



Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union

Fragebogen zur Unterneh- mensgründung für Frauen

Projekt: **BER**atung zur **Gr**ündung für **AUF**strebende Frauen

BERGAUF

BERatung zur Gründung für AUfstrebende Frauen

2022-2-LI01-KA210-VET-000094176

Kofinanziert durch das Programm Erasmus+ der
Europäischen Union

Autor*innen: Lisa Bock, Julia Höllrigl, Annika
Schönauer, Rudolf Götz; Felix Schüssler

02.04.2024



Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union

Projektleitung

Schüssler Consulting
Kontakt: Felix Schüssler
felix.schuessler@schuessler-consulting.com



Projektpartner:innen

ÖSB Social Innovation – Austria
Kontakt: Rudolf Götz
rudolf.goetz@oesb-socialinnovation.at



Imprint



This product is licensed under CC BY-SA 4.0 (Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0 International <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode>). You must attribute the work in the manner specified by the author or licensor. The attribution has to be provided in following way: Bock, Lisa; Höllrigl, Julia; Schönauer, Annika; Götz, Rudolf; Schüssler, Felix. 2024. Fragebogen zur Unternehmensgründung für Frauen. Projekt: BERatung zur Gründung für AUFstrebende Frauen. The licensor permits others to distribute derivative works only under the same license or one compatible with the one that governs the licensor's work.

Von der Europäischen Union kofinanziert.

Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können dafür verantwortlich gemacht werden

Wien, April 2024



Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union

Inhalt

1.	Das Projekt BERGAUF	4
2.	Der Fragebogen	5

1. Das Projekt BERGAUF

Seit einiger Zeit lässt sich in vielen europäischen Ländern ein Anstieg an beruflicher Selbstständigkeit beobachten. Dieser Trend wird vor allem durch die Zunahme Solo-Selbstständiger, die keine weiteren Arbeitskräfte beschäftigen, verstärkt. Nicht zuletzt überlagert sich dieses Phänomen mit einer Zunahme an weiblicher Selbstständigkeit. Daraus ergeben sich immer mehr Fragen nach den Strukturen dieser speziellen Erwerbsformen von Frauen, die mitunter oft durch prekäre Berufsbiografien und Einkommenssituationen geprägt sind. Die spezifische Situation der im Projekt BERGAUF adressierten Zielgruppe Frauen, ist eng mit jenen Kontexten verbunden, die auf traditionelle oder stereotype Geschlechterrollen verweisen. Frauen sehen sich beim Gründen nach wie vor mit strukturellen Barrieren konfrontiert, wie beispielsweise einem erschwerten Zugang zu Startkapital, Investitionsmöglichkeiten oder Krediten. Darüber hinaus werden Frauen oft mit Vorurteilen konfrontiert, da die Wahrnehmung und Bewertung von Kompetenzen und Knowhow von Frauen vor allem branchenspezifisch (z.B. IT-Branche, Technik etc.) weiterhin negativ geprägt ist. Nicht zuletzt gründen Frauen ihre Unternehmen häufiger in schlecht bezahlten Sektoren wie beispielsweise Kosmetik, Mode oder Einzelhandel. Oft sind für diese Formen der Selbstständigkeit hohe Investitionskosten erforderlich (z.B. Miete eines geeigneten Geschäftslokals). Diese Faktoren führen wiederum zu einem Bündel an weiteren Herausforderungen, das sich durch dieses geschlechtsspezifische Gründungsverhalten ergibt.

Aktuelle Befunde legen nahe, dass weibliche Selbstständigkeiten von spezifischen Problemlagen geprägt ist. Beispielsweise üben Frauen im Bereich des Gründens häufiger Teilzeittätigkeiten aus als Männer. Solo-Selbstständigkeit von Frauen gilt teilweise lediglich als neue Handlungsoption, um Berufs- und Privatleben inklusive aller Haushalts- und Sorgetätigkeiten für Kinder oder pflegebedürftiger Personen zu vereinen. Monetäre Anreize geraten viel häufiger in den Hintergrund. Nicht zuletzt verweist das wiederum auf die Rationalität, lediglich zusätzliches Einkommen für einen Haushalt zu erwirtschaften.

Der vorliegende Fragebogen zur Selbstreflexion basiert auf einem digitalen Angebot, das in Form eine Chats umgesetzt wurde.¹ Er richtet sich an Frauen, die den Weg in die Selbstständigkeit in Erwägung ziehen, kurz vor der Gründung stehen, oder gerade gegründet haben. Der Fokus liegt darauf, die Gruppe dabei zu unterstützen, ihre Potentiale als kompetente, eigenständige Gestalterinnen ihres Lebens auszuschöpfen, indem informierte Entscheidungen getroffen werden und in weiterer Folge nachhaltige Gründungsziele erfolgreich umgesetzt werden können. Darüber hinaus kann der Fragebogen auch im Beratungskontext in den Bereichen Gründungsberatung, Berufsorientierung, Jugendberatung und Frauenberatung Anwendung finden. Berater:innen können den Fragebogen in ihre Beratungs- und Begleitungsleistung integrieren und die im Zuge der Selbstreflexion erarbeiteten Informationen in der Beratung nützen.

Mit der Förderung sozial und wirtschaftlich nachhaltiger Unternehmensgründungsentscheidungen von Frauen leistet das Projektvorhaben einen Beitrag zu mehr Gleichberechtigung in der Arbeitswelt, einer Reduktion der Ausbreitung prekärer (Frauen)Soloselbstständigkeit, einer progressiven Weiterentwicklung von Gesellschaft u. Wirtschaft durch sozial und ökonomisch nachhaltige Unternehmensgründungen.

¹ <https://bergauf.li/beratungstool/> (auf der Website finden Sie auch weiterführende Informationen)

