

Das Eigene machen



Eine kleine Inspiration für Frauen, die immer schon selbständig sein wollten und für jene, die sich das bislang nicht vorstellen konnten.

Impressum:

Diese Broschüre wurde im Rahmen des Schwerpunktes „Abbau von Mobilitäts- und Integrationsbarrieren für Frauen“ des Phasing Out Programmes EFRE & ESF Burgenland 2007-2013 im Auftrag des Frauenbüros des Landes Burgenland umgesetzt.

AutorInnen: Friederike Weber, Prospect Unternehmensberatung GesmbH, unter Mitarbeit von Dagmar Hlebic und Kerstin Liedtke

Entwurf und Layout: Kerstin Liedtke, comicsense

Druck:

Eisenstadt – Wien, Oktober 2009



DIESES PROJEKT WIRD VOM EUROPÄISCHEN
SOZIALFONDS, VON BUND UND LAND
BURGENLAND KOFINANZIERT.



Frauen haben großartige Ideen, vielfältige Kompetenzen und Fähigkeiten. Den Sprung in die eigene Selbständigkeit wagen sie aber seltener als Männer und somit geht der burgenländischen Wirtschaft wichtiges Potenzial verloren. Die Gründe dafür sind vielfältig und es ist auch nicht jeder Frau zu raten, sich selbständig zu machen. Dieser Schritt will gut überlegt sein.

Eines ist aber auf jeden Fall zu raten: Die Selbständigkeit als eine Möglichkeit ins Auge zu fassen. Vielen Frauen kommt dieser Weg gar nicht in den Sinn oder sie lassen sich sehr schnell durch die Skepsis ihres Umfeldes abhalten. Aber gerade in den ländlichen Gebieten im Burgenland gibt es oft wenige attraktive Arbeitsplätze für Frauen und da könnte die Selbständigkeit eine Option oder Alternative sein.

Darüber nachdenken und sich informieren ist risikolos! Diese Broschüre möchte zum Nachdenken anregen, vier burgenländische Unternehmerinnen vor den Vorhang holen und zeigen, wohin frau sich wenden kann, wenn sie auf den Geschmack gekommen ist.

Lassen Sie sich durch diese Broschüre inspirieren.

Verena Dunst
Frauenlandesrätin

Alexandra Krebitz
Frauenbüro des Landes Burgenland

Obwohl immer mehr Frauen sich selbständig machen, liegt der Anteil der Neugründungen durch Frauen nach wie vor bei nur 40% und die Selbständigenquote von Frauen ist weitaus geringer als jene von Männern.

Die Gründe liegen einerseits in den Rahmenbedingungen, beispielsweise haben Frauen zumeist weniger Kapital zur Verfügung und sind oft durch Kinderbetreuungsaufgaben zeitlich eingeschränkt. Andererseits unterschätzen Frauen oft ihre Potenziale zur Selbständigkeit, fühlen sich für die Familie verantwortlich und versuchen deshalb wenig Risiko einzugehen und lassen sich von skeptischen Reaktionen ihres sozialen Umfeldes verunsichern.

Wenn Frauen sich selbständig machen, dann sind sie häufig erfolgreich. Zwar bleiben Unternehmen von Frauen im Schnitt kleiner als jene von Männern, dafür existieren sie meist länger.

Trotz dieser Erfolge sind Unternehmerinnen in der Öffentlichkeit immer noch wenig präsent und wenn dann wird vor allem von jenen berichtet, die große Unternehmen leiten. Die meisten Frauen haben aber sogenannte Ein-Personen-Unternehmen oder arbeiten mit der Unterstützung von Familienmitgliedern. So auch die vier burgenländischen Frauen, die wir in dieser Broschüre vorstellen möchten. Sie haben alle vor einigen Jahren am Projekt „Selbst ist die Frau“ teilgenommen, eine Initiative von Frauenlandesrätin Verena Dunst und Landesrat Dr. Peter Rezar, und sind jetzt selbständig tätig. Ihnen und anderen burgenländischen Teilnehmerinnen von „Selbst ist die Frau“, die wir interviewt haben, möchten wir herzlich für ihre Bereitschaft danken, sich einzubringen.

