

DER EBENBÜRTIGE

Erfolgreiche Unternehmerinnen brauchen *Männer an ihrer Seite*, die ihnen auf Augenhöhe begegnen können. Die sind mitunter aber schwer zu finden

Zwei Stunden lang sitzt man mit Michaela Freier und Samuel Zach zusammen, und man merkt – nichts. Nichts von ihrer Liebe, nicht, dass sie ein Paar sind. Offiziell sind Freier und Zach die Geschäftsführer der mfe. GmbH, einer Kommunikationsagentur mit Sitz in Kreuzberg. Und in dem Gespräch geht es ums Geschäft. „Da muss man mit den Privatangelegenheiten nicht hausieren gehen“, sagt Freier. Außerdem war das so ja nicht geplant. Freier, die ihr Unternehmen vor knapp vier Jahren gegründet hat, suchte einen zweiten Geschäftsführer, einen, der sich vor allem um das Finanzielle kümmert, damit sie den Kopf frei hat für den kreativen Teil. Doch dann stand Zach vor ihr – und sie hatte nicht nur einen Teilhaber gefunden, sondern auch einen Freund.

Freier erzählt das alles in einem zweiten Gespräch ein paar Monate nach dem ersten Treffen. In diesem Interview sollte es um die Rolle des Mannes an der Seite von erfolgreichen Berliner Unternehmerinnen gehen. Freier erzählt, wie gut ihr die Rolle des Mannes an ihrer Seite gefällt, die Doppel-Rolle. „Ich habe einen Partner, mit dem ich auch abends noch über das, was mich am Tag bewegt, reden kann“, sagt die 43-jährige.

Welche Rolle spielt der Mann an der Seite einer erfolgreichen Frau? Diese Frage ist wissenschaftlich nicht hinreichend beantwortet, ja nicht einmal gestellt worden. Auch in der Öffentlichkeit ist das Thema kein Thema. Andersherum wird häufiger über die Partner gesprochen, am häufigsten reden erfolgreiche Männer selbst über ihre Partnerinnen. Es gibt eine Art Konsens darüber, welchen Part die Frau eines erfolgreichen Mannes einnehmen sollte: den der Unterstützerin. Wie oft wohl ist dieser Satz schon gefallen: „Meine Frau hält mir den Rücken frei.“ Das tut sie, indem sie sich um Familie und Haushalt kümmert, ihrem Mann alles Lästige vom Hals hält und ihm zuhört, wenn er das Bedürfnis hat, zu reden. Oft genug – vor allem in kleineren Firmen – arbeiten die Frauen tatkräftig mit, erledigen die Buchhaltung, überwachen die Termine oder ersetzen ganz die Chefsekretärin.

Dass Männer ihren selbstständigen Partnerinnen zuarbeiten, ist kaum der Fall, zumindest hat sich in den Interviews, die Berlin Maximal mit weiblichen Chefs geführt hat, niemand gefunden. Auch Jana Steitz winkt ab, dabei könnte die selbstständige Dachdeckermeisterin tatkräftige Unterstützung gut gebrauchen. Immerhin arbeitet sie „locker 70 Stun-

den pro Woche“. Ihr Freund, ein angestellter Maler, wäre keine schlechte Besetzung als Aushilfe, immerhin ist er nicht ganz fachfremd. Doch Steitz trennt Privates und Berufliches strikt. „Mein Freund hat mit meiner Firma nichts zu tun, er hält sich komplett raus“, sagt die 36-jährige. „Aus Flachs“ frage sie ihn hin und wieder, ob er nicht doch Lust hätte, in ihrem Betrieb zu arbeiten. Die Antwort sei aber jedes Mal ein kategorisches Nein. „Er hat seinen Stolz“, sagt die Inhaberin der Köpenicker Dachdeckerfirma.

Steitz ist auch so ganz zufrieden. Für sie ist es die größte Unterstützung, wenn man sie in Ruhe machen lässt. Wenn der Mann am Abend nicht meckert, weil sie spät heim kommt und müde ist. Derartige Klagen kennt sie zur Genüge aus den Erzählungen von männlichen Kollegen. Diesen Stress braucht sie nicht, und da kennt sie kein Pardon. „Von Luft und Liebe kann man nicht leben“, sagt die Handwerkerin. Den Kundenstamm, den sie aufgebaut hat, will sie um keinen Preis verlieren. „Davon lebe ich“, sagt Steitz. Und darum gehen die Kunden vor, nicht der Mann.

Erfolgreiche Frauen sind starke Frauen – das ist keine neue Erkenntnis. Interessant ist, wie sich Ego und Erfolg auf die Partnersuche auswirken. „Meist haben erfolgreiche Frauen erfolgreiche Männer an ihrer Seite“, sagt Regina Michalik. Sie muss es wissen. Schließlich coacht die Diplom-Psychologin und Inhaberin des Beratungsunternehmens Interchange Frauen in Führungsetagen. Michalik hat schon mit so vielen Karrierefrauen gesprochen, dass sie auf die Frage, was diese von ihren Männern wollen, wie aus der Pistole geschossen antwortet: „geistige Ebenbürtigkeit“. Das Problem sei nur, dass die Frauen solche Männer oft nicht finden. „Der Grund ist, dass die Männer, die zu den erfolgreichen Frauen passen, diese Frauen gar nicht wollen. Sie fühlen sich ihnen unterlegen“, sagt die 53-jährige. Deshalb gebe es so viele Singles und Geschiedene unter den erfolgreichen Unternehmerinnen.

