



Das Fachgruppenblatt erscheint -
aus zeitlichen Gründen -
ausnahmsweise als
PDF. .

FACHGRUPPE FREIBERUFLICHE CHEMIKER UND INHABER FREIER UNABHÄNGIGER LABORATORIEN



EDITORIAL

Wo sind die Unternehmerinnen in der Chemie?

Aktuelle Ergebnisse des BMBF-geförderten Projektes EXistenzgründerinnen in der CHEMie

Dr. Ute Pascher, RISP e. V.

Gründungspersonen, Selbstständige und klein- und mittelständische UnternehmerInnen in der deutschen Chemiewirtschaft stehen nicht im Rampenlicht der Medien, obwohl sie im Feld der Innovationen und Zukunftstechnologien äußerst erfolgreich agieren. Auch die Forschung hat dieses Gründungsumfeld bislang nicht untersucht. Diese Forschungslücke füllt nun das vom BMBF geförderte Verbundprojekt „Existenzgründerinnen in der Chemie“ (ExiChem). Die Forscherinnen des Rhein-Ruhr-Instituts für Sozialforschung und Politikberatung (RISP) an der Universität Duisburg-Essen und dem Institut für Innovations- und Gründungsforschung (IGIF) der Universität Wuppertal haben insbesondere danach gefragt, wo sich die selbstständigen Chemikerinnen verstecken. Sie haben

diese gefunden, befragt, beobachtet und mit ihnen diskutiert.

Eine repräsentative Befragung aus dem Jahre 2003 zeigt, dass 3,9% aller erwerbstätigen Chemikerinnen selbstständig tätig sind. Bei den Chemikern liegt der Wert bei 4,5% aller erwerbstätigen Männer dieser Berufsgruppe. Verglichen mit anderen High-Tech-Branchen sind das erstaunlich viele weibliche Gründungspersonen. Welche Faktoren tragen dazu bei, dass sich Chemikerinnen für eine berufliche Selbstständigkeit entscheiden? Und wie schaffen sie es, sich trotz ihrer geringen Sichtbarkeit zu behaupten?

Die Forschungen werden zu Beginn des kommenden Jahres abgeschlossen sein, doch bereits jetzt können die Wissenschaftlerinnen erste Ergebnisse präsentieren. Insbesondere das in der (Fach)-Öffentlichkeit vorherrschende Bild des *Chemikers* oder des *Unternehmers* beeinflusst die Prägung des Einzelnen und bestimmt wiederum die Kultur der Selbstständigkeit und die Fachkultur Chemie:



- Entgegen der fachöffentlichen Meinung gibt es beruflich selbstständig tätige Chemikerinnen auch außerhalb des gängigen Leistungsspektrums eines unabhängigen Labors oder einer patentanwaltlichen Arbeit. Das Bild des bei „Bayer“ oder bei „der BASF“ bis an sein Berufsende tätigen Chemikers prägt auch heute noch die Berufswünsche und Einstellungen junger Studierender. **Daraus ergibt sich die Empfehlung, das berufliche Spektrum für ChemikerInnen in der Fachöffentlichkeit und darüber hinaus erweitert darzustellen, ohne zu beschönigen oder zu idealisieren.**
- Wie auch andere Studien zum Unternehmer- und Gründerbild zeigen, herrscht in Deutschland nach wie vor das Leitbild eines männlichen und dynamischen „Normalunternehmers“ vor. Der Unternehmer wird gleichgesetzt mit dem „zerstörerischen Innovator“ nach Josef Schumpeter. Das zeigen die zahlreiche Experten- und Expertinnengespräche sowie eine Analyse des Mitteilungsorgans „Nachrichten aus der Chemie“ der GDCh, die im Projekt vorgenommen wurden. Im Ergebnis zeigt sich: Das Bild des „männlichen Normalunternehmers“ spielt auch in der Chemie eine dominante Rolle. **Daraus ergibt sich die Empfehlung: Das veröffentlichte Bild über Unternehmertum müsste reflektiert und korrigiert werden, möchte man die Existenzgründungsquote von Chemikerinnen erhöhen.**
- Die Forscherinnen zeigen ferner auf, dass Chemikerinnen bei der Unternehmensgründung besondere Hindernisse zu überwinden haben. Der Aspekt der Vereinbarkeit von Familie, Privatleben und Beruf spielt gerade für Akademikerinnen eine große Rolle. Selbstständige Chemikerinnen sehen diesen Aspekt als besondere Herausforderung, den sie auch aufgrund ihrer Selbstständigkeit besser berücksichtigen können. Das Motiv der Vereinbarkeit spielt in einem Bündel von Gründungsanlässen bei weiblichen Gründungspersonen im Gegensatz zu ihren männlichen Kollegen eine bedeutsame Rolle. **Die Untersuchung zeigt: Die Verbesserung der gesellschaftlichen Rahmenbedingungen für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist für die Förderung von Existenzgründungen von Frauen auch in der Chemie von entscheidender Bedeutung.**
- Chemikerinnen gründen offenbar häufig an den klassischen Institutionen wie Technologiezentren oder Chemieparks vorbei, zumindest sind sie dort nicht so sichtbar wie ihre männlichen Kollegen. Das Gleiche gilt für Gründungs- und Unternehmenswettbewerbe. **Folgende Empfehlung schließt sich hier an: Will man die Zahl hochqualifizierter Frauen unter den HighTech-Gründungen erhöhen, so gilt es, Chemikerinnen in ähnlicher Weise anzusprechen und zu beraten wie ihre männlichen Kollegen. Auch in diesen Prozessen spielen stereotype Rollenbilder eine entscheidende Rolle, die es zu reflektieren gilt.**