Friederike Weber
Prospect Unternehmensberatung GesmbH

Gespräche mit Frauen, die sich selbständig gemacht haben, zeigen, was für einen erfolgreichen Start wichtig ist:

- **Etwas anbieten, das gebraucht wird oder Gefallen findet**

Eine Idee kann noch so gut, ein Angebot noch so qualitativ hochwertig sein, es braucht Nachfrage, also Kunden und Kundinnen, sonst wird frau nicht davon leben können. Es kann sein, dass diese Nachfrage schon da ist oder erst geweckt werden muss. Manchmal braucht es einfach Zeit bis bestimmte Angebote angenommen werden.

„Regionsspezifische Lücke finden und auf die eigenen Fähigkeiten und Interessen achten“

Projektteilnehmerin

„Schauen, wo der Bedarf liegt, besonders im näheren Umfeld und etwas finden, das zu einem passt“

Projektteilnehmerin

- **Etwas gerne und mit Leidenschaft tun**

Was Menschen gerne tun, tun sie auch gut. Und wenn die Arbeit Spaß macht, wenn Leidenschaft bei der Sache ist und Begeisterung, dann gibt es die besten Chancen erfolgreich zu sein.

„Begeisterung ist wichtig, man muss ident sein, mit dem was man macht“

Projektteilnehmerin

- **Etwas, was sich mit den eigenen Kompetenzen deckt**

Und natürlich braucht es Können, Fachwissen und idealer Weise Erfahrung, um gut in seiner Arbeit zu sein. Allerdings gibt es einige Selbständige, die sich gewisses Wissen und Können erst im Vorfeld der Gründung durch Selbststudium oder Weiterbildungen angeeignet haben.

„An sich selbst glauben, sich treu belieben und den eigenen Weg gehen“

Projektteilnehmerin

„Eigene Talente erkennen, den Markt abtesten und eigene Nische entdecken“

Projektteilnehmerin

„Mut zu neuen Ufern aufzubrechen und aus alten Verhaltensmustern ausbrechen“

Projektteilnehmerin

- **Mut, es durch zuziehen und Vertrauen in sich selbst**

Selbstzweifel und Skepsis anderer sind die größten Stolpersteine, die Frauen auf dem Weg in die Selbständigkeit zu überwinden haben. Deshalb braucht es für den Erfolg den festen Glauben an sich selbst und die tiefe Überzeugung, es schaffen zu können.

„Talente aufspüren, die verschüttet sind und nicht verwertet werden“

Projektteilnehmerin

Das Bild der Kämpferin drängt sich einem so gar nicht auf, wenn man **Martina Pelzmann** gegenüber sitzt. Im Gegenteil. Eine offene, freundliche Frau, die in ihrer Arbeit mit Pflanzen aufgeht und auch ansonsten sehr friedliebend scheint. Nur wenn sie über die Beweggründe und ersten Erfahrungen als selbstständige Gartenpflegerin und –gestalterin spricht, kommt Feuer in ihre Stimme. Denn es war echter Kampfgeist, der sie dort hin gebracht hat, wo sie jetzt steht.

Nach zwei Karenzzeiten fand Frau Pelzmann eher zufällig eine Anstellung in einem Familienbetrieb für Pflanzen und Gartengestaltung. Acht Jahre lernte sie vom Seniorchef alles, was es zu lernen und wissen gibt. Mit viel Engagement und Liebe zur Arbeit hatte sie zum Schluss die Verantwortung für alle Bereiche. Wenn es dann nicht zu betriebsinternen Schwierigkeiten gekommen wäre, würde Frau Pelzmann, so ist sie überzeugt, heute noch als Angestellte arbeiten. **„Damals wäre mir nie in den Sinn gekommen, dass ich mich selbstständig machen könnte.“** Doch mit Missgunst und Ungerechtigkeit wollte sie nichts zu tun haben und betont „ICH habe gekündigt!“.

Und da war es, das erste Aufflackern ihres Kampfgeists, denn rund um sie machte sich erstmals

Skepsis und Zweifel breit. Das Angebot an passenden Arbeitsplätzen in der Umgebung war eher dürrig, um nicht zu sagen aussichtslos. Auch die Vorschläge vom AMS gingen in eine ganz andere Richtung: Textilverkäuferin. **„Aber was soll denn ich in einem Kleidergeschäft?“** fragt sie so überzeugend, dass einem das Bild eines Vegetariers beim Metzger einfällt.

