

GRÜNDUNGSALLTAG, GENDER UND GRÜNDUNGSFINANZIERUNG

**Eine genderdifferenzierende Studie zum Gründungsprozess
österreichischer UnternehmerInnen mit dem Schwerpunkt
auf der Unternehmensfinanzierung**

ISBN 3-902358-34-3

Copyright by ibw – Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft

Medieninhaber und Herausgeber:

ibw – Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft

(Geschäftsführer: Mag. Thomas Mayr)

1050 Wien, Rainergasse 38/2. Stock

Tel.: +43 1/545 16 71-0

Fax: +43 1/545 16 71-22

E-mail: info@ibw.at

Homepage: <http://www.ibw.at>

Diese Studie wurde aus den Mitteln des Europäischen Sozialfonds und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit gefördert.

 **EQUAL**



Inhaltsverzeichnis

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | Gründen Frauen anders? Fragestellung der Studie..... | 11 |
| 2 | Stichprobe und Erhebung..... | 13 |
| 3 | Zusammenfassung der wichtigsten Befragungsergebnisse..... | 15 |
| 4 | Stichprobenstruktur und demographische Daten..... | 21 |
| 4.1 | <i>Sitz des Unternehmens.....</i> | 21 |
| 4.2 | <i>Altersverteilung der Befragten.....</i> | 23 |
| 4.3 | <i>Gründungsjahr.....</i> | 25 |
| 4.4 | <i>Bildung.....</i> | 26 |
| 4.5 | <i>Zur beruflichen Situation vor der Gründung.....</i> | 29 |
| 4.5.1 | <i>Arbeitsmarktferne Gründerinnen.....</i> | 30 |
| 4.6 | <i>Berufserfahrung.....</i> | 31 |
| 4.7 | <i>Rechtsform der Unternehmen.....</i> | 33 |
| 4.8 | <i>Form der Gründung.....</i> | 34 |
| 4.9 | <i>Verteilung auf Sparten.....</i> | 37 |
| 4.9.1 | <i>„Frauenbranchen“ – „Männerbranchen“.....</i> | 39 |
| 4.10 | <i>Businessplan.....</i> | 40 |
| 4.11 | <i>Zeit zwischen Gründungsentschluss und Gründung.....</i> | 41 |
| 5 | Kapital und Finanzierung..... | 43 |
| 5.1 | <i>Kapitalbedarf.....</i> | 43 |
| 5.2 | <i>Finanzierung des Lebensunterhalts.....</i> | 47 |
| 5.3 | <i>Finanzierung des Unternehmens.....</i> | 48 |
| 5.3.1 | <i>Eigenmittel.....</i> | 48 |
| 5.3.2 | <i>Fremdkapital.....</i> | 48 |
| 5.4 | <i>Fremdfinanzierung durch Banken.....</i> | 49 |
| 5.4.1 | <i>Finanzierungsform.....</i> | 50 |
| 5.4.2 | <i>Bankenkontakte.....</i> | 54 |
| 5.4.3 | <i>Ablehnung der Finanzierung durch Banken.....</i> | 55 |
| 5.4.4 | <i>Sicherheiten.....</i> | 57 |
| 5.4.5 | <i>Businessplan.....</i> | 61 |
| 5.4.6 | <i>Zufriedenheit mit Bankberatung.....</i> | 63 |
| 5.5 | <i>„Das hätte ich anders machen sollen“.....</i> | 66 |
| 6 | Betreuungspflichten und -arbeit in der Gründungsphase..... | 69 |
| 6.1 | <i>Mehrfachrollen von Gründerinnen: Mutter, Pflegerin, Gründerin.....</i> | 69 |
| 6.2 | <i>Betreuungspflichten als Problem.....</i> | 74 |

| | | |
|-----------|---|------------|
| 7 | Gründungsberatung | 81 |
| 7.1 | <i>Beratungseinrichtungen</i> | 83 |
| 7.2 | <i>Zufriedenheit mit Gründungsberatungen</i> | 84 |
| 7.2.1 | <i>Unzufriedenheit und ihre Ursachen.....</i> | 86 |
| 7.3 | <i>Generelle Einschätzungen zu Gründungsberatung und Informationsangebot.....</i> | 88 |
| 7.4 | <i>Zeitaufwand für Gründungsberatungen</i> | 89 |
| 8 | Aus- und Weiterbildung im Zuge der Unternehmensgründung..... | 91 |
| 9 | Gründe und Motive für den Schritt in die Selbständigkeit | 93 |
| 10 | Nach der Gründung | 99 |
| 10.1 | <i>Umsatz</i> | 99 |
| 10.2 | <i>Beschäftigte und Beschäftigungseffekte.....</i> | 101 |
| 10.2.1 | <i>Beschäftigte zum Zeitpunkt der Gründung</i> | 101 |
| 10.2.2 | <i>Beschäftigte zum Befragungszeitpunkt.....</i> | 105 |
| 10.3 | <i>Beanspruchung von Unterstützungsangeboten nach der Gründung.....</i> | 110 |
| 10.3.1 | <i>Unterstützung durch Personen und Institutionen.....</i> | 115 |
| 10.3.2 | <i>Zufriedenheit mit dem öffentlichen Unterstützungsangebot</i> | 116 |
| 11 | Erfolgsfaktoren..... | 119 |
| 12 | Problemfaktoren..... | 123 |
| 13 | Bereiche in denen bessere Vorbereitung auf Gründung gut gewesen wäre..... | 127 |
| 14 | Rat an sich selbständig machende FreundInnen | 129 |
| 15 | Literatur..... | 137 |
| 16 | Anhang..... | 139 |

Abbildungsverzeichnis

| | | |
|----------|---|----|
| Abb. 1: | Gründungen nach 1997..... | 22 |
| Abb. 2: | Sitz des Unternehmens nach Geschlecht..... | 23 |
| Abb. 3: | Altersstruktur der Unternehmensneugründungen 1993-2004 (Nur Einzelfirmen, natürliche Personen) im Vergleich zur Altersstruktur der Stichprobe | 24 |
| Abb. 4: | Altersverteilung nach Geschlecht..... | 24 |
| Abb. 5: | Unternehmensgründungen in Österreich 1993 bis 2004 | 25 |
| Abb. 6: | Gründungsjahr nach Geschlecht..... | 26 |
| Abb. 7: | Höchster Bildungsabschluss der Befragten | 26 |
| Abb. 8: | Höchster Bildungsabschluss der Befragten nach Geschlecht | 27 |
| Abb. 9: | Höchster Bildungsabschluss von Unternehmerinnen | 28 |
| Abb. 10: | Berufliche Situation unmittelbar vor der Unternehmensgründung nach Geschlecht | 29 |
| Abb. 11: | Arbeitsmarktferne und arbeitmarktnahe Unternehmerinnen..... | 31 |
| Abb. 12: | Berufserfahrung vor Gründung nach Geschlecht | 32 |
| Abb. 13: | Berufserfahrung vor Gründung nach arbeitsmarktnaher bzw. –ferner Position..... | 32 |
| Abb. 14: | Rechtsform des Unternehmens nach Geschlecht | 33 |
| Abb. 15: | Form der Gründung nach Geschlecht..... | 34 |
| Abb. 16: | Form der Gründung nach Bildung (mit oder ohne Matura) | 35 |
| Abb. 17: | Form der Gründung nach ausgewählten Sparten..... | 36 |
| Abb. 18: | Form der Gründung nach Kapitalbedarf bei Gründung..... | 37 |
| Abb. 19: | Unternehmensgründungen nach Sparten 2001-2004..... | 38 |
| Abb. 20: | Sparten der Unternehmen nach Geschlecht..... | 40 |
| Abb. 21: | Kapitalbedarf bei Gründung und Erstellung eines Businessplans | 41 |
| Abb. 22: | Zeitspanne zwischen Gründungsentschluss und Gründung nach Geschlecht..... | 42 |
| Abb. 23: | Kapitalbedarf bei der Gründung nach Geschlecht | 44 |
| Abb. 24: | Kapitalbedarf nach Rechtsform..... | 45 |
| Abb. 25: | Kapitalbedarf bei Einzelunternehmen nach Geschlecht | 45 |
| Abb. 26: | Kapitalbedarf nach Branchen..... | 46 |
| Abb. 27: | Finanzierung des Lebensunterhalts nach Geschlecht | 47 |
| Abb. 28: | Unternehmensfinanzierung nach Geschlecht | 48 |
| Abb. 29: | Finanzierungsformen nach Geschlecht..... | 51 |
| Abb. 30: | Finanzierungsformen nach Kapitalbedarf | 52 |
| Abb. 31: | Vorstelligkeit bei Banken (Gesamt und nach Geschlecht)..... | 54 |
| Abb. 32: | Ablehnung bzw. keine Ablehnung der Finanzierung durch Banken in ausgewählten Sparten | 56 |
| Abb. 33: | Gründe für die Ablehnung der Finanzierung durch Banken..... | 57 |
| Abb. 34: | Sicherheiten von Banken verlangt nach höchster Ausbildung..... | 58 |
| Abb. 35: | Sicherheiten von Banken verlangt nach Kapitalbedarf bei Gründung | 58 |
| Abb. 36: | Sicherheiten von Banken verlangt nach Sparte..... | 59 |
| Abb. 37: | Businessplan von Bank verlangt nach Kapitalbedarf bei Gründung..... | 62 |

| | |
|--|-----|
| Abb. 38: Businessplan von Bank verlangt nach ausgewählten Sparten | 63 |
| Abb. 39: Zufriedenheit mit Bankberatung nach Geschlecht | 64 |
| Abb. 40: Zufriedenheit mit Bankberatung nach Finanzierung abgelehnt oder nicht | 64 |
| Abb. 41: Zufriedenheit mit Bankberatung nach Bankenbesuch | 65 |
| Abb. 42: Was die Befragten heute bei der Finanzierung anders machen würden (nach Geschlecht) | 67 |
| Abb. 43: Betreuungspflichtige Personen im Haushalt nach Geschlecht | 70 |
| Abb. 44: Finanzierung des Lebensunterhalts der Gründerinnen während der Gründungsphase (betreuungspflichtige Personen im Haushalt ja oder nein) | 71 |
| Abb. 45: Finanzierung des Lebensunterhalts der Gründer während der Gründungsphase (betreuungspflichtige Personen im Haushalt ja oder nein) | 71 |
| Abb. 46: Betreuung der betreuungspflichtigen Personen im Haushalt nach Geschlecht | 72 |
| Abb. 47: Personen im Haushalt zum Gründungszeitpunkt (nur Personen mit betreuungspflichtigen Personen im Haushalt) | 74 |
| Abb. 48: Betreuungspflichten problematisch bei Gründung nach Geschlecht | 74 |
| Abb. 49: Zuständigkeit für betreuungspflichtige Personen und Problematik von Betreuungspflichten in der Gründungsphase..... | 75 |
| Abb. 50: Gründungsberatung(en) beansprucht nach Geschlecht | 81 |
| Abb. 51: Beanspruchung von Gründungsberatungen nach Bundesland | 82 |
| Abb. 52: Beanspruchung von Gründungsberatungen nach Sparten..... | 82 |
| Abb. 53: Institution bzw. Personen durch die erste Gründungsberatung erfolgte nach Geschlecht... | 84 |
| Abb. 54: Zufriedenheit mit erster Gründungsberatung nach Geschlecht | 84 |
| Abb. 55: Zufriedenheit mit zweiter Gründungsberatung nach Geschlecht..... | 85 |
| Abb. 56: Zufriedenheit mit dritter Gründungsberatung nach Geschlecht | 86 |
| Abb. 57: Informationen zur Unternehmensgründung selbst zusammen gesucht (nach Geschlecht) . | 88 |
| Abb. 58: Das Angebot im Bereich Gründungsberatung ist sehr unübersichtlich (nach Geschlecht) .. | 88 |
| Abb. 59: In der Gründungsberatung sollte stärker auf die geschlechtsspezifische Situation der GründerInnen eingegangen werden (nach Geschlecht) | 89 |
| Abb. 60: Das Angebot im Bereich Gründungsberatung ist ausreichend (nach Geschlecht) | 89 |
| Abb. 61: Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen während Gründungsphase | 91 |
| Abb. 62: Motiv „Schritt aus bzw. Vermeidung von Arbeitslosigkeit“ nach arbeitsmarktferner oder arbeitmarktnaher Positionen vor der Gründung..... | 95 |
| Abb. 63: Motiv „bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf“ nach Geschlecht | 96 |
| Abb. 64: Motiv „bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf“ nach Betreuungspflichten bei der Gründung | 97 |
| Abb. 65: Umsätze (in €) im ersten und im abgelaufenen Geschäftsjahr nach Geschlecht | 99 |
| Abb. 66: Kapitalbedarf nach Umsatz im ersten Geschäftsjahr | 100 |
| Abb. 67: Vollzeitbeschäftigte zum Gründungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen... | 102 |
| Abb. 68: Teilzeitbeschäftigte zum Gründungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen... | 103 |
| Abb. 69: Geringfügig Beschäftigte zum Gründungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen | 103 |
| Abb. 70: Freie MitarbeiterInnen zum Gründungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen | 104 |
| Abb. 71: Mithelfende Familienangehörige zum Gründungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen | 105 |

| | |
|--|-----|
| Abb. 72: VollzeitmitarbeiterInnen zum Befragungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen | 106 |
| Abb. 73: Vollzeitbeschäftigte zum Zeitpunkt der Befragung nach Gründungsjahr | 106 |
| Abb. 74: Vollzeitbeschäftigte zum Zeitpunkt der Befragung nach Sparte | 107 |
| Abb. 75: TeilzeitmitarbeiterInnen zum Befragungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen | 107 |
| Abb. 76: Geringfügig Beschäftigte zum Befragungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen | 108 |
| Abb. 77: Freie MitarbeiterInnen zum Befragungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen | 109 |
| Abb. 78: Mithelfende Familienangehörige zum Befragungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen | 109 |
| Abb. 79: Nach der Gründung beanspruchte Unterstützungsangebote (nach Geschlecht) | 110 |
| Abb. 80: Nach der Gründung von Gründerinnen beanspruchte Unterstützungsangebote nach betreuungsbedürftigen Personen im Haushalt..... | 111 |
| Abb. 81: Einrichtungen bzw. Personengruppen durch die Unterstützung nach der Gründung erfolgte | 116 |
| Abb. 82: Zufriedenheit mit öffentlichem Unterstützungsangebot in der Nachgründungsphase nach Geschlecht | 116 |
| Abb. 83: Einschätzung des Erfolgsfaktors „eigener Mut und Risikobereitschaft“ nach Geschlecht.. | 120 |
| Abb. 84: Einschätzung des Erfolgsfaktors „Unterstützung durch das private Umfeld“ nach Geschlecht..... | 120 |
| Abb. 85: Einschätzung des Erfolgsfaktors „steuerlich-rechtliche Beratung“ nach Geschlecht | 121 |
| Abb. 86: Einschätzung des Erfolgsfaktors „Vernetzung und Austausch mit anderen GründerInnen“ nach Geschlecht | 121 |
| Abb. 87: Einschätzung des Erfolgsfaktors „Businessplan“ nach Geschlecht..... | 121 |
| Abb. 88: Einschätzung des Erfolgsfaktors „Gründungsberatung“ nach Geschlecht | 122 |
| Abb. 89: Einschätzung des Problemfaktors „Erledigung des Verwaltungsaufwands“ nach Geschlecht..... | 124 |
| Abb. 90: Einschätzung des Problemfaktors „Vereinbarkeit von Beruf und Familie“ nach Geschlecht..... | 124 |
| Abb. 91: Einschätzung des Problemfaktors „Wettbewerbsdruck angrenzende Nachbarländer“ nach Geschlecht..... | 124 |
| Abb. 92: Bessere Vorbereitung auf die Unternehmensgründung nach Geschlecht..... | 128 |

Tabellenverzeichnis

| | | |
|----------|---|-----|
| Tab. 1: | Stichprobe und Rücklaufquote | 13 |
| Tab. 2: | Form der Gründung nach Bildung (mit oder ohne Matura) und Geschlecht..... | 35 |
| Tab. 3: | Form der Gründung nach ausgewählten Sparten und Geschlecht..... | 36 |
| Tab. 4: | Kapitalbedarf und Erstellung eines Businessplans nach Geschlecht | 41 |
| Tab. 5: | Kapitalbedarf bei der Gründung nach Branche und Geschlecht | 46 |
| Tab. 6: | Form der Bankfinanzierung | 50 |
| Tab. 7: | Kapitalbedarf nach Finanzierungsformen und Geschlecht | 53 |
| Tab. 8: | Bankfinanzierungsformen nach ausgewählten Sparten..... | 53 |
| Tab. 9: | Bankkontakte nach Kapitalbedarf bei Gründung | 54 |
| Tab. 10: | Nicht abgelehnte Personen nach Bankkontakt und Geschlecht..... | 55 |
| Tab. 11: | Abgelehnte Personen nach Bankkontakt und Geschlecht..... | 55 |
| Tab. 12: | Sicherheiten von Banken verlangt nach Kapitalbedarf bei Gründung und Geschlecht | 58 |
| Tab. 13: | Sicherheiten von Banken verlangt nach Finanzierungsform | 60 |
| Tab. 14: | Arten von Sicherheiten (nach Geschlecht und Gesamt)..... | 60 |
| Tab. 15: | Kapitalbedarf bei Gründung nach Arten der Sicherheiten | 61 |
| Tab. 16: | Arten der Sicherheiten in ausgewählten Sparten..... | 61 |
| Tab. 17: | Bank verlangte Businessplan nach Finanzierungsform | 62 |
| Tab. 18: | Businessplan von Bank verlangt nach Kapitalbedarf und Geschlecht..... | 62 |
| Tab. 19: | Gründe für Unzufriedenheit mit Finanzierungsberatung der Banken | 65 |
| Tab. 20: | Kinder im Haushalt zum Gründungszeitpunkt nach Geschlecht und Gesamt..... | 70 |
| Tab. 21: | Betreuung der betreuungspflichtigen Personen im Haushalt nach Ausbildungsniveau und Geschlecht | 73 |
| Tab. 22: | Zuständigkeit für betreuungspflichtige Personen und Problematik von Betreuungspflichten in der Gründungsphase..... | 75 |
| Tab. 23: | Beanspruchung von Gründungsberatungen nach Arbeitsmarktnähe und Geschlecht der GründerInnen..... | 81 |
| Tab. 24: | Beanspruchung von Gründungsberatungen nach Kapitalbedarf und Geschlecht..... | 83 |
| Tab. 25: | Zufriedenheit mit erster Gründungsberatung nach Geschlecht der BeraterIn und Befragten..... | 85 |
| Tab. 26: | Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen während Gründungsphase nach Geschlecht | 92 |
| Tab. 27: | Ranking der Gründungsmotive | 94 |
| Tab. 28: | Motiv „bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf“ nach Betreuungspflichten bei der Gründung und Geschlecht | 97 |
| Tab. 29: | Motiv „einzige Möglichkeit den Beruf auszuüben“ nach Betreuungspflichten bei der Gründung und Geschlecht | 98 |
| Tab. 30: | Kapitalbedarf und um Umsatz im ersten Geschäftsjahr nach Geschlecht..... | 100 |
| Tab. 31: | Nach der Gründung von Gründerinnen beanspruchte Unterstützungsangebote nach höchstem Bildungsabschluss | 111 |
| Tab. 32: | Nach der Gründung beanspruchte Unterstützungsangebote nach Befragten mit und ohne Matura | 112 |

| | |
|---|-----|
| Tab. 33: Nach der Gründung von Frauen beanspruchte Unterstützungsangebote nach Gründungsjahr..... | 112 |
| Tab. 34: Nach der Gründung beanspruchte Unterstützungsangebote nach Sparte..... | 113 |
| Tab. 35: Nach der Gründung beanspruchte Unterstützungsangebote nach Berufserfahrung | 113 |
| Tab. 36: Nach der Gründung von Gründerinnen beanspruchte Unterstützungsangebote nach Berufserfahrung..... | 114 |
| Tab. 37: Nach der Gründung beanspruchte Unterstützungsangebote nach Beanspruchung von Gründungsberatungen im Gründungsprozess | 114 |
| Tab. 38: Ranking der Erfolgsfaktoren..... | 119 |
| Tab. 39: Ranking der Problemfaktoren | 123 |

1 Gründen Frauen anders? Fragestellung der Studie

Im Jahr 2005 waren in Österreich hochgerechnet 278.000 Personen in Gründungsaktivitäten involviert, das sind 5,3% der erwachsenen Bevölkerung. Davon standen mehr als die Hälfte, nämlich 3,0% der erwachsenen Bevölkerung am Beginn einer unternehmerischen Aktivität (Gründer/innen). 2,4% hatten bereits ein Unternehmen gegründet (Jungunternehmer/innen). Weiters waren 3,8% der erwachsenen Bevölkerung etablierte Unternehmer/innen. Das konsolidierte Ausmaß unternehmerischer Aktivität lag also im Jahr 2005 in Österreich bei 9,0%.

(Sammer/ Schneider 2006: 10)

Das obige Zitat aus dem Global Entrepreneurship Monitor (GEM) zur Lage des Unternehmertums in Österreich gibt einen Überblick über den aktuellen Stand der Gründungsaktivitäten und bereits erfolgten Unternehmensgründungen in Österreich für das Jahr 2005. Im Ländervergleich liegt Österreich mit diesen Zahlen im Mittelfeld bei den Gründungsaktivitäten, bei den etablierten Unternehmen zählt Österreich allerdings zu den Schlusslichtern (vgl. ebd.). Frauen bilden in den meisten Ländern etwa ein Viertel bis zu einem Dritten der Selbständigen, wohingegen sie bei den unselbständig Erwerbstätigen fast die Hälfte ausmachen (vgl. Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2005; OECD 2004). In den letzten Jahren gründen in Österreich immer mehr Frauen ein Unternehmen, aber noch immer sind selbständige Frauen im Vergleich zu selbständigen Männern unterrepräsentiert. Neben diesem quantitativen Unterschied an Gründungen stellt sich vor allem die Frage, ob sich die von Frauen gegründeten Unternehmen strukturell von „männlichen“ Unternehmen unterscheiden. Gründen Frauen also anders als Männer? Vielfach ist zu hören und zu lesen, dass Gründerinnen bescheidener gründen. Sie seien vorsichtiger, was sich aber positiv auf die Überlebensdauer der Unternehmen auswirke (vgl. z.B. Sternberg/ Bergmann/ Lückgen 2003: 37). Begründet wird dies oft mit einer höheren Risikoaversion von Frauen, die Unternehmen auch stärker als Nebenerwerb führen (vgl. z.B. Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2005: 18).

Wichtig ist es allerdings zu erkennen, dass Frauen nicht (nur) aufgrund der ihnen unterstellten Eigenschaften ihre Unternehmen „anders“ gründen, vielmehr steht die generelle Benachteiligung von Frauen mit ihrer anderen Gründungsneigung und Gründungsrealisierung in Zusammenhang. Die strukturelle Benachteiligung von Frauen im Erwerbsleben (z.B. die Segregation des Arbeitsmarktes auf vertikaler und horizontaler Ebene) führt dazu, dass Frauen beispielsweise weniger Kapital als Männer für eine mögliche Gründung ansparen können. Geschlechtsspezifische Ungleichheiten aus abhängigen Arbeitsverhältnissen wirken sich daher auch auf die Möglichkeiten und Chancen einer selbständigen Erwerbstätigkeit aus. Zudem gibt es noch weitere Merkmale, die mit der Geschlechterrolle verknüpft sind (z.B. die Zuständigkeit für die Familie), und die in eine Gender-Analyse einbezogen werden müssen (vgl. Stiegler 2003: 31). Dies sollte bei der Betrachtung von geschlechtsspezifischen Unterschieden bei Unternehmensgründungen immer im Hinterkopf behalten werden.

In der Gründungs- und Selbständigenforschung des deutschsprachigen Raums wurden Unternehmerinnen erst spät zum Thema gemacht. Wie Lauxen-Ulbrich und Leicht (2005) konstatieren, befassten sich Untersuchungen zu Genderunterschieden von UnternehmerInnen bisher zumeist mit den Spezifika von Frauenunternehmen in Bezug auf Branchenzugehörigkeit, Unternehmensführung, Beschäftigungs- und Umsatzstärke sowie Erfolgsbedingungen. Kaum gäbe es laut den Autoren Studien zur Umsetzung

persönlicher Ziele oder der Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Einige zentrale strukturelle Merkmale von Frauenbetrieben konnten bereits in vielen Studien eruiert werden und stellen sich auch im internationalen Vergleich ähnlich dar (vgl. ebd.: 12):

- Frauenbetriebe sind im Durchschnitt kleiner und umsatzschwächer als Männerbetriebe
- Selbständige Frauen gründen häufiger im Handel
- Frauenbetriebe sind eher Einzelbetriebe
- Frauen gründen mit weniger Startkapital
- Frauen benutzen seltener als Männer Fremdkapital von Banken und stärker informelles Kapital von Familienmitgliedern und Freunden als Finanzierungsquelle
- Frauenbetriebe richten sich eher an private Abnehmer und sind eher regional orientiert

Trotz dieser Befunde ist noch immer wenig über die geschlechtsspezifischen Unterschiede zwischen weiblichen und männlichen GründerInnen bekannt. Ziel dieser im Rahmen der EQUAL-Entwicklungspartnerschaft „Alternative: Selbständigkeit, Frauen unternehmen“ durchgeführten Studie war es daher, geschlechtsspezifische Unterschiede zwischen Gründerinnen und Gründern herauszuarbeiten, forschungspraktisch also geschlechterdifferenzierte Daten zum Unternehmensgründungsprozess zu erheben. Es sollten die unterschiedlichen Ansätze, Vorgehensweisen und Probleme von Frauen im Vergleich und in Abgrenzung von männlichen Gründern dargestellt werden. Die Studie ist Teil des Moduls 1 („Mikrokreditfinanzierung“), für welches das Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft (ibw) die Hauptverantwortung trägt. Die Daten, die in Form einer Befragung erhoben wurden, dienen in erster Linie dazu zu lokalisieren, wo Differenzen zwischen weiblichen und männlichen GründerInnen bestehen, sie stellen aber ebenso die Ausgangsbasis für Aktivitäten dar, um geschlechtsspezifische Ungleichheiten im Zugang und in der Gründung beruflicher Selbständigkeit zu verringern.

Der Fokus der Analyse liegt vor allem auf den Charakteristika von „Frauenbetrieben“ und den spezifischen Bedürfnissen von Frauen im Gründungsprozess, um ihre Einstiegs- aber auch Entwicklungsmöglichkeiten zu verbessern. Ziel des Gender-Mainstreaming-Ansatzes der Entwicklungspartnerschaft „Alternative: Selbständigkeit“ ist die Entwicklung von geeigneten Rahmenbedingungen für einen geschlechtsneutralen Zugang zur Selbständigkeit als existenzsichernde Alternative zur unselbständigen Tätigkeit. Im Rahmen aller Projektmodule wird der Ansatz der Chancengleichheit von Frauen und Männern im Bereich der Unternehmensgründung verfolgt, die dann besser erreicht werden kann, wenn auf die spezifischen Bedürfnisse von Frauen (etwa in Bezug auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, alternative Finanzierungsmöglichkeiten) eingegangen wird und erfolgreiche Gründungsstrategien auf die Anwendung von Frauen adaptiert werden. Zentrale Themenbereiche der Studie sind daher die Unternehmensfinanzierung und die Betreuungspflichten, die im Zuge der Unternehmensgründung bestanden. Die Ergebnisse der genderbezogenen Analyse der Befragungsdaten dienten gemeinsam mit den internationalen Best Practice-Beispielen als Ausgangspunkte für die Entwicklung von neuen Mikrokreditfinanzierungsmodellen im Rahmen des Moduls 1.

2 Stichprobe und Erhebung

Der Fragebogen, auf dem die Befragung aufbaute (siehe Anhang), wurde auf Basis qualitativer Tiefeninterviews mit Gründerinnen und qualitativer Expertinneninterviews entwickelt. Die Befragung wurde von Mitte Oktober bis Mitte November 2005 als österreichweite Online-Befragung von UnternehmensgründerInnen durchgeführt. Um möglichst aktuelle Aussagen über die Situation von österreichischen GründerInnen treffen zu können, wurde versucht, GründerInnen zu befragen, die in den letzten sechs Jahren ihr Unternehmen gründeten („Young Entrepreneurs“). Im Bericht werden die Bezeichnungen (Jung-)UnternehmerIn, Selbständige/r und GründerIn je nach Kontext verwendet.

Die Grundgesamtheit der Befragung stellten daher GründerInnen dar, die seit 1998 ihr Unternehmen führten. Um die Stichprobe aus dieser Grundgesamtheit zu ziehen (die aufgrund verschiedener Faktoren nicht genau quantifizierbar ist¹), wurden E-Mail-Adressdaten von GründerInnen (nach 1998) durch die Wirtschaftskammer bereitgestellt sowie Adressdaten von Herold hinzugekauft. Insgesamt wurden schließlich 37.155 E-Mail-Aussendungen mit einem Link zur Website der Befragung verschickt. Von diesen konnten circa 6500 nicht zugestellt werden und es dürften (Schätzung!) ebenfalls um die 1000 E-Mails in Spamfiltern gelandet sein. Insgesamt begannen 1723 Personen den Onlinefragebogen auszufüllen, wovon allerdings nur 1276 Personen diesen bis zum Schluss ausfüllten und dann auch auf „abschicken“ gingen. Dies ergibt eine Rücklaufquote von 4,2%. Einen Überblick über die Stichprobe und die Rücklaufquote gibt folgende Tabelle.

Tab. 1: Stichprobe und Rücklaufquote

| | |
|---|-------------|
| Bruttostichprobe (= versendete E-Mails) | 37155 |
| Ausfälle (= nicht zustellbare E-Mails) | 6500 |
| Nettostichprobe | 30655 |
| Rücklauf | 1723 |
| Bereinigter Rücklauf (n) | 1276 |
| Rücklaufquote (unbereinigt) | 5,6% |
| Rücklaufquote (bereinigt) | 4,2% |

Da allerdings die Beantwortung der Fragen nicht verpflichtend war, d.h. die Befragten konnten auch Fragen nicht beantwortet lassen, haben nicht alle Personen alle Fragen beantwortet. Es kommt daher zu mehr oder weniger großen Abweichungen (von n=1276) bei den meisten Fragen. Bei Fragen, die nur von wenigen Befragten beantwortet wurden, wird daher besonders die Signifikanz der Ergebnisse hinterfragt und die Anzahl der Antworten angegeben.

Statistiken über die Gründungsintensität in den letzten Jahren zeigen, dass der Frauenanteil im Bereich der Einzelunternehmen im Steigen begriffen ist.² Das Geschlecht wird in den Statistiken der Wirtschaftskammer allerdings nur für EinzelunternehmerInnen ausgewiesen. Da sich in der gezogenen Stichprobe aber auch Personen- und Kapitalgesellschaften befinden, lässt sich für die Grundgesamtheit der österreichischen Unternehmen der letzten Jahre keine genaue Geschlechterverteilung festmachen. Um über die Gruppe der weiblichen Selbständigen fundierte Aussagen tätigen zu können, wurde ein

¹ So handelt es sich beispielsweise bei den Unternehmensgründungsdaten der Wirtschaftskammer nur um Schätzungen. Ebenso enthalten die Daten der Wirtschaftskammer nur Neugründungen von WKÖ-Mitgliedern, wodurch freie Berufe (wie z.B. Rechtsanwälte) oder „Neue Selbständige“ nicht inkludiert sind.

² Zum Vergleich: 1995 betrug der Frauenanteil bei Unternehmensgründungen von natürlichen Personen (Einzelfirmen) 25,9%, 2004 betrug dieser bereits 35,2%. (Quelle: WKÖ).

Oversample dieser Gruppe bei der Datenerhebung bewusst vorgenommen. **Der Anteil der Frauen in der Stichprobe beträgt 42%.** Frauen und Männer werden in der Auswertung zumeist als zwei getrennte Teilstichproben betrachtet, d.h. die meisten Ergebnisse werden für Frauen und Männer getrennt ausgewiesen – außer Frauen und Männer unterscheiden sich nicht voneinander.

Bei Online-Surveys gibt es natürlich methodische Besonderheiten zu reflektieren. Grundsätzlich muss davon ausgegangen werden, dass die Netzpopulation nicht mit der Gesamtbevölkerung übereinstimmt: bestimmte Personengruppen sind in ihr über- bzw. unterrepräsentiert bzw. bestimmte Gruppen werden systematisch aus der Befragung ausgeschlossen. Jüngere, höher gebildete und männliche Personen haben beispielsweise eine deutlich höhere Online-Nutzung als die restliche Bevölkerung. Die meisten Unternehmen dürften heutzutage aber über eine E-Mail-Adresse verfügen, da besonders auch im geschäftlichen Alltag die Nutzung des Internets und vor allem von E-Mails unumgänglich geworden ist. Daher dürfte die Coverage bezüglich dieser gesellschaftlichen Teilgruppe bei Online-Befragungen weniger problematisch sein als bei anderen gesellschaftlichen Teilgruppen. Allerdings – wie später auch noch bei der Beschreibung der Stichprobe deutlich werden wird – dürften höher gebildete UnternehmerInnen im Sample etwas überrepräsentiert sein.

Alle Daten, die im Fließtext in Form von Abbildungen und Tabellen präsentiert werden, stammen aus der ibw-Befragung. Wenn noch andere Daten herangezogen wurden, sind deren Quellen explizit angegeben. Auf einen Hinweis, dass es sich um Ergebnisse aus der ibw-Befragung handelt, wird daher im Weiteren verzichtet.

Im folgenden Kapitel werden die wichtigsten Ergebnisse der Befragung kurz zusammengefasst. Im Anschluss folgt Kapitel 4, in dem Merkmale der Stichprobe und demographische Daten präsentiert werden. Danach ist das zentrale Kapitel des Berichts zum Themenbereich Kapital und Finanzierung (Kapitel 5) zu finden. Betreuungspflichten und Betreuungsarbeit werden im 6. Kapitel thematisiert. Der Gründungsberatung widmet sich das 7. Kapitel, dem ein kurzes Kapitel zur Aus- und Weiterbildung in der Gründungsphase folgt. Gründe und Motive für die Selbständigkeit bilden den Schwerpunkt im 9. Kapitel. Das Kapitel 10 beschäftigt sich mit Aspekten der Nachgründungsphase (Umsatz, Beschäftigte und Inanspruchnahme von Unterstützungsangeboten). Von den Erfolgs- und Problemfaktoren handeln die Kapitel 11 und 12. Bereiche, in denen die GründerInnen sich aus heutiger Sicht besser vorbereiten hätten sollen, stellt das Kapitel 13 vor. Abschließend kommen im Kapitel 14 die UnternehmerInnen mit ihrem fiktiven „Rat für eine Freundin oder einen Freund“, die/der sich mit dem Gedanken der Selbständigkeit trägt, im O-Ton zu Wort.

3 Zusammenfassung der wichtigsten Befragungsergebnisse

Im Folgenden werden die wichtigsten Befragungsergebnisse zu bestimmten Themen kurz zusammenfassend präsentiert.

Alter: Circa drei Viertel der Befragten (74%) befanden sich zum Befragungszeitpunkt zwischen dem dreißigsten und fünfzigsten Lebensjahr. Unternehmerinnen sind etwas häufiger als Unternehmer in der Alterskategorie zwischen 30 und 39 Jahren zu finden.

