicklung der Genossenschaft begleitet. Nunmehr seit vielen Jahren die Möglichkeiten des Gründerinnen-zentrums als Mieterin zu nutzen, war und ist eine spannende neue Perspektive. Neben Inspiration, Synergie und Austauschmöglichkeiten können wir hier den Konferenzbereich für Veranstaltungen nutzen. Auch inhaltlich hat compassorange zahlreiche Anknüpfungspunkte mit anderen Unternehmerinnen am Standort zum Beispiel beim Thema Nachhaltigkeit.

CG: WeiberWirtschaft ist ein super Standort, sonst hätten wir uns nicht von Anfang an in der Genossenschaft engagiert. Damals habe ich gar nicht gedacht, hier mit meiner Firma mal selbst einzuziehen. Wir zahlen natürlich am liebsten Miete an eine Organisation, an der wir selbst als Genossenschafterinnen beteiligt sind.

Würdet Ihr das mit der Selbständigkeit wieder machen?

CN: Unbedingt! Ich habe es in meinem bisherigen Berufsleben weitgehend geschafft – auch als Angestellte - nie eine Chefin oder Chef zu haben. Ich bin sehr gern selbst Chefin und freue mich in diesem Rahmen gestalten zu können.

CG: Ich bin ein sehr freiheitsliebender Mensch und mehr Freiheit als in der Selbständigkeit gibt es nicht. Das ist einfach stimmig für mich. Auch wenn es immer mal wieder Ausflüge in die Festanstellung gab, habe ich sie bislang immer zugunsten der Selbständigkeit wieder beendet.

Danke für das Gespräch!



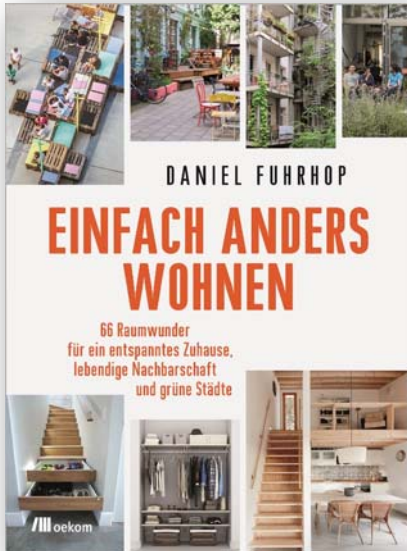
Carolin Gebel



Claudia Neusüß

Kontakt:

Compassorange GmbH
www.compassorange.de
Tel. 030 / 308 755 48



ANTEIL ZEICHNEN UND BUCH GEWINNEN

Irgendwie ist immer zu wenig Platz: Ungenutzte Dinge sammeln sich an, füllen Schubladen und Abstellkammer; Kinder vergrößern den Haushalt und brauchen irgendwann ein eigenes Zimmer. Auf der anderen Seite stehen Räume leer, weil niemand permanent Gäste hat oder das Haus im Grünen für die allein-stehende Oma zu groß geworden ist.

Dieses Buch präsentiert 66 Anregungen und Tipps, die dabei helfen, diesen Herausforderungen zu begegnen. Platz schaffen, Freiräume gewinnen, Zusammenrücken – die Möglichkeiten für ein anderes, modernes Wohnen sind immens, und die Auswirkungen sind es ebenso: Alte Menschen finden wieder Anschluss, junge Städter bezahlbaren Wohnraum. Kieze und Viertel würden lebendiger, wenn Jung und Alt sich näherkommen, Zugereiste und Alt-eingesessene sich gegenseitig bereichern.

Für Daniel Fuhrhop existieren zahlreiche, intelligente Wege für ein anderes Wohnen: Ob es nur um Entrümpfung geht oder um größere Projekte wie die Gründung einer

Mehr-Generationen-WG oder einer Multi-Kulti-Wohn-genossenschaft – das Buch weiß, wie das Wohnglück zu erreichen ist.

Daniel Fuhrhop:
Einfach anders wohnen.
128 Seiten, oekom verlag
München, 2018
ISBN-13: 978-3-96238-016-8

Unter allen Genossenschaftlerinnen, die bis zum Erscheinen des nächsten Rundbriefs mindestens einen Geschäftsanteil zeichnen, verlosen wir einige Exemplare des Buchs und bedanken uns dafür beim Verlag!

WEIBERWIRTSCHAFT FREIKAUFEN!

Auf Hochtouren läuft unsere Kampagne „WeiberWirtschaft freikaufen“ in diesem Jahr, denn am Jahresende haben wir die seltene Gelegenheit, eine Sondertilgung an die Bank zu leisten. Dafür möchten wir so viel Eigenkapital wie nur möglich einsetzen, um die Schuldenlast spürbar abzubauen. Das Geld dafür kommt aus unserem Geschäftsbetrieb, aber zusätzlich zählt jeder neue Geschäftsanteil!

Allein in den ersten drei Monaten sind 60 neue Geschäftsanteile dazugekommen. Jetzt fehlen für unser Ziel „nur noch“ 264 Anteile bis zum Jahresende.

Dabei erreicht uns immer wieder auch die Frage, ob und wie frau oder man Anteile verschenken kann. Viele Frauen denken aktiv darüber nach, wer aus der jüngeren

Generation ihre Beteiligung einmal weiterführen soll und machen schon jetzt ihre Töchter, Enkelinnen oder Nichten mit der Genossenschaft bekannt. Deshalb haben wir in den letzten Wochen eine repräsentative Geschenkkunde entwickelt, die wir Ihnen als Schenkerinnen gerne samt einem WeiberWirtschafts-Buch zuschicken, damit Sie Ihr Geschenk angemessen „verpacken“ können.

Allerdings brauchen wir am Ende auch eine Unterschrift der Beschenkten bzw. – wenn es eine Minderjährige ist – ihrer Eltern unter dem Beteiligungsformular.

Sprechen Sie uns gerne an, wenn Sie ein Geschenk planen! Die Genossenschaftsverwaltung liegt in unserem Team in den Händen von Elli Dietsche:

Tel. 030 440 223 10
elli.dietsche@weiberwirtschaft.de

Impressum:

WeiberWirtschaft eG

Anklamer Str. 38

10115 Berlin

Fon 030 440 223 - 0

Fax 030 440 223 - 44

infos@weiberwirtschaft.de

www.weiberwirtschaft.de

V.i.S.d.P: Dr. Katja von der Bey

Anteilskonto:

DE98 1002 0500 0003 0763 00

www.weiberwirtschaft.de/mitmachen/