Nach einem Übergangsjob in einem Baumarkt, den sie auf Eigeninitiative fand, wurde es für sie immer klarer: Um das zu tun, was sie konnte und machen wollte, gab es mangels Alternativen nur die Selbständigkeit. **„Dass ich das fachlich kann, daran hatte ich keinen Zweifel,** wie man aber den Rest anstellt, davon hatte ich aber wenig Ahnung“. Deshalb machte sie sich auf die Suche nach Hilfe. Im Projekt „Selbst ist die Frau“ konnten viele Fragen und Unsicherheiten geklärt werden. Im Jahr 2005 löste sie den Gewerbeschein und die ersten Aufträge erhielt sie durch Mundpropaganda von früheren Gartencenter-KundInnen, die ihre Beratung seit ihrem Weggang schmerzlich vermissten.

„Zur Zeit betreue ich rund 30 Gärten und erhalte auch mehrere Aufträge für Gartenneugestaltungen im Jahr.“ Damit sei sie fast an der Grenze ihrer Auslastung. „Und wenn es so weitergeht“, meint sie nicht ohne Stolz **„werde ich selbst bald jemanden einstellen müssen“.**



Neben Privatgärten sind auch Grünanlagen von Wohnanlagen darunter. Von der Gemeinde sind keine Aufträge darunter. „Das hat mich zwar am Anfang gewurmt, dass für die öffentlichen Anlagen der Gemeinde eigentlich immer Firmen von außerhalb geholt werden, aber jetzt sag ich, ich bin nicht darauf angewiesen, ich schaffe das auch so!“ Und ab jetzt ist man als ZuhörerIn überzeugt, dass dieser leicht trotzig Kampfgeist, der hier immer wieder durchkommt, ziemlich nützlich sein kann.

Frau Pelzmann hat Fragen wie **„Wie willst du denn das als Frau schaffen?“**, immer wieder gehört, doch anstatt sich verunsichern zu lassen, war dies ihr Ansporn, es allen zu zeigen. **„Weil ich weiß, ich kann das!“** Unterstützung fand sie in der engsten Familie. „Meine beiden Töchter helfen mir, wenn sie frei haben, sogar manchmal in den Gärten, weil sie es gern tun und weil

sie mich voll und ganz unterstützen. Auch ihr Ehemann steht hinter ihr, die ersten Investitionen wurden gemeinsam mithilfe eines Förderkredits bewältigt und der Erfolg seiner Frau macht Herrn Pelzmann heute stolz.

Als ihr Erfolgsrezept sieht sie vor allem ihr Fachwissen und den Umgang mit KundInnen. „Bei einer Gartengestaltung versuche ich immer die Ideen der Leute so gut wie möglich einzubauen und umzusetzen. Im Entwurf sollen sie sich ganz und gar wieder finden. Meine Beratung setzt dann dort ein, wo es um Fachwissen und Erfahrung geht.“ Zufriedene KundInnen sind so auch ihre beste Werbung. „Printanzeigen oder ähnliches sind ziemlich teuer, und so lange es mit Mundpropaganda funktioniert, spar ich mir das Geld und investiere lieber in mein nächstes Vorhaben“ meint Frau Pelzmann und führt mich hinter Haus. „Ich will in Zukunft meine eigenen Setzlinge pflanzen. Das hebt den Ertrag und ich sichert die Qualität.“

Dieses langsame Wachsen als Unternehmerin passt genau ins Bild. Auf die Frage was sich durch die Selbständigkeit für sie persönlich verändert hat, bleibt Frau Pelzmann bescheiden „Im Grunde nicht viel, ich habe ja schon immer eigenverantwortlich gearbeitet.“ Dann fügt sie mit einem verschmitzten Lächeln hinzu **„Aber das Selbstvertrauen ist natürlich schon gewachsen!“** Und da ist er wieder, dieser zweifelsohne gesunde Kampfgeist.



Für **Beatrix Kovacs** war die Selbständigkeit lange Zeit keine Option. **„Niemand aus meinem früheren Umfeld war selbständig. Ich kannte das nicht.“** Eigentlich gelernte Köchin, arbeitete sie aber sehr bald in Wien in verschiedenen Büros. Nach der Buchhalterprüfung wieder ein Branchenwechsel, diesmal in die Welt der Schönheitsinstitute samt Auslandsaufenthalt in Luxemburg. Nach der Geburt ihres Sohnes übersiedelte sie mit ihrer Familie zurück ins Burgenland.