2. Der Fragebogen

Nr. 01	Fachliche Eignung – Branchenkenntnisse
<p>Frage Haben Sie schon Vorerfahrung in der Branche, in der Sie gründen möchten?</p>	
<p>Antwortmöglichkeiten</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> A) Ja, ich habe bereits einige Jahre Berufserfahrung in der Branche. <input type="checkbox"/> B) Ja, ich habe bereits kurz in die Branche hineingeschnuppert. <input type="checkbox"/> C) Nein, ich kenne die Branche nur aus Kundinnensicht, habe aber noch nicht in ihr gearbeitet. <input type="checkbox"/> D) Nein, die Branche ist neu für mich 	
<p>Feedback</p> <p>bei A: Fantastisch! Ihre langjährige Berufserfahrung in der Branche wird sicherlich eine solide Grundlage für Ihre Unternehmensgründung schaffen. Die Fülle an Erfahrungen, die Sie gesammelt haben, wird zweifellos einen positiven Einfluss auf Ihre unternehmerische Reise haben. Informieren Sie sich dennoch gut über Neuigkeiten in Bezug auf Marktbedingungen, Trends, Mitbewerber:innen, potenzielle Kund:innen und Herausforderungen in der Branche, indem Sie etwa zu relevanten Branchenevents gehen.</p> <p>bei B: Super! Sie haben bereits einen ersten Eindruck von der Branche gewonnen in der Sie gründen möchten. Dies ist bereits eine gute Basis für Ihre Unternehmensgründung. Erweitern Sie nun Ihr Wissen und vertiefen Sie Ihre Kenntnisse über die Marktbedingungen, Trends, Mitbewerber:innen, potenzielle Kund:innen und Herausforderungen in der Branche. Dabei kann es hilfreich sein, nach Mentor:innen oder Berater:innen zu suchen, die Erfahrung in der Branche haben. Sie könnten auch überlegen, erfahrene Personen in Ihr Team zu holen, oder als Kooperationspartner:innen anzusprechen.</p> <p>bei C: Interessant! Der Wechsel von der Kundinnensicht zur aktiven Teilnahme an der Branche ist eine spannende Entwicklung. Ihre Kundenorientierung kann ein wertvolles Element in Ihrem unternehmerischen Ansatz sein. Nutzen Sie Ihre Perspektive als Kundin und erweitern Sie diese mit spezifischen Branchenkenntnissen. Informieren Sie sich über Marktbedingungen, Trends, Mitbewerber:innen, potenzielle Kund:innen und Herausforderungen in der Branche. Dabei kann es hilfreich sein, nach Mentor:innen oder Berater:innen zu suchen, die Erfahrung in der Branche haben. Sie könnten auch überlegen, erfahrene Personen in Ihr Team zu holen, oder als Kooperationspartner:innen anzusprechen.</p> <p>bei D: Wie aufregend! Der Start in eine neue Branche bringt oft frische Ideen und Innovationspotenzial mit sich. Ihre Bereitschaft, sich auf Neues einzulassen, zeigt wie mutig Sie sind! Jede Branche braucht Pionierinnen wie Sie, die mutig neue Wege gehen. Bereiten Sie sich dennoch gut auf das unbekannte Terrain vor. Nehmen Sie sich Zeit für umfassende Recherchen um Marktbedingungen, etwaige Trends, Mitbewerber:innen (falls bereits vorhanden), potenzielle Kund:innen und Herausforderungen kennen zu lernen. Es könnte hilfreich sein, nach Mentor:innen oder Berater:innen zu suchen, die Erfahrung in der Branche oder einem ähnlichen Bereich haben. Sie könnten auch überlegen, erfahrene Personen in Ihr Team zu holen, oder als Kooperationspartner:innen anzusprechen.</p>	
<p>Weiter mit Frage 02</p>	

Nr. 02	Value Proposition
Frage	
Als Unternehmerin lösen Sie zukünftig Probleme für Ihre Kund:innen und decken deren Bedürfnisse. Haben Sie bereits überlegt, welche Probleme Sie für einen Kunden / eine Kundin / jemand anderes mit Hilfe Ihrer zukünftigen Tätigkeit lösen?	
Antwortmöglichkeiten	
<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein	
Feedback	
bei Ja:	
Sehr gut, Sie haben sich bereits mit den Problemen und Bedürfnissen auseinandergesetzt, die Sie für andere lösen. Das ist ein wichtiger erster Schritt zum Unternehmertum! Die Definition und Beschreibung des sogenannten Leistungsversprechens ist ein zentraler Baustein. In der Fachsprache verwendet man für das Leistungsversprechen meistens den englischen Begriff "Value Proposition".	
bei Nein:	
Jede Gründerin empfindet ihr Produkt oder ihre Dienstleistung als wertvoll. Umso entscheidender ist es, diesen Wert auch anderen zu vermitteln. Dabei ist die Beschreibung des so genannten Leistungsversprechens ein zentraler Baustein. In der Fachsprache verwendet man für das Leistungsversprechen meistens den englischen Begriff "Value Proposition". Es ist daher wichtig, dass Sie sich mit den Elementen und der Wirkung des Leistungsversprechens auseinandersetzen.	
Weiter mit Frage 03	

Nr. 03	Kundensegmente – Kundenakquise
Frage	
Als Unternehmerin haben Sie mit unterschiedlichen Kund:innen (u. Kundengruppen) zu tun. Diese sind über verschiedene Wege erreichbar. Wie werden Sie (mögliche) Kund:innen kontaktieren?	
Antwortmöglichkeiten (Mehrfachantworten möglich)	
<input type="checkbox"/> im Geschäft <input type="checkbox"/> von eigene Vertriebsmitarbeitende <input type="checkbox"/> durch Vertriebspartner:innen / Makler:innen <input type="checkbox"/> Telefon <input type="checkbox"/> Internet <input type="checkbox"/> E-Mail <input type="checkbox"/> soziale Medien <input type="checkbox"/> Katalog / Flyer <input type="checkbox"/> auf Messen <input type="checkbox"/> sonstiges: ... <input type="checkbox"/> weiß nicht	
Feedback	
bei allen Antworten außer "weiß nicht":	
Super! Sie kennen bereits verschiedenen Kanäle, wie Sie mit Ihren Kund:innen in Kontakt kommen und auch bleiben können. Oftmals hilft es, seine Kund:innen in Gruppen einzuteilen. Man spricht dann von Kundensegmenten. Das hilft, um die Kund:innen über einen passenden Kanal zu kontaktieren. Als Unternehmerin sollten Sie schon frühzeitig damit auseinandersetzen, wie Sie Kund:innen ansprechen.	
bei "weiß nicht":	
Kein Problem! Sie stehen vermutlich noch am Anfang Ihrer unternehmerischen Reise und es ist ganz normal, dass man sich am Anfang noch nicht über alles Gedanken macht. Als zukünftige Unternehmerin ist es jedenfalls wichtig, sich schon frühzeitig damit auseinandersetzen, wie Sie mit Ihren Kund:innen in Kontakt kommen und auch bleiben können. Oftmals hilft es, seine Kund:innen in Gruppen einzuteilen. Man spricht dann von Kundensegmenten. Das hilft, um die Kund:innen über einen passenden Kanal zu kontaktieren.	
Weiter mit Frage 04	

Nr. 04	Einnahmequelle									
Frage										
Haben Sie sich schon überlegt, wie Sie mit Ihrer Geschäftsidee konkret Geld verdienen werden und welche Einnahmequellen Sie nutzen werden?										
Antwortmöglichkeiten										
<input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Ja (Mehrfachantworten möglich) <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; border: none;"><input type="radio"/> Direktverkauf</td> <td style="width: 50%; border: none;"><input type="radio"/> Online-Handel</td> </tr> <tr> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Abo / Mitgliedsgebühr</td> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Nutzungsgebühr</td> </tr> <tr> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Vermietung, Leasing</td> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Vermittlungsgebühr</td> </tr> <tr> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Sonstiges ...</td> <td></td> </tr> </table>			<input type="radio"/> Direktverkauf	<input type="radio"/> Online-Handel	<input type="radio"/> Abo / Mitgliedsgebühr	<input type="radio"/> Nutzungsgebühr	<input type="radio"/> Vermietung, Leasing	<input type="radio"/> Vermittlungsgebühr	<input type="radio"/> Sonstiges ...	
<input type="radio"/> Direktverkauf	<input type="radio"/> Online-Handel									
<input type="radio"/> Abo / Mitgliedsgebühr	<input type="radio"/> Nutzungsgebühr									
<input type="radio"/> Vermietung, Leasing	<input type="radio"/> Vermittlungsgebühr									
<input type="radio"/> Sonstiges ...										
Feedback										
bei Nein:										
Jetzt ist eine gute Gelegenheit, Ihre Geschäftsidee genauer zu analysieren und verschiedene Einnahmequellen zu erkunden. Denken Sie daran, dass Einnahmequellen nicht nur eine Notwendigkeit sind, sondern auch eine Chance sind, den Wert, den Sie schaffen in erfolgreiche Geschäftsergebnisse umzuwandeln. Beispiele sind: Direktverkauf, Online-Handel, Abo / Mitgliedsgebühr, Nutzungsgebühr, Vermietung, Leasing oder eine Vermittlungsgebühr.										
bei Ja:										
Sehr gut, Sie kennen bereits diese Einnahmequellen aus Ihrem Betrieb. Durch technische und gesellschaftliche Entwicklungen entstehen immer wieder neue Einkommensquellen und andere verlieren ihre Bedeutung. Daher ist es für Unternehmen wichtig, regelmäßig zu schauen, ob die Einnahmequellen noch gut funktionieren und ob es vielleicht neue Möglichkeiten gäbe.										
Weiter mit Frage 05										