Bildung: Über die Hälfte der Befragten (54%) verfügte über einen höheren Bildungsabschluss (Universität oder Fachhochschule) oder zumindest Reifeprüfungsniveau. Unternehmer sind in den Ausbildungen Universität, Fachhochschule, Matura, Meisterprüfung und Lehre etwas stärker als die Unternehmerinnen vertreten. Die selbständigen Frauen haben hingegen deutlich öfter als die Männer eine Fachschule (BMS) besucht.

Berufliche Situation vor der Gründung: Nur etwas mehr als die Hälfte (56%) der befragten UnternehmerInnen gründete ihr Unternehmen aus einem Angestelltenverhältnis heraus. 19% der Befragten waren vor der Unternehmensgründung arbeitslos. Geschlechtervergleich: Frauen befanden sich deutlich seltener als Männer in einem Angestelltenverhältnis vor der Gründung (Frauen: 47%; Männer: 63%). Gründerinnen waren öfter als Gründer arbeitslos, geringfügig beschäftigt oder in Elternkarenz. Der Anteil der Frauen, die in Elternkarenz waren, beträgt sogar 11% – im Gegensatz dazu befand sich nur ein Mann vor der Gründung in Elternkarenz (0,1%). Insgesamt gründeten 45,8% der Gründerinnen aus einer arbeitsmarktfernen Position³. Der Anteil der arbeitsmarktfernen Männer beträgt 25%.

Berufserfahrung: 46,2% der UnternehmerInnen verfügten zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung über mindestens fünf Jahre Berufserfahrung vor der Selbständigkeit im Bereich ihres Unternehmens. Frauen gründen im Vergleich zu den Männern mit signifikant geringerer Berufserfahrung: Ein Viertel (25,5%) hat sogar keine Berufserfahrung in der gründungsrelevanten Branche, bei den Männern sind es nur 14%. Personen, die sich vor der Gründung in einer arbeitsmarktfernen Position befanden, weisen – egal welchen Geschlechts – eine signifikant geringere Branchenerfahrung auf.

(Rechts-)Form der Unternehmensgründungen: Mehr als drei Viertel der Befragten (79,4%) hat ihr Unternehmen als Einzelunternehmen gegründet, den Rest machen Personenunternehmen (7,3%) und Kapitalgesellschaften (13,3%) aus. Bei den Unternehmerinnen beträgt der Anteil der Einzelunternehmen 90,7% (Unternehmer: 71,3%). In 71,5% der Fälle erfolgte die Gründung des Unternehmens in der Form einer alleinigen Neugründung. Mit PartnerInnen gründeten 14,8% der Befragten und ein bereits bestehendes Unternehmen übernahmen 9,3%.

Geschlechtervergleich: Frauen haben signifikant öfter als die befragten Männer alleine ein Unternehmen neu gegründet (Frauen: 76,6%; Männer: 68%). Die Wahrscheinlichkeit der Geschäftsübernahme ist bei Personen mit geringerer Bildung höher. Branchen: In den Bereichen „Information und Consulting“ sowie in der „Neuen Selbständigkeit“ finden sich überdurchschnittlich viele Neugründungen, die von den GründerInnen allein begangen werden.

³ GründerInnen, die vor der Unternehmensgründung arbeitslos, geringfügig beschäftigt, in Ausbildung oder in Elternkarenz waren.

Kapitalbedarf bei Gründung: Etwas über die Hälfte (54%) der befragten Unternehmerinnen benötigte nur bis zu 5.000 Euro für die Selbständigkeit (Männer: 35,1%). Mit steigendem Kapitalbedarf nimmt der Anteil der männlichen Unternehmer zu, während der Anteil der Frauen fällt. Neben dem Geschlecht der UnternehmerInnen wirkt sich auch die Form des Unternehmens (z.B. ob Einzelunternehmen) und die Branche des Unternehmens signifikant auf den Kapitalbedarf bei der Gründung aus.

Finanzierung des Lebensunterhalts in der Phase der Unternehmensgründung: Gründerinnen verwendeten zum Leben in der Gründungsphase deutlich stärker als Gründer das Gehalt ihrer PartnerInnen. Frauen ziehen zudem häufiger als Männer Arbeitslosengeld und ihr Gehalt aus einer unselbständigen Beschäftigung heran. Gründer greifen hingegen eher auf Kredite und eigene Ersparnisse zurück.

Finanzierung des Unternehmens: 90% der Befragten verwendeten Eigenkapital zur Unternehmensfinanzierung – Frauen und Männer in fast gleichem Maße. Etwas mehr als die Hälfte der Befragten (57%) gründete ihr Unternehmen gänzlich auf Eigenkapitalbasis. Ein Drittel (33,3%) der Befragten hat einen Kredit oder ein Darlehen von einer Bank herangezogen – Männer im Vergleich zu den Frauen häufiger (Männer: 36,4%; Frauen: 27,9%). Kredite oder Darlehen von Freunden haben die Gründerinnen hingegen etwas stärker verwendet (Frauen: 13,3%; Männer: 11,4%). AWS-Zuschüsse erhielten Frauen hingegen etwas seltener (4,4%) als Männer (8,7%).

Fremdfinanzierung durch Banken: Die häufigste Form der Bankfinanzierung war der Überziehungskredit auf einem neuen Geschäftsgirokonto – 39,4% aller Befragten mit Finanzierung durch die Bank nutzten diese Finanzierungsform. 33,2% gaben an, sowohl einen Investitionskredit mit Rückzahlungsrate als auch ein Geschäftsgirokonto mit Überziehungsrahmen zur Finanzierung verwendet zu haben. Einen Überziehungskredit am bisherigen Girokonto nutzte ungefähr ein Viertel (24,4%) der Personen mit einem Bankfinanzierungsanteil. 22,4% beanspruchten einen Investitionskredit mit Rückzahlungsrate. Geförderte Investitions- und/oder Betriebsmittelkredite wurden von 17,1% der Befragten herangezogen. Unternehmerinnen tendierten stärker als Unternehmer dazu, geförderte Kredite sowie Investitionskredite mit Rückzahlungsraten zu verwenden. Überziehungskredite werden von Unternehmerinnen deutlich seltener genutzt.

Bankenkontakte: Knapp mehr als die Hälfte der Befragten (53%) wendete sich zwecks Finanzierung lediglich an die Hausbank. Es zeigt sich nur eine leichte Tendenz der Gründer, etwas häufiger als Gründerinnen bei mehreren Banken anzufragen. GründerInnen mit einem Kapitalbedarf über 25.000 Euro haben signifikant häufiger als diejenigen mit einem geringeren Kapitalbedarf zwei oder mehr Banken besucht.

Ablehnung der Finanzierung: Von 31,4% der Befragten (mit Bankfinanzierung) wurde ein Finanzierungsansuchen von einer Bank abgelehnt. Es kann nur ein leichter Trend ausgemacht werden, dass Banken Finanzierungen von Frauen etwas häufiger ablehnten (Frauen: 33,1%; Männer: 30%). Keine Unterschiede in Bezug auf die Ablehnung durch Banken gibt es nach dem Kapitalbedarf – es trifft also nicht zu, dass Kreditansuchen von Personen mit einem Kapitalbedarf unter der Mikrokreditgrenze (25.000 Euro) häufiger abgelehnt worden wären als Ansuchen von Personen mit einem höheren Kapitalbedarf. Als Grund für die Ablehnung der Finanzierung durch eine Bank wurden von fast drei Viertel der Befragten (71,8%) mangelnde Sicherheiten genannt. In 76,6% der Fälle verlangten Banken Sicherheiten von den GründerInnen, unabhängig vom Geschlecht der GründerInnen. Die Frage nach Sicherheiten wird

GründerInnen mit niedrigem Bildungsgrad deutlich häufiger als höher gebildeten GründerInnen gestellt. Personen, die einen Investitionskredit benötigen, werden von Banken ebenfalls besonders oft nach Sicherheiten gefragt.

Businessplan: Gründer mussten Banken häufiger Businesspläne als Gründerinnen vorlegen (Frauen: 47,9%; Männern: 52,4%). Vor allem bei geförderten Investitions- und/oder Betriebsmittelkrediten verlangten die Banken Businesspläne. Von Gründern, die einen höheren Kapitalbedarf zur Gründung benötigten, wurde deutlich öfter ein Businessplan verlangt. Bei den Gründerinnen lässt sich dieser Zusammenhang nicht nachweisen.

Betreuungsarbeit in der Gründungsphase: 48,4% der Befragten hatten zum Gründungszeitpunkt betreuungsbedürftige Personen (z.B. Kinder unter 15 Jahren oder pflegebedürftige Familienangehörige) im Haushalt, wobei der Anteil bei den Frauen etwas höher ist (Frauen: 53,3%; Männer: 44,8%). In 94% der Fälle befanden sich in diesen Haushalten Kinder unter 15 Jahren. Frauen waren signifikant öfter als Männer zum Gründungszeitpunkt allein erziehend (Frauen: 18,9%; Männer: 2,5%). Bezüglich der Zuständigkeit für die Betreuung tun sich zwischen Männern und Frauen große Unterschiede auf: 62,8% der Gründerinnen waren überwiegend allein für die Betreuung von Kindern oder anderen pflegebedürftigen Familienangehörigen zuständig. Bei den männlichen Gründern beträgt dieser Anteil nur 7,9%. Bezogen auf die Frauen in der Stichprobe weisen 33% der Gründerinnen im Vergleich zu 3,5% der Gründer eine Mehrfachbelastung von hauptsächlichen Betreuungspflichten und gleichzeitiger Unternehmensgründung auf. Betreuungspflichten stellen für Frauen – auch dann, wenn die Betreuungsarbeit zum Großteil durch PartnerInnen oder gemeinsam mit diesen erfolgte, – ein deutlich größeres Problem während der Gründungszeit dar.

Gründungsberatung: 57,4% der Befragten beanspruchten eine Gründungsberatung (Frauen: 60%; Männer: 55%). GründerInnen ab dem Maturaniveau suchten häufiger Rat in Sachen Gründung als diejenigen ohne Matura. Arbeitsmarktferne GründerInnen haben signifikant öfter Gründungsberatungen beansprucht als Personen, die vor der Gründung besser in den Arbeitsmarkt integriert waren. Auch nach Bundesländern gibt es signifikante Unterschiede, was die Inanspruchnahme von Gründungsberatungen betrifft: Im Burgenland liegt der Prozentsatz mit 71% am höchsten, in Wien mit 50% am geringsten. Beratungstätigkeiten wurden am häufigsten (60%) von der Wirtschaftskammer beansprucht. Besonders Männer nutzten häufiger als Frauen die Wirtschaftskammer als erste Anlaufstelle in Sachen Gründungsberatung. Im Durchschnitt wurden 17 Stunden für die Gründungsberatung verwendet (Frauen: 15; Männer: 19).

Aus- und Weiterbildung im Zuge der Unternehmensgründung: 60,2% aller weiblichen Befragten, haben mindestens eine Form der Weiterbildung wahrgenommen, bei den Männern beträgt dieser Anteil nur 47,2%. Am häufigsten wurden fachliche und branchenbezogene Qualifizierungsmaßnahmen beansprucht.

Gründe und Motive für den Schritt in die Selbständigkeit: Die zentralen Motive, sich selbständig zu machen, sind für Frauen sowie für Männer die Opportunity-Motive „berufliche Neuorientierung“ und der „Wunsch, die eigene Chefin bzw. der eigene Chef zu sein“. Bestimmte Motive treffen auf Männer und Frauen aber in unterschiedlicher Weise zu. So ist beispielsweise das Motiv „Schritt aus bzw. Vermeidung von Arbeitslosigkeit“ für Frauen ein signifikant wichtiger Grund. Die Gründung als „einzige Möglichkeit, den

Beruf auszuüben“, war ebenfalls für Frauen relevanter als für Männer. Zudem ist auch die bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf ein zentrales Gründungsmotiv für Frauen.

Umsatz: Jungunternehmer und Jungunternehmerinnen unterscheiden sich signifikant bezüglich des Umsatzes im ersten Geschäftsjahr. Mehr als zwei Drittel (67,9%) der selbständigen Frauen machten im ersten Geschäftsjahr lediglich einen Umsatz bis zu 20.000 Euro. Bei den Unternehmern beträgt dieser Anteil nur 41,1%. Zwar spielt auch der Kapitalbedarf vor der Gründung eine entscheidende Rolle: je höher dieser, desto höher auch der Umsatz im ersten Jahr. Frauen machten allerdings trotz gleichem Kapitalbedarf bei der Gründung wie Männer einen etwas geringeren Umsatz nach der Gründung. Arbeitsmarktferne Personen – der überwiegende Anteil davon sind Frauen – machten ebenfalls deutlich weniger Umsatz im 1. Geschäftsjahr als arbeitsmarktnahe GründerInnen.

Beschäftigte: Gründerinnen starteten ihr Unternehmen großteils ohne VollzeitmitarbeiterInnen – 63% der Frauen arbeiteten zum Zeitpunkt der Gründung ohne weitere Vollzeilkraft, bei den Männern waren dies nur 53%. Im Durchschnitt beschäftigten die Befragten zum Gründungszeitpunkt 1,7 Personen außer sich selbst im Unternehmen in Vollzeit. Im Durchschnitt waren auch 0,42 Teilzeitbeschäftigte (Gründerinnen: 0,37; Gründer: 0,46), 0,36 geringfügig Beschäftigte (Gründerinnen: 0,39; Gründer: 0,33), 0,48 freie MitarbeiterInnen (Gründerinnen: 0,29; Gründer: 0,71) und 0,58 mithelfende Familienmitglieder (Gründerinnen: 0,65; Gründer: 0,53) pro Unternehmen zum Zeitpunkt der Gründung beschäftigt. Zum Befragungszeitpunkt arbeiteten noch immer 58% der Frauen ohne Vollzeilkraft, bei den Männern waren es nur mehr 43%. Im Mittel waren zum Zeitpunkt der Befragung pro Unternehmen 2,5 Vollzeitangestellte tätig. Unternehmerinnen beschäftigten sowohl weniger Vollzeit- und Teilzeitkräfte als auch weniger geringfügige MitarbeiterInnen als Unternehmer zum Befragungszeitpunkt. Mehr Beschäftigte haben weibliche Selbständige zum Befragungszeitpunkt allerdings bei den „freien MitarbeiterInnen“ und „mithelfenden Familienangehörigen“.

Beanspruchung von Unterstützungsangeboten nach der Gründung: Am häufigsten wurde der Austausch mit FreundInnen und Bekannten als Möglichkeit der Unterstützung in der Nachgründungsphase genutzt (Jungunternehmerinnen: 78%; Jungunternehmer: 75%). Auch die Vernetzung mit anderen GründerInnen hatte für Frauen etwas größere Bedeutung als für die männlichen Jungunternehmer (Frauen: 24%; Männer: 19%). Mentoring (8,5%) und Coaching (11%) spielten im Vergleich zum privaten Austausch und der Vernetzung für Frauen und Männer nur eine geringe Rolle. Besonders große Bedeutung hatte der private Austausch mit FreundInnen und Bekannten für UnternehmerInnen im Tourismus und der Freizeitwirtschaft. Vernetzung war vor allem für die UnternehmerInnen des Information und Consulting-Sektors wichtig. Personen, die eine oder mehrere Gründungsberatungen im Zuge der Unternehmensgründung absolvierten, beanspruchten auch nach der Gründung stärker Unterstützungsangebote wie Coaching, Mentoring sowie Vernetzung mit anderen GründerInnen. Der Großteil der Befragten (30%) gab die Wirtschaftskammer als Institution an, durch die Unterstützung in der Nachgründungsphase erfolgte.

Erfolgsfaktoren: Die wichtigsten Erfolgsfaktoren waren für die UnternehmerInnen „individuelle“ Faktoren, d.h. die UnternehmerInnen sehen sich durchwegs selbst für den Erfolg ihres Unternehmens verantwortlich. Am bedeutsamsten erscheint ihnen dabei die eigene gute fachliche Qualifizierung. Geschlechterunterschiede gibt es beispielsweise bei der Bewertung der Erfolgsfaktoren „eigene Risikobereitschaft“ – 92,6% der Frauen im Vergleich zu 89,6% der Männer bewerten diese als sehr bzw.

eher wichtig für den Geschäftserfolg – und „private Unterstützung“, die für 85,6% der Frauen im Gegensatz zu 73,4% der Männer eine Rolle für den geschäftlichen Erfolg des Unternehmens spielte.

Problemfaktoren: Der Wettbewerbsdruck im Inland steht bei den Frauen und Männern an der Spitze der Problemfaktoren. Ein fehlender Kundenstock und mangelnde Nachfrage waren ebenfalls für viele UnternehmerInnen ein Problem im Rahmen ihrer unternehmerischen Tätigkeit. Die Erledigung des Verwaltungsaufwands (z.B. Buchhaltung und Rechnungswesen) wird auch als problematisch eingeschätzt – von Unternehmern stärker als von Unternehmerinnen.

Eine bessere Vorbereitung auf die Unternehmensgründung wäre nach Einschätzung der UnternehmerInnen besonders bezüglich möglicher Förderungsmöglichkeiten sowie in den Bereichen Werbung/Marketing/Kundenakquisition und bei Finanzierungsangelegenheiten gut gewesen. Im Geschlechtervergleich bewerten die Unternehmer eine bessere Vorbereitung in Management/ Führung/ Organisation, Unternehmensfinanzierungsfragen sowie bei steuerlich-rechtlichen Fragen als wichtiger. Frauen sind vor allem deutlich stärker als Männer der Ansicht, dass sie sich bezüglich der Vereinbarkeit von Familie und Beruf besser auf die Gründung vorbereiten hätten sollen.

4 Stichprobenstruktur und demographische Daten

Scholars of entrepreneurship in a variety of disciplines agree that age, work status, education, and income are all significant factors in a woman's decision to start a business.

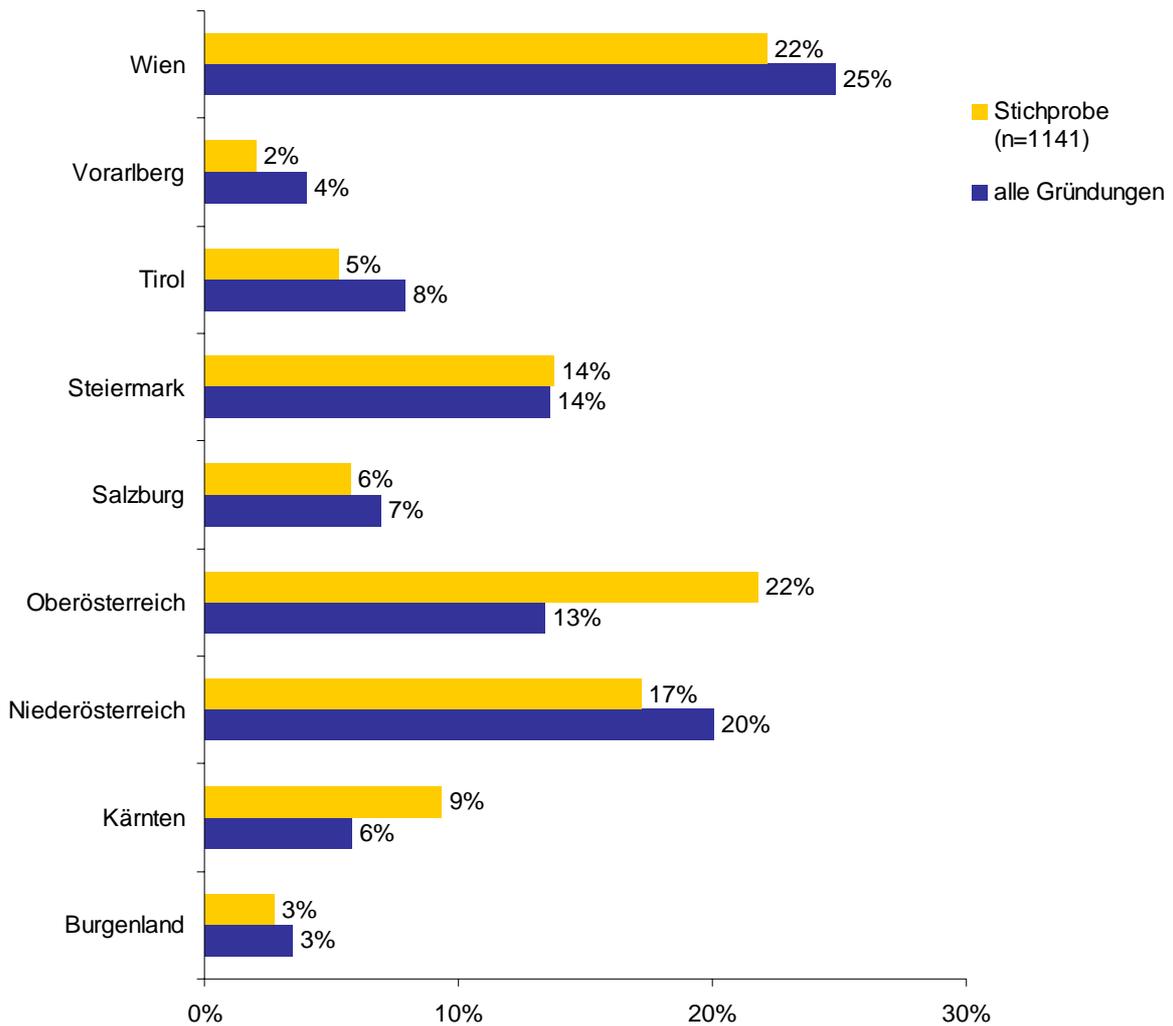
(Minniti et al. 2006: 20)

4.1 Sitz des Unternehmens

Die Mehrheit der befragten UnternehmerInnen gründete ihr Unternehmen in Wien (22,4%) und in Oberösterreich (21,1%). In Niederösterreich machten sich 16,8% und in der Steiermark 14,2% der UnternehmerInnen selbständig. Ein Zehntel gründete in Kärnten (9,6%), gefolgt von Salzburg (5,7%) und Tirol (5,3%). Der geringste Anteil an Unternehmensgründungen im Sample erfolgte in den Bundesländern Burgenland (2,8%) und Vorarlberg (2%). Vergleicht man die Befragungsergebnisse zum Sitz der Unternehmen (Gründungsjahr nach 1997) mit den österreichischen Unternehmensneugründungen⁴ nach 1997 differenziert nach Bundesländern, zeigt sich außer einigen stärkeren Abweichungen ein ähnliches Bild der Stichprobe und der Population aller Gründungen in diesem Zeitraum (siehe Abb.1). Stark überrepräsentiert ist allerdings Oberösterreich: auf dieses Bundesland fallen 22% der Gründungen in der Stichprobe. Die Gründungsdaten der Wirtschaftskammer weisen diesem Bundesland allerdings nur einen Anteil von 13% der Neugründungen zwischen 1998 und 2004 zu. Ebenfalls etwas überrepräsentiert sind Kärntner Unternehmen, da sie im Sample 9%, bei allen Gründungen seit 1997 allerdings nur 6% ausmachen. Mit einem um drei Prozentpunkte geringeren Anteil kommen Wiener, Tiroler und Niederösterreichische Unternehmen in der Erhebung geringfügig seltener als in der Gesamtpopulation aller Gründungen vor. Etwas unterrepräsentiert sind auch Vorarlberg (zwei Prozentpunkte), Salzburg (ein Prozentpunkt) und das Burgenland (circa 0,6 Prozentpunkte). Worauf die starke Dominanz der oberösterreichischen Unternehmen im Sample zurückzuführen ist, kann rückblickend nur vermutet werden. Es wäre beispielsweise möglich, dass oberösterreichische Unternehmen stärker als Unternehmen in anderen Bundesländern E-Mail als Kommunikationsmittel verwenden. Dem kann allerdings im Rahmen dieser Studie nicht mehr nachgegangen werden.

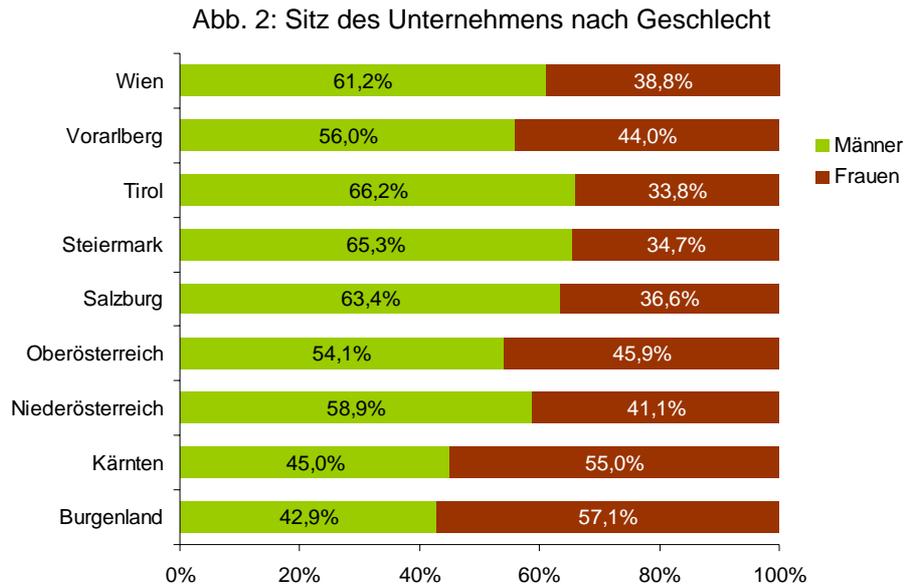
⁴ Die Daten der Wirtschaftskammer über die Anzahl der Unternehmensneugründungen stellen allerdings nur Schätzwerte dar (Quelle: WKÖ).

Abb. 1: Gründungen nach 1997



Quelle: ibw-Erhebung, WKÖ, eigene Berechnungen

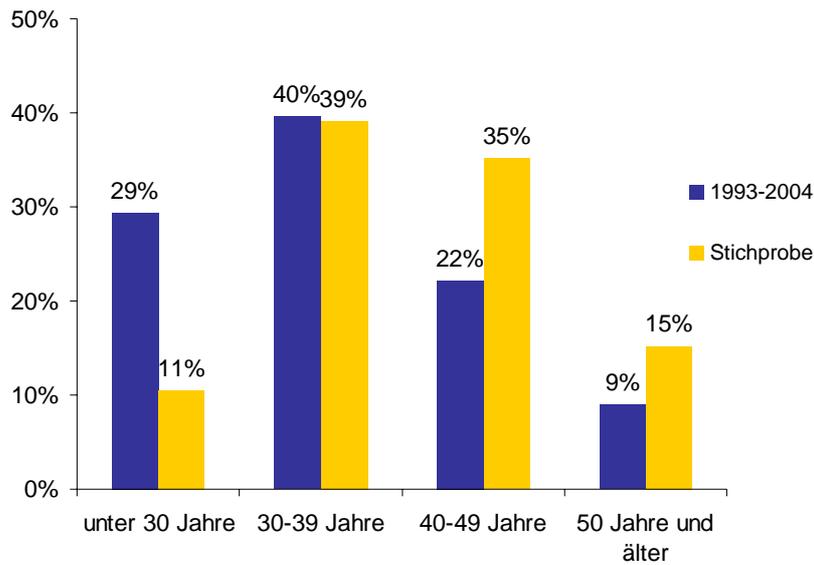
Ein besonders hoher Frauenanteil (siehe Abb. 2) an den Befragten ist in den Bundesländern Burgenland (57%), Kärnten (55%), Oberösterreich (46%) und Vorarlberg (44%) festzustellen. In Niederösterreich beträgt der Anteil der weiblichen Befragten 41% und auch in Wien machen die weiblichen Befragten noch etwas mehr als ein Drittel aus (39%). Tirol (34%), die Steiermark (35%) und Salzburg (37%) weisen hingegen nur einen geringfügig höheren Frauenanteil im Vergleich zum realen Frauenanteil bei den Unternehmensgründungen (bei Einzelfirmen) von 1993 bis 2004 auf (Quelle: WKÖ). Den größten Anteil an Frauengründungen bei Einzelfirmen in diesem Zeitraum weisen die Bundesländer Burgenland und Niederösterreich mit einem Frauenanteil von 33,7% auf. Der niedrigste Frauenanteil bei Neugründungen in dieser Betrachtungsperiode verzeichnet mit 29% Vorarlberg.



4.2 Altersverteilung der Befragten

Die **Mehrheit der Befragten (74%) befand sich zum Befragungszeitpunkt zwischen dem dreißigsten und fünfzigsten Lebensjahr**. Abbildung 3 vergleicht die Altersstruktur der Stichprobe mit dem Alter der österreichischen GründerInnen zwischen 1993 und 2004. Der Vergleich zeigt, dass die Personen der Stichprobe im Gegensatz zur Population aller GründerInnen etwas älter sind. Dies lässt sich höchstwahrscheinlich darauf zurückführen, dass sich die Daten der Wirtschaftskammer auf das Alter zum Gründungszeitpunkt beziehen, das in der Befragung erhobene Alter sich aber auf das zum Befragungszeitpunkt. Weiters könnte der Unterschied mit der etwas anderen Grundgesamtheit zu tun haben: die von der WKÖ verfügbaren Zahlen beziehen nur Einzelfirmen in die Berechnungen ein, im Sample der ibw-UnternehmerInnenbefragung wurden aber ebenfalls Personen- und Kapitalgesellschaften (siehe dazu weiter unten) berücksichtigt.

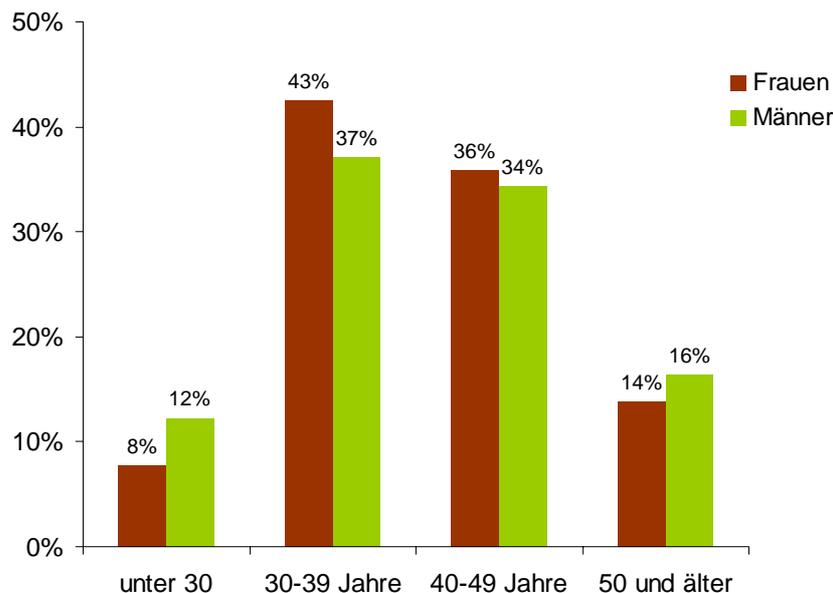
Abb. 3: Altersstruktur der Unternehmensneugründungen 1993-2004 (Nur Einzelfirmen, natürliche Personen) im Vergleich zur Altersstruktur der Stichprobe



Quelle: ibw-Erhebung, WKÖ, eigene Berechnungen

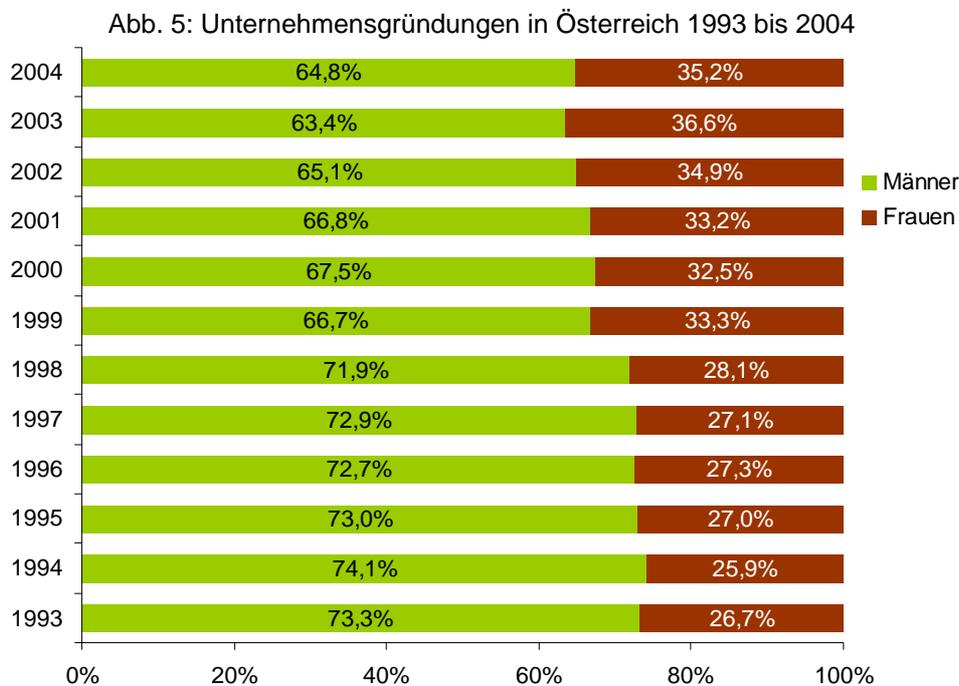
Zwischen Alter und Geschlecht der Befragten findet sich ein leichter signifikanter Zusammenhang ($\chi^2=9,5$; $p=.02$). Die befragten Frauen sind etwas stärker als die männlichen Gründer in der Altersgruppe zwischen 30 und 49 Jahren vertreten (siehe Abb. 4). Unternehmer sind vor allem jünger als die Unternehmerinnen: 12,2% der Unternehmer sind zum Zeitpunkt der Befragung unter 30, bei den Frauen beläuft sich dieser Anteil nur auf 7,7%. Der Altersunterschied dürfte sich primär auf karenz- und betreuungsbedingte Unterbrechungen der Frauen zurückführen lassen, die die Unternehmensgründung von Frauen zeitlich etwas nach hinten verschieben.

Abb. 4: Altersverteilung nach Geschlecht



4.3 Gründungsjahr

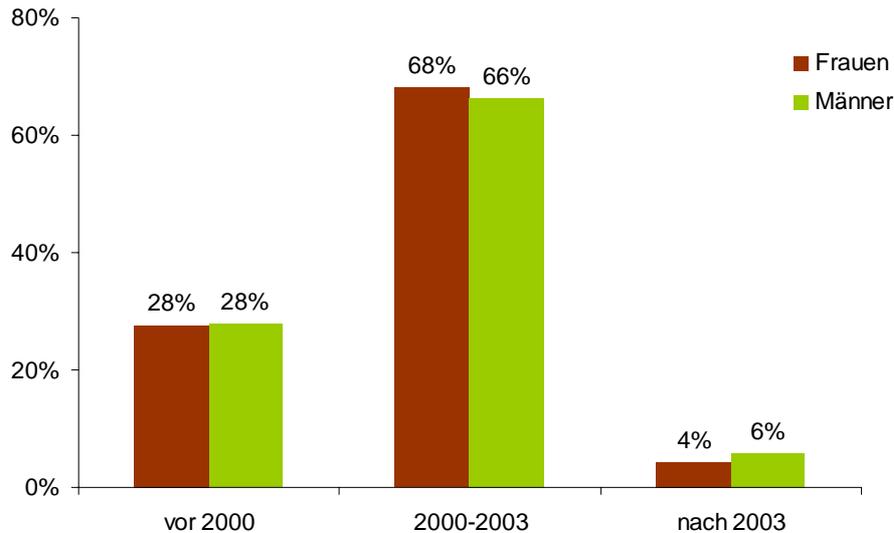
92,7% der befragten Personen gründeten ihr Unternehmen nach 1997. Das von uns angestrebte Ziel, in die Befragung hauptsächlich „Young Entrepreneurs“, also Gründerinnen und Gründer die ab 1998 gründeten, einzubeziehen, wurde also erreicht. Die meisten Unternehmen in der Stichprobe wurden im Jahr 2003 gegründet (19,1%). 21,3% der befragten Frauen haben sich in diesem Jahr selbständig gemacht. Daten der Wirtschaftskammer zur Gründungsintensität bei Einzelunternehmen bestätigen dieses Ergebnis, denn das Jahr 2003 war jenes mit dem bisher größten Frauenanteil bei Gründungen: 36,6% der in diesem Jahr gegründeten Einzelunternehmen wurden von einer Frau gegründet (siehe Abb. 5). 2004 ging der Anteil an weiblichen Gründungen bezogen auf die Gesamtzahl der Gründungen wieder leicht auf 35,2% zurück. In den vier Jahren vor 2003 haben 60% der befragten Frauen gegründet. Zwischen 1999 und 2003 gründeten insgesamt 81,3% der von uns befragten Frauen ihr Unternehmen. Ein geringer Anteil (7,6%) der befragten weiblichen Selbständigen gründete ihr Unternehmen bereits vor 1998.