Als sie nach der Karenz keine passende Anstellung fand und nachdem auch ihr Ehemann sich selbständig machte, beschäftigte sie sich erstmals mit dem Gedanken der eigenen Selbständigkeit. **„Für mich war die Teilnahme am Projekt „Selbst ist die Frau“ sehr wichtig. Die intensive Auseinandersetzung mit allen relevanten Bereichen und das schrittweise Behandeln aller Themen hat mir viel von der Angst vor der Selbständigkeit genommen.“**

Sie absolvierte eine Ausbildung zur Farbanalytikerin und löste zum ersten Mal den Gewerbeschein. Doch die Aufträge kamen wieder hauptsächlich

aus Wien. Nicht gerade das, was Frau Kovacs eigentlich wollte, doch der bereits eingeschlagene Weg der Selbständigkeit eröffnete eine neue Möglichkeit. „Durch Bekannte hatte ich die Möglichkeit ein Solarium zu übernehmen und mit einem Nagelstudio zu erweitern.“ Frau Kovacs sattelte um auf Nageldesignerin und eröffnete nach ein paar Praxismonaten 2006 ein Solarium mit angeschlossenem Nagelstudio in Güssing und Oberwart.

Im Nachhinein erscheint dies sehr klar und reibungslos, angefühlt hat sich das für Frau Kovacs aber naturgemäß nicht so einfach: **„Ich glaube ich habe sicher 2 Jahre gebraucht zu realisieren `das ist jetzt mein Geschäft, ich bin für alles selbst verantwortlich´. Das ist gar nicht so einfach oder normal wie man glaubt.“** Neben der enormen Anstrengung einen Kundenstamm aus dem Nichts aufzubauen war die finanzielle Verantwortung zusätzlich für ihre Mitarbeiterin zu tragen, von Anfang an eine Herausforderung. **„Die ersten Jahre arbeitet man nur für die Fixkosten, das muss man wissen. Wer glaubt ab den ersten Monat Gewinn zu machen, der sollte es lieber gleich bleiben lassen.“**

Auch auf Motivationsdurchhänger und sogenannte „schwarze Tage“ sollte man vorbereitet sein. „Ich hatte das Glück, dass mir eine erfahrene Kollegin einmal erklärte, **es werden Tage kommen, an denen Du glaubst Du hast noch nie eine Feile in der Hand gehabt, aber da musst Du durch, die vergehen wieder.** Und sie hatte Recht, und ich habe mich an ihre Worte erinnert.“ Frau Kovacs spricht damit auch ein weiteres Thema an, womit

viele Selbständige zu kämpfen haben. „Der Austausch mit Arbeitskollegen fehlt mir immer wieder! Deshalb freue ich mich auf jede Weiterbildung, dort genieße den Erfahrungsaustausch mit Kolleginnen.“ Auch der private Freundeskreis hat sich um viele Selbständige erweitert. „Die Prioritäten und Themen verschieben sich einfach, und als Selbständige hat man definitiv kein „8-17 Uhr-Arbeitsleben“. **Unternehmer sein muss man leben, das kann man nicht einfach nur ein paar Stunden sein.** Echte Freizeit wird selten, denn der Kopf arbeitet einfach immer weiter.“

Als einen weiteren wichtigen Punkt sieht Frau Kovacs den Rückhalt und Unterstützung durch die Familie. „Ohne die geht es nicht. Wenn man ständig hört



„meine Frau oder meine Mama hat nie Zeit für mich, und wozu denn das, das rechnet sich ja eh nicht“ dann hat man keine Chance. Das geht einfach nicht“ ist Frau Kovacs vollkommen überzeugt. **„Zu Hause, meine Familie ist meine Insel, da kann ich auftanken. Das ist mir sehr wichtig.“**