Nr. 05	Kostenstruktur															
Frage																
Kennen Sie bereits die wichtigsten Ausgaben im Zusammenhang mit Ihrem Unternehmen?																
Antwortmöglichkeiten																
<input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Ja (Mehrfachantworten möglich) <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; border: none;"><input type="radio"/> Personalkosten</td> <td style="width: 50%; border: none;"><input type="radio"/> Sozialversicherung</td> </tr> <tr> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Miete</td> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Steuern / Abgaben</td> </tr> <tr> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Produktionskosten</td> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Lagerkosten</td> </tr> <tr> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Transportkosten</td> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Betriebsstoffe</td> </tr> <tr> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Energie</td> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Versandkosten</td> </tr> <tr> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Werbekosten</td> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Spesen und Zinsen</td> </tr> <tr> <td style="border: none;"><input type="radio"/> Reisekosten</td> <td style="border: none;"><input type="radio"/> sonstiges ...</td> </tr> </table>			<input type="radio"/> Personalkosten	<input type="radio"/> Sozialversicherung	<input type="radio"/> Miete	<input type="radio"/> Steuern / Abgaben	<input type="radio"/> Produktionskosten	<input type="radio"/> Lagerkosten	<input type="radio"/> Transportkosten	<input type="radio"/> Betriebsstoffe	<input type="radio"/> Energie	<input type="radio"/> Versandkosten	<input type="radio"/> Werbekosten	<input type="radio"/> Spesen und Zinsen	<input type="radio"/> Reisekosten	<input type="radio"/> sonstiges ...
<input type="radio"/> Personalkosten	<input type="radio"/> Sozialversicherung															
<input type="radio"/> Miete	<input type="radio"/> Steuern / Abgaben															
<input type="radio"/> Produktionskosten	<input type="radio"/> Lagerkosten															
<input type="radio"/> Transportkosten	<input type="radio"/> Betriebsstoffe															
<input type="radio"/> Energie	<input type="radio"/> Versandkosten															
<input type="radio"/> Werbekosten	<input type="radio"/> Spesen und Zinsen															
<input type="radio"/> Reisekosten	<input type="radio"/> sonstiges ...															
Feedback																
bei Nein:																
Es gibt verschiedenste Ausgaben die in Zusammenhang mit Ihrem Unternehmen entstehen können. Das können Personalkosten (Löhne und Gehälter), Sozialversicherungsbeiträge, Mietkosten, Kreditzinsen, Steuern, Produktionskosten oder Werbekosten sein. Sie können sich sicher gut vorstellen, wie wichtig es für Sie als Unternehmerin ist, die verschiedenen Kostenfaktoren genau zu kennen. Unbekannte Kosten können jedes Unternehmen gefährden.																
bei Ja:																
Sehr gut, Sie kennen bereits verschiedene Kostenbereiche Ihres zukünftigen Unternehmens. Sie können sich sicher gut vorstellen, wie wichtig es für Sie als Unternehmerin ist, die verschiedenen Kostenfaktoren genau zu kennen. Unbekannte Kosten können jedes Unternehmen gefährden.																
Weiter mit Frage 06																

Nr. 06	Schlüsselaktivitäten	
<p>Frage Als Unternehmerin schauen Sie ganz besonders auf die wichtigsten Tätigkeiten und Arbeitsabläufe im Betrieb, die so genannten "Schlüsselaktivitäten". Welche der folgenden Schlüsselaktivitäten werden in Ihrem Unternehmen eine Rolle spielen?</p>		
<p>Antwortmöglichkeiten (Mehrfachantworten möglich)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Management <input type="checkbox"/> Planung <input type="checkbox"/> Organisation <input type="checkbox"/> Entwicklung <input type="checkbox"/> Produktion <input type="checkbox"/> Logistik <input type="checkbox"/> Vertrieb <input type="checkbox"/> Service <input type="checkbox"/> Beratung <input type="checkbox"/> sonstiges: ... 		
<p>Feedback Welche Schlüsselaktivitäten es in Ihrem Unternehmen geben wird, haben wir anhand der Auswahl vorhin gesehen. Sicher gibt es noch weitere Tätigkeiten, die in Ihrem Unternehmen eine wichtige Rolle einnehmen werden. Schlussendlich sollen die Kund:innen zufrieden sein und ein Produkt oder eine Dienstleistung in hoher Qualität bekommen.</p>		
<p>Weiter mit Frage 07</p>		

Nr. 07	Schlüsselressourcen	
<p>Frage Um als Unternehmerin überhaupt ein Produkt oder eine Dienstleistung anbieten zu können, müssen zahlreiche Dinge vorhanden sein. Man spricht dabei oft von den "Arbeitsmitteln" und "Betriebsmitteln". Wenn es sich dabei um sehr wichtige Dinge für das Unternehmen handelt, nennt man sie "Schlüsselressourcen". Welche Schlüsselressourcen aus folgender Liste werden Sie in Ihrer Arbeit verwenden?</p>		
<p>Antwortmöglichkeiten (Mehrfachantworten möglich)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Maschinen, Anlagen <input type="checkbox"/> Fahrzeuge <input type="checkbox"/> Inventar <input type="checkbox"/> Wissen <input type="checkbox"/> Patente / Markenrechte <input type="checkbox"/> Kund:innenendaten <input type="checkbox"/> Personal <input type="checkbox"/> Kapital / Geld / Kredit <input type="checkbox"/> sonstiges: ... 		
<p>Feedback Sie kennen bereits einige der Schlüsselressourcen Ihres Unternehmens. Für eine Unternehmerin ist es wichtig, alle Ressourcen genau zu kennen und dafür zu sorgen, dass diese zur Verfügung stehen. Eine schlechte Planung kann schon mal zum Beispiel zu Lieferproblemen führen.</p>		
<p>Weiter mit Frage 08</p>		