Quelle: WKÖ
Anm.: nur Einpersonenunternehmen

Der Geschlechtervergleich zeigt keine signifikanten Unterschiede zwischen Männern und Frauen in Bezug auf das Gründungsjahr ($\chi^2=52$; $p=.77$), wie die folgende Abbildung veranschaulicht. **Der Großteil der Unternehmerinnen und Unternehmer im Sample gründete ihr Unternehmen zwischen 2000 und 2003.**

Abb. 6: Gründungsjahr nach Geschlecht

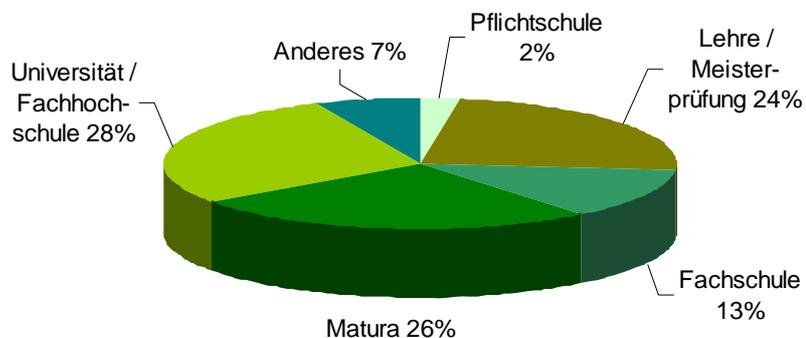


Bei der Analyse nach Gründungsjahr und Alter zeigt sich ein signifikanter Zusammenhang zwischen diesen beiden Variablen ($\chi^2=99,55$; $p=.00$). **Je jünger die befragte Person, desto kürzer liegt das Jahr, in dem das Unternehmen gegründet wurde zurück** und dies unabhängig vom Geschlecht der GründerInnen. Wenig erstaunlich ist, dass gerade bei den unter 30-Jährigen die Jahre von 2000 bis 2003 gründungsintensive Jahre waren – in dieser Zeitspanne befinden sich 83,5% der Fälle dieser Altersgruppe. Bei den 30- bis 39-Jährigen wurden 75,4% der Unternehmen dieser Altersklasse in diesem Zeitraum gegründet.

4.4 Bildung

Über die Hälfte der Befragten in der Stichprobe verfügt über einen höheren Bildungsabschluss oder zumindest Reifeprüfungsniveau. Die Universitäts- und FachhochschulabsolventInnen machen gemeinsam 28% aus und bilden damit den größten Anteil. Mit einem Anteil von 26% liegen die Befragten mit Maturaabschluss an zweiter Stelle. Auch die hohe Anzahl an UnternehmenInnen mit Lehrabschluss (16,1%), Meisterprüfung (8,3%) und Fachschulabschluss (12,6%) verweist auf die gute fachliche Ausbildung der befragten Personen. Der Anteil der PflichtschulabsolventInnen ist mit 2,4% sehr gering.

Abb. 7: Höchster Bildungsabschluss der Befragten

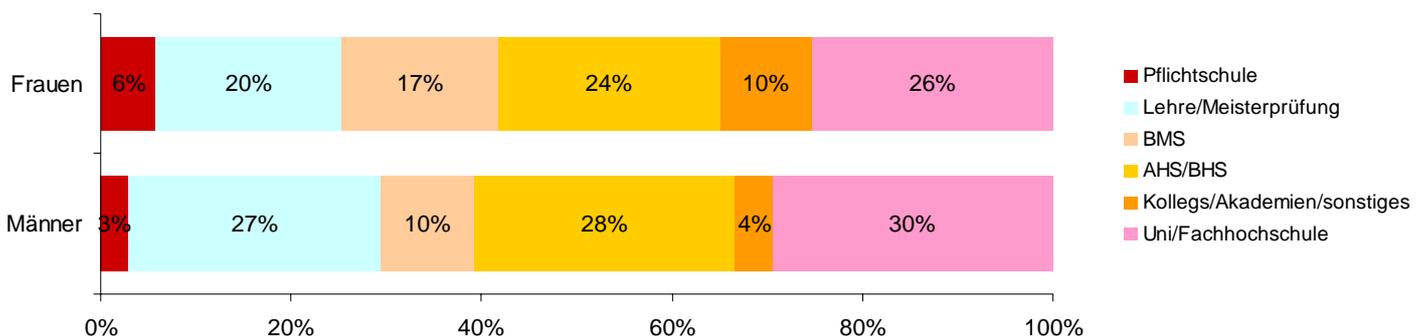


Vergleicht man die höchsten Ausbildungen von Unternehmerinnen und Unternehmern (siehe Abb. 8), zeigen sich signifikante Unterschiede ($\chi^2=25,83$; $p=.00$). **Unternehmer sind in den Ausbildungen Universität, Fachhochschule, Matura, Meisterprüfung und Lehre etwas stärker als die**

Unternehmerinnen vertreten (Universität +2,8 Prozentpunkte, Fachhochschule +0,7 Prozentpunkte, Matura +4 Prozentpunkte, Meisterprüfung +3,8 Prozentpunkte, Lehre +2,9 Prozentpunkte). Die selbständigen Frauen haben hingegen deutlich öfter als die Männer eine Fachschule (BMS) (+6,9 Prozentpunkte) besucht. In der Kategorie „anderes“ wurden Kollegs, diverse Akademien (z.B. Sozialakademie), Hochschullehrgänge und Abendschulen (2. Bildungsweg) genannt. Daraus lässt sich folgern, dass die Ausbildungsabschlüsse dieser Kategorie durchwegs mit höheren Ausbildungen (Universität, Fachhochschule) bzw. mit der Matura gleichzusetzen sind, wodurch die niedrigeren Anteile der Unternehmerinnen an den höheren Bildungsabschlüssen etwas aufgewogen werden. Die höchsten Bildungsabschlüsse zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern unterscheiden sich zwar signifikant, aber es kann keine Bewertung vorgenommen werden, dass Unternehmer über „bessere“ Bildungsabschlüsse verfügen würden als Unternehmerinnen. Es liegt lediglich eine andere Verteilung der beiden Gruppen vor, so besuchten Frauen beispielsweise stärker als Männer Sozialakademien oder pädagogische Akademien.

Der Global Entrepreneurship Monitor für Deutschland (Sternberg/ Bermann/ Lückgen 2003) stellte ebenso keine geschlechtsspezifischen Unterschiede in Hinblick auf die Schulbildung von JungunternehmerInnen fest. Auch in den Ergebnissen für Deutschland sind männliche Selbständige mit Universitätsabschluss etwas überrepräsentiert (ebd.: 35). Für die Autoren bestätigt sich dadurch die These, dass sich Männer eher erst nach einem abgeschlossenen Studium selbständig machen.

Abb. 8: Höchster Bildungsabschluss der Befragten nach Geschlecht

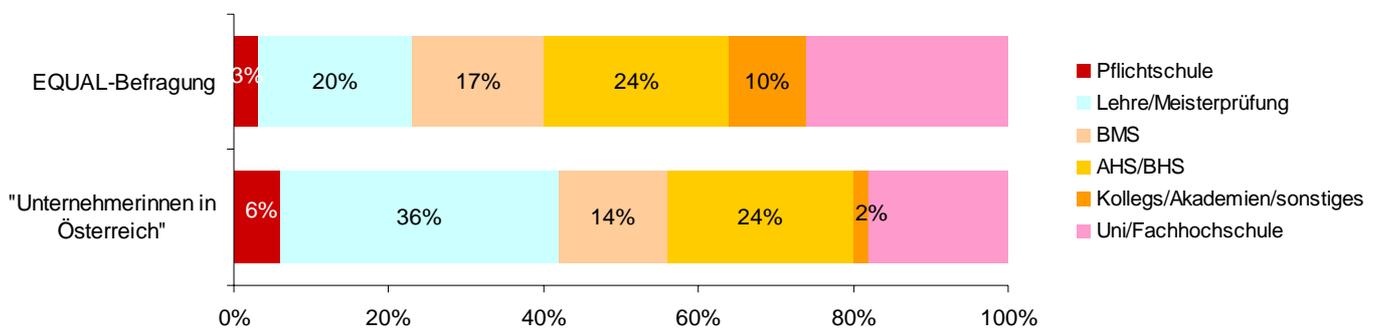


Wie bereits einige Studien belegen (z.B. Döbler 1998, "Unternehmerinnen in Österreich" 2005), sind **österreichische UnternehmerInnen im Durchschnitt besser gebildet als die Gesamtbevölkerung**. Auch die Ergebnisse der ibw-Befragung bestätigen den hohen Bildungsgrad der österreichischen Selbständigen, die in den letzten Jahren gegründet haben. Es überrascht wenig, „dass Personen mit einem hohen Bildungsabschluss sich eher einem Gründungsvorhaben widmen, da sie vermutlich über mehrere notwendige Gründungsfähigkeiten verfügen“ (Sternberg/ Lückgen 2005: 17). Höhere Bildung beeinflusst darüber hinaus die Überlebenschancen des Unternehmens positiv. „Sicherlich ist ein hoher Bildungsgrad keine Garantie für eine erfolgreiche Gründung, jedoch lässt der höhere Bildungsabschluss [...] auf mögliche Potentiale des Gründers und seines Unternehmens schließen“ (ebd.: 17).

In der von Frau in der Wirtschaft in Auftrag gegebenen Studie „Unternehmerinnen in Österreich“ (2005) konnte österreichischen Unternehmerinnen generell ein besseres Bildungsniveau als der durchschnittlichen weiblichen Erwerbsbevölkerung nachgewiesen werden. Im Vergleich zu diesen

Ergebnissen zeigen die befragten Gründerinnen der letzten Jahre sogar einen erneut deutlich höheren Bildungsgrad – v.a. übersteigt die Anzahl der Akademikerinnen mit 26% die Vergleichsdaten der „Unternehmerinnen in Österreich“-Studie um acht Prozentpunkte (siehe Abb. 9). Gründe dafür könnten sich aus mehreren Faktoren ergeben. Hauptsächlich dürfte der Unterschied darauf zurückzuführen sein, dass Gründerinnen der letzten Jahre bereits über einen höheren Bildungsabschluss verfügen als Frauen, die vor einigen Jahrzehnten gegründet haben, da in den letzten Jahren immer mehr Mädchen und Frauen die Chance zu höherer Bildung ergreifen. Wahrscheinlich hatte allerdings auch die Form der Befragung einen Einfluss auf den Bildungsstand. Wie bereits zuvor erwähnt, kann davon ausgegangen werden, dass Personen, die einen Online-Fragebogen beantworten, und überhaupt über eine (geschäftliche) E-Mail-Adresse verfügen, generell einen höheren Bildungsstand aufweisen.

Abb. 9: Höchster Bildungsabschluss von Unternehmerinnen



Quelle: ibw-Erhebung, WKÖ, eigene Berechnungen

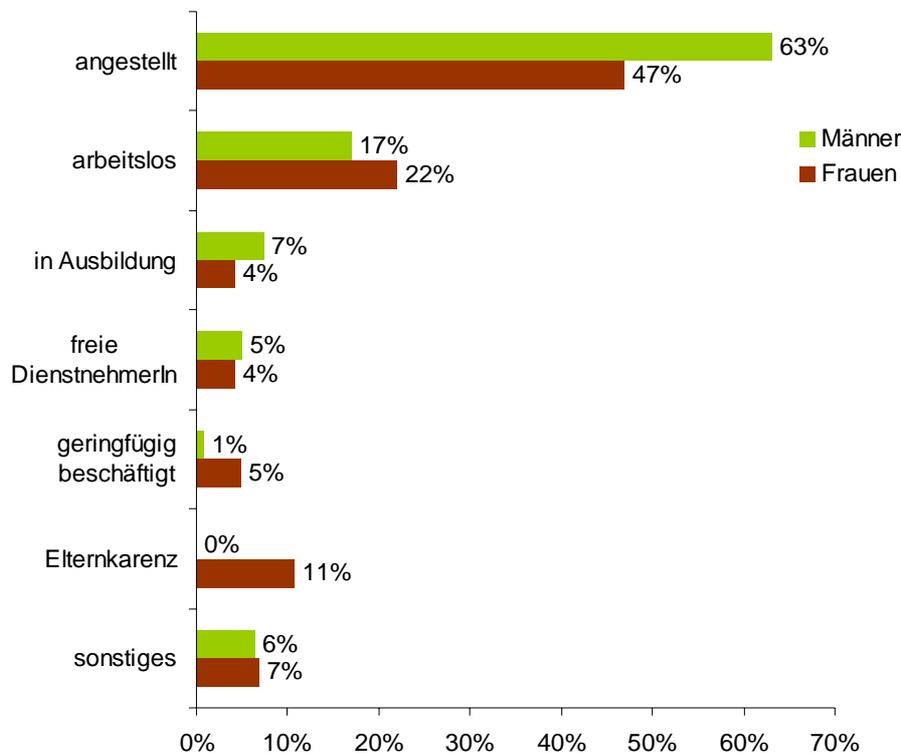
Bezüglich des Einflusses der Bildung auf die Bereitschaft zur Selbständigkeit zeigen Studien (z.B. Lohmann 2004, Strohmeyer 2003) länderspezifische Unterschiede. In Frankreich und Deutschland machen sich Personen mit einem höheren Bildungsabschluss eher selbständig, wohingegen der Zusammenhang zwischen Bildung und Selbständigkeit in den USA und in Italien geringer ist. In Schweden und Großbritannien gibt es fast keinen bzw. sogar einen negativen Zusammenhang zwischen hoher Bildung und Unternehmertum.

In den letzten Jahren hat sich das Niveau der Bildungsabschlüsse zwischen Frauen und Männern immer mehr angenähert, aber durch die bestehenden Unterschiede in der fachlichen Spezialisierung und der Wahl des Ausbildungsberufes ergeben sich nach wie vor unterschiedliche Ausgangssituationen in Bezug auf die Chance einer Unternehmensgründung. Wie Daten und Befunde verdeutlichen (vgl. Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2005: 15), gründen Frauen auch bei gleicher Studien- oder Berufswahl wie Männer deutlich seltener ein eigenes Unternehmen.

4.5 Zur beruflichen Situation vor der Gründung

56% der befragten UnternehmerInnen waren vor der Gründung in einem Angestelltenverhältnis tätig. Den zweitgrößten Anteil stellen mit 19% Personen, die vor der Unternehmensgründung arbeitslos waren. In Ausbildung befanden sich 6% und in Elternkarenz 4,6% der Befragten. 4,8% waren vor der Selbständigkeit als freie DienstnehmerInnen tätig. Den geringsten Anteil machen mit 2,5% die geringfügig Beschäftigten aus. Vergleicht man die beiden Geschlechtergruppen (siehe Abb. 10), zeigen sich signifikante Unterschiede ($\chi^2=83,6$; $p=.00$). Der Anteil der Frauen, die vor der Gründung angestellt waren, ist mit 47% um 16 Prozentpunkte geringer als der Anteil der angestellten Männer (63%). Auch waren 11% der Frauen vor der Gründung in Elternkarenz – im Gegensatz dazu befand sich nur ein Mann vor der Gründung in Elternkarenz. Die Gründung nach der Karenzzeit steht bei den Frauen damit an dritter Stelle nach der Gründung aus einem Angestelltenverhältnis (47%) und nach der Unternehmensgründung aus der Arbeitslosigkeit (22%).

Abb. 10: Berufliche Situation unmittelbar vor der Unternehmensgründung nach Geschlecht



Anm.: bei den Angestellten wurden Beamte miteinbezogen

Mikrozensusdaten aus Deutschland belegen, dass auch im Nachbarland die Gründung aus einer abhängigen Beschäftigung am häufigsten vorkommt. Die deutschen Daten weisen allerdings einen größeren Anteil der Gründungen aus einem Angestelltenverhältnis auf. 69% der deutschen Gründerinnen (ein 23 Prozentpunkte höherer Anteil als bei den Unternehmerinnen der ibw-Erhebung) und 80% der deutschen Gründer (18 Prozentpunkte mehr als bei den österreichischen Gründern) machten sich im Anschluss an eine abhängige Beschäftigung⁵ selbständig (Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2005: 41). In

⁵ In den Daten für Deutschland wird leider nicht genau differenziert, ob es sich um ein Angestelltenverhältnis oder eine geringfügige Beschäftigung handelt, wodurch sich ein Vergleich erschwert.

Deutschland zeigt sich allerdings ein noch größerer Geschlechterunterschied bei den Personen, die aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen. Der Anteil beträgt bei den Gründerinnen 23%, bei den männlichen Gründern nur 11%. Die Differenz zwischen den Anteilen der weiblichen und männlichen Arbeitslosen vor der Gründung beträgt bei den österreichischen UnternehmerInnen im Vergleich „nur“ fünf Prozentpunkte – aber auch in der Stichprobe der ibw-Befragung gründeten fast genauso viele Frauen wie in Deutschland nach einer Phase der Arbeitslosigkeit. Der Vergleich mit den deutschen Daten vermittelt, dass sich österreichische Unternehmerinnen aus ähnlich prekären beruflichen Situationen wie die Gründerinnen aus Deutschland selbständig machten. Die Lage der Personen, die vor der Gründung arbeitslos, in Elternkarenz oder nur geringfügig beschäftigt waren, dürfte vor allem durch einen Mangel an Arbeits- und Berufserfahrung gekennzeichnet sein (siehe dazu auch Kapitel 4.6).

4.5.1 Arbeitsmarktferne Gründerinnen

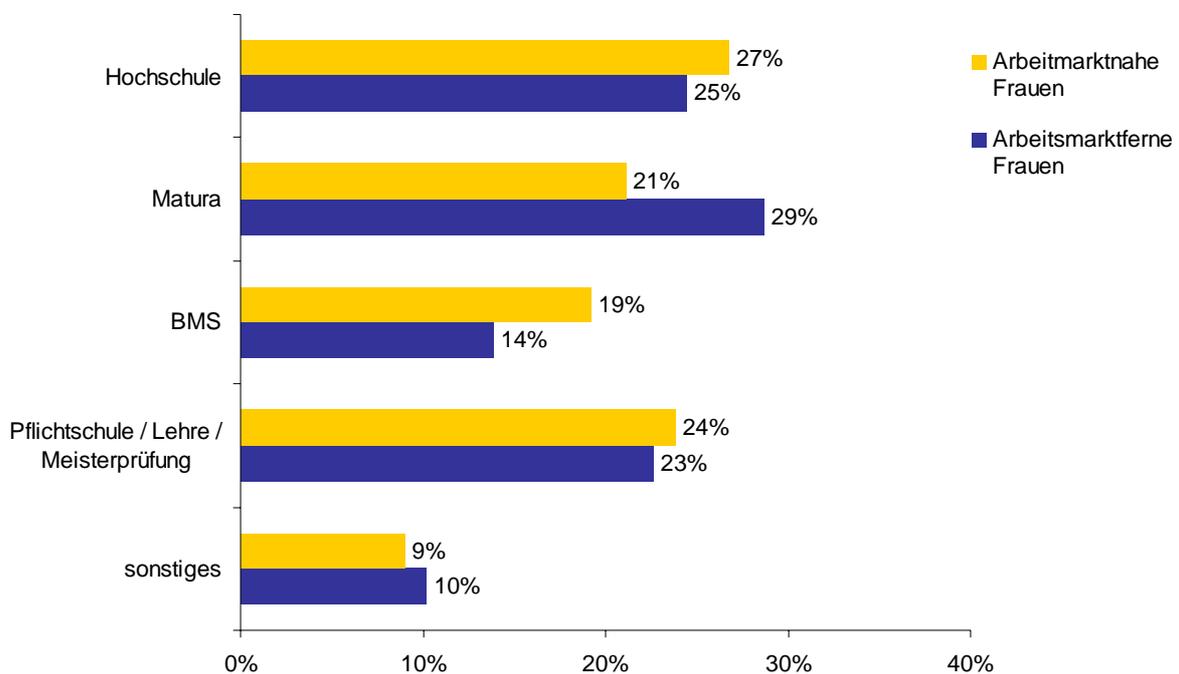
Betrachtet man die Gruppe der Gründerinnen unter der Perspektive arbeitsmarktferner Positionen vor der Gründung, ergibt sich durch die Summation der vor der Gründung arbeitslosen, geringfügig beschäftigten, in Ausbildung/ Elternkarenz befindlichen und den aus Hausfrauen tätigen⁶ Unternehmerinnen ein Prozentsatz von 45,8. Das bedeutet, dass sich **fast die Hälfte der Frauen vor der Gründung in einer arbeitsmarktfernen Position befand**. Der Anteil der arbeitsmarktfernen Männer ist mit 25% um circa 20 Prozentpunkte geringer. Im Vergleich zu den Ergebnissen der Studie „Unternehmerinnen in Österreich“ (2005), die etwa ein Viertel der österreichischen Unternehmerinnen als arbeitsmarktfern vor der Gründung einstuft, lässt sich also speziell für Frauen, die in den letzten Jahren gegründet haben, ein größerer Anteil an Unternehmensgründungen aus einer arbeitsmarktfernen Position konstatieren. Obwohl die Gründerinnen im Sample ein deutlich höheres Bildungsniveau als das aller österreichischen Unternehmerinnen aufweisen, gründete diese Gruppe stärker aus arbeitsmarktfernen Positionen. Die Möglichkeit zur Selbständigkeit scheint daher besonders für Frauen aus arbeitsmarktfernen Positionen in den letzten Jahren eine Alternative zur unselbständigen Erwerbsarbeit darzustellen. Auch andere Untersuchungen belegen, „dass Selbständigkeit ein immer wichtiger werdender Weg aus der Arbeitslosigkeit ist“ (Sternberg/ Lückgen 2005: 5). Bestrebungen in diese Richtung werden von staatlicher Seite u.a. in Deutschland durch das Ich-AG-Geld (siehe dazu Zdrahal-Urbaneck 2006) und in Österreich durch das Unternehmensgründungsprogramm des AMS (siehe dazu Dornmayr/ Lenger 2006) bestärkt.

Beim Vergleich der höchsten Bildungsabschlüsse von arbeitsmarktfernen und arbeitsmarktnahen Unternehmerinnen – Frauen die vor der Selbständigkeit in einem Angestelltenverhältnis oder als freie Dienstnehmerinnen beschäftigt waren – zeigen **sich keine großen Unterschiede in Bezug auf das Ausbildungsniveau** (siehe Abb. 11). Während die beiden Gruppen in den Kategorien „Hochschule“, „Pflichtschule/ Lehre/ Meisterprüfung“ und „sonstiges“ ähnlich stark vertreten sind, weisen die arbeitsmarktfernen Frauen deutlich öfter einen Maturaabschluss als höchste Ausbildung auf. Die vor der Gründung als arbeitsmarktnah einzustufenden Gründerinnen haben hingegen öfter als die arbeitsmarktfernen Gründerinnen einen Fachschulabschluss gemacht. Gründerinnen aus

⁶ „Hausfrau“ wurde von einigen Befragten unter der Kategorie „sonstiges“ (6,9% der befragten Unternehmerinnen) angeführt. Die Auswertung der offenen Antworten dieser Kategorie ergab, dass sich 56% der sonstigen Antworten auf die Kategorie „Hausfrau“ beziehen.

einer arbeitsmarktfernen Position weisen daher sogar etwas höhere Bildungsabschlüsse auf. Allerdings ist zu beachten, dass in der Befragung keine gescheiterten Gründerinnen inkludiert sind. Da der Bildungsstand der GründerInnen ein einflussreicher Faktor für die Überlebenschance eines Unternehmens ist, dürften erfolglose Gründungen von Personen (mit niedriger Bildung) im Sample nicht repräsentiert sein, wodurch sich die „gute“ durchschnittliche Bildung der arbeitsmarktfernen Frauen zu einem Teil erklären lässt. Eine Untersuchung über den Erfolg von Unternehmensgründungen in Österreich (Frank et al. 2002) ergab, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zwar zumeist aus der Not entstehen, diese aber ebenso erfolgreich sind wie jene, die Gründungen aus einem Erwerbsverhältnis darstellen. Eine geschlechterdifferenzierende Auswertung dieser Daten fehlt jedoch.

Abb. 11: Arbeitsmarktferne und arbeitmarktnahe Unternehmerinnen nach höchster abgeschlossener Ausbildung



Anmerkungen: Arbeitsmarktferne Frauen (n=216); Arbeitsmarktnahe Frauen (n=265). In diesen Berechnungen sind die Unternehmerinnen, die bei der beruflichen Situation vor der Gründung „sonstiges“ angaben, aufgrund der nicht genau möglichen Zuordenbarkeit in „arbeitsmarktnah“ und „arbeitsmarktfern“ nicht enthalten.

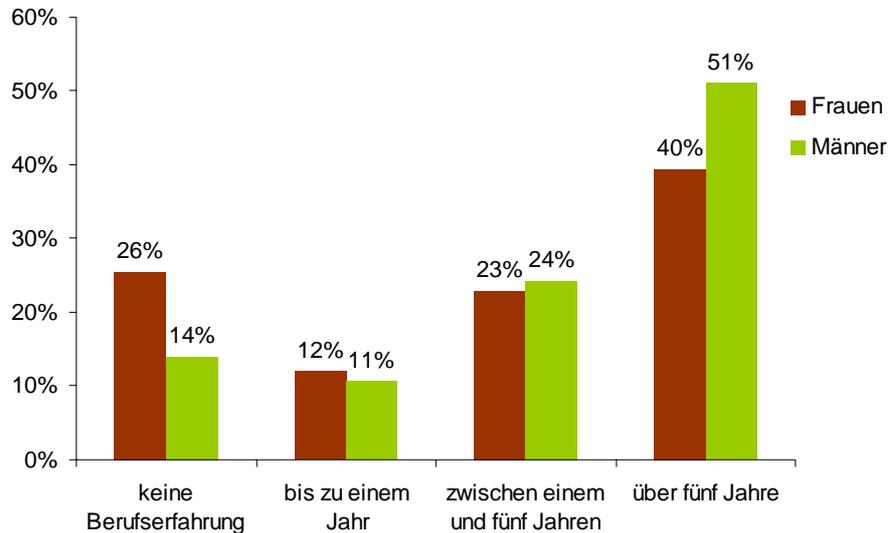
4.6 Berufserfahrung

Arbeits- und Berufserfahrung ist eine wichtige Gründungsressource. Frauen sind in Bezug auf die Beteiligung am Erwerbsleben noch immer stark aufgrund der vorherrschenden Geschlechterverhältnisse benachteiligt. Besonders familiär bedingte Erwerbsunterbrechungen wie Karenz- und Kinderbetreuungszeiten tragen dazu bei, dass die Erwerbsverläufe von Frauen diskontinuierlicher als diejenigen der Männer verlaufen. Frauen können daher auf weniger Berufs-, Branchen- und Führungserfahrung als Männer zurückgreifen. Ähnlich wie bei der Frage nach dem beruflichen Status vor der Unternehmensgründung kann aus den Daten zur Berufserfahrung auf das unterschiedliche Humankapital der Gründerinnen und Gründer geschlossen werden.

Fast die Hälfte der UnternehmerInnen (**46,2%**) konnte zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung eine **über fünfjährige Berufserfahrung vor der Selbständigkeit im Bereich ihres Unternehmens** vorweisen. Über ein Jahr und bis zu fünf Jahren Berufserfahrung hatten 24% der Befragten vor der Gründung. Bis zu einem Jahr arbeiteten 11,1% der UnternehmerInnen im Berufsbereich des von ihnen gegründeten Unternehmens. Mit 18,7% hat auch ein nicht geringer Anteil vor der Selbständigkeit noch keine berufliche Erfahrung im Gebiet ihres Unternehmens gemacht.

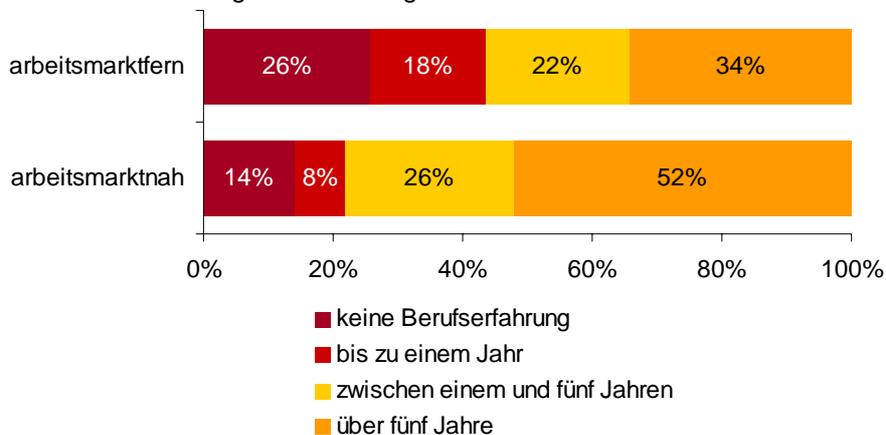
Der Geschlechtervergleich macht deutlich (siehe Abb. 12): **Frauen gründen im Vergleich zu den Männern mit signifikant geringerer Berufserfahrung in der Branche ihres Unternehmens** ($\chi^2=29,4$; $p=.00$). Ein Viertel (25,5%) hat sogar keine Berufserfahrung in der gründungsrelevanten Branche – im Gegensatz dazu verfügen nur 14% der Männer über keine Berufserfahrung. Betrachtet man den Anteil der Personen mit über fünfjähriger Berufserfahrung in der jeweiligen Geschlechtsgruppe, verdichtet sich das Bild. In dieser Kategorie liegen die Frauen mit einem Anteil von 39,5% etwas mehr als zehn Prozentpunkten hinter den Männern (51%).

Abb. 12: Berufserfahrung vor Gründung nach Geschlecht



GründerInnen, die vor der Gründung in einer arbeitsmarktfernen Position waren, weisen eine signifikant geringere Berufserfahrung als GründerInnen aus arbeitsmarktnahen Positionen auf ($\chi^2=60,8$; $p=.00$).

Abb. 13: Berufserfahrung vor Gründung nach arbeitsmarktnaher bzw. -ferner Position

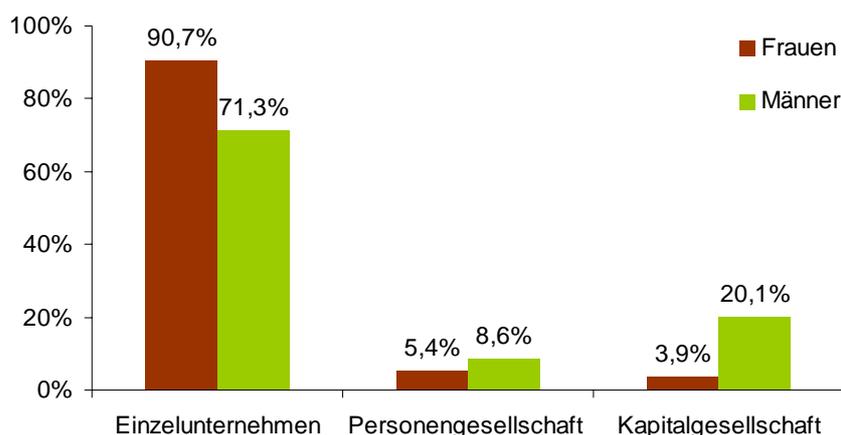


Zwischen arbeitsmarktfernen Männern und Frauen gibt es keine signifikanten Unterschiede ($\text{Chi}^2=3,5$; $p=.32$) bezüglich der Berufserfahrung: Wenn eine Person aus einer arbeitsmarktfernen Position heraus gründet, dann hat sie – egal ob Mann oder Frau – weniger Berufserfahrung.

4.7 Rechtsform der Unternehmen

Mehr als drei Viertel der Befragten (79,4%) haben ihr Unternehmen als Einzelunternehmen gegründet. Ein Personenunternehmen wurde in 7,3% und eine Kapitalgesellschaft in 13,3% der Fälle ins Leben gerufen. Die Verteilung von Rechtsformen unterscheidet sich bei weiblichen und männlichen Selbständigen signifikant voneinander ($\text{Chi}^2=78,10$; $p=.00$). **Von den befragten Unternehmerinnen haben sich 90,7% in der Rechtsform Einzelunternehmen selbständig gemacht⁷.** Der hohe Anteil an Einzelunternehmen bei den selbständigen Frauen deutet bereits darauf hin, dass Frauen eher im kleineren Rahmen gründen. Der Anteil der Einzelunternehmen bei den befragten Männern beläuft sich im Vergleich nur auf 71,7%. Unternehmerinnen machen, da sie deutlich seltener als Kapitalgesellschaft gründen, also auch seltener von der Möglichkeit der Haftungsbeschränkung Gebrauch.

Abb. 14: Rechtsform des Unternehmens nach Geschlecht



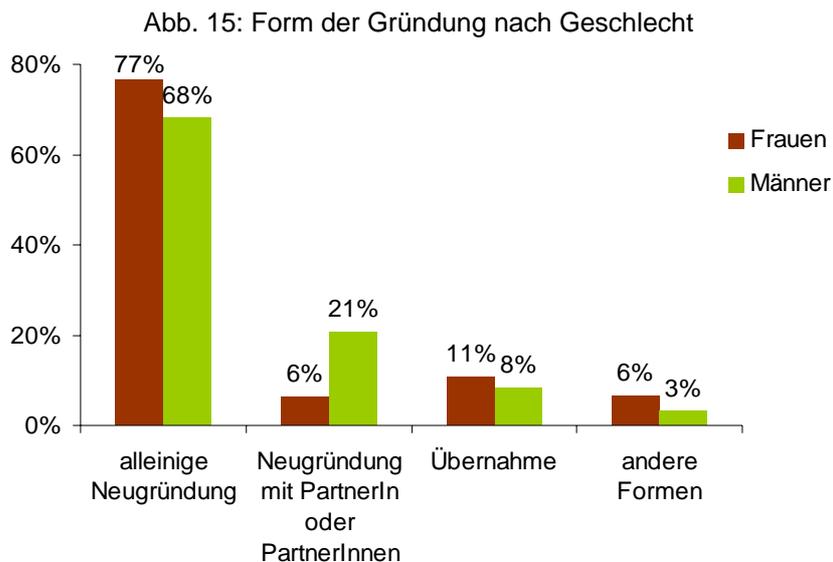
Auch Daten zu deutschen UnternehmerInnen korrespondieren mit diesen Ergebnissen, jedoch ist der Anteil an Einzelunternehmen in Deutschland etwas geringer. Laut Lauxen-Ulbrich und Leicht (2005: 91) gründen 80% der deutschen Unternehmerinnen ein Einzelunternehmen, bei den Männern sind es 61%. Bei Personengesellschaften gibt es ebenso wie bei den österreichischen Daten die geringsten Unterschiede zwischen Männern und Frauen (6% der Frauen; 7% der Männer). Die Differenz der Prozentpunkte in Bezug auf Kapitalgesellschaften gleicht hingegen der Differenz bei den österreichischen UnternehmerInnen: 29% der männlichen Selbständigen haben in Deutschland eine Kapitalgesellschaft gegründet, wohingegen der Anteil der Frauen um 18 Prozentpunkte geringer (11%) ist. Auch in der Schweiz⁸ gründen Frauen häufiger als Männer in der Form eines Einzelunternehmens (Meyer/ Harabi 2000: 10).