So anstrengend das auch alles klingen mag, Frau Kovacs könnte sich ein unselbständiges Leben nicht mehr vorstellen. Sie ist

stolz auf das Erreichte und genießt es, eigene Ideen umzusetzen und ihre Persönlichkeit einbringen zu können. **„Gerade weil ich für alles selbst verantwortlich bin, kann ich mich über meine Erfolge besonders freuen.“** Aber auch Rückschläge werden dann oft emotionaler wahrgenommen: „Als mir die Gemeinde die Parkplätze vorm Geschäft in Güssing gestrichen hat, war klar ich muss zusperren. Das war hart, sehr hart.“ Für das Studio in Oberwart gibt es deshalb noch Ausbaupläne in nächster Zukunft. **„Ich habe noch einiges vor, und an Ideen mangelt es mir nie“** sagt Frau Kovacs und wird unterbrochen von einer Kundin, die das Geschäft betritt. Montags ist zwar normalerweise Ruhetag, doch wegschicken, das würde ihr nicht einfallen.

Wenn man Glück hat trifft man beim Besuch der Villa Hase in Neusiedl die Inspirationsquelle zur Gründungsidee von **Sabine Maxwald** auch persönlich: Ronja (3). Wirbelwind, Charmeurin und beste Verkaufsberaterin. In der Schwangerschaft vor rund 4 Jahren vermisste Frau Maxwald vor allem ein Kurs- und Informationsangebot in ihrer Region. „Ich hatte nicht wirklich Lust wegen eines Yoga-Kurses für Schwangere extra nach Wien oder Eisenstadt zu fahren, das war mir oft zu mühsam.“

Aber auch als Ronja schon auf der Welt war fehlten Austausch- und Beratungsmöglichkeiten in der näheren Umgebung. „Meine Vorstellung war es, ein „offenes Haus“ für Jedermann - Eltern, werdende Eltern, Großeltern, junge Erwachsene und Kinder im Alter von 0-4 Jahren zu schaffen. **Die Villa Hase sollte ein Ort der Geborgenheit werden- ein Ort, an dem professionelle Beratung und harmonische, großfamiliäre Atmosphäre geboten wird.**“

Im März 2009 war es dann auch soweit, die Villa Hase wurde als Eltern-Kind-Zentrum samt Veranstaltungsprogramm und Einkaufsladen ins

Leben gerufen. Ein umfassendes Projekt, das die ganze Familie mit einbezieht. Auch Ehemann André Maxwald hilft tatkräftig mit in der Villa Hase. **„Wir sind in der absoluten Aufbauphase.** Obwohl wir natürlich ein durchgearbeitetes Konzept erstellt haben, ist es manchmal schon nervenzerreibend wie arbeitsintensiv alles ist. **Wenn man sich da nicht 100% auf seinen Partner verlassen könnte, wäre es nicht zu schaffen.“**

Das Angebot ist den eigenen hohen Ansprüchen entsprechend vielfältig und spannend. Vorträge und Workshops reichen von Infos zur Hausgeburt, Stillen & Chillen, Kreativwerkstatt, Eltern-Kind-Cafe, psychologische Sprechstunde bis hin zum Papafrühstück, bei dem sich Väter über die Freuden, aber auch die Mühen des „Papa-Seins“ austauschen können.

In der Villa Hase gibt es außerdem ein spezielles Sortiment an ausgewählten Produkten, die im üblichen Handel schwer erhältlich sind. „Viele Produkte, die wir in der Villa Hase verwenden, können im Online-Einkaufsladen erworben werden.“



Der berufliche Hintergrund von Sabine Maxwald sieht, wie so oft bei Gründerinnen, auf dem ersten Blick ganz anders aus: **„Ich habe jahrelange Erfahrung als Verkaufsberaterin im Künstler- und Bastelbedarf.** Damit wollte ich mich auch ursprünglich in Neusiedl selbständig machen. Es war auch schon alles vorbereitet, von der Finanzierung bis hin zu Gesprächen mit den Zulieferern. Es scheiterte dann aber letztendlich am geeigneten Verkaufsort.“ Nach der ersten Enttäuschung setzte dann die Freude der erfolgreichen Familienplanung ein.

Die Verwirklichung der „Villa Hase“ brachte Sabine Maxwald aber andererseits wieder zurück zu ihrem ersten Berufswunsch **„Ich wollte eigentlich immer Hebamme werden.“** Kleinhase Ronja würde ihre „Villa Hase“ aber ganz offensichtlich nicht mehr verlassen wollen.