Nr. 08	Schlüsselpartner	
Frage		
Viele Unternehmerinnen arbeiten mit anderen Unternehmer:innen als Partner zusammen und machen nicht alles alleine. Wenn es sich dabei um sehr wichtige Partner handelt, nennt man diese auch "Schlüsselpartner". Welche Partner aus folgender Liste sind in Ihrem zukünftigen Unternehmen die Schlüsselpartner?		
Antwortmöglichkeiten (Mehrfachantworten möglich)		
<input type="checkbox"/> (Rohstoff)Lieferant:innen <input type="checkbox"/> Entwicklungspartner:innen <input type="checkbox"/> Logistikpartner:innen <input type="checkbox"/> Vertriebspartner:innen <input type="checkbox"/> Servicepartner:innen <input type="checkbox"/> Externe Berater:innen <input type="checkbox"/> sonstiges: ...		
Feedback		
Sie kennen bereits Schlüsselpartner:innen wie vorhin gezeigt, mit denen Ihr Unternehmen zusammenarbeiten wird. Als Unternehmerin muss man sich auf diese Partner:innen verlassen können. Gleichzeitig ist es riskant, wenn man zu abhängig von ihnen ist.		
Weiter mit Frage 09		

Nr. 09	Geschäftsidee – Markttauglichkeit	
Frage		
Haben Sie schon einmal mit jemand anderen über Ihre Geschäftsidee gesprochen?		
Antwortmöglichkeiten		
<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Feedback		
bei Ja: gleich weiter mit Frage 10		
bei Nein: Unternehmer:innen sprechen meist sehr gerne über die eigene Geschäftsidee. Tatsächlich ist es sehr hilfreich, mit vielen Menschen über die eigene Geschäftsidee zu sprechen und ihre Meinung dazu zu hören. Daraus kann man sehr viel lernen. Man erkennt dadurch, wie gut die eigene Geschäftsidee ankommt und bekommt neue Impulse, an die man womöglich selbst nicht gedacht hat.		
Weiter mit Frage: 10		

Nr. 10	Geschäftsidee – Markttauglichkeit	
Frage		
Wie ist es Ihnen dabei gegangen, wie haben Sie sich dabei gefühlt?		
Antwortmöglichkeiten (Mehrfachantworten möglich)		
<input type="checkbox"/> inspiriert <input type="checkbox"/> motiviert <input type="checkbox"/> demotiviert <input type="checkbox"/> abgeschreckt <input type="checkbox"/> verwirrt <input type="checkbox"/> euphorisch <input type="checkbox"/> überzeugend <input type="checkbox"/> kompetent <input type="checkbox"/> verunsichert <input type="checkbox"/> energetisch <input type="checkbox"/> sonstiges: ...		

Feedback

Unternehmer:innen sprechen meist sehr gerne über die eigene Geschäftsidee. Das haben Sie womöglich bereits gemerkt. Tatsächlich ist es sehr hilfreich, mit vielen Menschen über die eigene Geschäftsidee zu sprechen und ihre Meinung dazu zu hören. Daraus kann man sehr viel lernen. Man erkennt dadurch, wie gut die eigene Geschäftsidee ankommt und bekommt neue Impulse, an die man womöglich selbst nicht gedacht hat. Hören Sie daher nicht auf mit anderen über Ihre Geschäftsidee zu sprechen, auch wenn dies manchmal nicht nur positive Gefühle bei Ihnen hervorruft!

Weiter mit Frage 11

Nr. 11

Umsetzbarkeit

Frage

Wir haben nun schon einige Aspekte des Gründens durchgedacht. Ganz generell, was denken Sie, könnten Sie mit Ihrer Selbständigkeit prinzipiell sofort starten?

Antwortmöglichkeiten

- Ja Nein

Feedback

bei Ja:

Super, dass sie schon so gut vorbereitet sind. Viele Aspekte haben wir uns hier ja auch bereits angeschaut.

bei Nein:

Es ist kein Problem, dass Sie in manchen Bereichen noch nicht so weit sind, um Ihre Selbständigkeit zu starten. Viele Aspekte haben wir bereits behandelt, einige weitere Aspekte schauen wir uns jetzt auch noch an.

Weiter mit Frage 12

Nr. 12

Umsetzbarkeit

Frage

Erfüllen Sie zum Beispiel alle erforderlichen rechtlichen Anforderungen für den Start in die Selbständigkeit (wie z.B. Mündigkeit, beschränkte Tätigkeit, beschränktes Gewerbe, erforderliche Ausbildung, erforderliche Genehmigung, ...)?

Antwortmöglichkeiten

- Ja
 Nein

Feedback

bei Ja:

Sehr gut, dass Sie schon alle rechtlichen Anforderungen erfüllen. Nun schauen wir uns einen anderen Themenbereich an.

bei Nein:

Es ist wichtig, dass Sie sich möglichst bald erkundigen, welche rechtlichen Anforderungen Sie erfüllen müssen, um Ihr Unternehmen zu gründen und wie sie diese erwerben können. Nun schauen wir uns einen anderen Themenbereich an.

Weiter mit Frage 13

Nr. 13

Analyse von Konkurrenz und Wettbewerb

Frage

Kennen Sie Unternehmen, die ähnliche Produkte oder Dienstleistungen anbieten, wie das Unternehmen, das Sie gründen möchten? Das sind zum Beispiel Unternehmen, in denen die Kunden einkaufen könnten, anstatt zu Ihnen zu kommen. Man nennt diese Unternehmen auch Wettbewerb oder Konkurrenz.

Antwortmöglichkeiten

- Ja
 Nein

Feedback

bei Ja:

Gut, dass Sie sich schon einen Überblick verschafft haben. Wie Sie wissen, erfordert die Identifizierung von Konkurrenz am Markt eine gründliche Marktforschung und Analyse. Zum Beispiel können Sie eine Online-Recherche durchführen, um Unternehmen zu identifizieren, die ähnliche Produkte oder Dienstleistungen anbieten. Nutzen Sie Suchmaschinen, soziale Medien und Online-Marktplätze, um Ihre Konkurrenten zu finden. Schauen Sie auch in Branchenverzeichnisse. Besuchen Sie auch Messen, Konferenzen und andere Branchenveranstaltungen, um Einblicke in aktuelle Marktteilnehmer zu erhalten. Netzwerken auf solchen Veranstaltungen kann auch dazu beitragen, Informationen über Konkurrenten zu sammeln.

bei Nein:

Die Identifizierung von Konkurrenz am Markt ist sehr wichtig und erfordert eine gründliche Marktforschung und Analyse. Zum Beispiel können Sie eine Online-Recherche durchführen, um Unternehmen zu identifizieren, die ähnliche Produkte oder Dienstleistungen anbieten. Nutzen Sie Suchmaschinen, soziale Medien und Online-Marktplätze, um Ihre Konkurrenten zu finden. Schauen Sie auch in Branchenverzeichnisse. Besuchen Sie auch Messen, Konferenzen und andere Branchenveranstaltungen, um Einblicke in aktuelle Marktteilnehmer zu erhalten. Netzwerken auf solchen Veranstaltungen kann auch dazu beitragen, Informationen über Konkurrenten zu sammeln.

Weiter mit Frage 14

Nr. 14

Analyse von Konkurrenz und Wettbewerb

Frage

Kennen Sie den Unterschied der Produkte / Dienstleistungen Ihres zukünftigen Unternehmens zu denen des Wettbewerbs / der Konkurrenz?