Weitere Ergebnisse und Informationen zum Projekt siehe www.exichem.de.

FORUM FÜR SELBSTSTÄNDIGE

Dr. Thomas Jebens

Warum soll ein Kunde bei Ihnen kaufen und nicht bei der Konkurrenz? - Was Freiberufler und Unternehmer tun können, um sich (wieder) erfolgreich zu vermarkten.

Haben Sie sich die Frage: "Warum soll ein Kunde bei Ihnen kaufen und nicht bei der Konkurrenz?" schon einmal gestellt? Und auch sorgfältig beantwortet? Überzeu-

gende Antworten werden in Zukunft immer öfter über unternehmerischen Erfolg oder Misserfolg entscheiden.

Diese Frage können Sie sich gleichermaßen als verdienter Unternehmer oder als Newcomer stellen. Ob Sie vor solchen Herausforderungen stehen: Sie hören von Kunden immer öfter "zu teuer". Ihre Konkurrenz schnappt Ihnen mehr als einmal die Aufträge weg, weil sie noch ein bisschen mehr Preis-Nachlass gibt. Die Vergabe von Aufträgen läuft so oder so nur über

den günstigsten Preis. Sie geben viele Angebote ab, daraus werden aber selten Aufträge. Ihre Neukunden-Gewinnung ist zeitraubend. Neue Kunden kommen so wieso nicht von selber auf Sie zu. Oder ob Sie als erfahrener Unternehmer einfach nach neuen ertragreichen Geschäftschancen suchen. Oder als Newcomer noch an der Ausgestaltung Ihres Leistungsangebots feilen.

Wenn Sie keine zwingenden Antworten haben, *warum Kunden bei Ihnen kaufen sollen*, sind Ihre Produkte, Services und Dienstleistungen wahrscheinlich vergleichbar mit denen der Konkurrenz und damit letztlich leicht austauschbar. Einziges und dominantes Kaufkriterium: der PREIS. Gekauft wird am Ende beim günstigsten Anbieter. Das Kern-Problem vieler Unternehmen – auch in der Chemie: "Die Spielregeln zwischen Unternehmen und Kunden haben sich geändert."

Die Märkte der meisten Branchen haben sich von Verkäufer-Märkten (das Waren- und Dienstleistungs-Angebot ist *kleiner* als die Nachfrage) zu Käufer-Märkten (das Waren- und Dienstleistungs-Angebot ist *größer* als die Nachfrage) gewandelt. Die schlichte und für die meisten Unternehmer (und Freiberufler) wenig erfreuliche Konsequenz: "Zu viele vergleichbare Angebote für zu wenig Kunden!" Das Blöde daran: "Seine Majestät Ihr Kunde" einzig und alleine entscheidet, ob er Ihr Angebot kauft oder das der Konkurrenz. Drehen Sie den Spieß um.