Zu **Helga Kerschbaums Schneiderei und Stickerei** in Neuhaus, kommt man durch einen idyllischen Garten und einem bunten Haustierzoo. „Eigentlich wollte ich nie zu Hause arbeiten, und schon gar nicht zusammen mit dem Partner.“ Da ist es wieder, dieses kleine Wort „eigentlich“. Das so oft in Gesprächen mit Frauen über ihren Lebens- und Berufsweg fällt. Nicht selten zeigen sich Lebenslinien von Frauen sehr kurvenreich und weniger geradlinig als bei Männern. Das zeugt einerseits von möglicher Fremdbestimmtheit (äussere Ereignisse und Umstände), aber auch vor allem von einem hohen Maß von Flexibilität und Anpassungsfähigkeit im positiven Sinn.

Auch Helga Kerschbaum musste immer wieder flexibel sein. Als Absolventin der Fachschule für Damenbekleidung träumte sie schon früh von der Selbständigkeit. Nach der Ausbildung arbeitete sie mehrere Jahre als angestellte Schneiderin, später auch 10 Jahre als Eisenhandelsverkäuferin. **„Ganz was anderes, aber auch eine lehrreiche Zeit“** erklärt Frau Kerschbaum. Trotz aller Umwege blieb ihr Bild im Kopf lebendig. „Mehrere Male war ich dem eigenen Geschäft schon sehr nahe. Immer wieder ergaben sich Möglichkeiten, aber ich habe mich alleine nie drübergetraut. Besonders nach dem Tod meines Mannes, und zwei kleinen

Kindern war mir das viel zu riskant.“ Veränderungen waren für sie immer ein Teil des Lebens. Auch örtliche Veränderungen gehörten dazu. Von Baden nach Mödling, von der Stadt aufs Land ins Burgenland. Nach den langen Jahren im Verkauf war für Frau Kerschbaum aber klar, die Zeit ist reif für etwas Neues. **„Ich bin ein kreativer Mensch. Ich muss etwas produzieren und eigenständig herstellen.“**

2005 war es soweit, zusammen mit ihrem Partner, einem Vertriebsprofi, wagte sie den Schritt in die Selbständigkeit. Mit einem ausgefeiltem Geschäftskonzept und realistischen Vorstellungen wurde gegründet. **„Uns war aber immer klar, wenn sich ein Geschäft nach 2 Jahren immer noch nicht rechnet, muss man es lassen.“** Doch die gesteckten Erfolgsziele waren von Anfang an immer früher erreicht als geplant. Das stimmte zuversichtlich, auch wenn es bedeutete manchmal Tag und Nacht zu arbeiten.

Den Grund für den raschen Erfolg sieht Frau Kerschbaum in der betrieblichen Flexibilität: **„Weil wir auf das, was rundherum gebraucht wird eingegangen sind.“**

„Es gibt hier überall eine Feuerwehr, unzählige Vereine, aber auch Firmen. Wir besticken auch die Polizei, und egal wie groß oder klein die Stückzahl ist, wir können für alle etwas anbieten.“ Eine echte Konkurrenz zu Großstickereien „denn die Mindestbestellmenge ist bei uns 1 Stück“ fügt Frau Kerschbaums Lebens- und Geschäftspartner hinzu. Er ist für die Auftragsakquise und die „Zettelwirtschaft“, wie Frau Kerschbaum es bezeichnet, zuständig.

Die Bedenken der Skeptiker, dass ihr Betrieb ziemlich weit abseits liegt, teilten sie nie. „Es gibt Internet und Telefon. **Den Leuten ist es doch egal wo wir produzieren.**“ Zudem warten die Kerschbaums auch nicht untätig darauf, dass die Aufträge zu ihnen kommen, sondern sie gehen dorthin wo die Aufträge sind. Fast jedes Wochenende sind sie unterwegs zu Messen und Veranstaltungen, immer dabei die Stickmaschine, um vor Ort alles zu besticken, was bestickbar ist. Vom Vereinskapperl, Pferddecke, T-Shirt bis hin zum Hundemantel.