Antwortmöglichkeiten

- Ja
 Nein

Feedback

Als Unternehmerin ist es sehr wichtig, zu wissen, was das eigene Produkt oder die eigene Dienstleistung von dem, was andere anbieten, unterscheidet. Die Identifikation und Kommunikation des Alleinstellungsmerkmals (USP) Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung ist entscheidend, um sich von der Konkurrenz abzuheben. Eine Marktrecherche oder eine so genannte SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Bedrohungen) kann Ihnen dabei helfen. Identifizieren Sie eindeutige Merkmale Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung, die es von anderen abheben. Dies können besondere Funktionen, Qualitäten, Preise, Kundenservice oder andere Aspekte sein. Analysieren Sie eventuell auch Kundenbewertungen und -feedback zu Produkten oder Dienstleistungen in Ihrer Branche. Plattformen wie Yelp, Google Reviews oder spezifische Branchenbewertungsseiten können nützliche Informationen liefern.

Weiter mit Frage 15

Nr. 15

Finanzierung

Frage

Was meinen Sie, wieviel Geld sollte man mindestens als Startkapital zur Verfügung haben, wenn man ein Unternehmen starten möchte?

Antwortmöglichkeiten

- A) Keines
 B) Geld für 1 Jahr
 C) Geld für 3 Jahre
 D) Geld für 5 Jahre

Feedback

bei A oder B:

Meist dauert es einige Zeit, bis man mit dem eigenen Unternehmen Geld verdient und der Aufbau des Unternehmens kostet auch Geld. Daher ist es wichtig, dass Sie ausreichend Startkapital haben. Es wird empfohlen, dass man Geld für mindestens drei Jahre zur Verfügung hat.

bei C oder D:

Ja, meist dauert es einige Zeit, bis man mit dem eigenen Unternehmen Geld verdient und der Aufbau des Unternehmens kostet auch Geld. Daher ist es wichtig, dass Sie ausreichend Startkapital haben. Es wird empfohlen, dass man Geld für mindestens drei Jahre zur Verfügung hat.

Weiter mit Frage 16

Nr. 16

Finanzierung

Frage

Wie schätzen Sie derzeit Ihre finanzielle Situation ein in Bezug auf die Gründung eines Unternehmens?

Antwortmöglichkeiten (Mehrfachantworten möglich)

- A) Ich habe genügend finanzielle Rücklagen, um mein Unternehmen zu gründen und muss mir diesbezüglich keine Sorgen machen.
- B) Ich habe zwar selbst keine finanziellen Rücklagen aber bereits für eine Fremd-Finanzierung (z.B. Kredit) gesorgt.
- C) Ich verfüge nur über wenig Startkapital und weiß noch nicht, wie ich das Geld für meine Unternehmensgründung aufstellen soll.
- D) Ich habe noch gar kein Startkapital und bin auf der Suche nach möglichen Finanzierungsmöglichkeiten.
- E) Ich befinde mich in einer unsicheren finanziellen Lage und habe Schwierigkeiten über die Runden zu kommen.

Feedback

bei A und B:

Super! Sie haben bereits für die Finanzierung Ihres Unternehmens gesorgt. Stellen Sie sicher, dass Sie einen ausgereiften Finanzplan und eine nachhaltige Geschäftsstrategie haben, um mit ihren zur Verfügung stehenden finanzielle Ressourcen auszukommen. Ein solider Finanzplan ist entscheidend, um mögliche finanzielle Herausforderungen vorherzusehen und angemessen darauf zu reagieren.

bei C und D:

Die Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten ist ein wichtiger erster Schritt auf dem Weg zur Unternehmensgründung. Es gibt verschiedene Optionen, die Sie erkunden können wie zum Beispiel Kredite, Investoren, Crowdfunding oder staatliche Förderprogramme. Informieren Sie sich welche Möglichkeiten für Sie in ihrer aktuellen Situation passend sind und nutzen Sie dafür am besten Beratungsangebote zu dem Thema. Es ist ratsam, einen klaren und überzeugenden Businessplan zu erstellen, um potenzielle Geldgeber von Ihrer Idee zu überzeugen. Informieren Sie sich auch über mögliche vorhandene Förderprogramme (z.B: Unternehmensgründungsprogramm vom AMS), zu Ihrer Existenzsicherung.

bei E:

Tut uns leid zu hören, dass Sie in einer unsicheren finanziellen Lage sind. In solchen Situationen ist es wichtig, die Herausforderungen genau zu analysieren und nach Möglichkeiten zur Stabilisierung zu suchen. Nehmen Sie professionelle finanzielle Beratung in Anspruch, um einen klaren Überblick über Ihre Situation zu erhalten und mögliche Lösungen zu besprechen. Es könnte auch hilfreich sein, nach kurzfristigen Einkommensquellen zu suchen, um die finanzielle Belastung zu mindern. Denken Sie daran, dass es okay ist, Unterstützung zu suchen und dass es oft verschiedene Ressourcen gibt, die Ihnen in schwierigen Zeiten helfen können.

Weiter mit Frage 17

Nr. 17	Finanzierung	
Frage Kennen Sie jemanden persönlich, der/die jemandem Geld gegeben hat, um bei der Finanzierung eines Unternehmens zu helfen?		
Antwortmöglichkeiten <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Feedback Viele Gründerinnen brauchen beim Schritt in die Selbständigkeit finanzielle Unterstützung. Für die Finanzierung eines Unternehmens gibt es unterschiedliche Möglichkeiten. Einfach gesagt: entweder hat man selber Geld oder bekommt es von der Familie oder Freunden. Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, Geld von andere Privatpersonen wie den so genannten "Business-Angels" und privaten Investor:innen oder öffentlichen Fördergebern zu bekommen.		
Weiter mit Frage 18		
Nr. 18	Preisberechnung	
Frage Haben Sie für Ihr zukünftiges Unternehmen schon einen Finanzplan erstellt?		
Antwortmöglichkeiten <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Feedback Als Unternehmerin ist es wichtig, einen Finanzplan erstellen zu können. Das ist eine der ersten Aufgaben noch vor der Gründung. In einem Finanzplan planen Sie die Finanzen für einen bestimmten Zeitraum in die Zukunft. Daher wird ein Finanzplan nie 100%ig stimmen, aber er hilft, böse Überraschungen zu verhindern.		
Weiter mit Frage 19		
Nr. 19	Businessplan	
Frage Haben Sie bereits einen Businessplan für Ihre Selbständigkeit ausgearbeitet?		
Antwortmöglichkeiten <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Feedback bei Ja: Das ist sehr gut! Als Unternehmerin ist es wichtig, einen Businessplan erstellen zu können. Das ist eine weitere wichtige Aufgabe noch vor der Gründung. Es ist auch sehr hilfreich, wenn Sie Ihren Businessplan mit jemandem besprechen. bei Nein: Als Unternehmerin ist es wichtig, einen Businessplan erstellen zu können. Das ist eine weitere wichtige Aufgabe noch vor der Gründung. Holen Sie sich Unterstützung bei der Erstellung eines Businessplans und informieren Sie sich was es dabei zu beachten gibt.		
Weiter mit Frage 20		
Nr. 20	persönliches Interesse	Filterfrage
Frage Wie attraktiv finden Sie es, Unternehmerin zu sein bzw. zu werden?		
Antwortmöglichkeiten <input type="checkbox"/> A) sehr attraktiv <input type="checkbox"/> B) etwas attraktiv <input type="checkbox"/> C) wenig attraktiv <input type="checkbox"/> D) unattraktiv		

Feedback

bei A und B:

Weiter mit Frage 21

bei C und D:

Eine wichtige Voraussetzung für die Unternehmensgründung ist, dass Sie ein positives Bild vor Augen haben, wenn Sie an sich als Unternehmerin denken. Die Vorstellung von Ihnen als Unternehmerin soll ein angenehmes Gefühl auslösen und Ihnen Lust auf das Unternehmertum machen. Setzen Sie sich damit auseinander warum Sie das Unternehmertum bisher als wenig oder unattraktiv empfunden haben. Dabei kann eine Beratung oder ein spezielles Mentoring unterstützen.