Die Lösung: *Helfen Sie einfach Ihren Kunden dabei, sich gezielt für Ihre Angebote zu entscheiden. Und gegen die Angebote Ihrer Mitanbieter. Bieten Sie zwingende Gründe, sich für Ihre Produkte und Dienstleistungen zu entscheiden.* Unterstützen Sie Ihre Kunden aktiv bei der Lösung dieser Fragen:

- Warum soll ich Kunde bei Deinem Unternehmen kaufen und nicht bei Deiner Konkurrenz?
- Wofür bist Du der Spezialist?
- Was kannst Du konkret für mich tun?
- Welche Vorteile, welchen Nutzen bietest Du mir?
- Welche Probleme löst Du für mich?
- **Was bekomme ich bei Dir besser als irgendwo anders?**

Das Seminar zeigt Ihnen erprobte Methoden, wie Sie überzeugende Antworten auf diese Fragen finden.

Seminarinhalte

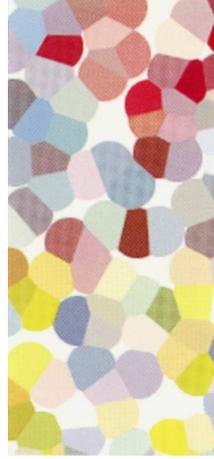
- Warum es sich lohnt, diese Frage elegant zu beantworten.
- Warum Sie immer wieder neue Alleinstellungs-Merkmale aufbauen sollten.
- Wie Sie den Überblick über Marketing, Positionierung, Strategie & Co. behalten.
- Wie Sie systematisch eine erfolgversprechende Unternehmens-Strategie aufbauen. Und diese regelmäßig aktualisieren können.
- Wie Sie gezielt Nutzen-Argumente entwickeln.
- Workshop mit Gruppenarbeit zur Entwicklung einer Unternehmens-Strategie.



Der Referent

Dr. Jebens Consult wendet sich als Strategie- und Vertriebs-Beratung an mittelständische Unternehmer und Einzelkämpfer. Eine Spezial-Zielgruppe ist das Chemie-Branchensegment Labor- und Analytikgeräte-Hersteller und Dienstleister. Ein Schwerpunkt der Arbeit sind privat geführte Analytik-Laboratorien.

Thomas Jebens berät kleinere, mittelständische Unternehmen, wie sie erfolgreich mit starkem Konkurrenz- und Preisdruck umgehen und wie sie systematisch Ihre Produkte und Dienstleistungen vom Erst-





kontakt bis zum Auftrag vermarkten. Wichtig dabei ist, dass Unternehmens-Strategie und Vermarktungs-Konzept eng miteinander verknüpft werden. Dr. Jebens Consult leistet auch Unterstützung in der Umsetzungsphase.

Mehr vom Referenten finden Sie in seinem Blog:

www.erfolgreich-trotz-konkurrenz.de

Zeit und Ort

Das Seminar findet am Freitag, den 3. Dezember 2010 in den Räumen der GDCh in Frankfurt statt und kostet 55,- €. Einladungen werden noch verschickt, Sie können sich jedoch vorab schon bei Renate Kießling, r.kiessling@dgch.de, anmelden.

STELLUNGNAHME DER FFCh ZUR NEUORDNUNG DER AKKREDITIERUNG

Nicht nur der FFCh-Vorstand, auch viele andere FFCh-Mitglieder sind nicht ganz zufrieden mit den Zuständen seit Januar 2010. Die FFCh hat dazu eine Stellungnahme verfasst, die in den „Nachrichten aus der Chemie“ erscheinen wird und die Sie im Anhang lesen können. Die GDCh sammelt zur Zeit die Stellungnahmen der Verbände (VCI, DGKL, VUP) ein und wird sie an das Wirtschaftsministerium weiterleiten.

Standpunkt der FFCh zur derzeitigen Arbeit der DAkKS

H.-E. Hoffmann für den Vorstand der FFCh

Im Juni 2009 hat die FFCh gegenüber der FG Analytische Chemie einige Gedanken zum damals noch in der Diskussion befindlichen Akkreditierungsstellengesetz geäußert. Leider verliefen die Ereignisse danach so schnell, daß zu einer Diskussion keine Gelegenheit mehr war - bereits am 1.1.2010 nahm die neu geschaffene DAkKS ihre Arbeit auf.

Nach einem 3/4 Jahr können wir nun feststellen, daß sich keine der Hoffnungen, wohl aber einige der Befürchtungen erfüllt haben. So wurde ziemlich schnell der Eindruck erweckt, die DAkKS sei eine staatli-

che Behörde und keine Dienstleistungsstelle.

Auch merkt man dem Akkreditierungsstellengesetz das Tempo an, in dem es in die Welt gesetzt wurde. Details der Praxis wurden übersehen - siehe z.B. die derzeitigen Differenzen zwischen anderen Akkreditierern und der DAkKS zu den bestehenden Überwachungsverträgen.