⁷ Im Vergleich dazu wurde in der Studie „Unternehmerinnen in Österreich“ (2005) ein etwas höherer Anteil an Einzelunternehmen (95%) erhoben.

⁸ Es handelt sich dabei um Daten zu Schweizer UnternehmerInnen, die zwischen 1993 und 1999 gegründet haben. 71% der Frauen und etwas mehr als die Hälfte der Männer gründeten ein Einzelunternehmen.

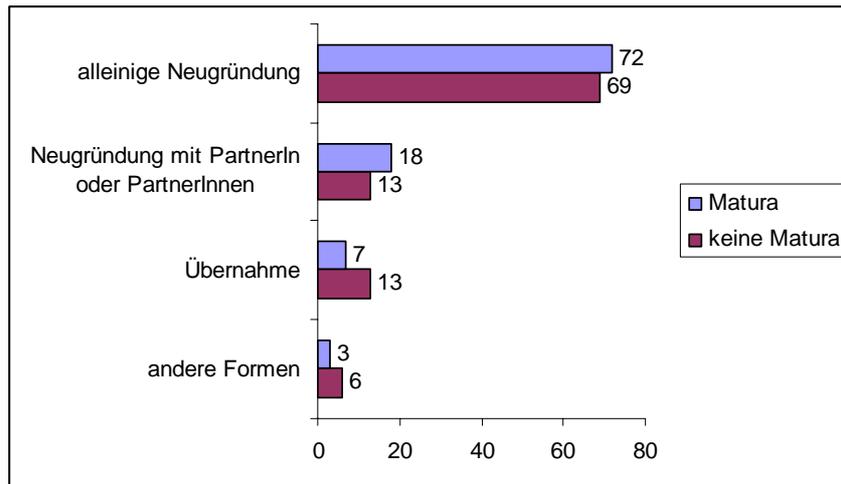
4.8 Form der Gründung

In 71,5% der Fälle erfolgte die Gründung des Unternehmens in der Form einer alleinigen Neugründung. An zweiter Stelle der Gründungsform steht die Neugründung mit PartnerInnen (14,8%). 9,3% der Befragten gaben an, ein bereits bestehendes Unternehmen übernommen zu haben. Bei der Betrachtung aufgeteilt nach Geschlecht ($\chi^2=54,5$; $p=.00$) zeigt sich, dass die **befragten Frauen signifikant öfter (+8,6 Prozentpunkte) als die befragten Männer alleine ein Unternehmen neu gründeten**: 76,6% der Unternehmerinnen, aber lediglich 68% der Unternehmer machten sich in Form einer alleinigen Neugründung selbständig. Vergleichsdaten aus Deutschland zeigen sogar eine noch größere Differenz zwischen den weiblichen und männlichen Selbständigen: fast drei Viertel (70%) der deutschen Gründerinnen und im Vergleich nur 58% der deutschen Gründer machten sich allein selbständig (Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2005: 50). **In der Kategorie „Neugründung mit PartnerInnen“ sind die Männer stärker mit 20,6% im Gegensatz zu den Frauen (6,2%) vertreten.** Bei Geschäftsübernahmen (10,7% der Frauen, 8,2% der Männer) und bei den anderen Gründungsformen wie z.B. Franchise-Unternehmen, Struktur- und Direktvertrieb (6,4% der Frauen, 3,2% der Männer) sind die Anteile der Frauen geringfügig höher als die der Männer.



Analysiert man die Form der Gründung nach dem Bildungsgrad, zeigt sich ein signifikanter Zusammenhang zwischen diesen beiden Variablen ($\chi^2=21,5$; $p=.00$). **UnternehmerInnen mit einem niedrigeren Bildungsniveau haben öfter als jene mit höherer Bildung bereits bestehende Unternehmen übernommen**: 13,2% der Befragten ohne Matura und 6,8% derjenigen mit Matura (siehe Abb. 16). Personen ab Maturaniveau gründeten häufiger ihr Unternehmen neu – entweder alleine (mit Matura: 72,2%; ohne Matura: 68,6%) oder mit PartnerInnen (mit Matura: 17,8%; ohne Matura: 12,6%).

Abb. 16: Form der Gründung nach Bildung (mit oder ohne Matura)



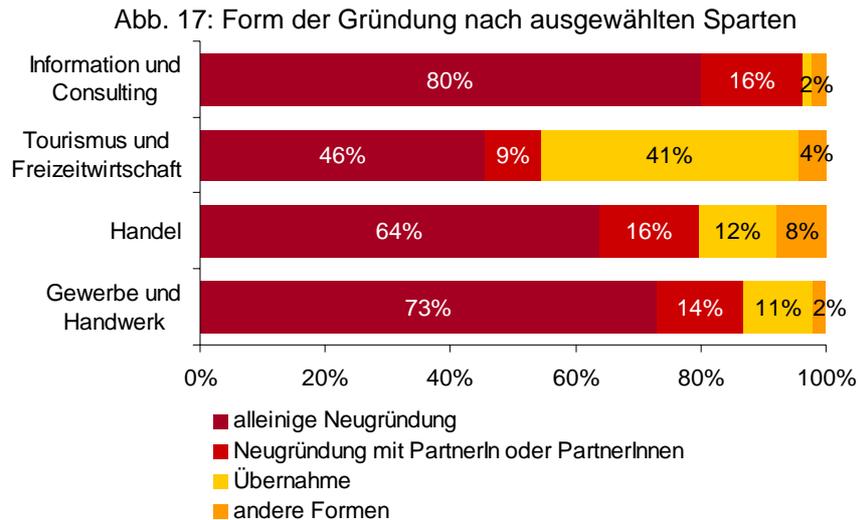
Unter Einbezug des Geschlechts zeigt sich, dass sowohl Unternehmerinnen als auch Unternehmer mit Maturaabschluss öfter neu gründen als schon bestehende Betriebe übernehmen (siehe Tab. 2). Diese Ergebnisse gehen mit der Studie „Unternehmerin in Wien“ (Sora 2004) konform, die für Wiener Unternehmerinnen mit einer niedrigeren Ausbildung ebenfalls mehr Betriebsübernahmen konstatiert. Eine höhere Ausbildung führt nach dieser Studie eher zu einer Betriebsneugründung – eine Unterscheidung in Einzelgründung oder Gründung mit PartnerInnen wird allerdings nicht getroffen. Die Ergebnisse der ibw-Befragung zeigen, dass besser gebildete Frauen (= mindestens Maturaabschluss) zwar zu einem größeren Anteil allein ein Unternehmen gründen, bei den Neugründungen mit PartnerInnen gibt es hingegen keine anteilmäßigen Unterschiede zwischen den Frauen mit oder ohne Matura.

Tab. 2: Form der Gründung nach Bildung (mit oder ohne Matura) und Geschlecht

| | Keine Matura | Matura |
|------------------------------|--------------|--------|
| Frauen | | |
| alleinige Neugründung | 69,4% | 81,2% |
| Neugründung mit PartnerInnen | 6,8% | 6,3% |
| Übernahme | 15,5% | 8,6% |
| anderes | 8,3% | 3,9% |
| Männer | | |
| alleinige Neugründung | 68,3% | 66,8% |
| Neugründung mit PartnerInnen | 16,2% | 24,7% |
| Übernahme | 11,5% | 5,6% |
| anderes | 4,0% | 2,9% |

Die Analyse nach Sparten⁹ (siehe Abb. 17) verdeutlicht, dass in bestimmten Sparten Neugründungen signifikant häufiger auftreten ($\chi^2=156$; $p=.00$). In den Bereichen „Information und Consulting“ sowie in der „Neuen Selbständigkeit“ finden sich überdurchschnittlich viele Neugründungen, die von den GründerInnen allein begangen werden. Neugründungen mit PartnerInnen kommen etwas öfter als im Durchschnitt aller Sparten im Handel und im Informations- und Consulting-Sektor vor. Übernahmen sind, wenig erstaunlich, häufig in der Sparte „Tourismus und Freizeitwirtschaft“ anzutreffen.

⁹ Die Analyse wurde hier nur für die vier quantitativ bedeutsamsten Branchen vorgenommen.

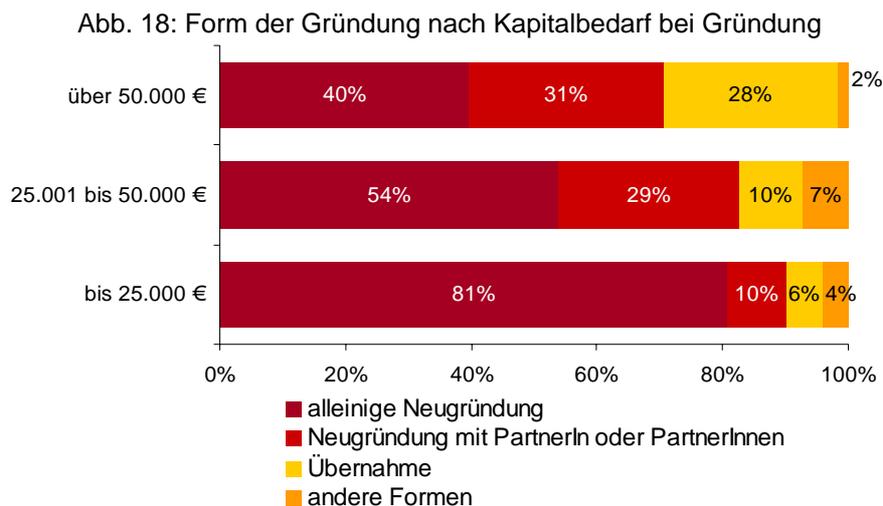


In der geschlechtsspezifischen Analyse nach Branchen (siehe Tab. 3) wird deutlich, dass Frauen durchwegs in allen Sparten häufiger ohne PartnerInnen als Männer gründen – eine Ausnahme bildet hier allerdings der Sektor „Tourismus und Freizeitwirtschaft“. Bei den Geschäftsübernahmen sind die Unterschiede zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern hingegen gering.

Tab. 3: Form der Gründung nach ausgewählten Sparten und Geschlecht

| | Gewerbe und Handwerk | Handel | Tourismus und Freizeitwirtschaft | Information und Consulting |
|------------------------------|----------------------|--------------|----------------------------------|----------------------------|
| Frauen | | | | |
| alleinige Neugründung | 79,1% | 65,8% | 45,8% | 90,1% |
| Neugründung mit PartnerInnen | 7,2% | 5,1% | 6,3% | 7,2% |
| Übernahme | 11,1% | 15,2% | 41,7% | ,0% |
| anderes | 2,6% | 13,9% | 6,3% | 2,6% |
| Männer | | | | |
| alleinige Neugründung | 67,4% | 62,0% | 45,2% | 75,3% |
| Neugründung mit PartnerInnen | 19,4% | 23,1% | 11,9% | 21,0% |
| Übernahme | 11,4% | 10,7% | 40,5% | 1,7% |
| anderes | 1,7% | 4,1% | 2,4% | 2,1% |

Die Form der Gründung des Unternehmens hängt aber nicht nur stark mit der Sparte zusammen, auch der Kapitalbedarf vor der Gründung hat einen Einfluss ($\chi^2=188$; $p=.00$). **Je geringer der Kapitalbedarf des Unternehmens, desto eher handelt es sich um eine alleinige Neugründung** (siehe Abb. 18), wodurch sich auch die Überrepräsentanz der weiblichen Selbständigen in dieser Gründungsform erklärt: Da Frauen einen signifikant niedrigeren Kapitalbedarf als Männer bei der Gründung haben (mehr dazu weiter unten), gründen sie ihr Unternehmen öfter alleine bzw. auch häufiger mit der Rechtsform Einzelunternehmen.



4.9 Verteilung auf Sparten

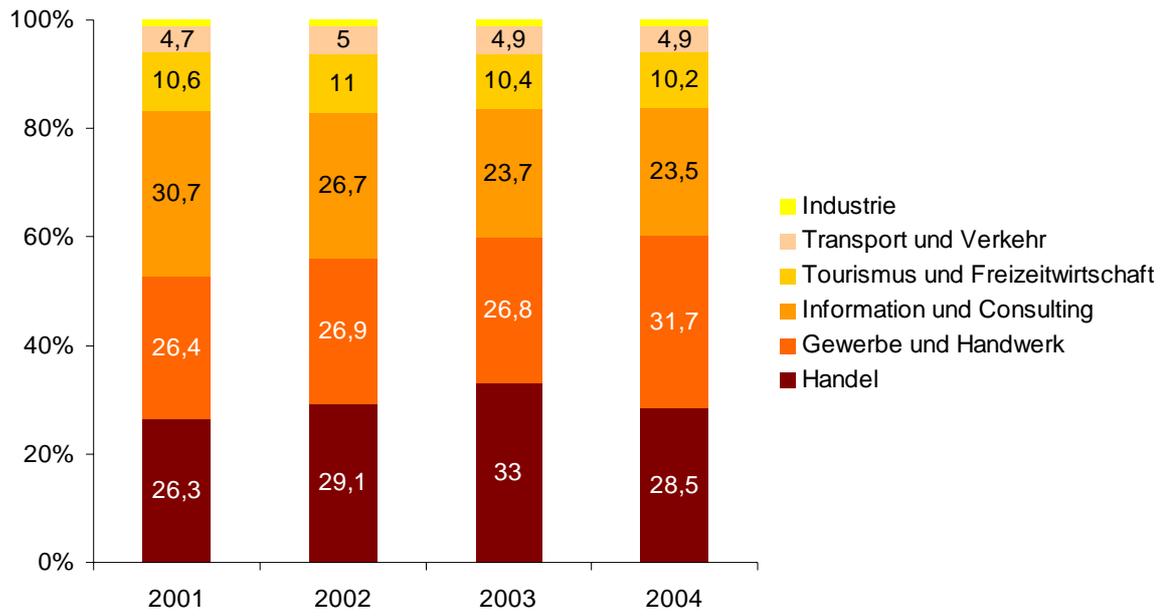
Die Mehrheit der befragten UnternehmerInnen hat ihr Unternehmen im Wirtschaftszweig „Information und Consulting“¹⁰ gegründet (36,2%). Die am zweitstärksten vertretene Branche ist mit 26,7% „Gewerbe und Handwerk“, gefolgt von der Sparte „Handel“ mit 16,3%. Mit einigem Abstand folgen die Sparten „Tourismus und Freizeitwirtschaft“ (7,3%), „Neue Selbständigkeit“¹¹ (6,1%) und „Bank und Versicherung“ (4,1%). Die Bereiche „Industrie“, „Transport und Verkehr“ sowie „Landwirtschaft“ liegen alle unter der 2%-Marke.

Betrachtet man die Unternehmensneugründungen der letzten Jahre (siehe Abb. 19), zeigt sich vor allem ein kontinuierlicher Rückgang an Gründungen im Bereich „Information und Consulting“: wurden 2001 noch 30,7% aller Neugründungen in dieser Sparte vorgenommen, betrug der Anteil 2004 nur mehr 23,5%. Die große Repräsentanz dieser Sparte in der Stichprobe lässt sich sicherlich zum Teil aus der Befragungsdurchführung als Online-Befragung erklären. UnternehmenInnen im Bereich der Informationstechnologie dürften nicht nur öfter über E-Mail-Adressen verfügen, sie sind wahrscheinlich auch eher bereit, einen Online-Fragebogen auszufüllen. Der Handelssektor ist in der Stichprobe mit 16,3% im Vergleich zur recht starken Gründungsintensität in den letzten Jahren etwas unterrepräsentiert. Auch der Anteil des Tourismus und der Freizeitwirtschaft ist etwas geringer als die reale Gründungsintensität in diesem Sektor in den letzten Jahren. Die Sparte „Gewerbe und Handwerk“ ist im Sample hingegen anteilmäßig annähernd gleich wie in der Grundgesamtheit aller österreichischen Unternehmen vertreten.

¹⁰ Die Spartenunterteilung basiert auf der Einteilung der Wirtschaftskammer Österreich.

¹¹ „Neue Selbständige“ kommen in der Sparteneinteilung der Wirtschaftskammer Österreich nicht explizit vor und wurden hier daher gesondert behandelt.

Abb. 19: Unternehmensgründungen nach Sparten 2001-2004



Quelle: WKÖ, eigene Berechnungen

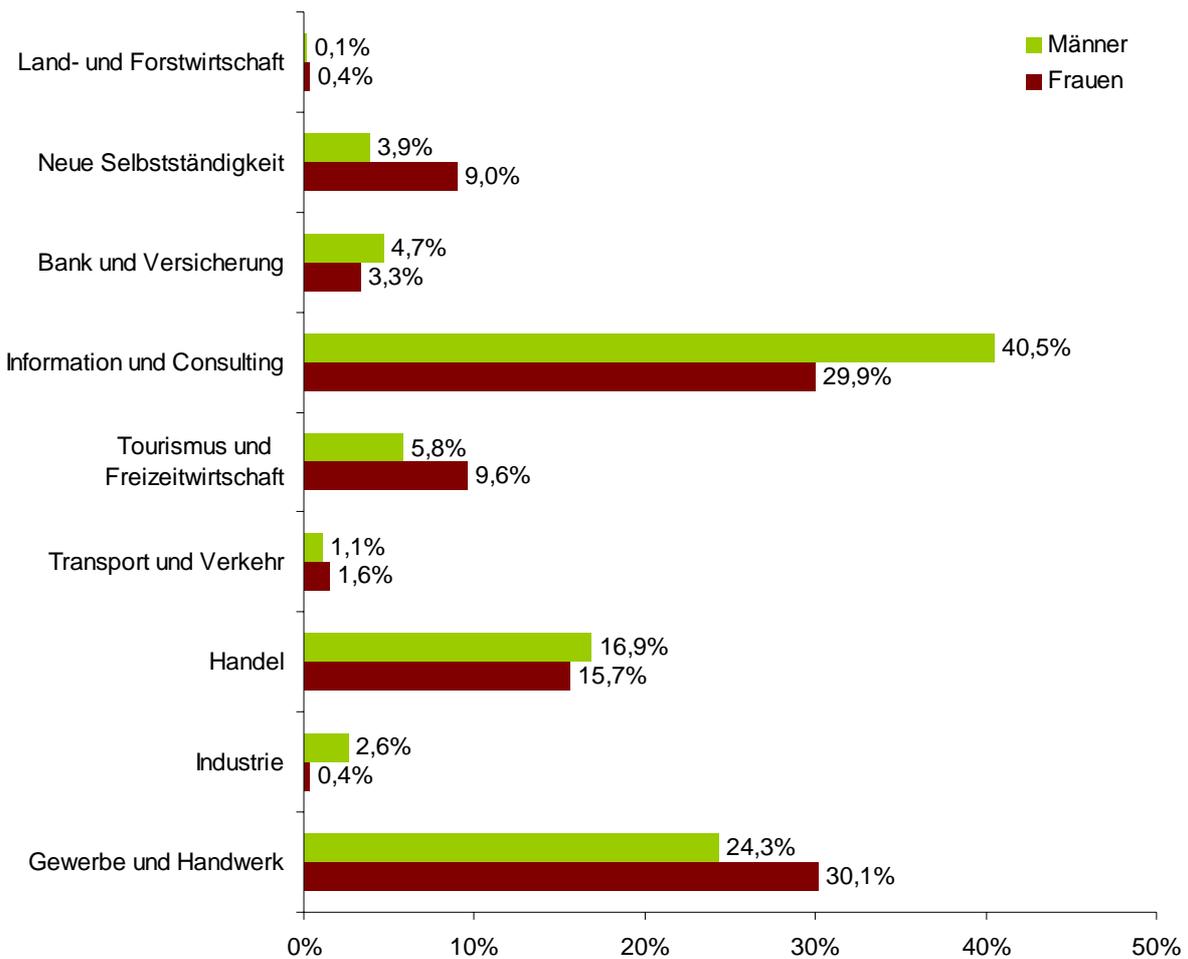
4.9.1 „Frauenbranchen“ – „Männerbranchen“

Mädchen entscheiden sich in Österreich zumeist für andere Berufe und Tätigkeitsbereiche als ihre männlichen Alterskollegen: So konzentrieren sich Mädchen hauptsächlich auf die drei Lehrberufe Einzelhandelskauffrau, Bürokauffrau und Friseurin (Prenner/ Scheibelhofer/ Wieser/ Steiner 2000: 51). Bereits 1997 waren vier von fünf erwerbstätigen Frauen im Dienstleistungssektor beschäftigt (ebd.: 20). Aufgrund dieser Fokussierung der Lehrberufe und unselbständigen Arbeit auf den Dienstleistungsbereich machen sich Frauen auch häufiger im tertiären Sektor selbständig. Bei der Branchenwahl lässt sich daher „ein ausgeprägt geschlechtsspezifisches Gründungsverhalten“ (Frank et al. 2002: 12) beobachten. Frauen gründen bevorzugt im Bereich der „haushaltsbezogenen Dienstleistungen“ (Sternberg/ Bermann/ Lückgen 2003: 36) und folglich in den Branchen Gesundheit, Wellness, Erziehung, Einzelhandel und Gastronomie.

Auch die erhobenen Daten zur Spartenzugehörigkeit (siehe Abb. 20) zeigen signifikante Geschlechtsunterschiede ($\chi^2=43,69$; $p=.00$). **Unternehmerinnen sind überdurchschnittlich in den Sparten „Gewerbe und Handwerk“ (30,1%), „Neue Selbständigkeit“¹² (9%) und „Tourismus und Freizeitwirtschaft“ (9,6%) präsent.** Ungefähr anteilmäßig gleich stark sind die Geschlechtsgruppen überraschenderweise in den Bereichen „Handel“ und „Bank und Versicherung“ vertreten. Eine deutliche Konzentrierung der männlichen Unternehmer gibt es in der Sparte „Information und Consulting“: 40,5% aller männlichen Befragten gaben an, ihr Unternehmen in dieser Sparte gegründet zu haben, bei den selbständigen Frauen beträgt der Anteil in dieser Sparte nur 30%. Auch Daten aus Deutschland verdeutlichen, dass Gründerinnen nach wie vor in den Bereichen der Informations- und Kommunikationstechnologie unterrepräsentiert sind (Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2005).

¹² 46 Frauen gaben an als „Neue Selbständige“ tätig zu sein. Darunter finden sich v.a. Dienstleistungen (z.B. Lebens- und Sozialberatung, Psychotherapie, Kinesiologie, Training, Coaching, EDV-Training)

Abb. 20: Sparten der Unternehmen nach Geschlecht

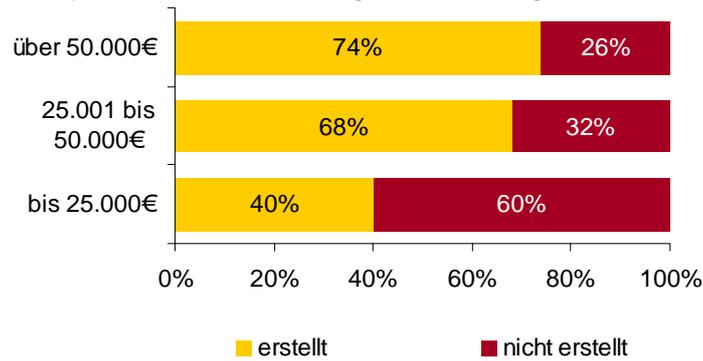


4.10 Businessplan

Auf die Frage, ob die UnternehmerInnen im Zuge der Gründung einen Businessplan erstellten, fielen die Antworten recht ausgeglichen aus. Circa die Hälfte der Befragten hat bzw. hat keinen Businessplan erstellt, wobei der Anteil derjenigen, die keinen Businessplan erarbeiteten, etwas überwiegt (52%). Im Geschlechtervergleich wird deutlich ($\text{Chi}^2=7,5$; $p=.00$), dass der **Anteil der Frauen (56,6%), die keinen Businessplan erstellten, größer ist als der Anteil der Männer ohne Businessplan (48,8%)**. Dies bestätigt andere Studien (z.B. „Unternehmerinnen in Österreich“ 2005: 40), die ebenfalls auf die Vernachlässigung von Businessplänen durch Gründerinnen hinweisen. Im Durchschnitt wurde der Businessplan für 3,28 Jahre erstellt. Zwischen den Frauen und Männern gibt es hier keine signifikanten Unterschiede: Der Mittelwert beträgt bei den Frauen 3,33 und bei den Männern 3,26 Jahre.

Die Erstellung eines Businessplans hängt stark mit dem Kapitalbedarf bei der Gründung zusammen ($\text{Chi}^2=91,3$; $p=.00$). **Je höher der Kapitalbedarf, desto öfter wurde ein Businessplan von den GründerInnen erstellt.** 40% der GründerInnen, die bis zu 25.000 Euro Gründungskapital benötigten, erstellten einen Businessplan. Im Kapitalbereich zwischen 25.001 und 50.000 Euro beträgt dieser Anteil bereits 68%. Bei den GründerInnen mit über 50.000 Euro Kapitalbedarf wurde schließlich schon in 74% der Fälle ein Businessplan erarbeitet.

Abb. 21: Kapitalbedarf bei Gründung und Erstellung eines Businessplans



Zwischen Männern und Frauen sind die Unterschiede hier nur in Bezug auf die höchste Kapitalbedarfsklasse groß (siehe Tab. 4): von den Frauen mit benötigten Gründungskapital über 50.000 Euro erstellten 55% einen Businessplan, bei den Männern taten dies 80,2%.

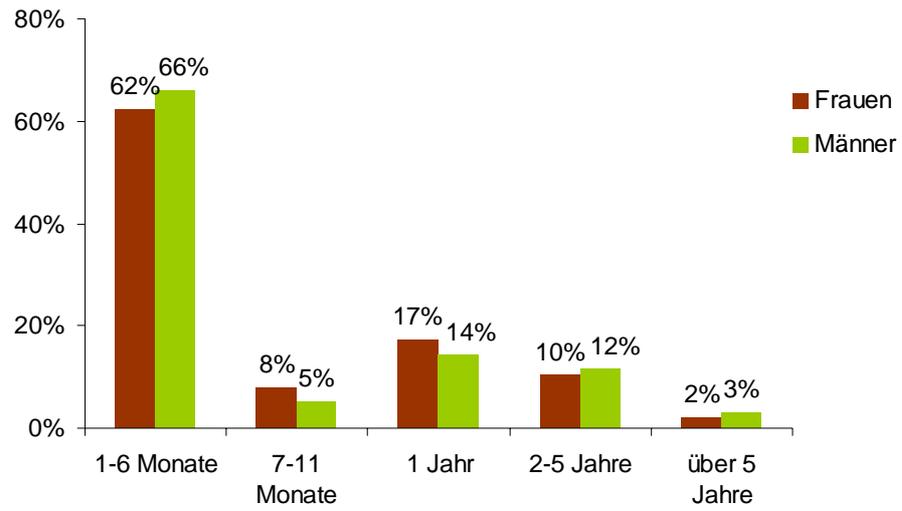
Tab. 4: Kapitalbedarf und Erstellung eines Businessplans nach Geschlecht

| | erstellt | nicht erstellt |
|---------------------|--------------|----------------|
| Frauen | | |
| bis 25.000 € | 41,1% | 58,9% |
| 25.001 bis 50.000 € | 64,9% | 35,1% |
| über 50.000 € | 55,0% | 45,0% |
| Männer | | |
| bis 25.000 € | 39,5% | 60,5% |
| 25.001 bis 50.000 € | 69,7% | 30,3% |
| über 50.000 € | 80,2% | 19,8% |

4.11 Zeit zwischen Gründungsentschluss und Gründung

Wie lange dauert der Gründungsprozess generell? Um dies in Erfahrung zu bringen, stellten wir die Frage nach der Dauer zwischen dem ernsthaften Entschluss, sich selbständig zu machen, und der tatsächlichen Gründung. 18,8% der Befragten gaben an, dass diese Zeitspanne ein halbes Jahr betrug. Für 15,6% dauerte dieser Prozess ein Jahr. Am dritthäufigsten gaben die UnternehmerInnen das Minimum von einem Monat an (15%). 64,6% der Befragten benötigten zur Realisierung der Unternehmensgründung bis zu 6 Monate. Zwischen 7 und 11 Monaten dauerte der Gründungsprozess bei 6,1% der UnternehmerInnen, ungefähr ein Jahr bei 15,6%, 2 bis 5 Jahre bei 11,2% und über 5 Jahre bei 2,6%. Zwischen den Geschlechtern gibt es keine signifikanten Unterschiede ($\chi^2=6,8$; $p=.15$). Ein leichter Trend der männlichen Selbständigen, ihren Entschluss etwas schneller in die Tat umzusetzen, ist allerdings erkennbar (siehe Abb. 22): 66% der Männer benötigten bis zu sechs Monaten Umsetzungszeit, der Anteil der Frauen ist hier um vier Prozentpunkte geringer (62%).

Abb. 22: Zeitspanne zwischen Gründungsentschluss und Gründung nach Geschlecht



5 Kapital und Finanzierung

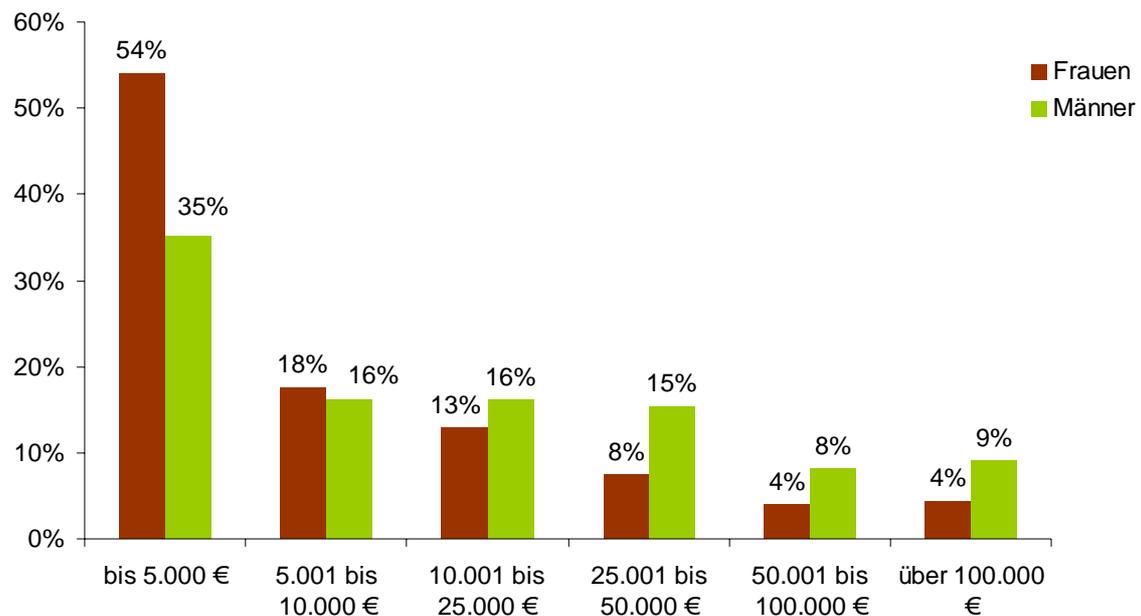
Viele bisher veröffentlichte Forschungsergebnisse weisen darauf hin, dass Frauen nicht nur in anderen Branchen als Männer gründen, sondern dass sich von Frauen gegründete und geleitete Unternehmen von denen der Männer vor allem auch in Hinblick auf den Einsatz von Kapital unterscheiden (vgl. z.B. Fehrenbach 2002: 4). Frauen gründen durchschnittlich kleinere Unternehmen (wie sich bereits gezeigt hat 90% Einzelunternehmen) und benötigen daher weniger Kapital zur Unternehmensfinanzierung (vgl. Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2005: 16). Der Kausalzusammenhang kann allerdings auch in die andere Richtung interpretiert werden, nämlich dass Frauen nur kleinere Unternehmen gründen, da sie weniger Kapital zu Verfügung haben (vgl. Sternberg/ Bermann/ Lückgen 2003: 40).

5.1 Kapitalbedarf

Aufgrund der Ergebnisse aus anderen Forschungsarbeiten war anzunehmen, dass auch zwischen den weiblichen und männlichen Selbständigen in der ibw-Befragung ein signifikanter Unterschied bezüglich des Kapitalbedarfs bei der Unternehmensgründung feststellbar sein dürfte. Wie Abbildung 23 verdeutlicht, haben Frauen einen signifikant niedrigeren Kapitalbedarf bei der Gründung als die männliche Vergleichsgruppe ($\chi^2=60,83$; $p=.00$). So benötigte etwas über die Hälfte (54%) der befragten Unternehmerinnen nur bis zu 5.000 Euro für die Selbständigkeit. Bei den männlichen Entrepreneuren fallen in diese Kategorie hingegen nur 35,1% der Fälle. **Mit steigendem Kapitalbedarf nimmt dann schließlich der Anteil der männlichen Unternehmer zu.** Im Bereich von 5.001 bis 10.000 Euro haben die Frauen zwar noch einen größeren Anteil als die Männer (Frauen: 17,5%; Männer: 16,2%), doch ab der Kapitalklasse über 10.000 Euro übersteigen die Anteile der männlichen Unternehmer diejenigen der Unternehmerinnen. Einen Kapitalbedarf von bis zu 25.000 Euro, der internationalen Mikrokreditgrenze, benötigten 84,3% der Frauen. Der Anteil der Männer mit einem Kapitalbedarf bis in dieser Höhe ist mit 67,3% um 17 Prozentpunkte geringer. Zwischen 25.001 und 50.000 Euro benötigten 7,5% der Frauen und 15,4% der Männer. Über 50.000 Euro erforderte das Gründungsvorhaben von 17,3% der Männer und von 8,3% der Frauen.

Die nähere Betrachtung der Unternehmerinnen aus dem EQUAL-Aktionsgebiet (Burgenland, Niederösterreich, Steiermark) zeigt keine großen Abweichungen vom generellen Trend: Auch in diesen Bundesländern haben etwas mehr als die Hälfte (54,5%) der Unternehmerinnen zu Beginn ihres Unternehmens unter 5.000 Euro Kapital benötigt.

