

☛ Die Aktion: Frauen.Unternehmen Soziale Arbeit
...Gründerinnen stellen sich vor.... ☝

➔ **Stellen Sie sich bitte kurz mit Name und Kontaktdaten vor.**

Heike Laumen-Heyer
Königsallee 1
41747 Viersen
Tel: 02162/8976860
Fax: 02162/8976861
info@soz-paed-praxis.de



➔ **Wie heißt Ihr Unternehmen?**

SOZIALPÄDAGOGISCHE PRAXIS
HEIKE LAUMEN-HEYER
www.soz-paed-praxis.de

➔ **Welche Angebote machen Sie Ihren Kundinnen und Kunden?**

Ich arbeite vornehmlich im Auftrag des Familiengerichts und werde von den zuständigen FamilienrichterInnen als Verfahrensbeistand mit der Vertretung der Interessen der Kinder in familiengerichtlichen Verfahren beauftragt. Darüber hinaus übernehme ich Vormundschaften und Ergänzungspflegschaften für Kinder und Jugendliche. Zusätzlich biete ich Begleitete Umgangskontakte an, wenn Kinder, aus unterschiedlichen Notlagen heraus, Unterstützung und Begleitung bei der Wahrnehmung von Umgangskontakten mit ihren Eltern benötigen.

Als Referentin leite ich Fortbildungsangebote für MitarbeiterInnen in Tageseinrichtungen für Kinder zu nachstehenden Themenbereichen:

„Das Kind im Zentrum behördlicher und gerichtlicher Verfahren“

und „Elterngespräche zielgerichtet und erfolgreich führen“

Dabei geht es jeweils um die Erweiterung der fachlichen Kompetenz der Mitarbeiterinnen, damit sie

1. Kindern in familiären Krisen qualifiziert zur Seite stehen können
2. die Aufgaben und Rollen der unterschiedlichsten Helfersysteme ein zu ordnen wissen.
3. in Krisensituationen wissen, wen sie ansprechen können, um der Familie und dem Kind Hilfestellung geben zu können.

➔ **Welche Zielgruppe sprechen Sie an?**

FamilienrichterInnen – MitarbeiterInnen in Jugendämtern – ErzieherInnen und PädagogInnen in Einrichtungen der Tagesbetreuung von Kindern (Kindergarten – Schule)

Seit wann gibt es Ihr Unternehmen?

Gegründet habe ich mein Unternehmen am 1.04.2009. Gearbeitet habe ich in diesem Arbeitsbereich bereits seit über 10 Jahren im Angestelltenverhältnis

Wie viele MitarbeiterInnen haben Sie?

Keine festen MitarbeiterInnen. Im Einzelfall kann ich auf Honorarkräfte zurückgreifen.

Warum kommen Ihre Kundinnen/Kunden gerade zu Ihnen?

Meine Kunden kommen zu mir, weil sie wissen, dass ich

- zuverlässig und qualifiziert arbeite
- bei meiner Arbeit das Kind und dessen Familie im Blick behalte
- über die notwendigen Ressourcen verfüge, auch „komplizierte“ Fälle zu übernehmen.
- und weil es nur wenige Anbieter gibt, die den Bedarf mit diesem speziellen Wissen, der langjährigen Erfahrung und hohen Flexibilität decken.

Was hat Sie motiviert, ein eigenes Unternehmen im Sozialwesen zu gründen?

Die langjährige gute Kooperation mit meinen Kunden, schon während der Zeit meines Angestelltendaseins, hat mich ermutigt den Schritt in die Selbständigkeit zu gehen. Der Wunsch, innerhalb eigener Strukturen über die Art und Weise der Arbeit, sowie über Umfang und Inhalt der Arbeit entscheiden zu können, war maßgeblich für die Entscheidung ein eigenes Unternehmen zu gründen. – Ich wollte nicht mehr von Arbeitgeberstrukturen ausgebremst werden. -

Was waren ihre größten Befürchtungen und Stolpersteine, die Sie auf dem Weg zum eigenen Unternehmen überwinden mussten?

Trotz der großen Zuversicht, dass dieser Schritt gelingen wird, war zwischendurch immer die Angst da, ob sich dies finanziell rentiert.

Was hat Sie am meisten während der Gründungs- und Anfangsphase geärgert?

Geärgert hat mich nichts, da eigentlich fast alles nach Plan verlief. - Bis auf die Anmietung der Geschäftsräume. Dies lag an einem unzuverlässigen Vermieter, der 2 Tage vor Vertragsunterzeichnung seine Wochen vorher erteilte Zusage zur Anmietung der Räume zurückzog. So stand ich kurz vor Aufnahme der Selbständigkeit ohne passende Geschäftsräume da und musste sehr schnell etwas Neues finden. Die hat zum Glück geklappt! Schwierig war auch die lange Durststrecke der Vorfinanzierung. In Zusammenarbeit mit Behörden erfolgt die Bezahlung der Leistung mitunter mit Verzögerungen von 3-6 Monaten.