Eine echte Zumutung für alle Betroffenen ist aber die Kostenverordnung. Die bisherigen Erfahrungen besagen, daß die Kosten sich um > 100 % erhöht haben. Dies ist logisch nicht nachvollziehbar. Denn die bisherigen Akkreditierer waren gewinnorientierte Gesellschaften, während die DAkKS nur kostendeckend arbeiten soll.

Konkret halten wir folgende Punkte für unhaltbar:

- Die sehr hohen von - bis - Spannen, ohne Information, wie diese gehandhabt werden. Dadurch wird die Kosteneinschätzung für die Betroffenen zu einem Lotteriespiel.
- Die Gruppeneinteilung. Die Gruppeneinteilung ist vorrangig auf Laboratorien, die einer größeren Einheit angehören, zugeschnitten. Die Mehrzahl der kleinen freien Laboratorien findet sich dadurch bei den mittelständischen Unternehmen in einer Gruppe wieder. Wir halten es für dringend erforderlich, die untere Gruppe nochmals zu teilen - etwa in Laboratorien mit 1 - 6 und 7 - 24 Beschäftigten.

Für einen großen Teil der kleinen und mittleren Laboratorien ist die derzeit von der DAkKS betriebene Praxis eine Existenzbedrohung.

Zu beachten ist auch, dass kleinen Labors in der Regel kaum strukturiert sind. Durch die einfachere Organisation verringert sich der Dokumentationsaufwand wesentlich. Auch konzentriert sich die Verantwortung hier in der Regel fast ganz auf den Inhaber.

Für uns steht das von der (mittelstands-freundlichen?) FDP geführte Wirtschaftsministerium hier in der Pflicht, die ihm unterstehende DAkkS konsequent auf ihre eigentliche Rolle als Dienstleister für die Laboratorien und nicht als Gewinnabschöpfer auszurichten.

Folgende Maßnahmen sind u. E. kurzfristig erforderlich:

- Festlegung einer Übergangszeit bis 2013 für die Labors, deren Akkreditierer nicht in der DAkkS aufgegangen sind.
- Überarbeitung der Kostenverordnung mit nachvollziehbaren Kostensätzen und einer neuen Gruppeneinteilung.

- Neufestlegung der Kostensätze in der Richtung, dass die jährliche Belastung für die Laboratorien die der Zeit des freien Wettbewerbs nicht überschreitet. Generell halten wir die bis 2009 geltenden Preise als Obergrenze für angemessen.

Desweiteren schlagen wir auf Grund der bisherigen praktischen Erfahrungen mit der Akkreditierung allgemein vor, die Anforderungen für die Kleinlaboratorien im Bereich der innerbetrieblichen Organisation und Dokumentation auf ein der gängigen Praxis angemessenes Maß festzulegen. Für diese Labors sind in der Regel die konkreten Anforderungen ihrer Kunden erste Arbeitsgrundlage.

EINLADUNG ZUR MITGLIEDERVERSAMMLUNG IN BINGEN AM RHEIN

Dr. Claudia Arnold

Die diesjährige Mitgliederversammlung findet am 11./12. November in Bingen a. R. statt, das Einladungsschreiben haben Sie schon per Post erhalten.



Dr. Marion Wolf wird uns zunächst einen Vortrag zum Thema „RoHS und ElektroG - eine Herausforderung für die chemische Analytik von Elektrogeräten“ halten. Frau Dr. Wolf arbeitet seit 15 Jahren auf dem Gebiet der Analytik von Materialien aus Elektro- und Elektronikgeräten und ist seit 5 Jahren freiberuflich tätig (u. a. auch als Fachgutachterin für die DAkkS).

Im Anschluss daran werden wir die Forschungsanstalt Geisenheim besichtigen. Die Forschungsanstalt Geisenheim führt anwendungs- und grundlagenorientierte Forschung in den Gebieten Weinbau,

Gartenbau, Oenologie und Getränkeforschung durch.

Nach der Führung gibt es eine Weinverkostung mit 11 - 12 Sorten Wein und einer Vesperplatte im Keller der Forschungsanstalt (Selbstzahler).

Abends gibt es noch ein geselliges Beisammensein.



Am folgenden Tag wird uns Mathias Eisele einen Impulsvortrag zu dem

Thema „Was ist mein Unternehmen wert?“ halten. Diplom-Kaufmann Mathias Eisele ist freiberuflicher Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, sowie Lehrbeauftragter an der FH Köln.