Weiter mit Frage 22

Nr. 21

persönliche Motivation

Frage

Was trifft auf Sie zu? Ich finde es attraktiv Unternehmerin zu werden, weil ich ...

Antwortmöglichkeiten (Mehrfachantworten möglich)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> dabei viel lernen kann | <input type="checkbox"/> dabei mit Menschen zu tun habe |
| <input type="checkbox"/> eine Mission erfüllen möchte | <input type="checkbox"/> eigene Werte umsetzen möchte |
| <input type="checkbox"/> talentiert bin | <input type="checkbox"/> Ziele habe und verfolge |
| <input type="checkbox"/> erfolgreich sein will | <input type="checkbox"/> finanziell unabhängig sein will |
| <input type="checkbox"/> meine eigene Chefin sein will | <input type="checkbox"/> gerne selbst Entscheidungen treffe |
| <input type="checkbox"/> mir mein eigenes Team auswählen will | <input type="checkbox"/> etwas in der Welt verändern will |
| <input type="checkbox"/> sonstiges: ... | |

Feedback

Toll! Ihnen sind bereits positive Aspekte des Unternehmertums bewusst. Eine wichtige Voraussetzung für die Unternehmensgründung ist, dass Sie ein positives Bild vor Augen haben, wenn Sie an sich als Unternehmerin denken. Die Vorstellung von Ihnen als Unternehmerin soll ein angenehmes Gefühl auslösen und Ihnen Lust auf das Unternehmertum machen. Halten Sie sich daher auch die positiven Aspekte vor Augen und lassen Sie nicht demotivieren, wenn es mal turbulenter wird!

Weiter mit Frage 22

Nr. 22

persönliches Interesse

Frage

Welchen Stellenwert haben Unternehmerinnen in Ihrem Umfeld?

Antwortmöglichkeiten

- A) Sehr hoch
- B) Eher hoch
- C) Eher niedrig
- D) Niedrig / keinen

Feedback

bei A oder B:

Schön, dass Unternehmerinnen in Ihrem Umfeld hohe Wertschätzung erfahren. Unternehmerinnen sind ein wichtiger Teil unserer Gesellschaft. Sie sind bedeutend für die wirtschaftliche Entwicklung einer Region, sie schaffen Arbeitsplätze und fördern Innovation und Fortschritt.

bei C oder D:

Schade, dass Unternehmerinnen in Ihrem Umfeld nur geringe Wertschätzung erfahren. Unternehmerinnen sind ein wichtiger Teil unserer Gesellschaft. Sie sind bedeutend für die wirtschaftliche Entwicklung einer Region, sie schaffen Arbeitsplätze und fördern Innovation und Fortschritt.

Weiter mit Frage 23

Nr. 23	persönliche Eignung	
Frage		
Welchen Nutzen hätte der Schritt in die Selbständigkeit für Sie persönlich? Finden Sie im folgenden Aspekte, die auf Ihren persönlichen Nutzen zutreffen.		
Antwortmöglichkeiten (Mehrfachantworten möglich)		
<input type="checkbox"/> Eigenständigkeit <input type="checkbox"/> Selbstbestimmung <input type="checkbox"/> Kreativität <input type="checkbox"/> Innovation <input type="checkbox"/> Unabhängigkeit <input type="checkbox"/> persönliche Entwicklung <input type="checkbox"/> Flexibilität <input type="checkbox"/> Work-Life-Balance <input type="checkbox"/> Vision realisieren <input type="checkbox"/> Einkommen steigern <input type="checkbox"/> andere ...		
Feedback		
Das ist sehr verständlich, dass Sie das anstreben.		
Weiter mit Frage 24		

Nr. 24	Problemlösungs- & Scheiternskompetenz	
Frage		
Im Zuge des Unternehmensgründungsprozesses kommt es immer wieder zu Auf und Abs. Wie gehen Sie mit unerwarteten Hindernissen oder Rückschlägen bei der Unternehmensgründung um?		
Antwortmöglichkeiten		
<input type="checkbox"/> Ich reagiere impulsiv und treffe schnelle Entscheidungen <input type="checkbox"/> Ich analysiere die Situation und suche nach alternativen Lösungen <input type="checkbox"/> Ich mache weiter wie bisher und ignoriere das Geschehen so gut es geht <input type="checkbox"/> Ich suche Rat bei anderen Unternehmer:innen oder Expert:innen		
Feedback		
Unerwartete Ereignisse oder Rückschläge gehören zum Gründungsprozess dazu und sind ganz normal, wenn man ein Unternehmen gründet. Es ist daher sinnvoll sich damit auseinanderzusetzen, wie man mit solchen Situationen umgeht und sich Strategien zurecht zu legen im Falle eines Rückschlages. Das können Stressbewältigungstechniken sein, um ruhig zu bleiben und klare Entscheidungen zu treffen. Aber auch sich Hilfe zu holen im Rahmen eines Coachings oder sich einen Rat von Expert:innen einzuholen, ist in solchen Situationen sehr hilfreich!		
Weiter mit Frage 25		

Nr. 25	Problemlösungs- & Scheiternskompetenz	
Frage		
Im Rahmen eines Unternehmensgründungsprozesses können einem auch immer wieder Fehler unterlaufen, die dazu führen, dass man an dem einen oder anderen Punkt scheitert. Wie reagieren Sie in solchen Situationen?		
Antwortmöglichkeiten		
<input type="checkbox"/> A) Fehler dürfen am besten gar nicht passieren, zumindest gestehe ich mir selbst keine ein <input type="checkbox"/> B) Fehler vergesse ich am besten gleich wieder und beschäftigte mich nicht weiter damit <input type="checkbox"/> C) Wenn Fehler passieren, mache ich mir selbst Vorwürfe und zweifle an meinen Fähigkeiten <input type="checkbox"/> D) Ich denke mir, Fehler passieren eben und versuche daraus zu lernen <input type="checkbox"/> C) Ich reagiere verzweifelt und überlege alles hinzuschmeißen		

Feedback

bei A, B, C oder E:

Verständlich! In vielen Bereichen wird uns von der Gesellschaft vermittelt, dass Fehler machen und Scheitern nicht sein darf. Dabei ist das unvermeidlich und gehört zum Leben selbstverständlich dazu. Wenn Menschen scheitern, zeigen sie oft bestimmte Verhaltensweisen: Sie verdrängen es, verlieren ihr Selbstwertgefühl oder machen den gleichen Fehler noch einmal. Durch so einen Umgang mit Misserfolgen werden allerdings wertvolle Erfahrungen verspielt. Nehmen Sie Fehler als zum Unternehmertum dazugehörig an und sehen Sie sie als Lernmöglichkeiten, die Sie stärken. Seien Sie bereit, aus Herausforderungen zu lernen und daran zu wachsen. Lassen Sie sich nicht von Fehlern entmutigen, sondern nehmen Sie sie als Chance zur Weiterentwicklung an! Misserfolge sind eine Möglichkeit zur Persönlichkeitsentwicklung.

bei D:

Toll! Ihre Antwort zeigt bereits einen konstruktiven Umgang mit Fehlern. Das ist selten, da uns oft von der Gesellschaft vermittelt wird, dass Fehler machen und Scheitern nicht sein darf. Dabei ist Scheitern unvermeidlich, es gehört zum Leben selbstverständlich dazu. Nehmen Sie Fehler, als zum Unternehmertum dazugehörig an und sehen Sie sie als Lernmöglichkeiten, die Sie stärken und verbessern können. Seien Sie bereit, aus Herausforderungen zu lernen und wachsen. Lassen Sie sich nicht von Fehlern entmutigen, sondern nehmen Sie sie als Chance zur Weiterentwicklung an! Misserfolge sind eine Möglichkeit zur Persönlichkeitsentwicklung.