Vor der Quantität steht für Helga Kerschbaum vor allem die Qualität, und die Entscheidung sich auf Kleinmengen zu spezialisieren, war ihrer Ansicht für den bisherigen Geschäftserfolg ausschlaggebend. Auf die Frage, was sie rückblickend anders machen würde, kommt nur die Einsicht „Am Anfang waren



wir zu gutgläubig. Von denen, die Gratisexemplare wollten, kamen im Grunde nie Aufträge. Seither sind wir vorsichtiger. **Aber ansonsten, glaube ich, haben wir es richtig gemacht.**“ Der Erfolg gibt ihnen recht.



Wenn Sie auf den Geschmack gekommen sind, gehen Sie wie folgt vor. Nehmen Sie ein Heft, in dem Sie Notizen machen können und sehen Sie einen bestimmten Zeitraum (1 – 3 Monate) dafür vor, etwas Eigenes zu entwickeln. Das kann nicht in einem Nachmittag geschehen, gut Ding braucht Weile. Viel Spaß damit!

Meine Ideen

Halten Sie in der nächsten Zeit Augen und Ohren offen für das, was in Ihrer Umgebung gebraucht wird oder was die Menschen schätzen, aber in der Region nicht zu bekommen ist. Beobachten und fragen Sie nicht nur andere, sondern auch sich selbst. Ihre persönliche Situation und viele Dinge des Alltags werden Ihnen wichtige Hinweise geben.

- Was hat mir in meinem Wohnort / meiner Region immer schon gefehlt?
- Fällt mir jemand ein, der in letzter Zeit gesagt hat, es wäre gut, wenn es bei uns das und das gäbe?
- Was würde die Lebensqualität in meinem Wohnort / meiner Region erhöhen?
- Welche Angebote wären eine Erleichterung oder Bereicherung für die Menschen in meinem Wohnort / meiner Region?
- Was habe ich woanders schon einmal gesehen und dachte mir, das ist interessant / gut / witzig?
- Haben andere zu mir schon einmal gesagt, das solltest Du machen? Was war das?

- ⌋ **Beschränken Sie sich aber nicht auf Ihre Umgebung, das Internet macht es beispielsweise möglich, etwas zu Hause zu produzieren, aber Österreichweit oder sogar Weltweit zu verkaufen.**

Meine Leidenschaften

Etwas gerne zu tun Gut ist man bei den Dingen, die Dinge, die Menschen Alles, was man gerne macht, macht man gut und da hat man auch die nötige Energie und Kraft es umzusetzen, dahinter zu stehen und dran zu bleiben. Das kann eine bestimmte Tätigkeit sein wie zum Beispiel Feste organisieren, Möbel entwerfen, aber auch eine bestimmte Qualität, beispielweise, dass Sie gut mit Menschen in Kontakt treten können.

- Wann bin ich ganz in meinem Element?
- Was wollte ich eigentlich immer schon werden oder machen?
- Wenn ich alle Möglichkeiten der Welt hätte, was würde ich gerne tun?
- Was könnte ich stundenlang tun, ohne dass es mir zuwider wird?
- Was gelingt mir immer besonders gut?

Meine Kompetenzen und Erfahrungen

Sehr leicht wird der eigene Werkzeugkasten für eine Selbständigkeit unterschätzt, denn im Laufe der Zeit wird gerne darauf vergessen, was alles an Kompetenzen und Erfahrungen angesammelt wurde. Machen Sie Ihre eigene Bilanz und schreiben Sie die unterschiedlichen Stationen und Situationen Ihres Lebens auf und denken Sie darüber nach, was Sie dabei an Kompetenzen und Erfahrungen erworben haben. Sie werden staunen, was für ein vielfältiger und reicher Blumenstrauß daraus entsteht.

**Meine Lebensstationen und –situationen
(Schule, Arbeitsverhältnisse,
Vereinsarbeit, Hobbys, Haushalt,
Kinderbetreuung, Familie,
Schicksalsschläge.....)**

**Welche Kompetenzen, Erfahrungen konnte
ich dort erwerben?**

**Darüber hinaus können Sie sich einmal mit einer Freundin darüber
austauschen, welche Stärken sie bei der jeweils anderen sehen,
was die jeweils andere besonders gut kann.**



Das Resultat

Wenn Sie eine Zeit lang zu diesen drei Bereichen Notizen gesammelt haben, dann fassen Sie zusammen. Welches Bild entsteht? Beschreiben Sie mit wenigen Worten, was Sie anbieten wollen:



Der erste Test

Sprechen Sie über das Ergebnis (auch wenn es noch so vage ist) mit möglichst vielen Menschen ihres Vertrauens (Freunden, Fachleuten, potentiellen Kunden und Kundinnen). Erzählen Sie Ihnen von der Idee und holen Sie deren Meinung ein. Achtung: lassen Sie sich dabei nicht entmutigen, wenn jemand sagt, das geht nicht, dann fragen genau nach warum und wie das Angebot gestaltet sein müsste, dass es geht.