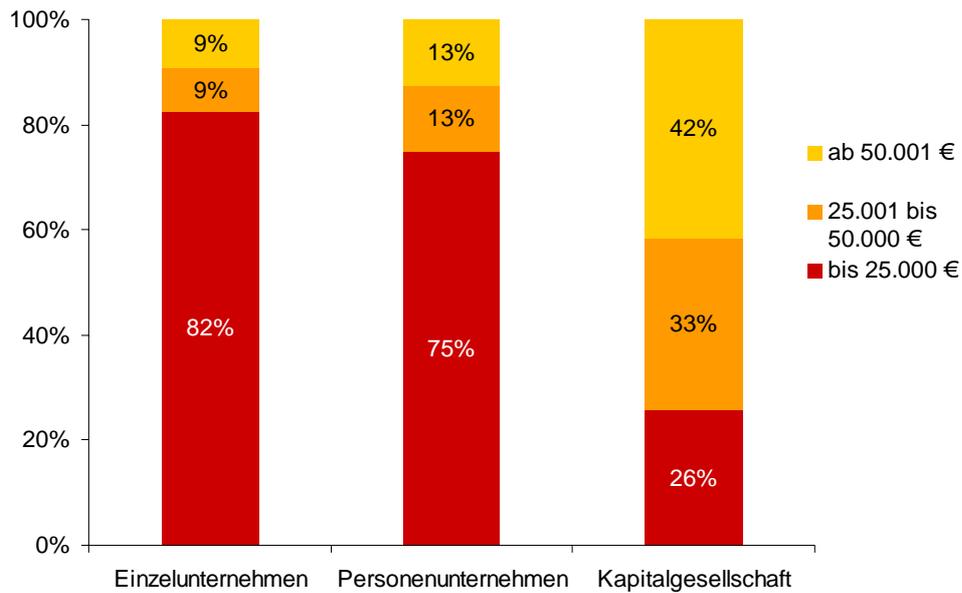
Abb. 23: Kapitalbedarf bei der Gründung nach Geschlecht



Bei einer Befragung von Nascents (Gründung für 2003 geplant) in Deutschland gaben 41% der Gründerinnen weniger als 10.000 Euro an Kapitalbedarf für die Unternehmensgründung an (Sternberg/Lückgen 2005). In unserem Sample beträgt der Anteil der Unternehmerinnen mit bis zu 10.000 Euro Kapitalbedarf sogar 72%. Der Anteil der Männer ist mit 41% genauso groß wie der der Unternehmerinnen in Deutschland – in Deutschland beträgt der Unternehmeranteil bei dieser Kapitalklasse nur 16%. Werden in die Analyse nur die Gründungen im Jahr 2003 einbezogen (n = 296), zeigt sich ein ähnliches Bild: 71% der Frauen, die ihr Unternehmen in diesem Jahr gründeten, benötigten ein Gründungskapital von bis zu 10.000 Euro. Da sich die deutschen Daten auf eine Einschätzung des Kapitalbedarfs ex ante beziehen, die nicht immer mit dem tatsächlichen Kapitalbedarf übereinstimmen muss, erscheint die Folgerung, dass österreichische Unternehmerinnen und Unternehmer einen wesentlich geringeren Kapitalbedarf haben allerdings problematisch. Der Vergleich mit den Daten aus Deutschland macht aber trotzdem deutlich, dass es in beiden Ländern einen eindeutig vom Geschlecht abhängigen Kapitalbedarf bei der Unternehmensgründung gibt.

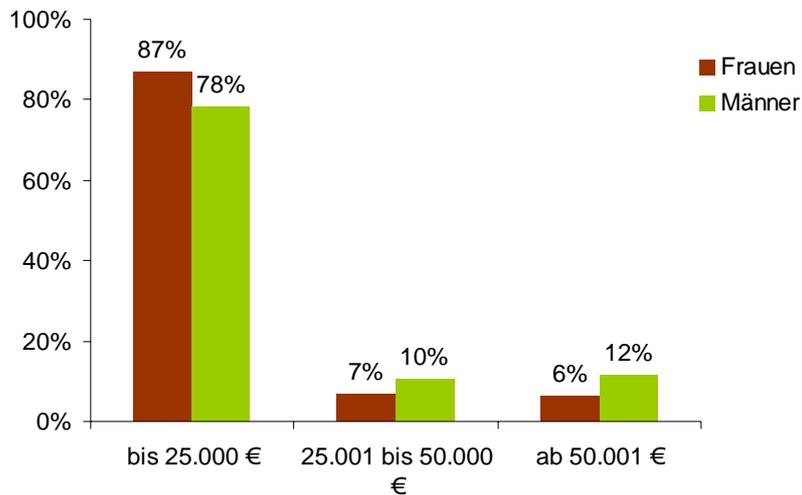
Wird der Kapitalbedarf bei der Unternehmensgründung nach Rechtsform aufgeschlüsselt, ergibt sich folgendes Bild (siehe Abb. 24): 82% der Personen, die ein Einzelunternehmen gegründet haben, benötigten bis zu 25.000 Euro für die Unternehmensgründung. Nur 18% hatten einen Kapitalbedarf, der höher als 25.000 Euro war. UnternehmerInnen, die ein Personenunternehmen gründeten, benötigten bereits etwas mehr an Startkapital. Der Anteil der Befragten mit einem Kapitalbedarf bis zu 25.000 Euro beträgt nur mehr 75%. 26% der GründerInnen von Kapitalgesellschaften benötigten im Vergleich nur bis zu 25.000 Euro. Über 50.000 Euro Kapitalbedarf hatten 42% der GründerInnen von Kapitalgesellschaften. **GründerInnen von Einzelfirmen haben demnach einen signifikant geringeren Kapitalbedarf als GründerInnen von Personenunternehmen und Kapitalgesellschaften** ($\chi^2=242,82$, $p=.00$).

Abb. 24: Kapitalbedarf nach Rechtsform



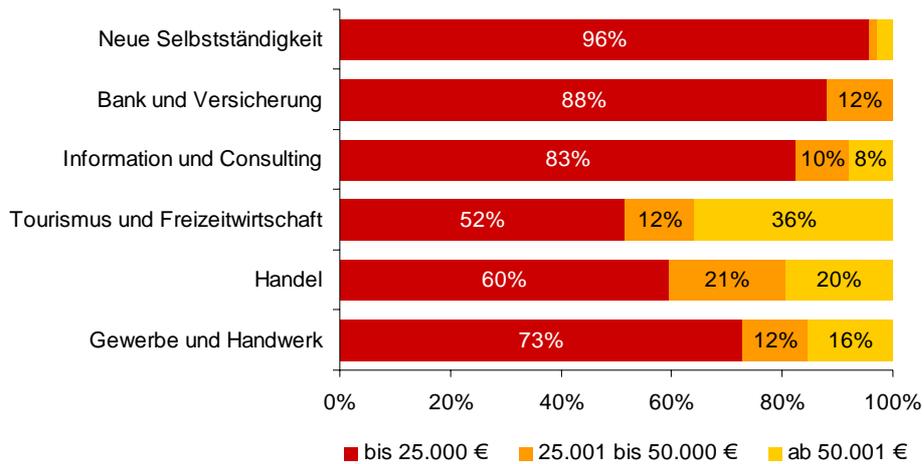
Eine genauere Analyse der Einzelunternehmen nach Geschlecht (Abb. 25) zeigt allerdings, **dass Männer, auch wenn sie ebenfalls ein Einzelunternehmen gründen, noch immer einen signifikant höheren Kapitalbedarf als die Gründerinnen haben** ($\chi^2=13,15$; $p=.00$). 87% der selbständigen Frauen, die ein Einzelunternehmen gründeten, hatten einen Kapitalbedarf unter 25.000 Euro bei der Gründung. Der Anteil der männlichen Einzelunternehmer mit unter 25.000 Euro Kapitalbedarf ist um neun Prozentpunkte geringer als derjenige der Einzelunternehmerinnen.

Abb. 25: Kapitalbedarf bei Einzelunternehmen nach Geschlecht



Der Kapitalbedarf variiert nicht nur nach Rechtsform sondern ebenfalls nach Branchen signifikant ($\chi^2=108,34$; $p=.00$). Einen besonders niedrigen Kapitalbedarf bei der Gründung haben „Neue Selbständige“: 96% haben einen Kapitalbedarf bis 25.000 Euro. Auch Unternehmen in den Sektoren „Bank und Versicherung“ (88% bis 25.000€) und „Information und Consulting“ (83% bis 25.000€) haben einen sehr niedrigen Kapitalbedarf. Im „Gewerbe und Handwerk“ hat ebenfalls ein Großteil der Unternehmen (73%) einen Kapitalbedarf bis zur 25.000€-Grenze. In den Sektoren „Tourismus und Freizeitwirtschaft“ sowie „Handel“ befinden sich hingegen signifikant mehr Firmen im Kapitalbereich über 25.000 Euro.

Abb. 26: Kapitalbedarf nach Branchen



Anmerkung: Aufgrund der geringen Fallzahl wurden die Sparten „Industrie“, „Transport und Verkehr“ sowie „Land- und Forstwirtschaft“ nicht in die Analyse miteinbezogen.

Bei einer Aufspaltung nach Geschlecht (Tab. 5) zeigt sich aber auch innerhalb der Branchen die Auswirkung des Geschlechts der GründerInnen auf den Kapitalbedarf. **Frauen sind durch alle Branchen hindurch in der Kapitalklasse bis 25.000 Euro stärker als männliche Gründer vertreten.** Am geringsten sind die Unterschiede zwischen männlichen und weiblichen Gründerinnen in den Bereichen „Neue Selbstständigkeit“ und „Tourismus und der Freizeitwirtschaft“. Frauen sind beispielsweise im Sektor „Tourismus und Freizeitwirtschaft“ „nur“ um 12,2 Prozentpunkte stärker als Männer in der Kategorie bis 25.000 Euro zu finden. Branchen, in denen sich hingegen große Geschlechterunterschiede auf tun, sind der Handel und „Gewerbe und Handwerk“. Im Handel hatten 74,7% der Gründerinnen unter 25.000 Euro Startbedarf, bei den Männern waren dies nur 48,7%. Bei noch näherer Betrachtung zeigt sich, dass in diesen Branchen sogar etwas mehr als die Hälfte der Unternehmerinnen (51,1%) eigentlich nur Kapital bis zu 5.000€ benötigten. Bei den männlichen Unternehmern hatten diesen besonders niedrigen Bedarf lediglich 29,4%.

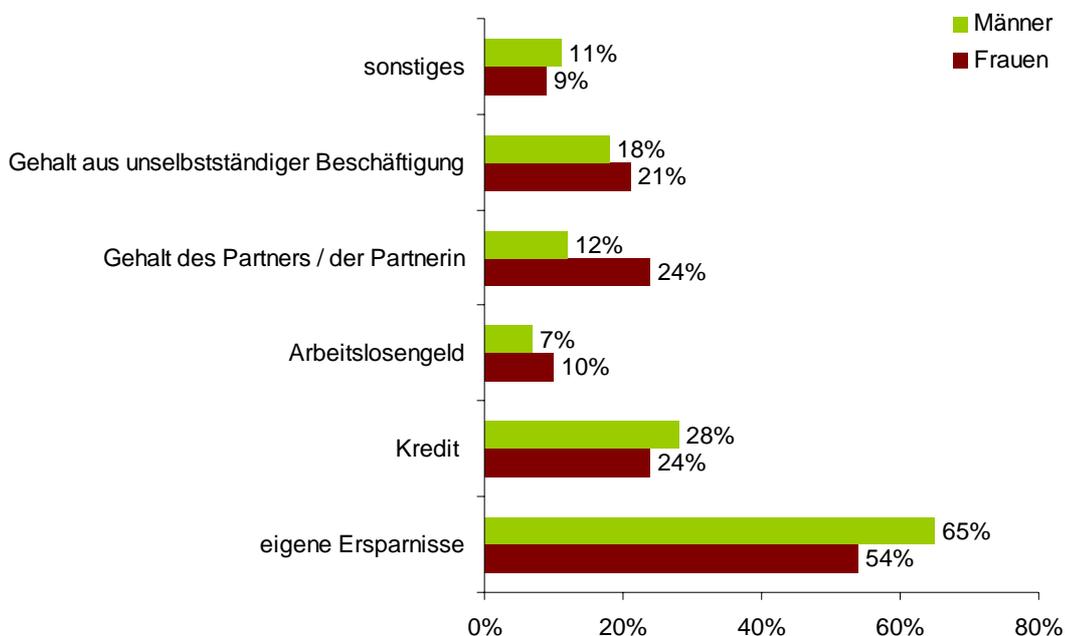
Tab. 5: Kapitalbedarf bei der Gründung nach Branche und Geschlecht

| | Gewerbe und Handwerk | Handel | Tourismus und Freizeitwirtschaft | Information und Consulting | Bank und Versicherung | Neue Selbstständigkeit |
|-------------------|----------------------|--------|----------------------------------|----------------------------|-----------------------|------------------------|
| Frauen | | | | | | |
| bis 25.000 € | 84,7% | 74,7% | 57,4% | 91,5% | 100,0% | 100,0% |
| 25.001 – 50.000 € | 7,3% | 13,9% | 10,6% | 5,9% | 0% | 0% |
| Über 50.000€ | 8,0% | 11,4% | 31,9% | 2,6% | 0% | 0% |
| Männer | | | | | | |
| bis 25.000 € | 61,8% | 48,7% | 45,2% | 78,6% | 81,8% | 92,6% |
| 25.001 – 50.000 € | 15,6% | 26,1% | 14,3% | 11,4% | 18,2% | 3,7% |
| Über 50.000 € | 22,5% | 25,2% | 40,5% | 10,0% | 0% | 3,7% |

5.2 Finanzierung des Lebensunterhalts

Auf die Frage, wie der Lebensunterhalt in der Zeit der Gründungsphase finanziert wurde, gab die Mehrheit der Befragten (61%) an, dies durch eigene Ersparnisse getan zu haben. 27% benutzten zur Deckung des Lebensunterhalts auch Kredite oder Kontoüberziehung. Für fast 20% war das Gehalt aus einer eigenen unselbständigen Beschäftigung ebenfalls eine Ressource. Das Gehalt der Partnerin oder des Partners wurde in 17% der Fälle herangezogen. Mit 8,2% liegt das Arbeitslosengeld zur Deckung des Lebensunterhalts an letzter Stelle. Es zeigt sich also deutlich, dass der Großteil der GründerInnen zuvor Ersparnisse für das Leben während der Phase der Unternehmensgründung verwenden. Nur circa ein Viertel lebt während dieser Zeit auch von Krediten. Im Geschlechtervergleich zeigt sich, dass **Frauen über weniger Ersparnisse als Männer verfügen und daher stärker vom Gehalt des Partners oder der Partnerin leben** (siehe Abb. 27). Gründerinnen sind daher auch stärker als Gründer vom Partner bzw. der Partnerin abhängig (24% der Frauen; 12% der Männer). Männer griffen, um in der Gründungsphase über die Runden zu kommen, eher auf Kredite und eigene Ersparnisse zurück. Frauen ziehen etwas häufiger als Männer (+3 Prozentpunkte) Arbeitslosengeld und ihr Gehalt aus einer unselbständigen Beschäftigung zur Deckung des Lebensunterhalts während der Gründung heran. Auch in den im Vorfeld der Studie geführten Expertinneninterviews wurde darauf hingewiesen, dass Frauen stärker als Männer die Selbständigkeit lediglich als 2. Standbein begreifen. Die stärkere Verwendung von eigenen Ersparnissen durch die Männer liegt zu einem guten Teil sicherlich daran, dass Männer durchschnittlich mehr als Frauen verdienen und folglich auch mehr Kapital sparen können.

Abb. 27: Finanzierung des Lebensunterhalts nach Geschlecht



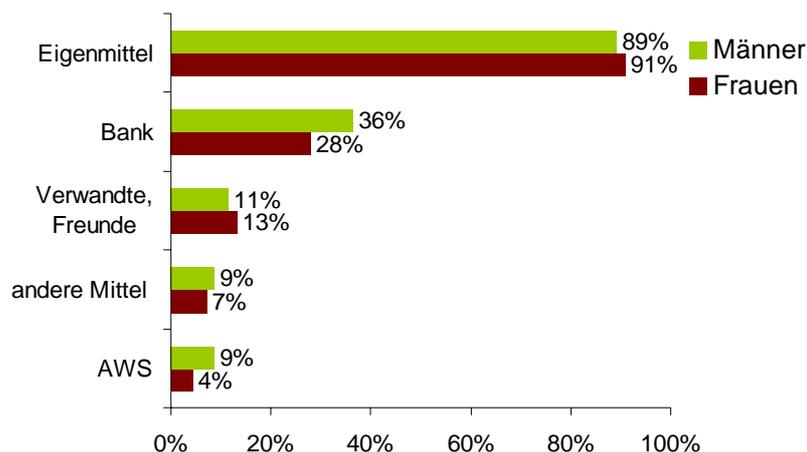
Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

5.3 Finanzierung des Unternehmens

5.3.1 Eigenmittel

Von den 1.131 Personen, die die Frage nach der Unternehmensfinanzierung beantworteten, gab der Großteil der befragten Personen (90%) an, ihr Unternehmen zumindest teilweise durch Eigenmittel finanziert zu haben. 57% finanzierten ihr Unternehmen sogar zu 100% durch Eigenmittel – also **etwas mehr als die Hälfte der Befragten gründete ihr Unternehmen gänzlich auf Eigenkapitalbasis**. Im Durchschnitt betrug die Eigenkapitalbeteiligung bei den Befragten mit Eigenkapitalfinanzierung 76,3% vom gesamten Kapitalbedarf bei der Unternehmensgründung. Im Geschlechtervergleich (siehe Abb. 28) zeigt sich, dass annähernd genauso viele Frauen wie Männer Eigenkapital zur Finanzierung heranzogen: 90,8% der Frauen und 89,2% der Männer verwendeten zur Unternehmensgründung Eigenmittel. **Der durchschnittliche Anteil an Eigenmittel liegt bei den Frauen mit 79% allerdings etwas höher als bei den Männern (75%)**. Da Frauen aber einen signifikant geringeren Kapitalbedarf bei der Unternehmensgründung vorweisen, dürften sie diesen auch eher durch Eigenmittel finanzieren können.

Abb. 28: Unternehmensfinanzierung nach Geschlecht



Anm.: Mehrfachnennungen möglich

5.3.2 Fremdkapital

Ein Drittel (33,3%) der Befragten gab an, einen **Kredit oder ein Darlehen einer Bank für die Unternehmensgründung verwendet** zu haben. Im Durchschnitt belief sich bei dieser Personengruppe der **Anteil der Bankfinanzierung auf 60% an der Gesamtfinanzierung**. Der Anteil der Männer, die ihr Unternehmen mit Fremdkapital einer Bank finanzierten, liegt mit 36,4% über dem Durchschnitt. Bei den Frauen haben nur 27,9% auf einen Bankkredit zurückgegriffen. **Frauen haben demnach um circa acht Prozentpunkte seltener einen Bankkredit für die Finanzierung beansprucht**. Die Mittelwerte bezüglich der anteiligen Finanzierung durch eine Bank unterscheiden sich zwischen den Geschlechtern allerdings nicht (Frauen: 61,3%; Männer: 60%).

Der GEM-Länderbericht für Deutschland (2003) ergab im Vergleich, dass ungefähr die Hälfte der männlichen Gründer und etwa ein Drittel der Gründerinnen eine Finanzierung durch die Bank anstrebten. „Frauen sind mit ihren Finanzierungsgesuchen bei Banken relativ selten und versuchen, das nötige Kapital für eine Gründung aus anderen Quellen zu akquirieren“ (Sternberg/ Bermann/ Lückgen 2003: 41), folgern

die Autoren daraus. Viele Studien zeigen grundsätzlich, dass sich Männer stärker um Kapital bei Banken bemühen. Als Gründe können vor allem der höhere Kapitalbedarf und die besseren Erfolgchancen bei den Banken gesehen werden (vgl. ebd.). Mehr zur Finanzierung durch Banken folgt im nächsten Kapitel.

Im Gegensatz dazu greifen Unternehmerinnen, laut der GEM-Befragung (vgl. ebd.), häufiger als Unternehmer auf **informelles Kapital** zurück. In Deutschland verwenden 30% der Unternehmerinnen aber nur 22% der Unternehmer familiäre Finanzierungsquellen. Im Rahmen der ibw-Befragung gaben lediglich 12,2% der Befragten an, einen **Kredit oder ein Darlehen durch Verwandte oder Freunde** zur Finanzierung ihres Unternehmens herangezogen zu haben. Bei Befragten mit dieser Finanzierungsmöglichkeit liegt der durchschnittliche Anteil dieser Finanzierung bei 33,2% bezogen auf die Gesamtfinanzierung. Von den befragten Frauen gaben 13,3% an, Kredite oder Darlehen von Verwandten oder Freunden zur Finanzierung verwendet zu haben. Bei den Männern ist dieser Anteil mit 11,4% allerdings nur um circa zwei Prozentpunkte geringer. Bei Unternehmerinnen mit dieser Finanzierungsmöglichkeit machte diese im Durchschnitt 36,4% an der ganzen Unternehmensfinanzierung aus. Bei den Männern betrug der durchschnittliche Anteil 32%. Es lässt sich daraus ein Trend ablesen, dass auch österreichische Gründerinnen etwas stärker als Männer auf Unterstützung von ihnen nahe stehenden Personen bei der Unternehmensfinanzierung setzen. Die Gegenüberstellung mit den Ergebnissen aus Deutschland demonstriert für die österreichischen GründerInnen der letzten Jahre allerdings keinen besonders ausgeprägten Unterschied der beiden Geschlechtergruppen.

Zuschüsse durch die Austria Wirtschaftservice (AWS, früher BÜRGES) bezogen 7% der Befragten für die Finanzierung. Durchschnittlich machte diese Form der Finanzierung bei dieser Personengruppe 10,3% an der gesamten Finanzierung aus. Frauen haben etwas seltener (4,4%) als Männer (8,7%) AWS-Zuschüsse zur Unternehmensfinanzierung erhalten. **Andere Mittel oder Fördermittel** wurden von 8% der Befragten angegeben. Im Durchschnitt beliefen sich diese Mittel auf 10,8% der Gesamtfinanzierung. Im Geschlechtervergleich ergeben sich kaum Unterschiede: Unternehmerinnen bezogen geringfügig seltener (7,1%) als Unternehmer (8,7%) andere Mittel zur Finanzierung. Bei den anderen Mitteln und Fördermitteln wurden u.a. folgende genannt (in Klammern Anzahl der Nennungen):

AMS (7), Förderung durch das Land (6), Jungunternehmerkredit bzw. -förderung (5), WKÖ (4), Lieferantenkredit (3), Gründungssparen, Betriebsgründeraktion, Darlehen, Projekteinkünfte, Maschinenförderung, Akademiker gründen Unternehmen, Franchisepartner, Wibag, Gesellschafteranteile, U-Mittel

5.4 Fremdfinanzierung durch Banken

Viele Studien weisen auf eine Diskriminierung von Frauen bei der Kreditvergabe hin (z.B. OECD 2004; Kehlbeck/ Schneider 1999; Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2005). Die Gründe, warum Frauen mit negativen Haltungen von Banken und Kreditinstitutionen rechnen können, sind dabei mehrschichtig. Die OECD (2004: 46) identifiziert zwei Hauptgründe: Erstens werden Frauen nicht als „Unternehmerinnen“ betrachtet, aufgrund noch immer vorherrschender traditioneller Geschlechterrollen. Das zweite Argument bezieht sich auf die Branchenwahl, denn Frauen gründen ihre Unternehmen häufiger auf Gebieten mit denen Finanzinstitute keine Erfahrungen haben, z.B. im Bereich der persönlichen Dienstleistungen. Einen

ebenfalls nicht zu unterschätzenden Einfluss auf die Kreditwürdigkeit von Frauen dürfte die pessimistischere Einschätzung der Gründerinnen in Bezug auf ihr Unternehmenswachstum haben. Frauen schätzen das Wachstum ihres Unternehmens zwar realistischer als Männer ein (d.h. das von den Männern erzielte Wachstum bleibt öfter hinter ihren eigenen Erwartungen zurück), dies scheint das Kreditvergabeverhalten der Banken allerdings nicht zu beeinflussen (Sternberg/ Bergmann/ Lückgen 2003: 37). Die Vergabe von Geldern für kleinere Gründungsvorhaben mit eher geringen Wachstumsaussichten, die in stärkerer Weise auf Frauen zutreffen, erscheint beispielsweise besonders für Großbanken nicht interessant.

In den letzten Jahren mehren sich Ansätze, die von einer Benachteiligung von Frauen aufgrund struktureller Aspekte sprechen (z.B. Sternberg/ Lückgen 2005). Frauen sind strukturell benachteiligt, da sie in abhängiger Beschäftigung immer noch durchschnittlich weniger als Männer verdienen und aufgrund von familienbedingten Unterbrechungen kürzer als Männer arbeiten. Daraus folgen, wie bereits zuvor dargestellt wurde, geringere Möglichkeiten Eigenkapital anzusparen. Weiters verfügen Frauen generell über weniger Sicherheiten, was zu einer strengeren Bonitätsprüfung und Schwierigkeiten bei der Kreditvergabe führt (vgl. Cornelissen/ Wotschke 2002). In diesem Kapitel wird daher die Gruppe der Befragten, die eine Finanzierung ihres Unternehmens durch Bankunterstützung vornahm, näher betrachtet und vor allem in Bezug auf geschlechtsspezifische Unterschiede analysiert.

5.4.1 Finanzierungsform

Auf welche Finanzierungsformen griffen GründerInnen, die eine Bankfinanzierung beanspruchten, hauptsächlich zurück? Wie die Tabelle 6 verdeutlicht, war **die häufigste Form der Bankfinanzierung der Überziehungskredit auf einem neuen Geschäftsgirokonto**. 40% aller Befragten mit einer Bankfinanzierung nutzten die Kontoüberziehung auf dem Geschäftskonto. 33% gaben an, sowohl einen Investitionskredit mit Rückzahlungsrate als auch ein Geschäftsgirokonto mit Überziehungsrahmen zur Finanzierung verwendet zu haben. Ein Überziehungskredit am bisherigen Girokonto kam für ungefähr ein Viertel der Personen mit einem Bankfinanzierungsanteil in Frage. 22% beanspruchten einen Investitionskredit mit Rückzahlungsrate. Am seltensten wurden geförderte Investitions- und/oder Betriebsmittelkredite als Fremdfinanzierung herangezogen. Als Förderstellen wurden folgende genannt (in Klammern die Häufigkeit der Nennung): AWS vormals BÜRGES (18), Wirtschaftskammer (10), Bundesländer (6) und WWFF (3).

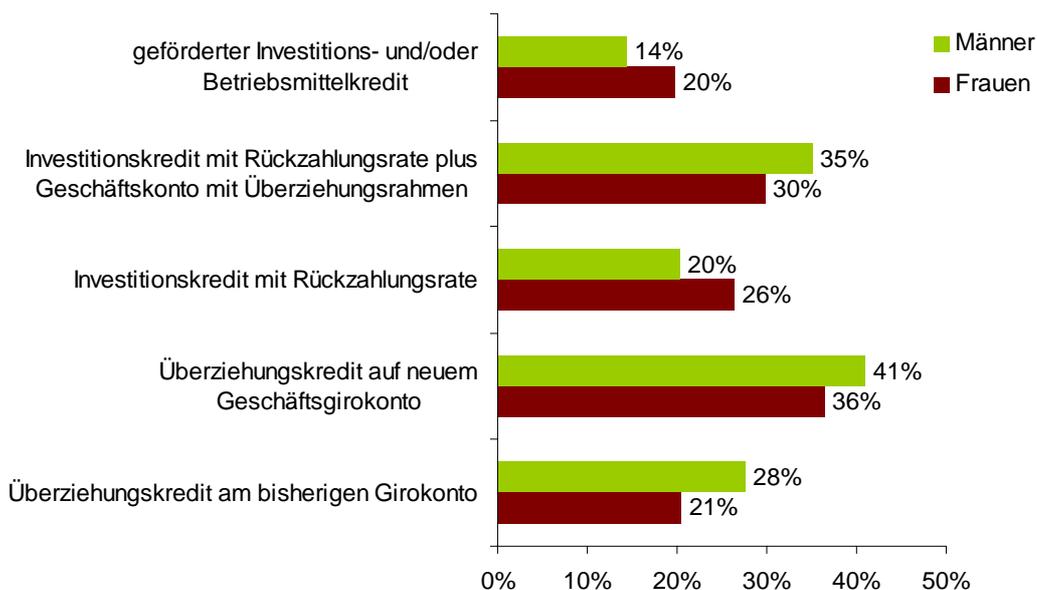
Tab. 6: Form der Bankfinanzierung

| Finanzierungsform | Anzahl | % |
|--|--------|------|
| Überziehungskredit am bisherigen Girokonto | 106 | 24,4 |
| Überziehungskredit auf neuem Geschäftsgirokonto | 171 | 39,4 |
| Investitionskredit mit Rückzahlungsrate | 97 | 22,4 |
| Investitionskredit mit Rückzahlungsrate plus Geschäftsgirokonto mit Überziehungsrahmen | 144 | 33,2 |
| geförderter Investitions- und/oder Betriebsmittelkredit | 74 | 17,1 |

Anm.: Mehrfachnennungen möglich

Im Geschlechtervergleich zeigen sich tendenzielle Unterschiede zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern (siehe Abb. 29). Die Finanzierung durch die Bank erfolgte für 36% der Frauen durch einen Überziehungskredit auf einem neuen Geschäftsgirokonto. Der Anteil der Männer mit dieser Finanzierungsform übersteigt denjenigen der Frauen um fünf Prozentpunkte. An zweiter Stelle (30%) steht bei den Gründerinnen der Investitionskredit mit Rückzahlungsrate plus Geschäftskonto mit Überziehungsrahmen (ebenfalls 5 Prozentpunkte weniger als bei den männlichen Befragten). Weiters gaben 26% der Unternehmerinnen an, einen Investitionskredit mit Rückzahlungsrate verwendet zu haben. Gründer sind in dieser Kategorie anteilmäßig stärker als die Gründerinnen (+6 Prozentpunkte) vertreten. 21% der Unternehmerinnen mit Finanzierungsbeitrag durch Banken griffen darüber hinaus auf einen Überziehungskredit am bisherigen Girokonto zurück. Der Anteil der Unternehmer mit dieser Kreditform übersteigt den der Unternehmerinnen um sieben Prozentpunkte. Bei den geförderten Investitions- und Betriebsmittelkrediten liegen die Frauen hingegen mit 20% circa sechs Prozentpunkten über dem Anteil der Männer. Es zeigt sich demnach eine **Tendenz der Unternehmerinnen, stärker als Unternehmer geförderte Kredite sowie Investitionskredite mit Rückzahlungsraten heranziehen**. Überziehungskredite werden von Unternehmerinnen hingegen deutlich seltener genutzt.

Abb. 29: Finanzierungsformen nach Geschlecht



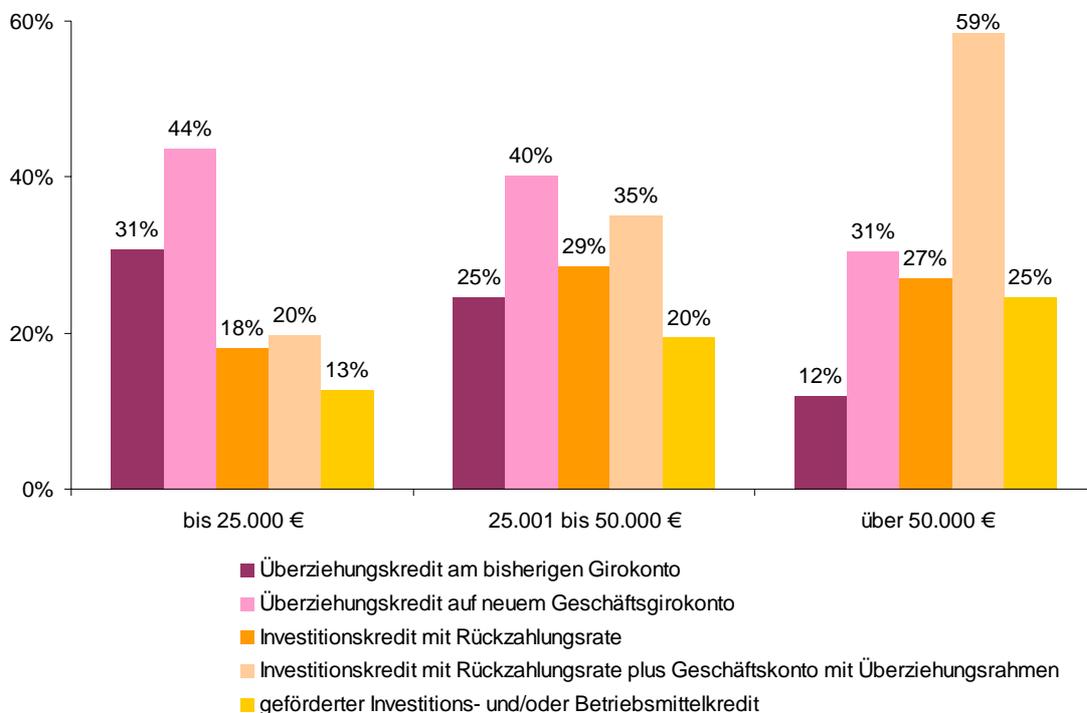
Anm.: Mehrfachnennungen möglich

Auch was die **Höhe der Überziehungen** angeht, zeigen sich Geschlechtsunterschiede. Die durchschnittliche Höhe der Überziehungskredite am bisherigen Girokonto beläuft sich auf 20.006 Euro. Der Mittelwert der Frauen liegt mit 9.468 Euro allerdings weit unter dem Mittelwert der Männer (24.594 Euro). Die durchschnittliche Überziehungshöhe auf neuen Geschäftsgirokonten (36.150 Euro) unterscheidet sich ebenso stark nach dem Geschlecht: Bei den Unternehmerinnen beträgt die

Überziehung im Mittel 21.068 Euro und die durchschnittliche Überziehungshöhe der Unternehmer übersteigt diejenige der Frauen mit 43.938 Euro um mehr als das Doppelte.¹³

Die Auswertung der unterschiedlichen Bankfinanzierungsformen nach dem Kapitalbedarf bei der Unternehmensgründung zeigt (Abb. 30) große Differenzen vor allem zwischen denjenigen mit einem Kapitalbedarf über und unter 50.000 Euro. UnternehmerInnen mit einem Kapitalbedarf unter 25.000 Euro haben stärker als diejenigen über 25.000 Euro Überziehungskredite beansprucht. **GründerInnen mit einem Kapitalbedarf über 50.000 Euro nahmen im Vergleich zu denjenigen mit weniger Kapitalbedarf besonders häufig Investitionskredite mit Rückzahlungsraten (plus ein Geschäftskonto mit Überziehungsrahmen) in Anspruch.** Wer mehr Kapital benötigt, greift also auch auf mehrere Formen der Kreditfinanzierung zurück.

Abb. 30: Finanzierungsformen nach Kapitalbedarf



Anm.: Mehrfachnennungen möglich

Tabelle 7 verdeutlicht nach Geschlecht aufgeschlüsselt, welche Bankfinanzierungsformen Unternehmerinnen und Unternehmer mit unterschiedlichem Kapitalbedarf bei der Gründung verwendeten. Unternehmerinnen mit einem Kapitalbedarf bis 25.000 Euro haben, wenn sie eine Bankfinanzierung beanspruchten, in 43,8% der Fälle auf einen Überziehungskredit am neuen Geschäftsgirokonto zurückgegriffen. Bei den Frauen mit einem Bedarf zwischen 25.001 und 50.000 Euro war hingegen der Investitionskredit mit Rückzahlungsrate und einem Geschäftskonto mit Überziehungsrahmen (52,2%) die häufigste Finanzierungsform. Noch stärker wurde diese Form von Frauen mit Kapitalbedarf über 50.000 Euro herangezogen (65,6%). Männer haben fast durchgängig stärker als Frauen von Überziehungskrediten Gebrauch gemacht – eine Ausnahme stellt lediglich die Gruppe der Unternehmer

¹³ Aufgrund der geringen Fallanzahl kann hier allerdings lediglich ein Trend abgelesen werden.