Im Anschluss daran findet die Mitgliederversammlung statt. Die Veranstaltung endet mit einem gemeinsamen Mittagessen.

Im NH-Hotel Bingen können Sie sich aus dem für die GDCh reservierten Zimmerkontingent ein Zimmer zum ermäßigten Preis reservieren.

Der Vorstand der Fachgruppe freut sich darauf, viele Mitglieder in Bingen begrüßen zu dürfen.





IMPRESSUM

Fachgruppe Freiberufliche Chemiker und Inhaber freier unabhängiger Laboratorien
www.gdch.de/ffch

Fachgruppenbetreuung:

Renate Kießling
 069 7917 580
r.kiessling@gdch.de

Vorstandsvorsitzende:

Dr. Claudia Arnold
 07347 920 233
ca@arnold-chemie.de

SCHLECHTE CHEMIEZITATE GIBT ES AUCH...

Jürgen von Manger hielt sich wahrscheinlich für sehr witzig: „Chemie ist Natur zu herabgesetzten Preisen.“

R. W. Bunsen behauptete: „Ein Chemiker, der kein Physiker ist, ist gar nichts.“ Dazu der Kommentar eines anonymen Webseitenbesuchers: "Ein Physiker, der gar nichts ist, könnte ein Chemiker sein. Aber ein Chemiker, der einen Physiker isst, ist gar nicht mal ungefährlich."

Wenigstens stellte C. H. Krauch - und der musste es ja wissen - die Sache richtig: "Früher starben die Menschen mit 35 Jahren, heute schimpfen sie bis 95 auf die Chemie."

Claudia Arnold

VERANSTALTUNGSHINWEISE DER GDCH

678/10: „**Health Claims-Verordnung**“ in Frankfurt am Main, 10. November 2010, Leitung: Prof. Dr. Alfred Hagen Meyer

519/10: „**Workshop AQS**“ in Frankfurt am Main, 16. - 17. November 2010, Leitung: Prof. Dr. rer. nat. Günter Papke

512/10: „**Analysenverfahren, AQS-Methoden in der Umweltanalytik**“ in Frankfurt am Main, 7. Dezember 2010, Leitung: Prof. Dr. rer. nat. Günter Papke

175/10: „**Metabolomics, Biomarker Forschung, Einführung**“ in Darmstadt, 15. - 16. November 2010, Leitung: PD Dr. rer. nat. Hans-Peter Deigner

DAS LETZTE...

Chemie-Haikus und Limericks

Ein deutscher Chemiker in USA dichtet einen Limerick:

“There once was a girl named Irene,
 Who lived on distilled kerosene,
 But she started absorbin',
 A new hydrocarbon,
 And since then has never benzine.”

Michael Frotscher,
<http://www.moleculastation.com/forum/archive/f-107-p-4.html>

Aus einem Limerick-Wettbewerb der ACS:

“The soil had so much uranium
 It killed my prize geranium.
 It would have won shows
 But now it just glows
 Enough to light up a stadium.”

Helen Parsons,
<http://www.rsc.org/Chemsoc/Activities/ChemistryWeek/2003/LimerickCompetition.asp>

Organik-Haikus¹, die von Studenten für Bonuspunkte abgegeben wurden:

“one femtosecond
 nucleophile is poised
 leaving group going”

“In building structures,
 Avoid grandest folly of
 Pentavalent C's”

Leider ist nichts auf Deutsch zu finden, daher musste die Autorin selbst zum Versfuß-Zählschieber greifen und ihre Erfahrungen mit Chemie und Selbstständigkeit bedichten. Limericks sind banal:

“Es war mal ein Bastler aus 'Tissen,
 der sollte es eigentlich wissen!
 Friert ein sein Polyester
 für ein ganzes Semester,
 muss nun Pizza mit Styrol-
 geschmack essen.”²

Aber auch (Pseudo-)Haikus sind durchaus drin:

“Kunde zahlt nicht gut.
 Flieht und leugnet Tag für Tag.
 Leer sind die Taschen.”

Claudia Arnold

¹ 17-Silbige japanische Naturgedichte, für die es mehr Regeln gibt als in der Straßenverkehrsordnung drinstehen.

² Ein Gefrierschrank, in dem einmal styrolhaltige Zubereitungen gelagert haben, ist für Lebensmittel nicht mehr zu gebrauchen - es sei denn, man mag den Geschmack.