Weiter mit Frage 26

Nr. 26

Problemlösungs- & Scheiternskompetenz

Frage

Welche Strategien nutzen Sie, um in schwierigen Situationen Probleme zu lösen?

Antwortmöglichkeiten

- Klare Priorisierung von Problemen und deren Lösungen
- Fokussierung auf wesentliche Aspekte bei der Lösungsfindung
- Brainstorming über kreative Lösungen
- Einholen von Feedback und Hilfe von anderen Personen

Feedback

Es gibt unterschiedliche Herangehensweisen an Probleme und Umgangsweisen mit schwierigen Situationen. Überlegen Sie welche Herangehensweisen für Sie bereits in der Vergangenheit gut funktioniert haben und welche Dinge Sie in solchen Situationen stärken. Denken Sie auch daran, sich rechtzeitig Unterstützung zu holen, wenn Sie ein Problem haben, bei dem Sie alleine nicht weiterkommen, etwa im Rahmen einer Beratung oder eines Coachings.

Weiter mit Frage 27

Nr. 27

Netzwerke

Frage

Wenn man ein Unternehmen gründen möchte, ist es sehr wichtig sich über Ideen, Vorhaben und Möglichkeiten der Unternehmensgründung mit Personen auszutauschen. Verfügen Sie über ein Netzwerk oder kennen Sie Personen mit denen Sie konstruktiv über das Thema ihrer Unternehmensgründung sprechen können?

Antwortmöglichkeiten

- Ja
- Nein

Feedback

bei Ja:

Fantastisch! Sie verfügen bereits über ein Netzwerk oder kennen Personen, mit denen Sie Ihre Unternehmensgründung besprechen können! Der Austausch mit unterschiedlichen Personen über Ihre Unternehmensgründung ist wichtig, da sie verschiedene Perspektiven und Sichtweisen auf Ihr Thema einbringen. Achten Sie darauf, dass Sie ihr Netzwerk konstant erweitern und neue Kontakte knüpfen, das kann Ihnen bei Ihrem Vorhaben weiterhelfen. Das können Familienangehörige, Freund:innen, ehemalige Arbeitskolleg:innen oder Personen sein, die auch ein Unternehmen gründen wollen. Es gibt zudem eigene Netzwerke für Frauen, die ein Unternehmen gründen und sich regelmäßig über relevante Themen austauschen: Einen Überblick über wertvolle Business-Netzwerke für Frauen finden Sie am Ende in der Übersicht.

bei Nein:

Es ist in der Tat wichtig, sich mit anderen über Ideen und Möglichkeiten auszutauschen. Solche Personen können Familienangehörige, Freund:innen, ehemalige Arbeitskolleg:innen oder Personen sein, die auch ein Unternehmen gründen wollen. Der Austausch mit unterschiedlichen Personen über Ihre Unternehmensgründung ist wichtig, da sie verschiedene Perspektiven und Sichtweisen auf Ihr Thema einbringen. Networking kann Ihnen helfen, wertvolle Einblicke und Ressourcen für Ihre Unternehmensgründung zu gewinnen. Wenn Sie derzeit noch kein Netzwerk haben, können Sie in Branchenforen, Online-Plattformen oder Gründer-Communities beitreten. Es gibt zudem eigene Netzwerke für Frauen, die ein Unternehmen gründen und sich über relevante Themen austauschen.

Weiter mit Frage 28

Nr. 28	Netzwerke	
Frage		
Wie bauen Sie Netzwerke auf, um bei der Lösung von Problemen Unterstützung zu erhalten?		
Antwortmöglichkeiten		
<input type="checkbox"/> Durch aktive Teilnahme an Branchenveranstaltungen und Meetups <input type="checkbox"/> Durch Mitgliedschaft in professionellen Organisationen und Verbänden <input type="checkbox"/> Durch Online-Plattformen und Foren für Unternehmer:innen <input type="checkbox"/> Durch persönliche Mentoring-Beziehungen mit etablierten Unternehmerinnen <input type="checkbox"/> Bis jetzt habe ich noch nicht damit begonnen		
Feedback		
Es ist wichtig, sich durch Netzwerke Unterstützung bei der Lösung von Problemen zu holen. Egal, ob das durch Mentoring-Programme, Online-Plattformen oder Branchenveranstaltungen sowie regelmäßige Meet-Ups ist. Auch wenn Sie mal anstehen und nicht weiter wissen, können Netzwerke eine gute Stütze sein und Ihnen neue Impulse liefern.		
Weiter mit Frage 29		

Nr. 29	Vereinbarkeit mit Familie & Kinderbetreuung	Filterfrage
Frage		
Der Weg zur Gründung eines Unternehmens ist aufregend und herausfordernd zugleich, besonders wenn es um die Vereinbarkeit von unternehmerischen Tätigkeiten mit der Familie geht. Aus unserer Beratungspraxis haben wir die Erfahrung gemacht, dass für manche Gründerinnen die Frage hinsichtlich der Familienplanung bzw. der Kinderbetreuung relevant ist und man sich rechtzeitig Gedanken darüber machen sollte. Haben Sie eine Familie, um die Sie sich kümmern oder Kinder, die betreut werden müssen?		
Antwortmöglichkeiten		
<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Feedback		
bei Ja: Weiter mit Frage 30 bei Nein: Weiter mit Frage 31		