über 50.000 Euro Kapitalbedarf dar. Vor allem diejenigen Männer mit dem Bedarf zwischen 25.001 und 50.000 Euro an Gründungskapital haben im Vergleich zu den Frauen häufiger Überziehungskredite am neuen Geschäftsgirokonto genutzt.

Tab. 7: Kapitalbedarf nach Finanzierungsformen und Geschlecht

| | Überziehungs- kredit am bisherigen Girokonto | Überziehungs- kredit auf neuem Geschäfts- girokonto | Investitions- kredit mit Rückzahlungs- rate | Investitionskredit mit Rückzahlungsrate plus Geschäftskonto mit Überziehungs- rahmen | geförderter Investitions- und/oder Betriebsmittel- kredit |
|----------------------|---|---|--|--|---|
| Frauen | | | | | |
| bis 25.000 € | 24,0% | 43,8% | 26,0% | 12,5% | 16,7% |
| 25.001 - 50.000 € | 17,4% | 26,1% | 21,7% | 52,2% | 26,1% |
| über 50.000 € | 12,5% | 21,9% | 31,3% | 65,6% | 25,0% |
| Männer | | | | | |
| bis 25.000 € | 36,8% | 44,1% | 13,2% | 24,3% | 7,4% |
| 25.001 - 50.000 € | 28,8% | 44,2% | 28,8% | 28,8% | 17,3% |
| über 50.000 € | 12,2% | 34,1% | 26,8% | 56,1% | 24,4% |

Anm.: Mehrfachnennungen möglich, Zeilenprozente

Die Betrachtung der Finanzierungsformen nach ausgewählten Sparten (Tab.8) zeigt, dass **Überziehungskredite auf einem neuem Geschäftsgirokonto besonders häufig im „Handel“ (53,7%) und im Bereich „Information und Consulting“ (44,5%)** Verwendung finden. Investitionskredite mit einer Rückzahlungsrate und ein Geschäftsgirokonto mit Überziehungsrahmen bilden hingegen die zentrale Finanzierungsform in den Sparten „Gewerbe und Handwerk“ (41,9%) sowie „Tourismus und Freizeitwirtschaft“ (42,9%).

Tab. 8: Bankfinanzierungsformen nach ausgewählten Sparten

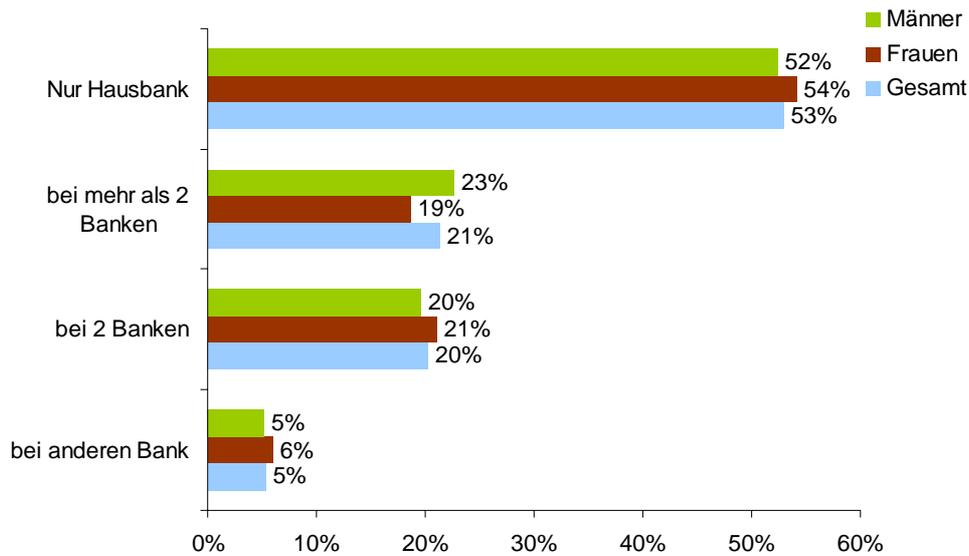
| | Gewerbe und Handwerk | Handel | Tourismus und Freizeitwirtschaft | Information und Consulting |
|---|----------------------------|--------------|-------------------------------------|----------------------------------|
| Überziehungskredit am bisherigen Girokonto | 14,7% | 21,1% | 26,2% | 35,5% |
| Überziehungskredit auf neuem Geschäftsgirokonto | 29,4% | 53,7% | 26,2% | 44,5% |
| Investitionskredit mit Rückzahlungsrate | 27,2% | 20,0% | 31,0% | 15,5% |
| Investitionskredit mit Rückzahlungsrate plus Geschäftskonto mit Überziehungsrahmen | 41,9% | 29,5% | 42,9% | 24,5% |
| geförderter Investitions- und/oder Betriebsmittelkredit | 18,4% | 15,8% | 21,4% | 18,2% |

Anm.: Mehrfachnennungen möglich, Spaltenprozente

5.4.2 Bankkontakte

Knapp mehr als die Hälfte der Befragten (53%) wendete sich zwecks Finanzierung lediglich an die Hausbank. Bei zwei Banken waren 21% der Befragten vorstellig und mehr als zwei Banken kontaktierten 21,3% der GründerInnen. Lediglich 5% waren nur bei einer anderen als bei der Hausbank vorstellig. Im Geschlechtervergleich ergeben sich keine signifikanten Unterschiede ($\chi^2=1,11$; $p=.78$). **In der Stichprobe wird nur ein leichter Trend ersichtlich, dass Gründer etwas häufiger als Gründerinnen zu mehr als zwei Banken gehen.**

Abb. 31: Vorstelligkeit bei Banken (Gesamt und nach Geschlecht)



Eine Analyse nach dem Kapitalbedarf bei der Gründung zeigt (siehe Tab. 9), dass **GründerInnen mit einem Kapitalbedarf über 25.000 Euro signifikant häufiger als diejenigen mit einem geringeren Kapitalbedarf zwei oder mehr Banken besuchten** ($\chi^2=27,67$; $p=.00$). Bei einer Splittung nach Geschlecht lässt sich allerdings nur ein signifikanter Zusammenhang bei den Männern nachweisen ($\chi^2=22,07$; $p=.00$) – u.a. auch aufgrund der niedrigen Fallzahl bei den Unternehmerinnen in den höheren Kapitalklassen. Es zeigt sich aber ebenso ein Trend bei den Frauen mit einem höheren Kapitalbedarf, mehr Banken zwecks Unternehmensfinanzierung zu kontaktieren. 58,9% der Frauen mit über 50.000 Euro Kapitalbedarf besuchten mindestens zwei Banken. Von den Frauen mit einem Kapitalbedarf zwischen 25.000 und 50.000 Euro waren genau 50% nur bei der Hausbank und die restliche Hälfte bei mindestens zwei Banken. 30,8% der Gründerinnen, die bis zu 25.000 Euro für die Finanzierung ihres Unternehmens benötigten, fanden sich bei mehr als einer Bank zur Finanzierungsberatung ein.

Tab. 9: Bankkontakte nach Kapitalbedarf bei Gründung

| | bis 25.000 € | 25.001 bis 50.000 € | über 50.000 € |
|--------------------------|-----------------|------------------------|------------------|
| nur bei Hausbank | 62,6% | 48,2% | 36,9% |
| bei einer anderen Bank | 5,4% | 3,6% | 6,6% |
| bei zwei Banken | 17,5% | 24,1% | 23,8% |
| bei mehr als zwei Banken | 14,4% | 24,1% | 32,8% |

Anm.: Spaltenprozentage (n=462)

Weitere Analysen ergaben, dass die Variablen Bildung ($\text{Chi}^2=6,1$; $p=.98$) und Spartenzugehörigkeit ($\text{Chi}^2=4,75$; $p=.86$) nicht mit der Vorstelligkeit bei den Banken zusammenhängen.

5.4.3 Ablehnung der Finanzierung durch Banken

Auf die Frage, ob es auch vorkam, dass eine Finanzierung von Banken abgelehnt wurde, antworteten 31,4% der Befragten mit „ja“. 68,6% gaben an, dass sie im Rahmen der Unternehmensfinanzierung keine Ablehnung durch Banken erfuhren. Hinsichtlich des Geschlecht zeigen sich keine signifikanten Unterschiede ($\text{Chi}^2=0,45$; $p=.50$). **Es kann nur ein leichter Trend ausgemacht werden, dass Finanzierungen von Frauen etwas häufiger abgelehnt werden:** 33,1% der Frauen, die sich um eine Finanzierung bei Banken bemühten, wurden abgelehnt. Bei den Männern geben dies nur 30% der Personen an.

Es stellt sich hier die Frage nach dem Zusammenhang der Ablehnung und dem Bankenbesuch: Haben GründerInnen, die einen Ablehnung erfuhren, bei mehr Banken um Finanzierung angesucht? Die Betrachtung von nicht abgelehnten Personen zeigt, dass es bei dieser Gruppe keinen Unterschied zwischen den Geschlechtern gibt (siehe Tab. 10). **Frauen und Männer besuchten, wenn sie keine Ablehnung erfahren haben, ähnlich viele Banken.**

Tab. 10: Nicht abgelehnte Personen nach Bankenkontakt und Geschlecht

| | Frauen | Männer |
|--------------------------|--------|--------|
| nur bei Hausbank | 64,5% | 64,5% |
| bei einer anderen Bank | 6,5% | 6,1% |
| bei zwei Banken | 17,8% | 17,3% |
| bei mehr als zwei Banken | 11,2% | 12,2% |
| | 100% | 100% |

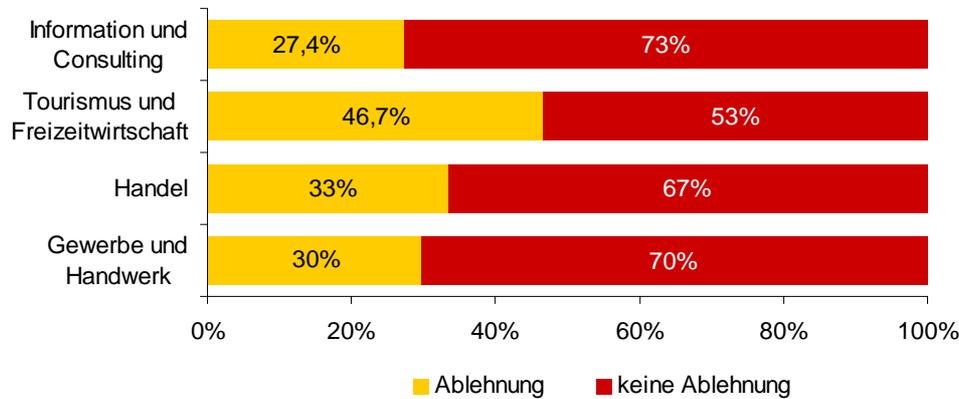
Bei GründerInnen, die eine Ablehnung bei einer oder mehreren Banken hinnehmen mussten, finden sich hingegen größere Unterschiede zwischen den Geschlechtergruppen (siehe Tab. 11). Von den Frauen waren in dieser Gruppe 35,8% nur bei einer Bank (entweder Hausbank oder eine andere Bank, wobei 30,2% bei der Hausbank waren) vorstellig. Bei den Männern beläuft sich dieser Anteil nur auf 28,2%. Der Anteil der abgelehnten Frauen beträgt bei denjenigen, die bei zwei Banken waren, mit 28,3% zwar noch mehr als der Anteil bei den Männern (24,7%). Bei den Gründerinnen und Gründern, die bei mehr als zwei Banken vorstellig waren, übersteigt der Anteil der abgelehnten Männer (47,1%) denjenigen der abgelehnten Frauen (35,8%) aber um 11,3 Prozentpunkte. Die Unterschiede sind zwar nicht signifikant ($\text{Chi}^2=1,8$; $p=.61$), aber es zeigt sich eine Tendenz der abgelehnten Frauen, etwas weniger Banken als ihre männlichen Gründerkollegen aufzusuchen.

Tab. 11: Abgelehnte Personen nach Bankenkontakt und Geschlecht

| | Frauen | Männer |
|--------------------------|--------|--------|
| nur bei Hausbank | 30,2% | 24,7% |
| bei einer anderen Bank | 5,7% | 3,5% |
| bei zwei Banken | 28,3% | 24,7% |
| bei mehr als zwei Banken | 35,8% | 47,1% |
| | 100% | 100% |

Die Ablehnung der Finanzierung durch Banken unterscheidet sich zwar etwas nach Sparten – GründerInnen im Bereich Tourismus und Freizeitwirtschaft wurden etwas häufiger abgelehnt – die Abweichungen sind allerdings nicht signifikant ($\text{Chi}^2=6,1$; $p=.11$), da die Fallzahl hier nur 45 Personen umfasst.

Abb. 32: Ablehnung bzw. keine Ablehnung der Finanzierung durch Banken in ausgewählten Sparten



Keine Unterschiede in Bezug auf die Ablehnung durch Banken gibt es nach dem Kapitalbedarf ($\text{Chi}^2=.56$; $p=.75$), d.h. **es trifft nicht zu, dass Kreditansuchen von Personen mit einem Kapitalbedarf unter Mikrokreditgrenze häufiger abgelehnt wurden als diejenigen mit einem höheren Kapitalbedarf.** Allerdings ist zu beachten, dass der Kapitalbedarf nicht gleichbedeutend mit der Höhe des Kreditansuchens ist!

Gründe für die Ablehnung von Finanzierungen

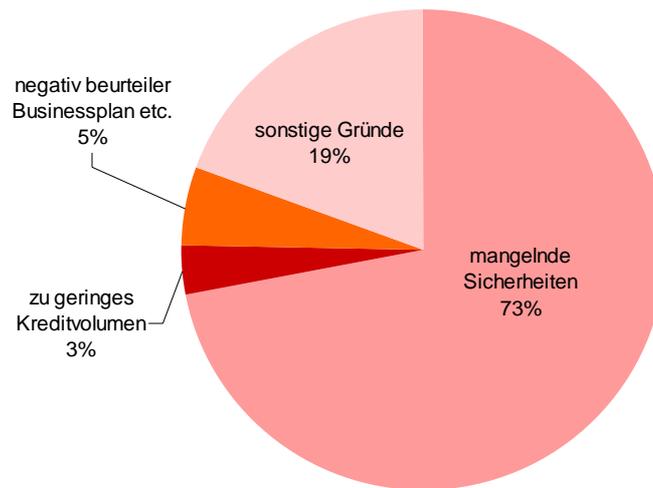
Als häufigster Grund für die Ablehnung der Finanzierung durch eine Bank wurden von fast drei Viertel der Befragten (71,8%) mangelnde Sicherheiten genannt (siehe Abb. 33). **Sicherheiten, wie Bürgschaften oder Hypotheken, stellen demnach das um und auf für eine Finanzierungsbewilligung der Banken dar.** An 2. Stelle folgen sonstige Gründe (19,5%). Bei sonstigen Gründen wurden im Rahmen einer offenen Antwortmöglichkeit folgende Gründe angegeben:

- Bank traute sich nicht
- Basel II / Umsatz
- Branche nicht garantiert
- Es wurde kein Grund genannt
- Ohne Begründung
- Fremde Branche
- Keine Teilnahme der Bank am WWFF
- Nur indirekt (höhere Sicherheiten)
- Trafiken sind unsicher

Ein kleiner Anteil der Befragten nannte zu geringes Kreditvolumen (3%) oder einen negativ beurteilten Businessplan bzw. ein negativ beurteiltes Unternehmenskonto (5%) als ausschlaggebende Gründe für die Ablehnung. In der Literatur wird das Hauptproblem für Frauen hinsichtlich der Finanzierung des Unternehmens durch einen Bankkredit zumeist im Bereich der Sicherheiten verortet (Lauxen-Ulbrich/Leicht 2005: 16). Die Auswertung der Ablehnungsgründe nach dem Geschlecht ergibt allerdings keine

großen Unterschiede: Der Anteil der Frauen mit einer Finanzierungsablehnung wegen mangelnder Sicherheiten (72,7%) beträgt nur um circa zwei Prozentpunkte mehr als derjenige der Männer (70,8%). Auch nach Sparten lassen sich keine signifikanten Unterschiede feststellen. Für das EQUAL-Aktionsgebiet, die Bundesländer Niederösterreich, Burgenland und Steiermark, ergeben sich folgende Werte: Mangelnde Sicherheiten (Gesamt: 72,3%; Frauen: 75%; Männer: 70,4%), zu geringes Kreditvolumen (Gesamt: 6,4%; Frauen: 5%; Männer: 7,4%), negativ beurteilter Businessplan (Gesamt: 2,1%; Frauen: 0%; Männer: 3,7%), sonstige Gründe (Gesamt: 19,1%; Frauen: 20%; Männer: 18,5%). Aufgrund der geringen Fallzahl (47 Fälle) sind die Unterschiede nicht signifikant ($\text{Chi}^2=0,98$; $p=.83$).

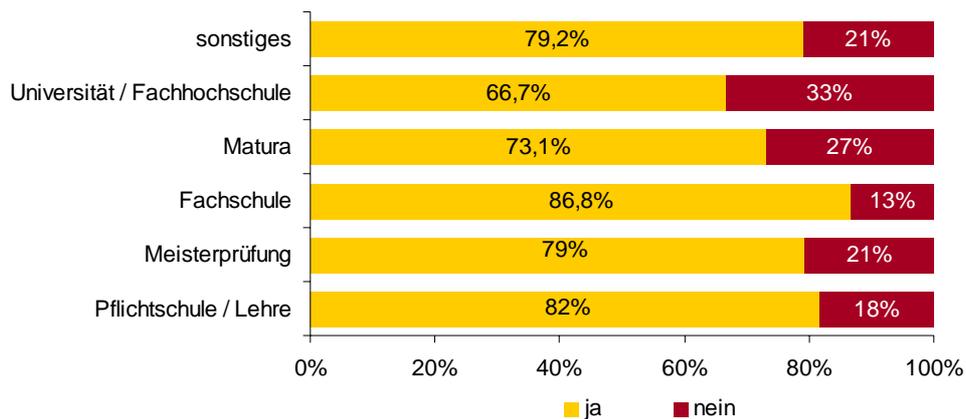
Abb. 33: Gründe für die Ablehnung der Finanzierung durch Banken



5.4.4 Sicherheiten

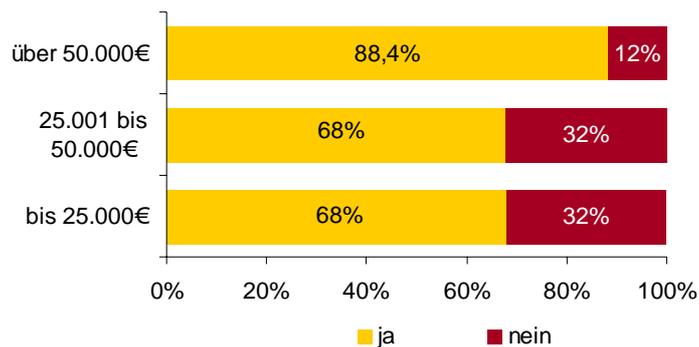
In etwas mehr als drei Viertel der Fälle (76,6%) wurden von Seiten der Banken bei einem Finanzierungsansuchen der GründerInnen Sicherheiten verlangt. Die Anteile der Geschlechtergruppen decken sich hier bis auf den Prozentpunkt: Das Geschlecht hat demnach keinen Einfluss darauf, ob Banken Sicherheiten von der/dem GründerIn fordern. Jedoch hat eine andere Variable signifikanten Einfluss auf die Frage nach Sicherheiten, nämlich die höchste abgeschlossene Bildung ($\text{Chi}^2=11,9$; $p=.04$). Von Fachhochschul- und UniversitätsabsolventInnen wurden nur in 66,7% der Fälle – und damit am wenigsten – Sicherheiten verlangt. Befragte mit Fachschulabschluss wurden von Banken am häufigsten nach Sicherheiten gefragt (86,8%). Wie Abb. 34 zeigt, sinkt ab dem Maturaniveau die Nachfrage nach Sicherheiten: **Je besser gebildet die Gründerin oder der Gründer, desto seltener fragen Banken nach Sicherheiten.** Dieses Ergebnis ist wenig erstaunlich, denn es kann angenommen werden, dass Personen mit einem höheren Bildungsgrad auch über mehr Kapital/ Einkommen sowie über ein größeres Wissen in Bezug auf Finanzierungsmöglichkeiten und deren Voraussetzungen verfügen. Der Einflussfaktor Bildung ist daher sicherlich auch mit anderen Faktoren, die Einfluss auf die Behandlung bei Banken haben, verknüpft.

Abb. 34: Von der Bank verlangte Sicherheiten nach höchster Ausbildung



Die Auswertung nach dem Kapitalbedarf bei der Gründung hat ebenfalls signifikanten Einfluss darauf, ob die Erbringung von Sicherheiten verlangt wird ($\text{Chi}^2=18$; $p=.00$). **Bei einem höheren Kapitalbedarf wird öfter die Frage nach Sicherheiten von Seiten der Banken gestellt.** So wurden bei einem Kapitalbedarf von über 50.000 Euro in 88,4% der Fälle nach Sicherheiten gefragt. Für Beträge darunter ist dieser Prozentanteil um circa 20 Prozentpunkte geringer (siehe folgende Abbildung).

Abb. 35: Von der Bank verlangte Sicherheiten nach Kapitalbedarf bei Gründung



Zieht man das Geschlecht in die Auswertung hinzu (siehe Tab. 12), zeigen sich für beide Gruppen ebenfalls signifikante Unterschiede (Frauen: $\text{Chi}^2=13$; $p=.00$; Männer: $\text{Chi}^2=8$; $p=.02$), wobei besonders auffällt, dass von fast allen Frauen (97,1%) mit einem Kapitalbedarf über 50.000 Euro Sicherheiten verlangt wurden. Bei den Männern beträgt dieser Anteil im Vergleich nur 85,5%.

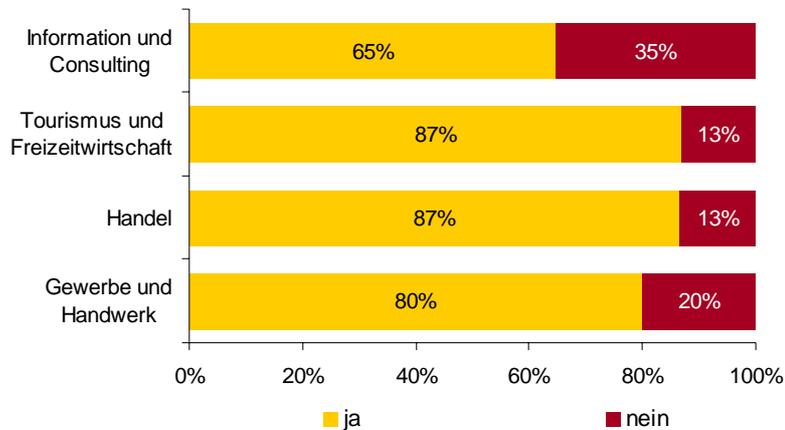
Tab. 12: Von der Bank verlangte Sicherheiten nach Kapitalbedarf bei Gründung und Geschlecht

| | Sicherheiten verlangt | Keine Sicherheiten verlangt |
|---------------------|-----------------------|-----------------------------|
| Frauen | | |
| bis 25.000 € | 64,40% | 35,6% |
| 25.001 bis 50.000 € | 72,4% | 27,6% |
| über 50.000€ | 97,1% | 2,9% |
| Männer | | |
| bis 25.000 € | 69,9% | 30,1% |
| 25.001 bis 50.000 € | 65,8% | 34,2% |
| über 50.000 € | 85,5% | 14,5% |

Die Branche, in der das Unternehmen gegründet wird, wirkt sich ebenso auf die Erbringung von Sicherheiten aus. **In der Branche Information und Consulting wurden von den GründerInnen signifikant seltener Sicherheiten verlangt.** Es handelt sich dabei allerdings um eine Branche, in der

auch ein geringerer Kapitalbedarf als in anderen Sparten festzustellen ist, wodurch sich die geringere Forderung nach Sicherheiten erklärt.

Abb. 36: Von der Bank verlangte Sicherheiten nach Sparte



Die geschlechtsspezifische Auswertung ergibt, dass nur die Branchenunterschiede bei den Männern signifikante Abweichungen aufweisen ($\chi^2=16,9$; $p=.00$). Bei den Frauen sind die Unterschiede zwischen den Branchen nicht so ausgeprägt: so wurden von den Gründerinnen in den Branchen „Gewerbe und Handwerk“, „Handel“ sowie „Tourismus und Freizeitwirtschaft“ immer um die 82% von Banken nach Sicherheiten gefragt. Bei den Frauen weicht lediglich die Branche „Information und Consulting“ (64% mussten Sicherheiten vorweisen) von diesem Trend ab. Die Unterschiede bei den Männern sind zwischen den Branchen stärker ausgeprägt. Im Tourismus mussten beispielsweise 92% der Männer den Banken Sicherheiten erbringen. Auch bei den männlichen Gründern stellte die Sparte „Information und Consulting“ diejenige mit den geringsten Sicherheitsaufbringungen (63%) dar.

Eine Auswertung nach Finanzierungsform zeigt – wie zu erwarten, dass am seltensten Sicherheiten von Personen mit einem Überziehungskredit am bisherigen Girokonto verlangt wurden. In 73% der Fälle wurden von GründerInnen mit dieser Finanzierungsform bei der Bank Sicherheiten verlangt. Bei den GründerInnen mit einem Überziehungskredit auf einem neuen Geschäftsgirokonto wurden etwas häufiger (in 76% der Fälle) Sicherheiten verlangt. **Durchgängig wurden bei den unterschiedlichen Investitionskreditformen öfter Sicherheiten als bei einem Überziehungskredit verlangt.** Allerdings ist hier aufgrund der Möglichkeit zur Mehrfachantwort zu beachten, dass diese Auswertung Verzerrungen beinhalten kann. Wenn eine Person neben einem Girokonto auch einen Investitionskredit beanspruchte, die Erbringung der Sicherheiten sich aber nur auf den Kredit bezog, hat der/die Befragte „ja“ bei den Sicherheiten angekreuzt. Diese Sicherheiten hatten aber dann nichts mit dem Girokonto zu tun und trotzdem wird dieser Fall auch beim Girokonto unter „Sicherheiten verlangt“ geführt!

Tab. 13: Von der Bank verlangte Sicherheiten nach Finanzierungsform

| | Sicherheiten verlangt | keine Sicherheiten verlangt |
|--|-----------------------|-----------------------------|
| Überziehungskredit am bisherigen Girokonto | 73% | 27% |
| Überziehungskredit auf neuem Geschäftsgirokonto | 76% | 24% |
| Investitionskredit mit Rückzahlungsrate | 83% | 17% |
| Investitionskredit mit Rückzahlungsrate plus Geschäftskonto mit Überziehungsrahmen | 87% | 13% |
| geförderter Investitions- und/oder Betriebsmittelkredit | 86% | 14% |

Anm.: Mehrfachnennungen möglich

Die Auswertung nach Geschlecht ergibt, dass Männer bei Überziehungskrediten (am bisherigen Konto: 74%; am neuen Konto: 77%) und Investitionskrediten (87%) etwas häufiger als Frauen (am bisherigen Konto: 69%, am neuen Konto: 74%) Sicherheiten erbringen mussten. Gründerinnen (91%) wurden hingegen öfter als Gründer (86%) bei Investitionskrediten und einem Geschäftskonto nach Sicherheiten gefragt. Allerdings können aus diesen Ergebnissen aufgrund der geringen Fallzahl und der oben beschriebenen Verzerrung keine repräsentativen Aussagen gezogen werden.

Art der Sicherheiten

Die bisherigen Ergebnisse demonstrierten, dass von der Mehrheit der GründerInnen Sicherheiten verlangt wurden. Um welche Art von Sicherheiten handelte es sich nun aber dabei? In **27%** der Fälle wurden **Bürgschaften** verlangt, entweder durch Familienmitglieder/ Verwandte oder Freunde/ Bekannte (wobei der Anteil der Bürgschaften durch Freunde/Bekannte nur 2,3% von den 27% beträgt). Ebenfalls **27%** der Banken forderten eine **Risikoversicherung** von den GründerInnen. **Hypotheken verlangten 25%** der Banken. **Sonstige Arten von Sicherheiten** machen **20%** an der Gesamtzahl der Fälle aus, u.a. wurden hier folgende Sicherheiten genannt (Anzahl der Nennungen in Klammern):

(Ab-)Lebensversicherung (19), Blankowechsel (8), Eigenkapital (Sparbuch, Aktien usw.) (9), andere Bürgschaften (6), Bausparvertrag (3), Grundbucheintrag (3), Aufträge (2), persönliche Haftung (2), Wohnung (2), Versicherung (2)

Im Geschlechtervergleich zeigen sich keine signifikanten Unterschiede ($\chi^2=3,3$; $p=.52$): Bei den Unternehmerinnen sind lediglich geringfügig häufiger Bürgschaften und sonstige Sicherheiten anzutreffen, wohingegen die Männer die Anteile der Frauen bei den Sicherheitsformen Risikoversicherung und Hypothek leicht überschreiten.

Tab. 14: Arten von Sicherheiten (nach Geschlecht und Gesamt)

| | Frauen | Männer | Gesamt |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|
| Bürgschaft (Familie oder Freunde) | 29% | 27% | 27% |
| Risikoversicherung | 25% | 28% | 27% |
| Hypothek | 22% | 28% | 25% |
| sonstiges | 24% | 17% | 20% |

Anm.: Spaltenprozente

In der Auswertung nach dem Kapitalbedarf bei der Gründung verdeutlicht sich ein Trend (die Unterschiede sind nicht signifikant: $\text{Chi}^2=8,8$; $p=.36$), dass Personen mit höherem Kapitalbedarf öfter Sicherheiten in Form einer Hypothek vorweisen mussten. Bürgschaften und Risikoversicherungen wurden hingegen etwas häufiger von GründerInnen mit niedrigerem Kapitalbedarf verlangt.

Tab. 15: Kapitalbedarf bei Gründung nach Arten der Sicherheiten

| | Bürgschaft | Hypothek | Risiko- versicherung | sonstiges |
|-------------------|------------|----------|-------------------------|-----------|
| bis 25.000 € | 29,8% | 19,9% | 31,6% | 18,7% |
| 25.001 – 50.000 € | 25,4% | 29,9% | 25,4% | 19,4% |
| über 50.000 € | 23,1% | 30,8% | 21,2% | 24,0% |

Anm.: Zeilenprozent

Nach Sparten zeigen sich ebenfalls keine signifikanten Unterschiede ($\text{Chi}^2=10,5$; $p=.31$). Allerdings verweisen die Ergebnisse auf leicht tendenzielle Unterschiede in den Branchen: So sind in „Gewerbe und Handwerk“ Bürgschaften die am meisten genannten Sicherheitsformen (32,2%). Dies dürfte durch die in dieser Sparte verbreiteten Familienbetriebe begründbar sein. Hypotheken sind neben Bürgschaften (Handel: 29,8%; Tourismus: 28,2%) im Handel (31%) und Tourismus (33,3%) überdurchschnittlich oft anzutreffen. Im Bereich „Information und Consulting“ sind neben Risikoversicherungen (30%) vor allem auch sonstige Formen von Sicherheiten (27,1%) verbreitet.

Tab. 16: Arten der Sicherheiten in ausgewählten Sparten

| | Bürgschaft | Hypothek | Risiko- versicherung | sonstiges |
|----------------------------------|------------|----------|-------------------------|-----------|
| Gewerbe und Handwerk | 32,2% | 20,9% | 25,2% | 21,7% |
| Handel | 29,8% | 31,0% | 21,4% | 17,9% |
| Tourismus und Freizeitwirtschaft | 28,2% | 33,3% | 28,2% | 10,3% |
| Information und Consulting | 20,0% | 22,9% | 30,0% | 27,1% |

Anm.: Zeilenprozent

5.4.5 Businessplan

Auf die Frage, ob die Bank einen Businessplan verlangte, antworteten etwas mehr als die Hälfte der GründerInnen mit Bankfinanzierung (51,3%) mit „ja“. Der Rest (48,7%) musste der Bank keinen Businessplan vorlegen. **Von den Frauen mussten 47,9% einen Businessplan vorlegen, bei den Männern waren es 52,4%.** Ein Unterschied von 4,5 Prozentpunkten, der allerdings nicht signifikant ist ($\text{Chi}^2=0,8$; $p=.35$).

Nach Finanzierungsformen musste ein Businessplan bei geförderten Investitions- und/oder Betriebsmittelkrediten am öftesten der Bank vorgelegt werden (70%). Am seltensten wurde ein Businessplan bei Überziehungskrediten am bisherigen Girokonto verlangt (siehe Tab. 17). Hier gilt allerdings – wie bereits oben angeführt – zu beachten, dass Personen, die zwei oder mehrere Finanzierungsformen nutzten, den Businessplan auch für andere Finanzierungsformen und nicht z.B. für ihr Girokonto benötigten.

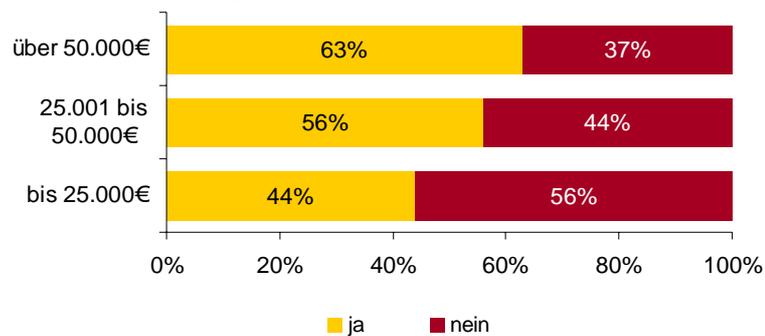
Tab. 17: Bank verlangte Businessplan nach Finanzierungsform

| | ja | nein |
|--|-----|------|
| Überziehungskredit am bisherigen Girokonto | 37% | 63% |
| Überziehungskredit auf neuem Geschäftsgirokonto | 57% | 43% |
| Investitionskredit mit Rückzahlungsrate | 56% | 44% |
| Investitionskredit mit Rückzahlungsrate plus Geschäftskonto mit Überziehungsrahmen | 61% | 40% |
| geförderter Investitions- und/oder Betriebsmittelkredit | 70% | 30% |

Anm.: Mehrfachnennungen möglich, Zeilenprozente

Ein besonders signifikanter Einflussfaktor ($\chi^2=12,6$; $p=.00$) ist der Kapitalbedarf bei der Unternehmensgründung. **Von GründerInnen, die einen höheren Kapitalbedarf zur Gründung benötigten, wurde deutlich öfter ein Businessplan verlangt** (siehe Abb. 37): bei einem Kapitalbedarf über 50.000 Euro wurde von 63% derjenigen, die um eine Finanzierung bei einer Bank ansuchten, ein Businessplan verlangt.

Abb. 37: Von der Bank verlangter Businessplan nach Kapitalbedarf bei Gründung



Dieser Zusammenhang gilt allerdings nur für männliche Gründer, wie die geschlechtsspezifische Analyse verdeutlicht (siehe Tab. 18). Unternehmerinnen mussten sogar häufiger bei einem Kapitalbedarf zwischen 25.001 und 50.000 Euro als mit über 50.000 Euro der Bank einen Businessplan vorweisen.

