

BDS Unternehmerinnen Region Stuttgart  
**Erste Jahresbilanz: 300 Prozent Wachstum**

Gut ein Jahr nach der Gründung des Vereins BDS Unternehmerinnen Region Stuttgart e.V. (BDS-US) diskutierten Vorstand und Mitglieder auf der ersten Mitgliederversammlung 2007 über Strategien und Ziele im neuen Jahr. Mit Dr. Sandra Flämig, der ersten Vorsitzenden der BDS-US, sprach Regina Cugat Schoch über die erste Jahresbilanz.



*Frau Dr. Flämig, die Unternehmerinnen Region Stuttgart im BDS sind nun seit über einem Jahr aktiv. Warum setzen Sie sich für eine eigene Vereinigung der Unternehmerinnen ein?*

Nicht nur ich, sondern noch acht weitere Gründungsfrauen waren der Meinung, dass Unternehmerinnen spezielle Themen bewegen, die nicht nur reine Frauenthemen sind. Und auch dass Frauen untereinander einen anderen und offeneren Umgang pflegen als in gemischten Gruppen. Dies hat sich bestätigt. Gerade die heißen Diskussionen heute in der Mitgliederversammlung haben gezeigt: Wir sind keine Kuschelgruppe.

*Was bringt BDS-US den Unternehmerinnen oder Gründerinnen konkret?*

Hauptschwerpunkt ist eine ausgeprägte Netzwerkarbeit, viel stärker als dies in den regional ja deutlich begrenzteren Ortsvereinen geschehen kann. Wir fördern Empfehlungen innerhalb des BDS und auch darüber hinaus. Viele unserer Frauen sind zusätzlich zur Unternehmerinnengruppe noch in ihrem Ortsverein aktiv. Wir wollen voneinander lernen, füreinander eintreten und miteinander Spaß und Erfolg haben.

*Wie ist die Bilanz des ersten Jahres?*

Sehr gut, unsere Mitgliederzahl ist von neun auf 29 angewachsen, das sind rund 300 Prozent in einem Jahr. Wir hatten jeden Monat sehr gut besuchte Netzwerktreffen mit Impulsreferaten und zwei schöne Feste im Sommer und zu Weihnachten. Unsere Präsenz auf der Gründermesse Newcome in Stuttgart brachte frische Interessentinnen und neue externe Kontakte. Auf den Frauenwirtschaftstagen des Wirtschaftsministeriums im Winter 2006 erreichten wir mit einem Seminarangebot 30 Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

*Und die kritische Seite?*

Nun, da sind wir ehrlich. Unser Seminarangebot für BDS-Mitglieder zum AGG floppte. Ob es am zu frühen Zeitpunkt oder an der Werbung lag, analysieren wir gerade noch. Da das Thema in Zusammenarbeit mit der Kreishandwerkerschaft Esslingen so gut läuft, dass aus einem Termin zwei werden könnten, wollen wir es noch einmal versuchen.

*Was bedeutet dies für die weitere Arbeit der BDS-US?*

Wir möchten unseren Anspruch, voneinander zu lernen und zu profitieren, ausbauen und auch

deshalb mehr Mitglieder gewinnen, vor allem mehr Handwerkerinnen. Größe und Vielfalt bringen Erfolg. Dazu haben wir uns mehrere Belohnungssysteme ausgedacht - für neue Mitglieder wie auch für die Werbenden. Die breite Mischung der Themen von Altersvorsorge über Make-up bis Zeitmanagement führen wir weiter, denn wir sind unsere eigene Visitenkarte. Wir versammeln viele exzellente Beraterinnen und möchten deren Kompetenzen allen Interessierten, vor allem anderen BDS'lern, zu Gute kommen lassen. Deshalb bieten wir weiter Seminare an und arbeiten an einem zusätzlichen Beratungskonzept.

Das nächste Netzwerktreffen findet am 13. März 2007 zum Thema: "Networking das sich auszahlt" statt. [www.bds-us.de](http://www.bds-us.de)