Was waren bisher Ihre größten Erfolge als Unternehmerin?

Als Erfolg werte ich meine gute Auftragslage. Dies ist für mich ein Zeichen, dass meine Kunden mit meiner Arbeit zufrieden sind. In Geld bedeutet dies, dass sich die Arbeit zwischenzeitlich auch lohnt.

Erfolge gibt es auch immer wieder in der Zusammenarbeit mit den Kindern und deren Familien, wenn ich in schwierigen Verfahren für und mit den Kindern eine Lösung erarbeitet habe, die alle mittragen und den Kindern, trotz Trennung der Eltern, Vater und Mutter erhalten bleiben.

Ein großer Erfolg ist auch die erste eigene Steuererklärung. Das war schon eine besondere Herausforderung, nach dem Gründungsjahr, alles so für das Finanzamt aufzubereiten, dass daraus eine Steuererklärung wird.

Wobei konnte das Projekt ‚Frauen.Unternehmen‘ Ihnen Hilfe geben, die Sie woanders nicht bekommen haben?

Das Projekt hat mein Selbstwertgefühl als Unternehmerin gestärkt. Ich bin jetzt nicht mehr eine Sozialpädagogin, die sich selbständig gemacht hat, sondern ich führe eine Sozialpädagogische Praxis, in der qualifizierte Angebote abgerufen werden können und die auf Wachstum und Kooperation aus ist.

Darüber hinaus habe ich viele wertvolle praktische Anregungen bekommen. Die Unternehmensfinanzierung, die Werbung, die Buchhaltung: alles Themen, bei denen es mir wichtig war Anregungen von Außen zu bekommen und mein Wissen zu erweitern.

Unbezahlbar sind auch die Kontakte mit den anderen Gründerinnen, für die ich sehr dankbar bin.

Das Projekt Frauen.Unternehmen endet Ende 2011, weil die Förderung aus EU und Landesmitteln dann ausläuft. Was möchten Sie den Geldgebern des Projektes gerne mit auf den Weg geben?

Ich möchte mich gerne bedanken, weil ich durch das Projekt in einer entscheidenden Phase meiner beruflichen Orientierung Menschen an meiner Seite hatte, die zum einen wussten und verstanden!, was ich da vorhabe und zum anderen ihr Wissen mit mir geteilt haben. Dies hat wesentlich dazu beigetragen, dass ich mein erstes Geschäftsjahr erfolgreich und mit hoher Zufriedenheit abschließen konnte.

Ich möchte auch gerne noch einmal sagen, wie besonders und vielseitig der soziale Bereich ist und wie schwer es für Unternehmerinnen ist aus dem Non-Profit-Bereich herauszutreten. Es ist noch viel Öffentlichkeitsarbeit und politisches Tun nötig um „soziale Arbeit“ als Dienstleistung zu betrachten, die Geld kostet und ihr Geld wert ist - und es sind nicht nur die großen Träger, die damit Geld verdienen können.

 ***Ich freue mich, wenn meine Kundinnen über mich u. meine Arbeit sagen:***

„Frau Laumen-Heyer hat die Kinder gut im Blick. Sie setzt sich für die Interessen der Kinder ein und findet auch Lösungen für schwierige Situationen.“

Gründerinnen in der Sozialen Arbeit wünsche ich ...

- ✓ eine gute Geschäftsidee,
- ✓ den Mut, die Idee Realität werden zu lassen
- ✓ und Menschen, die sie dabei unterstützen..

 ***Die zunehmende marktwirtschaftliche Organisationsform und privatwirtschaftliche Erbringung Sozialer Arbeit sehe ich***

- ⇒ als große Chance, Vielfalt in den Bereich der sozialen Arbeit zu bringen
- ⇒ als große Chance, qualifizierte Frauen auch qualifiziert und eigenständig arbeiten zu lassen
- ⇒ als Risiko, dass Leistungen zu Dumpingpreisen eingekauft werden und darunter zwangsläufig die Qualität der Arbeit leidet
- ⇒ als Risiko, dass immer mehr „Honorarkräfte“ zu niedrigen Honoraren in eine „Pseudo-Selbständigkeit“ gedrängt werden, die lediglich dem Auftraggeber zu Gute kommt.

 ***Mein Lieblingsspruch / mein Lieblingsspruch ist***

*Das rheinische Grundgesetz nach Konrad Beikircher:

§1 „Et iss wie et iss“ §2 „Et kütt wie et kütt“ §3 „Et hätt noch emmer joot jejange“