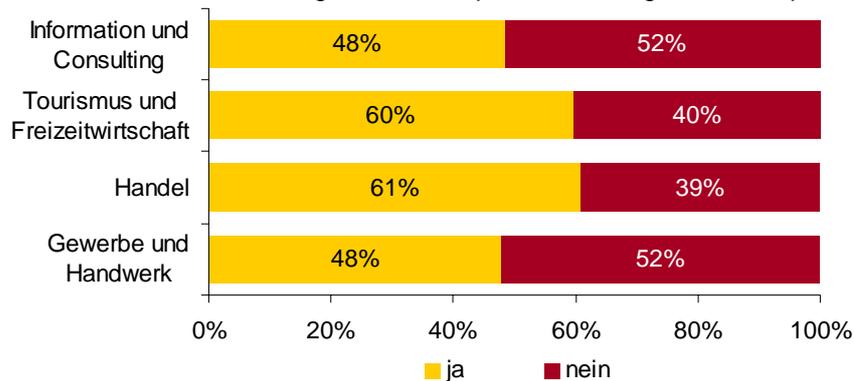
Tab. 18: Von der Bank verlangter Businessplan nach Kapitalbedarf und Geschlecht

| | Businessplan vorlegen müssen | |
|-------------------|------------------------------|-------|
| | ja | nein |
| Frauen | | |
| bis 25.000 € | 44,3% | 55,7% |
| 25.001 - 50.000 € | 63,6% | 36,4% |
| über 50.000€ | 47,1% | 52,9% |
| Männer | | |
| bis 25.000 € | 41,7% | 58,3% |
| 25.001 - 50.000 € | 53,6% | 46,4% |
| über 50.000 € | 69,4% | 30,6% |

Anm.: Zeilenprozente

Die Auswertung nach Sparten ergibt leichte, allerdings keine signifikanten, Unterschiede ($\chi^2=5,7$; $p=.13$) zwischen den vier größten Branchen (siehe Abb. 38). **In kapitalintensiveren Branchen wie dem Tourismus und im Handel wurde öfter ein Businessplan verlangt.** Auch hier besteht der signifikante Zusammenhang nur bei Unternehmern und nicht bei Unternehmerinnen. In der Sparte „Tourismus und Freizeitwirtschaft“ sind die Anteile der Unternehmer (58,3%) und Unternehmerinnen (60,9%), die einen Businessplan vorweisen mussten, annähernd gleich. Von den Frauen wurde im Informations- und Consulting-Bereich öfter als bei den Männern nach Businessplänen gefragt (Frauen: 55,6%; Männer: 44,2%). Von Unternehmern verlangten die Banken hingegen öfter im Handel (Männer: 69,4%; Frauen: 44,1%) und im Gewerbe (Männer: 51,1%; Frauen: 40,4%) Businesspläne.

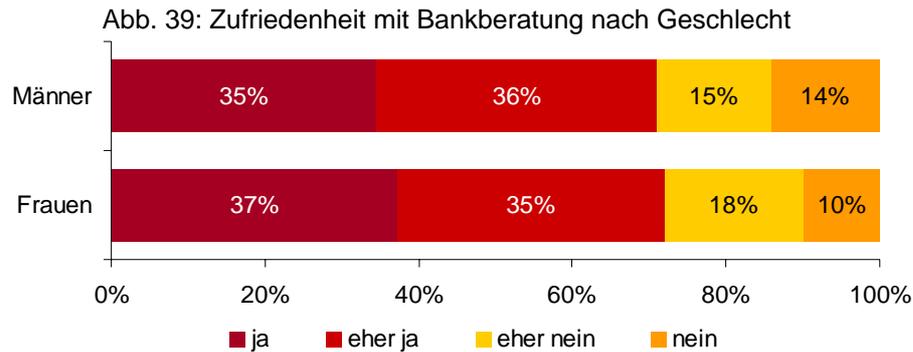
Abb. 38: Von der Bank verlangter Businessplan nach ausgewählten Sparten



Bei der Frage nach dem Businessplan gab es ebenfalls die Möglichkeit, wenn kein Businessplan der Bank vorgelegt wurde, anzugeben, ob etwas anderes vorgewiesen werden musste. Von den 225 Fällen, die bei der Frage nach dem Businessplan mit „nein“ antworteten, gaben 82 (36,4%) an, etwas anderes vorgelegt zu haben. Die Auswertung der offenen Antworten ergab, dass in 77% dieser Fälle entweder eine Einnahmen/Ausgaben-Rechnung oder eine Bilanz anstelle eines Businessplans der Bank vorgewiesen wurde. Die restlichen 23% der Nennungen bezogen sich auf Unternehmenskonzepte und -daten sowie auf diverse andere Unterlagen.

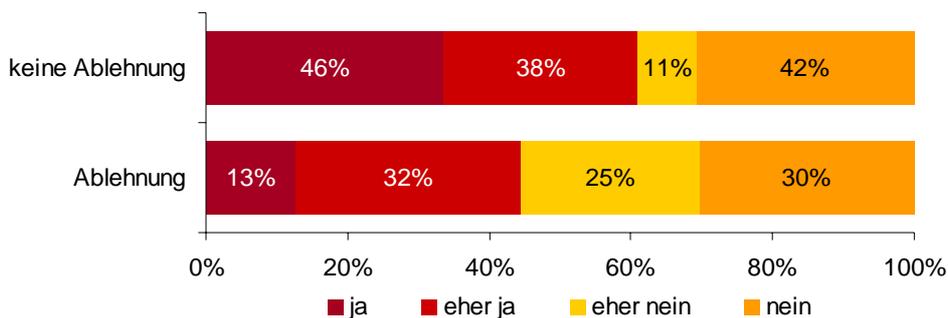
5.4.6 Zufriedenheit mit Bankberatung

Die Mehrheit der Befragten (71,4%), die eine Bankfinanzierung beanspruchten, waren mit der Bankberatung zufrieden (35,6%) oder eher zufrieden (35,8%). Wie Abbildung 39 zeigt, gibt es im Geschlechtervergleich keine signifikanten Unterschiede ($\chi^2=2,2$; $p=.53$). Es zeigt sich aber ein leichter Trend der Unternehmerinnen, sich etwas positiver der Finanzierungsberatung der Banken gegenüber zu äußern.



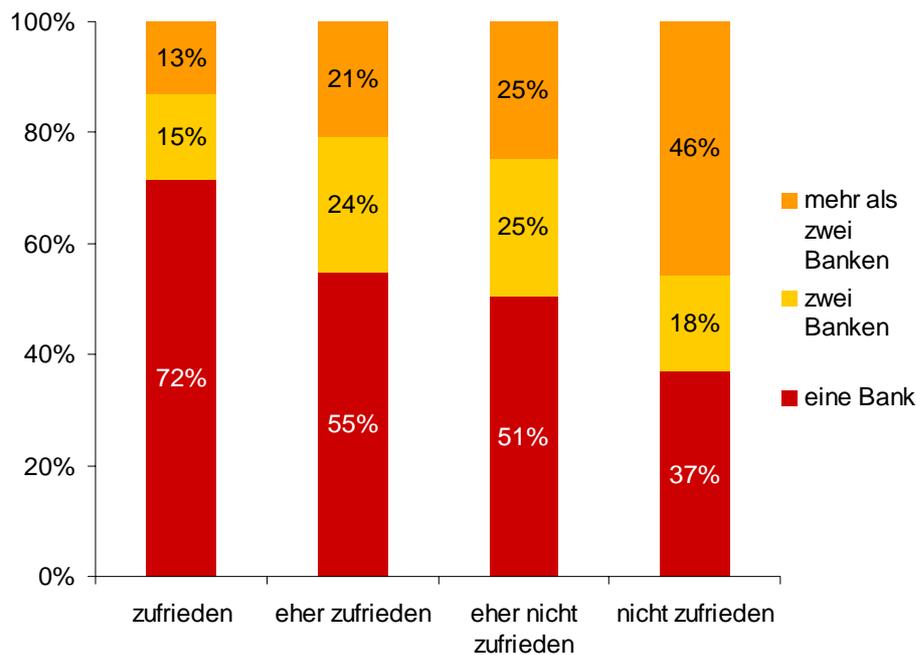
Ebenfalls keinen Einfluss auf die Bewertung der Bankberatung haben die Spartenzugehörigkeit ($\text{Chi}^2=4,3$; $p=.89$) oder die Berufserfahrung in der Branche ($\text{Chi}^2=14,2$; $p=.12$). Wie Abbildung 40 wenig erstaunlich zeigt, waren **Personen, deren Ansuchen um Finanzierung von Banken abgelehnt wurde, signifikant öfter mit der Finanzierungsberatung der Banken unzufrieden als Personen, die keine Ablehnung erfuhren** ($\text{Chi}^2=96,6$; $p=.00$). Auch hier ergibt eine getrennte Auswertung von Frauen und Männern keine großen Unterschiede. Frauen tendieren allerdings stärker als Männer zu einer etwas positiveren Bewertung der Bankberatung: Von den Frauen mit Ablehnung gaben immerhin 46,2% „ja“ (15,4%) oder „eher ja“ (30,8%) auf der Zufriedenheitsskala an. Dieser Anteil beträgt bei den abgelehnten Männern 44,7%, davon 11,8% mit „ja“ und 32,9% mit „eher ja“.

Abb. 40: Zufriedenheit mit Bankberatung nach Finanzierung abgelehnt oder nicht



Es lässt sich zudem ein eindeutiger Zusammenhang ($\text{Chi}^2=35,7$; $p=.00$) zwischen dem Bankenbesuch und der Zufriedenheit mit der Finanzierungsberatung der Banken feststellen. GründerInnen, die mit der Finanzierungsberatung der Banken zufrieden waren, waren zumeist nur bei einer Bank (71,6%). Bei den Personen, die eher mit der Finanzierungsberatung zufrieden waren, beläuft sich dieser Wert nur mehr auf 54,9%. Von den eher zufriedenen Befragten waren bereits 25,6% bei zwei Banken und 20,5% bei mehr als zwei Banken. Von denjenigen, die eher nicht mit der Finanzierungsberatung der Banken zufrieden waren, hat circa die Hälfte mindestens zwei Banken besucht. Besonders deutlich zeigt sich der Zusammenhang bei den GründerInnen, die nicht mit der Finanzierungsberatung von Banken zufrieden waren: Fast die Hälfte (46%) war hier bei mehr als zwei Banken, um sich beraten zu lassen. Nur 37% der „Unzufriedenen“ waren lediglich bei einer Bank. Es lässt sich vermuten, dass Personen, nachdem sie mit der Beratung einer ersten oder zweiten Bank unzufrieden waren, wahrscheinlich weitere Finanzierungsberatungen beansprucht haben. Personen, die beim ersten Bankbesuch mit der Finanzierungsberatung zufrieden waren, haben demnach kaum weitere Finanzierungsberatungen benötigt.

Abb. 41: Zufriedenheit mit Bankberatung nach Bankenbesuch



Den unzufriedenen BankenbesucherInnen wurde ebenfalls die Möglichkeit gegeben, im Rahmen einer offenen Antwortmöglichkeit die Gründe für ihre Unzufriedenheit anzugeben. Die Auswertung der 80 gegebenen Antworten wird in der folgenden Tabelle dargestellt:

Tab. 19: Gründe für Unzufriedenheit mit Finanzierungsberatung der Banken

| | |
|---|------|
| schlechte bzw. keine Beratung | 51% |
| keine Fachleute in der Bank | 16% |
| Bank verfolgt nur eigene Interessen | 9% |
| zu viele Sicherheiten und Eigenkapital verlangt | 9% |
| zu hohe Zinsen | 9% |
| Ablehnung weil Einzelunternehmer bzw. kleines Unternehmen | 4% |
| Ablehnung weil Frau | 3% |
| | 100% |

Die Hälfte der Antworten bezieht sich auf eine nicht vorhandene oder schlechte Beratung durch die Banken (zu wenige Informationen usw.). Ebenfalls häufig wurde genannt, dass es den Banken an Fachleuten fehlte bzw. diese nur eigene Interessen verfolgten. Auch zu hohe Zinsen sowie das Verlangen nach zu vielen Sicherheiten und hohem Eigenkapital bemängelten die Befragten. Neben der Ablehnung aufgrund der zu geringen Unternehmensgröße gaben auch zwei Frauen an, dass sie nur aufgrund ihres Geschlechts abgelehnt wurden. Um ein besseres Bild von den frauenspezifischen Ablehnungsgründen zu bekommen, werden im Folgenden die 30 offenen Antworten von Unternehmerinnen angeführt:

- Ablehnung gegenüber Frauen, einem Mann kann man eher einen Kredit gewähren 1:1 Aussage der Bank.
- Als Einzelunternehmer wird man nicht ernst genommen, vor allem, wenn die zu erwartenden Umsätze nicht von Anfang an gesichert sind.
- Bank schaut nur auf ihre Vorteile.
- Beratung kaum vorhanden.
- Bin ein zu kleines Unternehmen, wo anscheinend die Banken nicht interessiert sind.

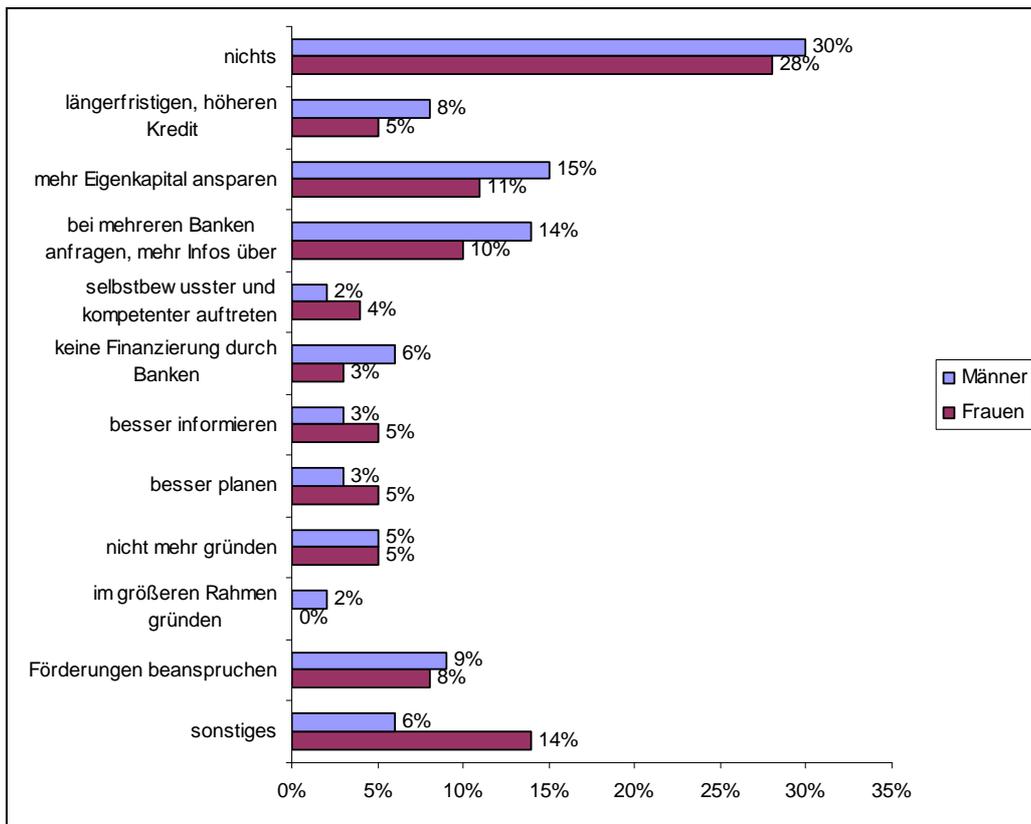
- Das waren keine Fachleute für die Probleme Selbständiger, sondern betriebsblinde Duckmäuser, die selbst Angst um ihren Arbeitsplatz haben.
- Der Berater hat sich keine Zeit genommen.
- Durch meine Arbeitslosigkeit und Trennung von meinem Partner hat mich die Bank gehindert und war nicht bereit, mein Vorhaben zu unterstützen.
- Erfolg wurde angezweifelt. Sehr unangenehme Gespräche, die stark ins Persönliche gingen.
- Erfolglos.
- Erst auf Nachfrage (nach Info-Einholung bei Dritten) genaue Informationen über verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten.
- Erst bei der dritten Bank bekam ich dementsprechende Beratung und Interesse für meinen "Kleinstbetrieb".
- Es wird das Gefühl einer großen Abhängigkeit vermittelt, obwohl Banken hohe Provisionen etc. abrechnen, bleibt Risiko gänzlich beim Kunden.
- Fremdwährungskredit wurde abgelehnt.
- Geringe Information von Förderungsmitteln.
- Hohe Zinsen und Bürgschaft wurden verlangt, da ich jung und eine Frau war.
- Ich habe zu hören bekommen, dass ich erst nach drei Jahren ein Geschäftskonto eröffnen kann.
- Im Businessplan hatte ich eine falsche Kostenrechnung, niemand hat das bemerkt.
- Keine Alternativen oder Unterstützung wurde geboten.
- Keine Beratung für eventuell zu erhaltende Förderungen.
- Keinerlei Beratung.
- Kurz und bündig: unfreundlich, herablassend, nicht interessiert.
- Man hätte es noch besser machen können. Mehr Info wie man Spesen spart und bessere Kondition. Günstigere Kredite.
- Weil das alles extrem kompliziert war.
- Zu gering, unflexibel.
- Zu teuer, Zinsen zu hoch.
- Zu ungenaue Aussagen und Zusagen.
- Zu wenig Info, zuviel Fachjargon über Kreditwesen.
- Zu wenig Info bei Neueinsteiger.

5.5 „Das hätte ich anders machen sollen“

Am Ende des Themenbereichs zur Unternehmensfinanzierung gab es für die Befragten im Fragebogen noch die Möglichkeit, als offene Antwort anzugeben, was sie aus heutiger Sicht bei der Finanzierung ihres Unternehmens anders machen würden. Die Auswertung der 320 offenen Antworten nach Geschlecht ist in Abbildung 42 in Prozentanteilen ausgeführt. 30% der Männer und 28% der Frauen würden im Nachhinein betrachtet nichts bei der Finanzierung ihres Unternehmens ändern. Von denjenigen, die etwas anders machen würden, gab der Großteil an, **mehr Eigenkapital vor der Unternehmensgründung anzusparen**. Der Hauptgrund dafür dürfte die Abhängigkeit von den Banken bei geringem Eigenkapitalanteil sein. Das Ansparen von Eigenkapital wurde von 15% der Männer und von 11% der Frauen genannt. Ein ebenfalls

großer Anteil der UnternehmerInnen würde heute bei mehreren Banken anfragen und sich mehr Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten beschaffen (Männer: 14%; Frauen: 10%). Auch sich besser über Förderungen zu informieren und diese zu beanspruchen wäre für 9% der Männer und 8% der Frauen rückblickend vorteilhaft. Auf der einen Seite gibt es UnternehmerInnen (Männer 8%; Frauen 5%), die heute etwas stärker längerfristige bzw. höhere Kredite beanspruchen würden. Auf der anderen Seite möchte ein Teil der UnternehmerInnen keine Finanzierung durch die Banken mehr heranziehen (Männer 6%; Frauen 3%). Unternehmerinnen geben etwas häufiger als Unternehmer an, dass sie heute selbstbewusster und kompetenter bei Banken auftreten, sich besser informieren und die Finanzierung noch besser planen würden.

Abb. 42: Was die Befragten heute bei der Finanzierung anders machen würden (nach Geschlecht)



Die folgenden Statements stellen eine Auswahl der 120 offenen Antworten der Unternehmerinnen dar:

- Bei mehreren Banken anfragen
- Ansparen und dann mit Eigenmittel finanzieren
- Höheren Eigenkapitalanteil
- Höheren Überziehungsrahmen
- Anstelle von Finanzierung Nebenerwerbstätigkeit für gesicherte Einkünfte
- Ich würde mehr Eigenkapital aufbauen vor Beginn eines Unternehmens. Oder durch zuverlässige private Hilfe mir eine Finanzierung aufstellen. Würde mich nie mehr von einer Bank abhängig machen.
- Ich würde schauen, dass der Kredit höher bewilligt würde, damit man es auch bei Engpässen leichter hat und falls sich mal wirklich was nicht ausgeht, braucht man nicht betteln gehen.
- Bei der Bank noch kompetenter auftreten. Meine Forderungen selbstbewusster darlegen.
- Bei mehreren Banken vorsprechen und nicht so leicht einschüchtern lassen

- Eigenkapital ansparen, um nicht so abhängig zu sein von den Banken; selbstsicherer auftreten und bessere Konditionen herausverhandeln
- Ich war bis 2004 mit meiner Bank sehr zufrieden und die Finanzen waren auch in Ordnung. Doch durch Basel II macht die Bank eine Selbständigkeit fast unmöglich. Keine Firmenkontoüberziehungen mehr, kein Kapital für Investitionen mehr usw.
- Einen Finanzierungsplan erstellen und dadurch eine bessere Verhandlungsbasis erreichen
- Genauer wegen evtl. Förderungen erkundigen
- Ich würde eine Jungunternehmerförderung in Anspruch nehmen, auch würde ich mich von der Wirtschaftskammer etc. beraten lassen
- Ich würde vom Investitionsvolumen her völlig übertreiben und meinen Freund zu den Verhandlungen schicken
- In größeren Dimensionen denken, mehr Mut haben und nicht glauben, mit einem Minimalbudget auskommen zu müssen
- Keinesfalls Finanzierung durch Kontoüberziehung, Alternativen suchen und Businessplan ausarbeiten
- Keinen Partner der das verhindern will bzw. finanziell nicht unterstützen kann. Eigentlich habe ich den Gewerbeschein gelöst, weil ich keinen Job gefunden habe und zu Hause arbeiten wollte.
- Mehrere Bank-Angebote einholen. Ich habe letztlich die Bank gewechselt, weil ich bei der alten (war dort 20 Jahre!) schlecht beraten wurde. Nun habe ich eine weibliche Betreuerin und fühle mich verstanden und bestärkt.

6 Betreuungspflichten und -arbeit in der Gründungsphase

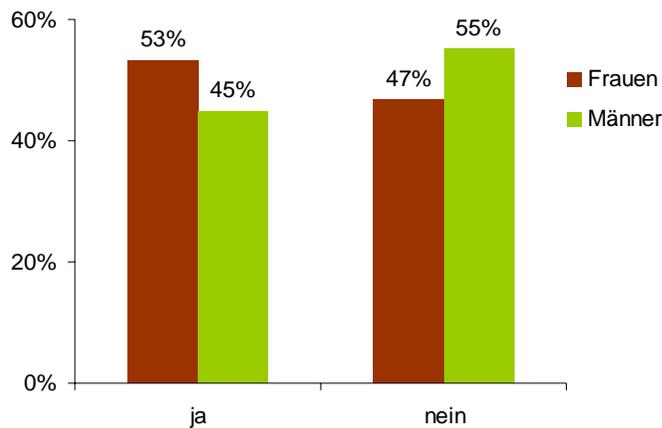
Der Zusammenhang von Selbständigkeit und Familienleben wird zumeist dahingehend in Studien thematisiert, dass die Selbständigkeit besser als andere Formen der Erwerbsarbeit die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ermögliche (z.B. Lohmann 2004). Selbständigkeit sei daher eine besonders praktikable Erwerbsoption für erwerbstätige Frauen mit Kindern – was natürlich impliziert, dass die Betreuungsarbeit durch die Frau geleistet wird. Zu den zentralen Gründen für die bessere Vereinbarkeit zählen eine höhere zeitliche und räumliche Flexibilität der Selbständigen. Bisherige Studien zum Themenbereich stammen allerdings fast hauptsächlich aus den Vereinigten Staaten, einem Land mit anderen Gründungsbedingungen als beispielsweise in Österreich: eine einfache Übertragbarkeit der Ergebnisse auf die Situation in europäischen Wohlfahrtsstaaten erscheint daher problematisch. So geht Lohmann (2004) davon aus, dass Selbständigkeit vor allem dann für Frauen eine gute Vereinbarkeitsstrategie darstellt, wenn es keine institutionellen Unterstützungsangebote gibt. US-amerikanische Studien (z.B. Boden 1999) belegen, dass sich bei Erwerbstätigen mit kleinen Kindern die Wahrscheinlichkeit, selbständig zu sein, deutlich erhöht. Allerdings steht dem Gewinn an Flexibilität oft auch eine Ausdehnung der täglichen Arbeitszeit gegenüber – wobei dies in einem noch stärkeren Maße auf Männer zutrifft. Obwohl „familiäre Verpflichtungen die Möglichkeiten des Erwerbs gründungs- und selbständigkeitsrelevanter Ressourcen“ (Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2005: 17) verringern und sich sicherlich auch negativ auf das Zeitbudget auswirken, kann allerdings nicht grundsätzlich von einem negativen Effekt der familiären Verpflichtungen auf die Phase der Gründung ausgegangen werden.

Besonders, wenn es darum geht, weibliche Selbständige zu untersuchen, spielt das Thema der Vereinbarkeit von Familie und Beruf eine wichtige Rolle. Die Vereinbarkeitsproblematik sollte zwar nicht auf weibliche Selbständige beschränkt werden, wie die folgenden empirischen Ergebnisse zeigen – trifft diese allerdings (immer noch) in einem viel stärkeren Maße auf Frauen als auf Männer zu.

6.1 Mehrfachrollen von Gründerinnen: Mutter, Pflegerin, Gründerin

Von den befragten UnternehmerInnen hatte **circa die Hälfte (48,4%) zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung betreuungspflichtige Personen** (z.B. Kinder unter 15 Jahre oder pflegebedürftige Familienangehörige) im Haushalt. Der Geschlechtervergleich zeigt einen höheren Anteil der Frauen (53,3%) mit betreuungspflichtigen Personen im Haushalt. Der Anteil der Männer ist um 8,5 Prozent geringer (44,8%). Gründerinnen hatten damit signifikant öfter als Gründer betreuungspflichtige Personen im Haushalt ($\chi^2=8,6$; $p=.00$). Ein Grund dafür könnte sein, dass die Selbständigkeit für Frauen mit Kindern oder pflegebedürftigen Angehörigen wirklich eine praktikable Lösung zur Vereinbarkeit von Erwerbsarbeit und Privatleben darstellt. Zudem dürften aber die arbeitsmarktfernen Positionen der Unternehmerinnen die Entscheidung zur Gründung beeinflusst haben.

Abb. 43: Betreuungspflichtige Personen im Haushalt nach Geschlecht



Von den Personen mit Betreuungspflichten (n=590) hatten 94% mindestens ein Kind unter 15 Jahren im Haushalt, d.h. der große Teil der Betreuungspflichten bezog sich auf die Betreuung von Kindern. Von diesen 94% lebten 55% der GründerInnen sogar mit zwei oder mehr betreuungspflichtigen Kindern zusammen. Im Geschlechtervergleich (siehe Tab. 20) zeigen sich keine großen Differenzen ($\chi^2=0,28$; $p=.87$).

Tab. 20: Kinder im Haushalt zum Gründungszeitpunkt nach Geschlecht und Gesamt

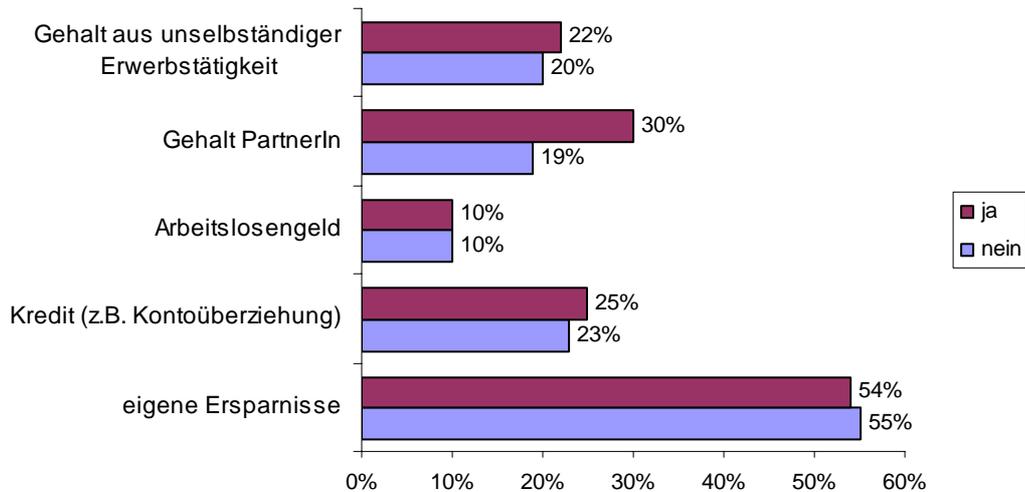
| | Frauen | Männer | Gesamt |
|--------------------|--------|--------|--------|
| Kein Kind | 6% | 7% | 6% |
| 1 Kind | 40% | 38% | 39% |
| 2 oder mehr Kinder | 54% | 55% | 55% |
| | 100% | 100% | 100% |

Anm.: Nur Personen mit betreuungspflichtigen Personen zum Gründungszeitpunkt

10% der Befragten mit betreuungspflichtigen Personen gaben zusätzlich an, während der Gründungsphase andere Personen als Kinder (z.B. behinderte oder kranke Angehörige) gepflegt zu haben. Der Vergleich zwischen Frauen und Männern demonstriert auch hier, dass Gründerinnen signifikant öfter diese Betreuungspflichten innehatten ($\chi^2=6,3$; $p=.01$). 13,5% der Gründerinnen mit Betreuungspflichten pflegten Erwachsene. Der Anteil übersteigt denjenigen der Männer (7,2%) um 6,3 Prozentpunkte.

Eine getrennte Auswertung von Gründerinnen mit bzw. ohne betreuungspflichtigen Personen im Haushalt während der Gründungsphase (siehe Abb. 44) verdeutlicht, dass **Gründerinnen mit Betreuungspflichten stärker als Frauen ohne betreuungspflichtige Personen während der Gründung vom Gehalt des Partners / der Partnerin zur Deckung des Lebensunterhalts abhängig waren.**

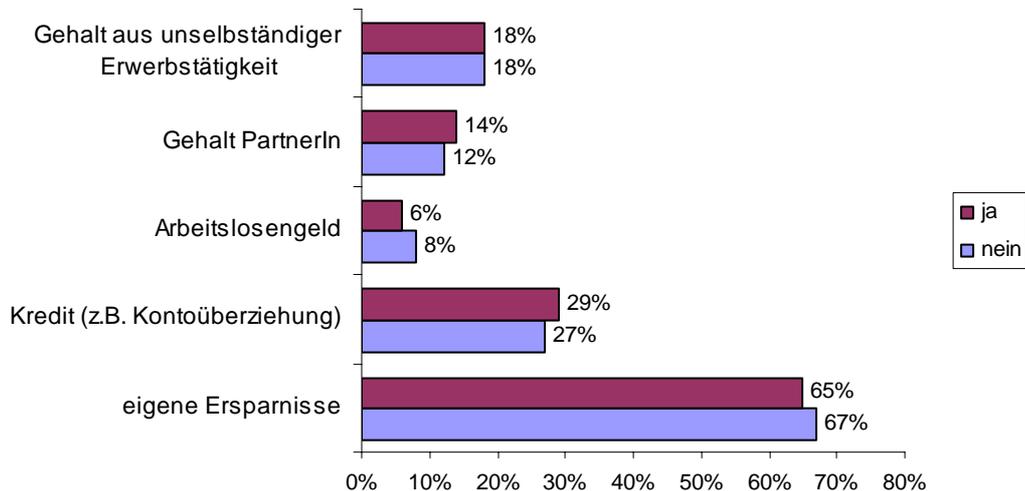
Abb. 44: Finanzierung des Lebensunterhalts der Gründerinnen während der Gründungsphase (betreuungspflichtige Personen im Haushalt ja oder nein)



Anm.: Nur Personen mit betreuungspflichtigen Personen zum Gründungszeitpunkt

Bei den Gründern zeigen sich weniger deutliche Unterschiede in Bezug auf die Finanzierung des Lebensunterhalts zwischen den Männern mit und jenen ohne betreuungsbedürftige Personen im Haushalt während der Unternehmensgründung (siehe Abb. 45). Männer mit Kindern oder zu pflegenden Personen im Haushalt haben nur geringfügig öfter Kredite, das Gehalt der PartnerInnen oder das Gehalt aus einer unselbständigen Erwerbstätigkeit zur Finanzierung des Lebensunterhalts herangezogen.

Abb. 45: Finanzierung des Lebensunterhalts der Gründer während der Gründungsphase (betreuungspflichtige Personen im Haushalt ja oder nein)

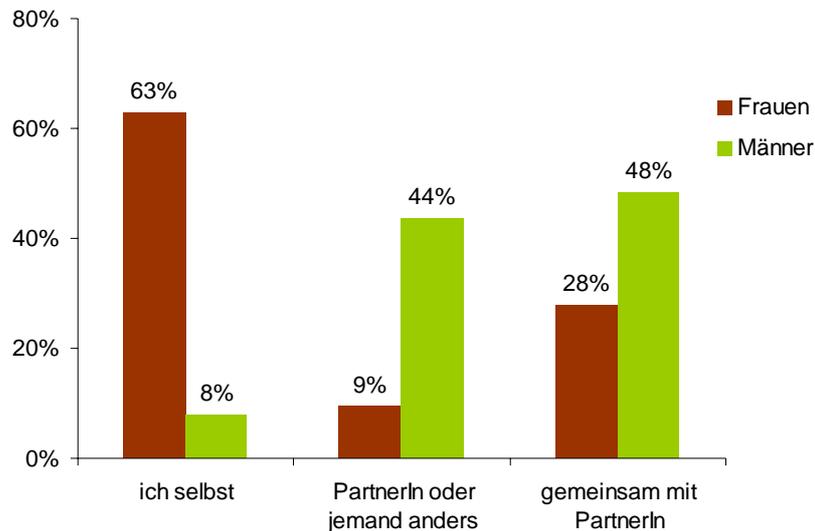


Anm.: Nur Personen mit betreuungspflichtigen Personen zum Gründungszeitpunkt

Zwischen männlichen und weiblichen Selbständigen tun sich besonders eklatante Unterschiede bei der Frage nach der Zuständigkeit für die Betreuung dieser Personen während der Gründungsphase auf. Ein starker signifikanter Zusammenhang ($\chi^2=240,7$; $p=.00$) zwischen der Betreuungsarbeit und dem Geschlecht der GründerInnen ist hier feststellbar (siehe Abb. 46). **62,8% der sich selbständig machenden Frauen waren überwiegend allein für die Betreuung von Kindern oder anderen Familienangehörigen zuständig.** Bei den männlichen Jungunternehmern beträgt dieser Anteil nur 7,9%¹⁴. Bei den Männern gibt circa die Hälfte an, gemeinsam mit der Partnerin / dem Partner für die Betreuung von Kindern oder pflegebedürftigen Personen verantwortlich gewesen zu sein. Von den selbständigen Frauen betreuten nur 27,8% während der Unternehmensgründung gemeinsam mit PartnerIn. **Bei 43,7% der männlichen Selbständigen war nur die Partnerin/der Partner oder eine andere Person für die Betreuung zuständig, d.h., dass die Gründer sich während der Gründungsphase nicht an der Betreuung beteiligten.** Der Prozentanteil der Gründerinnen, die trotz Kindern oder pflegebedürftigen Personen keine Betreuungsarbeit leisteten, liegt hingegen nur bei 9,4%.