Michaela Freier stützt die These von Michalik. Nicht jetzt, jetzt ist sie gut im Geschäft und glücklich liiert. Doch damit ist Freiers Geschichte nicht zu Ende erzählt, oder besser: Es fehlt der Anfang. Freier war schon lange, bevor Zach in ihr Leben trat, erfolgreich. Und die längste Zeit davon war sie Single. „Ich hatte das lange nicht wahrhaben wollen“, sagt sie heute. „Aber es stimmt wohl, was viele Freunde immer mutmaßten: dass Männer Angst haben vor starken Frauen.“ Dass erfolgreiche Frauen zwar gerne einen Partner an ihrer Seite hätten, aber keiner sich an sie rantraut. Oder nur die Falschen, wie Freier glaubt. „Ich fand es immer furcht-

bar, wenn die Männer dauernd von ihren Heldentaten berichteten“, sagt die Agenturchefin. Sie wolle zu einem Mann weder aufschauen, noch wolle sie in Konkurrenz zu ihm stehen. Um nicht wieder an die Falschen zu geraten, hat Freier begonnen, eine Liste zu schreiben. Eine galt dem potenziellen Liebespartner, eine dem potenziellen zweiten Geschäftsführer. Zach erfüllte die Kriterien beider Listen. „Erfolgreiche Frauen müssen meist lange suchen, bis sie einen passenden Partner finden“, sagt Michalik. Das weiß sie nicht nur von Berufs wegen. Die ehemalige Politikerin hat lange warten müssen, bis der Richtige kam.

Auch Uli Mayer-Johanssen war schon 42, als sie den perfekten Mann traf. Die Inhaberin der Corporate Identity-Agentur Metadesign war auch früher in Beziehungen und darin nicht unglücklich. Aber erst Klaus-Peter Johanssen, 20 Jahre älter und selbst Gründer der Kommunikationsagentur Johanssen + Kretschmer, gibt der erfolgreichen Agenturinhaberin alles, was ihr Herz begehrt.

Er ist ihre „starke Schulter“ und der „kluge Kopf“, er „stützt“ und „schützt“ sie, er „fordert mich heraus“. Mayer-Johanssen ist nicht interessiert an einem Mann, der den Haushalt schmeißt, das erledigt eine Angestellte. Was die Unternehmerin beflügelt, sind die Gespräche zu zweit, Gespräche, die sich öfter auch um die Arbeit drehen. Schließlich ist Mayer-Johanssens Gatte vom Fach und deshalb nicht nur ein interessierter Zuhörer, sondern auch einer, der Impulse geben kann. Die Unternehmerin spricht anerkennend vom „inhaltlichen Mehrwert“. Besonders in Zeiten, in denen sie beruflich unter Handlungsdruck gerät, sei ihr Mann eine erstklassige Unterstützung, sagt die Metadesign-Chefin: „Er hilft mir, Ruhe zu bewahren und wieder die nötige Distanz zu finden.“ Einmal in Fahrt, kommt Mayer-Johanssen aus dem Schwärmen gar nicht mehr heraus. „Ich wünsche jeder Frau einen solchen Mann“, sagt sie.

Gut möglich, dass sich Margitta Heinecke angesprochen fühlt. Seit 15 Jahren lebt die Inhaberin der Existenz Unternehmensberatung mit ihrem Partner zusammen. Etwa 14 Jahre davon brachte sie das meiste Geld nach Hause und verbuchte den größeren geschäftlichen Erfolg. Nicht, dass die Beziehung deshalb schlecht sei. Gemeinsame Hobbys wie Kino oder Literatur und angeregte Diskussionen über Politik hielten die Beziehung lebendig, sagt Heinecke. Doch die Geschäftsfrau gibt zu, dass diese „Schieflage“ nicht immer einfach zu ertragen ist. „Ganz ehrlich“, sagt Heinecke, „ich hätte lieber einen Mann, der ähnlich erfolgreich ist wie ich.“ Sabine Hölper

redaktion@berlin-maximal.de

»ES STIMMT WOHL, DASS MÄNNER ANGST HABEN VOR STARKEN FRAUEN«

MICHAELA FREIER | MFE. GMBH

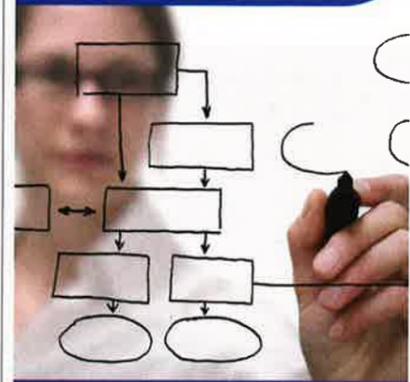


REIER hat in ihrem
 ihrer auch den Partner
 gefunden.

ND S BERÜHMTESTE
 Angela Merkel mit
 achim Sauer



Foto: Thilo Rückert, ddp



Kundenpflege maßgeschneidert!

Die Gewinnung von Neukunden ist teuer. Eine kontinuierliche Kundenpflege spart daher bares Geld.

Software für das Kundenbeziehungsmanagement (Customer Relationship Management, CRM) steigert die Effizienz von Vertrieb, Marketing und Service.

Axioma unterstützt Sie bei Auswahl und Implementierung und hilft Ihnen, das Optimum aus Ihrer CRM-Lösung herauszuholen.

Jetzt handeln: z.B.

Microsoft Dynamics CRM Online für 31 € im Monat*

*Sonderaktionspreis gilt bis 31.12.2011. Standardpreis: 40,25 EUR pro Benutzer pro Monat.

AXIOMA
 Unternehmensberatung GmbH
 Alt-Moabit 94
 10559 Berlin
 Telefon: +49 (30) 39 74 89-20
 Telefax: +49 (30) 39 74 89-71
 E-Mail: info@axioma.de
 www.axioma.de