! **Testen Sie ihre Geschäftsidee im Kleinen und entwickeln Sie sie weiter. Probieren Sie etwas aus!**

Bin ich bereit?

Wenn Sie eine Zeit lang zu diesen drei Bereichen Notizen gesammelt haben, dann fassen Sie zusammen. Welches Bild entsteht? Beschreiben Sie mit wenigen Worten, was Sie anbieten wollen:

- Mit welchen Schwierigkeiten ist zu rechnen und wie kann ich mit diesen umgehen?
- Welche Argumente habe ich den SkeptikerInnen entgegenzusetzen?
- Welche „Opfer“ werde ich bringen müssen, was ist demgegenüber mein Zugewinn?
- Habe ich die Bereitschaft eine Zeitlang in mich und meine Selbständigkeit zu investieren und möglicherweise wenig zu verdienen? Wie lange kann ich es?
- Was könnte im schlimmsten Fall passieren?
- Wann in meinem Leben habe ich Mut bewiesen, bin ein Risiko eingegangen und was ist dann passiert?
- Wo liegen die Schwachpunkte und wie kann ich diese verbessern?
- Wer könnte mich auf meinem Weg unterstützen?

Auch hier ist der Austausch mit Freunden hilfreich. !

Eigene Notizen:



Die Idee ist der erste Schritt. Für den weiteren Weg gibt es zahlreiche Informationsquellen sowie Unterstützungs- und Fördermöglichkeiten. Nutzen Sie die bestehenden Angebote und Ansprechstellen unbedingt.

**Arbeitsmarktservice Burgenland
Unternehmensgründungsprogramm**

Permayrstraße 10
7000 Eisenstadt
Tel: (02682) 692
Fax: (02682) 692 990
sfa.burgenland@ams.at
www.ams.at

Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH

Ungargasse 37
1030 Wien
Tel.: +43 (1) 501 75 – 100
Fax: +43 (1) 501 75 -900
office@awsg.at
www.awsg.at

**Bundesministerium für Wirtschaft, Familie
und Jugend**

Service „Unternehmensgründung“
www.bmwfj.gv.at/BMWA/Service/Unternehmens-
gruendung/

**Frauenservice- bzw.
Frauenberatungsstellen Burgenland:**

Der Lichtblick

Frauen und Familienberatung
7100 Neusiedl am See
Tel: 02167/3338

die Tür

Frauenservicestelle
7000 **Eisenstadt**
Tel: 02682/661 24

die Tür

Frauenservicestelle
7210 Mattersburg
Tel: 02626/626 70

**Frauen-, Mädchen- und Familienberatungs-
stelle Oberpullendorf**

7350 Oberpullendorf
Tel: 02612/429 05

Frauenberatung Güssing

7540 Güssing
Tel: 03322/430 01

Frauenberatungsstelle Jennersdorf

8380 Jennersdorf
Tel: 03329/45202-258

Frauenberatungsstelle Oberwart

7400 Oberwart
Tel: 03352/338 55

**Wirtschaftsservice Burgenland Aktiengesell-
schaft (WiBAG)**

Technologiezentrum, Marktstraße 3
A-7000 Eisenstadt
Tel.: +43 (0) 5 9010-210
Fax: +43 (0) 5 9010-2110
office(at)wibag.at
www.wibag.at

Wirtschaftskammer Burgenland

Gründer-Service Robert-Graf-Platz 1
A-7000 Eisenstadt
Tel: +43 (0)5 90 907-2000
Fax: +43 (0)5 90 907-2115
servicecenter@wkbgl.d.at
www.gruenderservice.at/

Frau in der Wirtschaft

Obere Hauptstraße 24, 2. ObergeschoßA-7100
Neusiedl am See
Telefon:+43 (0)5 90 907 2623
Fax:+43 (0)5 90 907 2625