Nr. 30	Vereinbarkeit mit Familie & Kinderbetreuung	
Frage		
Als Unternehmerin müssen Sie zeitlich manchmal sehr flexibel sein. Es kann immer wieder zu ungeplanten Mehrarbeiten kommen. Haben Sie die Möglichkeit, auf flexible Kinderbetreuung zurückzugreifen? Haben Sie dafür auch Unterstützung im Freundes- oder Familienkreis?		
Antwortmöglichkeiten		
<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Feedback		
bei Ja:		
Gut, dass Sie bereits auf Unterstützung bei der Kinderbetreuung zurückgreifen können. Denken Sie dabei auch an mögliche Schließzeiten von Kinderbetreuungseinrichtungen, an notwendige Arbeiten am Wochenende oder an den Fall, dass Sie kurzfristig Betreuung für ein krankes Kind brauchen.		
bei Nein:		
Nicht jeder verfügt über flexible Kinderbetreuungsmöglichkeiten oder unmittelbare Unterstützung im Freundes- oder Familienkreis. Denken Sie daran: Sie sind nicht alleine! Es gibt auch Möglichkeiten, um unterstützende Netzwerke aufzubauen, sei es durch lokale Elterngruppen oder gemeinsame Initiativen. Informieren Sie sich, wie und wo Sie im Fall der Fälle Unterstützung finden könnten. Eventuell könnten Sie sich mit anderen Eltern zusammenschließen, um sich gegenseitig zu helfen? Eine gute Vorbereitung kann Ihnen in diesem Hinblick jedenfalls einiges an Stress ersparen. Überlegen Sie im Vorhinein bereits gut, wie sich Ihre voraussichtlichen Arbeitszeiten in der Selbständigkeit mit der Kinderbetreuung vereinbaren lassen. Machen Sie sich dabei auch Gedanken, wie Sie die Kinderbetreuung sicherstellen, wenn Sie ungeplant länger arbeiten müssen oder wenn Ihr Kind krank ist.		
Weiter mit Frage 32		
Nr. 31	Vereinbarkeit mit Familie & Kinderbetreuung	
Frage		
Haben Sie vor in Zukunft eine Familie zu gründen oder planen Sie in Zukunft Kinder zu bekommen?		
Antwortmöglichkeiten		
<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Feedback		
bei Ja:		
Schön! Der Weg zur Unternehmensgründung kann zwar anspruchsvoll sein, aber er bietet auch zahlreiche Möglichkeiten, Ihre unternehmerischen Ambitionen und Ihre Familienziele in Einklang zu bringen. Machen Sie sich auf alle Fälle Gedanken, wie eine zukünftige Vereinbarkeit von Familie und Ihrer Unternehmensgründung aussehen könnte. Bedenken Sie dabei etwaige Betreuungsmöglichkeiten und die Situation von ungeplanten Mehrarbeiten. Besprechen und planen Sie auch mit ihrem Partner/ ihrer Partnerin (falls vorhanden) die zukünftige Aufteilung der Kinderbetreuung. Stellen Sie diesbezüglich ruhig auch Forderungen und machen konkrete Vereinbarungen! Besprechen Sie das Thema zudem mit Angehörigen, Freund:innen und Familie (falls vorhanden) ob und inwiefern Unterstützung von dessen Seite möglich ist.		
bei Nein: weiter mit Frage 32		
Weiter mit Frage 32		
Nr. 32	Vereinbarkeit mit Betreuung von Pflegebedürftigen	Filterfrage
Frage		
Betreuen Sie Personen, die pflegebedürftig sind?		
Antwortmöglichkeiten		
<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Feedback		
bei Ja: weiter mit Frage 33		
bei Nein: weiter mit Frage 34		

Nr. 33	Vereinbarkeit mit Betreuung von Pflegebedürftigen	
<p>Frage Als Unternehmerin müssen Sie zeitlich manchmal sehr flexibel sein. Es kann immer wieder zu ungeplanten Mehrarbeiten kommen. Gibt es noch andere Personen in Ihrem Umfeld die sich um die pflegebedürftige Person kümmern (können)? Haben Sie dafür auch Unterstützung von Angehörigen oder nehmen Sie professionelle Unterstützung in Anspruch?</p>		
<p>Antwortmöglichkeiten <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein</p>		
<p>Feedback bei Ja: Gut, dass Sie bereits Unterstützung bei der Betreuung haben und nicht ganz auf sich alleine gestellt sind. Bedenken Sie, sich mit den beteiligten Personen gut abzusprechen, für den Fall, dass Sie mal länger arbeiten müssen oder krank sind. Planen Sie auch mögliche herausfordernde Situationen im Voraus und halten Sie Nummern für etwaige Notfälle bereit.</p> <p>bei Nein: Respekt! Es ist sehr herausfordernd alleine für die Betreuung eines pflegebedürftigen Menschen zuständig zu sein und gleichzeitig ein Unternehmen zu gründen. Wenn Sie derzeit keine Unterstützung von Angehörigen oder professionelle Pflege in Anspruch nehmen, wäre es eventuell gut über alternative Möglichkeiten nachzudenken. Es gibt möglicherweise lokale Gemeinschaftsdienste, soziale Organisationen oder andere Netzwerke, die Ihnen bei der Pflege helfen können. Informieren Sie sich im Vorhinein über entsprechende Betreuungsangebote und Unterstützungen für pflegende Angehörige. Denken Sie auch daran, dass die Eingewöhnung einer neuen Betreuungsform eine Zeit lang braucht, bis sich herausstellt, ob das System auch für alle Beteiligten funktioniert.</p>		
<p>Weiter mit Frage 34</p>		
Nr. 34	Sozialer Hintergrund – Unterstützung	
<p>Frage Werden Sie von Ihrem persönlichen Umfeld (Familie, Partner:in, Eltern, Freund:innen) in Ihrem Gründungsvorhaben unterstützt?</p>		
<p>Antwortmöglichkeiten <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein</p>		
<p>Feedback bei Ja: Toll, dass Sie von Ihrem persönlichen Umfeld unterstützt werden! Es ist sehr wichtig auf dem Weg ins Unternehmertum Unterstützung und Rückhalt vom persönlichen Umfeld zu erfahren. Nutzen Sie diese vorhandenen Ressourcen und beziehen Sie ihr Umfeld ein.</p> <p>bei Nein: Wenn Sie derzeit keine oder nicht die gewünschte Unterstützung von Ihrem persönlichen Umfeld erhalten, bedeutet das nicht, dass Sie allein sind. Es muss nicht immer das persönliche Umfeld sein, das einen bei den eigenen Vorhaben unterstützt, dafür gibt es auch zahlreiche andere Möglichkeiten. Treten Sie etwa Netzwerken bei oder nehmen Sie Mentorings und Coachings in Anspruch, um sich die Unterstützung von außen zu holen.</p>		
<p>Weiter mit Frage 35</p>		
Nr. 35	Vorurteile gegenüber Frauen in der Geschäftswelt	
<p>Frage Leider stoßen Frauen in der Geschäftswelt immer noch auf geschlechtsspezifische Zuschreibungen und müssen damit rechnen, anders behandelt zu werden, als Männer. Dies betrifft u.a. auch die Bedenken, mit denen Gründerinnen konfrontiert werden. Viele angehende und auch erfolgreiche Gründerinnen haben das Gefühl, dass sie mehr leisten müssen, um Anerkennung zu bekommen, als Männer. Haben Sie auch schon diese Erfahrung gemacht?</p>		

Antwortmöglichkeiten

Ja Nein

Feedback

bei Ja:

Ja, dann wissen Sie sicher auch, dass das kein angenehmes Gefühl ist. Lassen Sie sich nicht entmutigen, Sie sind ein wichtiges Vorbild für andere Frauen. Überlegen Sie sich, wie Sie damit umgehen können, damit Sie Ihren persönlichen Weg gut weitergehen können.

bei Nein:

Gut, dass Sie so etwas noch nicht erlebt haben. Sollte Ihnen einmal so etwas passieren, lassen Sie sich nicht entmutigen. Sie sind ein wichtiges Vorbild für andere Frauen. Überlegen Sie sich, wie Sie damit umgehen können, damit Sie Ihren persönlichen Weg gut weitergehen können.

Toll, dass Sie sich die Zeit genommen haben, alle Fragen durchzuarbeiten. Wir hoffen, Sie mit diesem Fragebogen bei Ihrem Weg in die Selbständigkeit unterstützt zu haben.