Die Ergebnisse verdeutlichen das Ungleichgewicht zwischen den Geschlechtern in Bezug auf die Betreuungsarbeit in der Gründungsphase. Fast zwei Drittel der Gründerinnen mit Betreuungspflichten waren in der Gründungsphase überwiegend selbst für die Betreuung von Kindern unter 15 Jahren oder anderen pflegebedürftigen Familienangehörigen zuständig. Im Vergleich zu den Männern haben Gründerinnen daher signifikant öfter mehrere Rollen während der Unternehmensgründung zu erfüllen: Neben der Rolle als Gründerin müssen sie auch Zeit und Arbeit in ihre Rolle als Mutter und Pflegerin investieren. Die Ergebnisse zeigen, dass traditionelle familieninterne Rollenverteilungen auch in der Gründungsphase bestehen bleiben. Eine Entlastung der Frauen durch ihre PartnerInnen oder andere mithelfende Personen scheint in der Gründungsphase kaum stattzufinden.

Abb. 46: Betreuung der betreuungspflichtigen Personen im Haushalt nach Geschlecht



Anm.: Nur Personen mit betreuungspflichtigen Personen zum Gründungszeitpunkt

Bezogen auf alle GründerInnen im Sample (n=503) weisen **33% der Frauen eine Mehrfachbelastung von hauptsächlichen Betreuungspflichten und gleichzeitiger Unternehmensgründung** auf. Bei den

¹⁴ Hier ergeben sich keine Unterschiede bezogen auf das EQUAL-Aktionsgebiet (Niederösterreich, Steiermark, Burgenland) im Vergleich zu den restlichen Bundesländern.

Gründern beträt dieser Anteil nur 3,5%. Schon dadurch sind Frauen männlichen Gründern gegenüber von Anfang an benachteiligt, denn schließlich impliziert eine vermehrte Betreuung von z.B. Kindern auch ein knapperes Zeitbudget für Vorbereitungsaktivitäten im Rahmen der Unternehmensgründung.

Die Analyse nach dem höchsten Bildungsabschluss ergibt keine signifikanten Zusammenhänge (Frauen: $\chi^2=0.46$; $p=.78$; Männer: $\chi^2=1.9$; $p=.39$). Ein Trend, dass Frauen mit Matura etwas öfter als Frauen ohne Matura gemeinsam mit dem Partner/ der Partnerin die Betreuungsarbeit während der Unternehmensgründung leisten (29% im Vergleich zu 25,4%), lässt sich allerdings in der Stichprobe erkennen. **Gründerinnen ohne Matura betreuten Kinder oder andere pflegebedürftige Angehörige hingegen stärker alleine als diejenigen mit Matura** (66,1% im Vergleich zu 63,7%). Bei den Männern verhält es sich uneinheitlich: Gründer ohne Matura kümmerten sich öfter gemeinsam mit den PartnerInnen um betreuungspflichtige Familienmitglieder als Gründer mit Maturaabschluss (52,1% im Vergleich zu 45,2%).

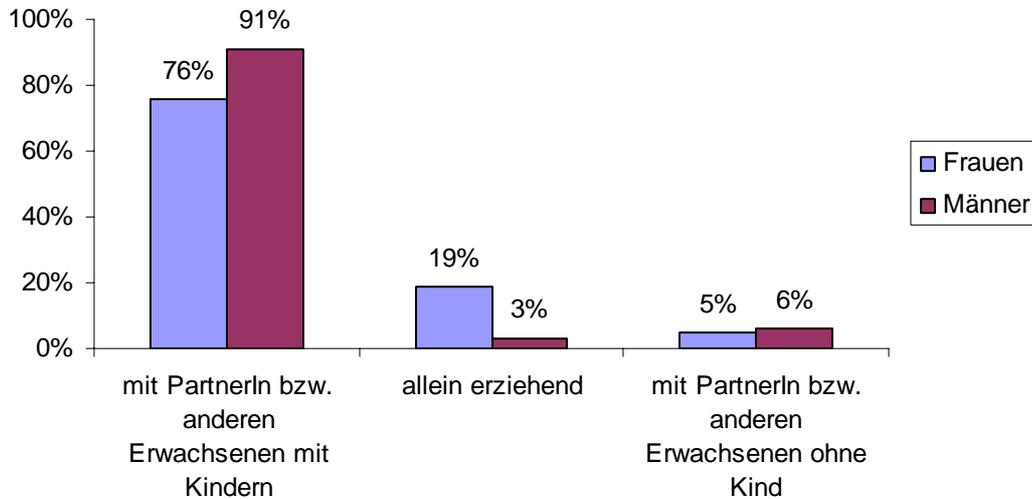
Tab. 21: Betreuung der betreuungspflichtigen Personen im Haushalt nach Ausbildungsniveau und Geschlecht

| | Keine Matura | Matura |
|--------------------------|--------------|--------|
| Frauen | | |
| allein | 66,1% | 63,7% |
| PartnerIn oder 3. Person | 8,5% | 7,3% |
| gemeinsam mit PartnerIn | 25,4% | 29,0% |
| Männer | | |
| allein | 6,9% | 10,1% |
| PartnerIn oder 3. Person | 41,0% | 44,6% |
| gemeinsam mit PartnerIn | 52,1% | 45,2% |

Anm.: Nur Personen mit betreuungspflichtigen Personen zum Gründungszeitpunkt

Eine Betrachtung der familiären Lebensumstände der UnternehmerInnen mit Betreuungspflichten (n=589) ergibt, dass **Frauen signifikant öfter als Männer zum Gründungszeitpunkt allein erziehend waren** ($\chi^2=42,8$; $p=.00$). 18,9% der Frauen lebten zum Gründungszeitpunkt in ihrem Haushalt allein erziehend, hingegen nur 2,5% der befragten Männer. Deutlich mehr Männer (89,7%) als Frauen (75,1%) lebten gemeinsam mit einer Partnerin / einem Partner und Kind(ern) während der Unternehmensgründungsphase. Von den allein erziehenden Müttern waren 87,8% überwiegend selbst für die Betreuung der Kinder in der Gründungszeit zuständig.

Abb. 47: Personen im Haushalt zum Gründungszeitpunkt (nur Personen mit betreuungspflichtigen Personen im Haushalt)

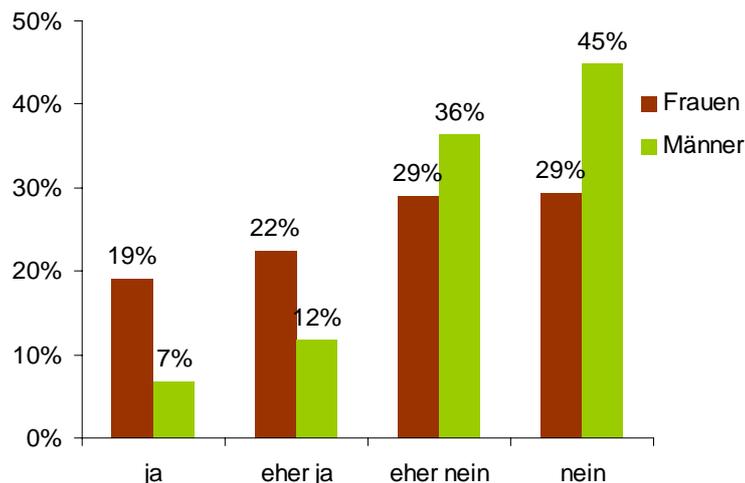


Anm.: Nur Personen mit betreuungspflichtigen Personen zum Gründungszeitpunkt

6.2 Betreuungspflichten als Problem

Aufgrund der obigen Ergebnisse erscheint es wenig erstaunlich, dass **Betreuungspflichten für Frauen ein signifikant größeres Problem während der Gründung** darstellen als für Männer ($\chi^2=30,8$; $p=.00$). Insgesamt waren für 41,6% (ergibt sich aus „ja“ und „eher ja“-Antworten) der Unternehmerinnen Betreuungspflichten in der Gründungsphase (eher) problematisch. Hingegen empfanden nur 18,6% der männlichen Selbständigen Betreuungspflichten als Problemfaktor (siehe folgende Abbildung).

Abb. 48: Betreuungspflichten problematisch bei Gründung nach Geschlecht

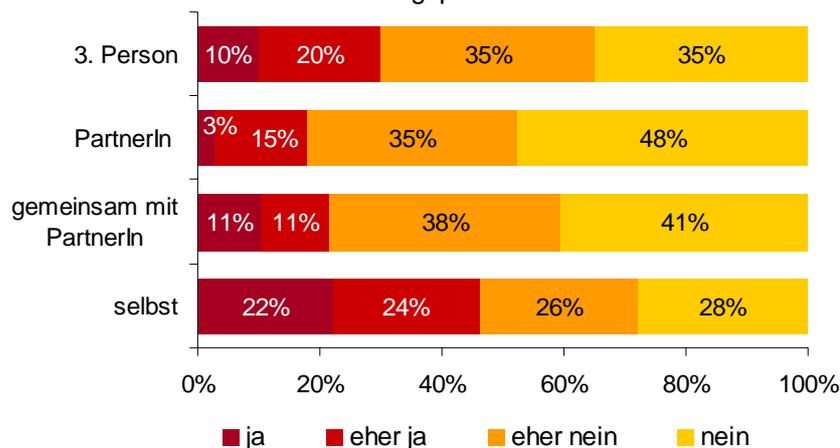


Anm.: Nur Personen mit betreuungspflichtigen Personen zum Gründungszeitpunkt

Im Wesentlichen hängt die Einschätzung der Betreuungspflichten als Problem in der Gründungsphase davon ab, ob die Betreuungsarbeit hauptsächlich allein von der Gründerin oder dem Gründer geleistet wurde. Für Personen, die selbst hauptsächlich Kinder oder pflegebedürftige

Personen betreuen, stellten diese Tätigkeiten auch am stärksten (für 46%) ein Problem in der Gründungszeit dar (siehe Abb. 49). Am wenigsten problematisch wurden die Betreuungspflichten empfunden, wenn die Betreuung hauptsächlich von dem/ der PartnerIn übernommen wurde – nur 18% beurteilten die Betreuungspflichten dann als Problemfaktor für die Gründung. Auch Personen, die sich mit dem/ der PartnerIn bei der Betreuung abwechselten, bewerten die Betreuungspflichten nur geringfügig problematischer (22% beurteilen die Betreuungspflichten als Problemfaktor) für die Unternehmensgründung als diejenigen, die überhaupt keiner Betreuungsarbeit in der Gründungsphase nachgingen.

Abb. 49.: Zuständigkeit für betreuungspflichtige Personen und Problematik von Betreuungspflichten in der Gründungsphase



Anm.: Nur Personen mit betreuungspflichtigen Personen zum Gründungszeitpunkt

Im Geschlechtervergleich (Tab. 22) zeigt sich, dass Gründerinnen generell Betreuungspflichten während der Gründung als stärkeres Problem als die Gründer einschätzen – auch wenn die Betreuungsarbeit zum Großteil von den PartnerInnen oder anderen Personen bzw. gemeinsam mit dem Partner/ der Partnerin erledigt wurde, sehen noch immer fast 32% dieser Frauen (bei den hauptsächlich für die Betreuung verantwortlichen Frauen sind es mit 47,8% fast die Hälfte) Betreuungspflichten als sich negativ auswirkenden Faktor für ihren Gründungsprozess. Für die Männer waren die Betreuungspflichten – auch wenn sie angaben, diese hauptsächlich allein wahrgenommen zu haben – im Gegensatz zu den allein betreuenden Frauen deutlich weniger problematisch.

Tab. 22.: Zuständigkeit für betreuungspflichtige Personen und Problematik von Betreuungspflichten in der Gründungsphase

| | (eher) ja | (eher) nein |
|--------------------------|-----------|-------------|
| Frauen | | |
| allein | 47,8% | 52,2% |
| PartnerIn oder 3. Person | 31,6% | 68,4% |
| gemeinsam mit PartnerIn | 31,7% | 68,3% |
| Männer | | |
| allein | 38,1% | 61,9% |
| PartnerIn oder 3. Person | 17,3% | 82,7% |
| gemeinsam mit PartnerIn | 17,1% | 82,9% |

Anm.: Nur Personen mit betreuungspflichtigen Personen zum Gründungszeitpunkt

Den Personen, die Betreuungspflichten (eher) als problematisch einstufen, wurde im Fragebogen die Möglichkeit gegeben, in einer offenen Antwortkategorie die durch Betreuungspflichten entstandenen Probleme zu benennen. 120 Befragte, davon 37 Männer und 83 Frauen, gaben hier die genauen Problembereiche an. Um die konkreten Probleme der Unternehmerinnen zu analysieren, wurden ihre Antworten kategorisiert. Die Mehrheit der offenen Antworten (69%) bezog sich auf **zeitliche Probleme**, d.h. erhöhtes Zeitmanagement und Zeitmangel in Form von fehlender Zeit für die Familie, Freizeit- oder die Gründungsaktivitäten. Auch die Öffnungszeiten der Kindergärten, Horte und Krabbelstuben stellten für die Gründerinnen ein zeitliches und in Folge dessen ein organisatorisches Problem dar.

U.a. wurden folgende offenen Antworten, die sich auf die Kategorie „Zeit“ beziehen, von den Unternehmerinnen gegeben:

- Arbeitstag bis zu 18 Stunden.
- Aufwand für Zeitmanagement und Organisation von Familie und Beruf.
- Der Zeitaufwand durch zwei überraschende Pflegefälle und einen unerwarteten Todesfall.
- Die Lernunterstützung bzw. die Kontrolle der Hausaufgaben wurde wegen Zeitmangels erschwert.
- Die Zeiteinteilung war nur eingeschränkt möglich.
- Keine freie Zeiteinteilung und somit geringere Flexibilität bei Kundengesprächen oder Einsatzterminen.
- Keine Zeit für die Kinder.
- Weniger Zeit, um mich auf die Arbeit und anfallende Probleme zu konzentrieren.
- Weniger Arbeitszeit als ich gerne verfügbar gehabt hätte. Es war sehr schwierig, Kundentermine zu vereinbaren.
- Die Lebensqualität lässt nach und man hat besonders als Frau ein schlechtes Gewissen, wenn man nicht mehr soviel Zeit für die Kinder hat.
- Die Probleme entstehen hauptsächlich bei Terminen von potenziellen Auftraggebern, wo sich plötzlich die Frage stellt: "Wer kann mir einige Stunden auf mein Kind aufpassen?".
- Kundentermine wurden immer nur nach fixen Zeiten vereinbart, eine Flexibilität war nicht gegeben.
- Zeitliche Probleme und zu wenig Spielraum für Spontanentscheidungen.
- Zeitprobleme, Koordination der Kinderbetreuung mit Kundenterminen und dadurch regelmäßige Nacharbeit (bis heute).
- Zu wenig Zeit für die Kinderbetreuung.
- Wenn beide Partner arbeiten mussten: Problem, wer kurzfristig die Kinder betreut.
- Organisation der Kinderbetreuung, vorwiegend nachts arbeiten.
- Öffnungszeiten der Krabbelstube nicht ausreichend.
- Öffnungszeiten der Kindergärten und Horte.
- Abendtermine, Kindergarten und Schule nur bis 12.00 Uhr.
- Kein Hort, keine Nachmittagsbetreuung.

Den zweitgrößten Problembereich stellen bei den Unternehmerinnen die **Kosten** dar: 23% der offenen Antworten bezogen sich darauf. Die Antworten verdeutlichen, dass die Gründerinnen gezwungen sind, die Kosten der Kinderbetreuung und die Einnahmen durch die selbständige Tätigkeit genau abzuwiegen. In vielen Fällen musste für die Kosten der Betreuung ein Großteil des Einkommens aufgewendet werden.

Auch hier einige exemplarische offene Antworten:

- 30 Std. Betreuung in der Krabbelstube kosten € 290,00 pro Monat, d.h. netto 20-25 Std. Arbeit und das ist eindeutig zu wenig zum Leben.
- Ausfall, wenn mein Kind oder ich krank waren. Keine Pflegehilfe bzw. keinen Ersatz meiner Arbeitskraft, dadurch Ausfall vom Einkommen.
- Betreuung hat mich sehr viel gekostet.
- Höhere Ausgaben für flexible Babysitter.
- Eine externe Betreuung wäre nicht finanzierbar gewesen, da es für mich als Selbständige keine Unterstützung gab.
- Kostendruck durch außerhäusliche Kinderbetreuung.
- Große finanzielle Belastung.
- Hohe Kosten für Tagesmutter.
- In erster Linie finanzielle Probleme, da die Nachmittagsbetreuung in der Schule sehr teuer war.
- Kein Hort, keine Nachmittagsbetreuung und die gebotene Betreuung war unerschwinglich.
- Kein Geld für die Betreuung.
- Hort sehr teuer, Ferienbetreuung noch teurer und leider zu wenige Angebote.
- Ich konnte mir den Kindergartenplatz fast nicht leisten und abends war wieder eine teure Babysitterin zu bezahlen – oft überstiegen die Betreuungskosten die Einnahmen.
- Es war immer nötig, abzuwägen, ob der berufliche Einsatz zumindest die Kosten für die notwendige Kinderbetreuung hereinbringt.

Die restlichen 8% der offenen Antworten beziehen sich auf sonstige **Belastungen**, die durch die Betreuungspflichten in der Gründungsphase entstanden sind.

- Doppelbelastung Familie und Beruf
- Eine enorme emotionale und psychische Belastung
- Nacharbeit und folglich gesundheitliche Probleme
- Stress mit Arbeit, Haushalt und Kindern
- Physische und psychische Belastung
- Starke Überbelastung
- Kraftverlust

Natürlich sind die verschiedenen Problembereiche nicht klar von einander abgrenzbar und sind stark voneinander abhängig. Psychische und physische Belastungen entstehen beispielsweise durch Zeitmangel. Die eingeschränkten Öffnungszeiten der Kindergärten wirken sich wiederum finanziell aus. Zusätzliche Betreuung muss hier – wenn im privaten Umfeld keine Personen zur Verfügung stehen – teuer zugekauft werden. Fehlende finanzielle Mittel stellen ebenso eine körperliche und psychische Belastung dar, wenn die Arbeit aufgrund der fehlenden Kinderbetreuung tagsüber in die Nacht verschoben werden muss.

Bei der Thematisierung von Problemen stellt sich die Frage, welche Lösungen für diese denkbar sind. In einer offenen Antwortkategorie konnten die GründerInnen daher angeben, welche Angebote sie sich zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf in der Gründungsphase gewünscht hätten. Insgesamt wurden 107 offene Antworten gegeben, 78 davon kamen von Unternehmerinnen. 45% aller Wünsche bezogen sich auf mehr **Unterstützung bei der Betreuung** von Kindern und pflegebedürftigen Personen, die sich mehrheitlich an öffentliche Betreuungseinrichtungen richteten (z.B. die Ausdehnung und

Flexibilisierung der Öffnungszeiten von Kindergärten). Hier einige Lösungsvorschläge, die von Frauen dazu genannt wurden:

- Qualifizierte Betreuung in der Schule, Nachmittagsbetreuung und keine reine Verwahrung
- Eine Nachmittagsbetreuung bis 17.30, die mit dem Kind auch die Hausaufgaben macht
- Bessere Betreuungsplätze für meine Mitarbeiter
- Andere Kindergarten und Hortzeiten
- Flexible Betreuungseinrichtung
- Flexible Betreuungseinrichtung mit Öffnungszeiten bis wenigstens 18.30 Uhr; „Notruf-Möglichkeit“ bei Krankheit des Kindes
- Stundenweise Betreuungsmöglichkeiten
- Kleine offene Kindergruppen
- Spezielle Angebote für Kleinkinder
- Ganztageschulen, zumindest Schulen mit Nachmittagsbetreuung auch für Kinder über 10 Jahre
- Leih-Oma oder Person, die kurzfristig ins Haus kommt
- Private Nannydienste für die individuelle Betreuung von Kindern zu Hause
- Eine eigene Organisation der „Frau in der Wirtschaft“ für die Betreuung von Kindern im schulpflichtigen Alter

Eine **finanzielle Unterstützung** (z.B. in Form von Zuschüssen für Kindergärten oder Horte sowie steuerlich absetzbare Betreuungskosten) wäre für viele ebenso eine Möglichkeit zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf gewesen. 41% der offenen Antworten beziehen sich darauf.

Exemplarische Lösungsvorschläge von Frauen wären hier beispielsweise:

- Steuerliche Absetzbarkeit von Kinderbetreuung und Haushaltshilfen
- Betreuungszuschuss zum Bezahlen von z.B. Hort
- Finanzielle Hilfe für externe Betreuung, z.B. Tagesmutter bzw. -vater
- Finanzielle Unterstützung z.B. im Haushalt, Kinderbetreuung
- Kinderbetreuungszuschuss
- Leistbare Kinderbetreuung
- Finanzielle Unterstützung und (staatliche) Förderungen (steuerliche Absetzbarkeit Kinderbetreuung)
- Niedrigere Lohnnebenkosten, damit auch kleine Firmen in der Lage sind, eventuell eine/n oder mehrere Angestellte/n zu beschäftigen. Erhöht sicher die Lebensqualität, da man jemanden hat der da ist, wenn man mal selber nicht kann.
- Serviceleistungen für den Haushalt, welche gestützt werden durch Förderungen oder Land etc.
- Für Au-Pair finanzielle Unterstützung

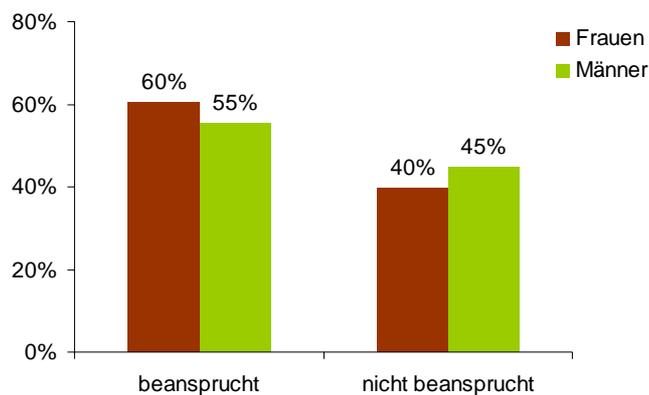
Die Antworten weisen auf einen deutlichen Unterstützungsbedarf der GründerInnen hin – wobei der Bedarf aufgrund der größeren Zuständigkeit der Frauen für Betreuungsarbeit in stärkerem Maße bei den Gründerinnen gegeben ist. Gerade in der Phase der Gründung wäre eine Entlastung der Mütter daher ein wichtiger Ansatz, um Männern und Frauen gleiche Startchancen für ihre Unternehmen zu geben. Interessanterweise bezogen sich nur wenige Lösungsvorschläge und Wünsche der Gründerinnen auf mehr private Unterstützung z.B. durch den Partner. Eine mögliche Umverteilung der unbezahlten Haus- und Betreuungsarbeit zwischen den Geschlechtern scheint für die Befragten kein Thema zu sein (bzw.

zumindest artikulierten sie es nicht explizit). Die genannten Lösungsvorschläge beziehen sich daher zumeist auf das Eingreifen und die Unterstützung durch öffentliche Einrichtungen und Förderungen. Die zentralen Forderungen der selbständigen Frauen beziehen sich auf die Bereitstellung von flexiblen und finanzierbaren Kinderbetreuungsplätzen – und hier unterscheiden sich die Bedürfnisse von selbständigen Frauen kaum von denen unselbständig erwerbstätiger Frauen.

7 Gründungsberatung

Einen weiteren Schwerpunkt im Fragebogen nahm die Inanspruchnahme von Beratungsleistungen im Zuge des Gründungsprozesses ein. Von den befragten Personen beanspruchten **57,4% eine Gründungsberatung**. Bei der Aufteilung nach Geschlecht zeigt sich, dass um fünf Prozentpunkte mehr Unternehmerinnen als Unternehmer eine Gründungsberatung in Anspruch genommen haben (Frauen: 60%; Männer: 55%), die Abweichungen können allerdings nur als Trend gewertet werden ($\text{Chi}^2=3$; $p=.08$). Die Befragungsergebnisse korrespondieren mit den von uns durchgeführten ExpertInneninterviews, die ebenfalls Frauen ein größeres Interesse an Gründungsberatungen ausweisen.

Abb. 50: Gründungsberatung(en) beansprucht nach Geschlecht



In Bezug auf den Bildungsgrad zeigt sich, dass GründerInnen ab dem Maturaniveau häufiger Gründungsberatungen in Anspruch nahmen als diejenigen ohne Matura ($\text{Chi}^2=3,7$; $p=.05$). 59,3% der GründerInnen mit Matura, aber nur 53,6% derjenigen ohne Matura haben sich im Zuge der Unternehmensgründung beraten lassen. Weibliche und männliche GründerInnen unterscheiden sich in dieser Hinsicht kaum voneinander. Arbeitsmarktferne GründerInnen (d.h. GründerInnen, die vor der Unternehmensgründung arbeitslos, geringfügig beschäftigt, in Ausbildung oder in Elternkarenz waren) haben signifikant öfter Gründungsberatungen beansprucht als Personen, die vor der Gründung besser in den Arbeitsmarkt integriert waren ($\text{Chi}^2=14$; $p=.00$). 66% der arbeitsmarktfernen und 55% der arbeitsmarktnahen GründerInnen ließen sich zumindest einmal beraten. Zwischen Frauen und Männern gibt es hier keine bedeutsamen Unterschiede (siehe Tab. 23).

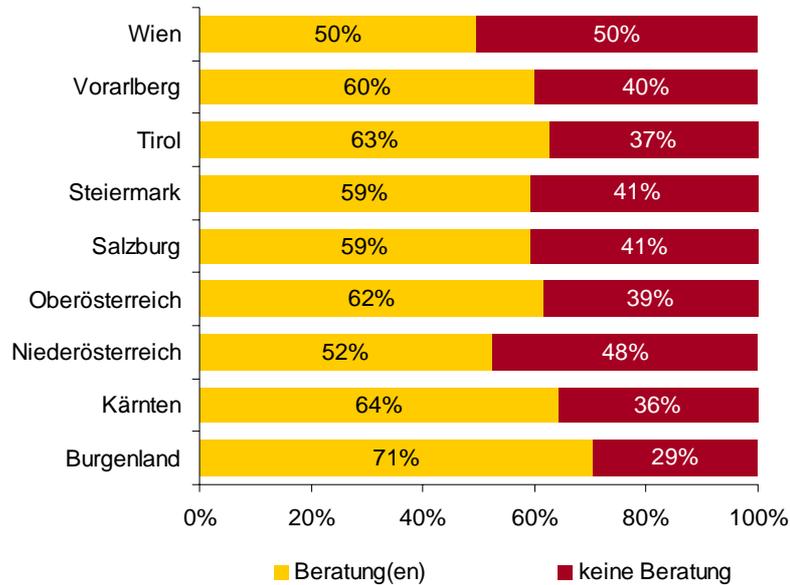
Tab. 23: Beanspruchung von Gründungsberatungen nach Arbeitsmarktnähe und Geschlecht der GründerInnen

| | arbeitsmarktnah | arbeitsmarktfern |
|-------------------------|-----------------|------------------|
| Frauen | | |
| Gründungsberatung(en) | 55,3% | 67,0% |
| Keine Gründungsberatung | 44,7% | 33,0% |
| Männer | | |
| Gründungsberatung(en) | 54,0% | 65,6% |
| Keine Gründungsberatung | 46,0% | 34,4% |

Auch nach Bundesländern gibt es signifikante Unterschiede, was die Inanspruchnahme von Gründungsberatungen betrifft ($\text{Chi}^2=16,6$; $p=.03$). Im Burgenland liegt der Prozentsatz der Personen, die Beratungen beanspruchten, mit 71% am höchsten. In Wien ließ sich nur die Hälfte der GründerInnen

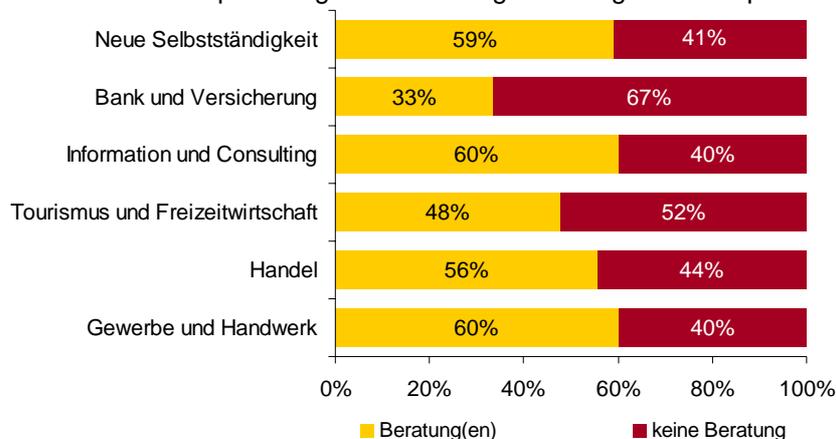
beraten (siehe Abb. 51). Der Vergleich zwischen weiblichen und männlichen Selbständigen verdeutlicht allerdings, dass signifikante Unterschiede zwischen den Bundesländern nur auf die Männer zutreffen ($\chi^2=18,5$; $p=.02$) und die Frauen sich in ihrer Beratungsneigung nach Bundesländern nicht signifikant unterscheiden ($\chi^2=5,5$; $p=.67$). Vor allem die Anzahl der Unternehmer aus dem Burgenland, die sich beraten ließen, liegt mit 86,7% weit über dem Durchschnitt.

Abb. 51: Beanspruchung von Gründungsberatungen nach Bundesland



Die Auswertung nach Sparten ergibt **für bestimmte Bereiche ebenfalls eine signifikant stärkere Beanspruchung von Beratungen im Zuge des Gründungsprozesses** ($\chi^2=18$; $p=.00$). Unterdurchschnittlich wenige Beratungen wurden in den Sparten „Bank und Versicherung“ und „Tourismus und Freizeitwirtschaft“ (siehe Abb. 52) vorgenommen. Auch hier zeigt der Geschlechtervergleich nur für männliche Gründer ($\chi^2=15$; $p=.01$) – jedoch nicht für die Gründerinnen ($\chi^2=7,4$; $p=.20$) – signifikante Unterschiede zwischen den Branchen.

Abb. 52: Beanspruchung von Gründungsberatungen nach Sparten



Der Kapitalbedarf hatte hingegen keinen Einfluss darauf, ob eine oder mehrere Beratungen von den GründerInnen beansprucht wurden ($\chi^2=1$; $p=.59$). Die getrennte Auswertung von Frauen und Männer ergibt jedoch, dass der Zusammenhang zwischen Kapitalbedarf und Gründungsberatungen nur bei den

Männern Gültigkeit hat ($\text{Chi}^2=6,4$; $p=.04$). Bei den Frauen sind die Unterschiede nicht signifikant ($\text{Chi}^2=1,3$; $p=.52$) und bewegen sich sogar in die gegenteilige Richtung: mit steigendem Kapitalbedarf fällt bei den befragten Gründerinnen der Anteil der Personen, die sich im Zuge der Gründung beraten ließen.

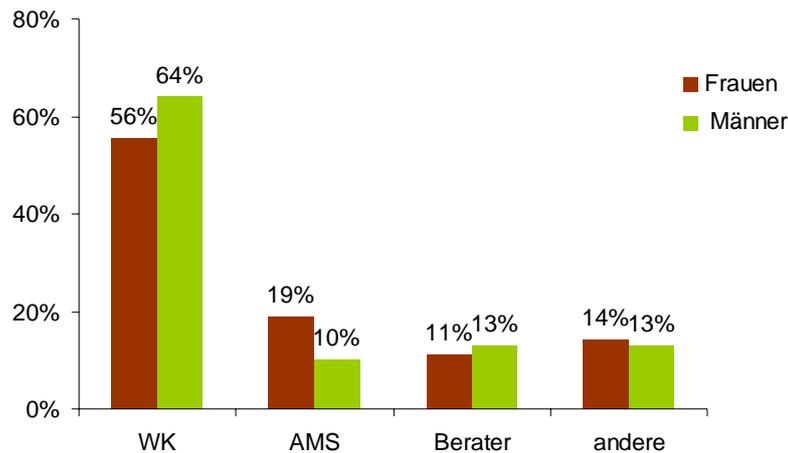
Tab. 24: Beanspruchung von Gründungsberatungen nach Kapitalbedarf und Geschlecht

| | bis 25.000 € | 25.001 bis 50.000 € | über 50.000 € |
|-------------------------|-----------------|------------------------|------------------|
| Frauen | | | |
| Gründungsberatung(en) | 61,8% | 55,3% | 54,8% |
| Keine Gründungsberatung | 38,2% | 44,7% | 45,2% |
| Männer | | | |
| Gründungsberatung(en) | 51,9% | 60,9% | 62,8% |
| Keine Gründungsberatung | 48,1% | 39,1% | 37,2% |

7.1 Beratungseinrichtungen

Auf die Frage, **durch welche Einrichtungen die erste Gründungsberatung erfolgte, wurde mehrheitlich, von 60% der Befragten, die Wirtschaftskammer genannt.** An zweiter Stelle folgt das **AMS** mit 14% der Nennungen. Diverse private BeraterInnen z.B. Unternehmens- und SteuerberaterInnen wurden von 12% der Befragten zuerst aufgesucht. Auch das WIFI (Wirtschaftsförderungsinstitut) war für 7% der Befragten die erste Anlaufstelle für eine Gründungsberatung. Banken und sonstige Beratungsmöglichkeiten waren nur für einen sehr geringen Prozentsatz der Befragten erste Wahl bei der Beratung (Banken: 2%; sonstige: 4%). Im Geschlechtervergleich zeigt sich, dass **Männer etwas häufiger die Wirtschaftskammer als erste Anlaufstelle in Sachen Gründungsberatung nutzten** (64% aller Gründer, die eine Gründungsberatung beanspruchten). Der Anteil der Frauen mit Wirtschaftskammer-Erstgründungsberatung beträgt mit 56% acht Prozentpunkte weniger. Diese Daten korrespondieren mit Ergebnissen der Studie „Unternehmerinnen in Österreich“ (2005), wonach sich 58% der österreichischen Unternehmerinnen bei Unterstützungsbedarf im Gründungsprozess an die Wirtschaftskammer wenden. Gründerinnen haben – auch aufgrund der Tatsache, dass sie vor ihrer Selbständigkeit in einem stärkeren Maße von Arbeitslosigkeit betroffen waren – stärker als die männlichen Gründer das Arbeitsmarktservice als erste Instanz für die Gründungsberatung angegeben. Für die Gründer waren Unternehmens- oder SteuerberaterInnen in 13% der Fälle die ersten Ansprechpartner, bei den Frauen beläuft sich dieser Anteil auf 11%.

Abb. 53: Institution bzw. Personen durch die erste Gründungsberatung erfolgte nach Geschlecht

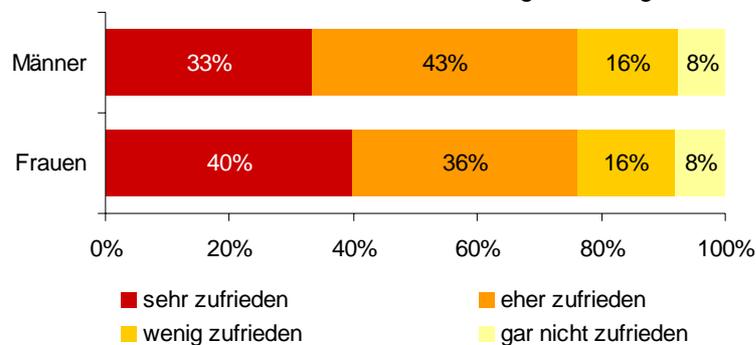


Die erste Gründungsberatung erfolgte bei Gründerinnen in 39,2% der Fälle durch eine Frau. Bei den Gründern handelte es sich nur in 35% der Fälle um eine Beratung durch eine Frau. Die Unterschiede sind zwar nicht signifikant ($\chi^2=1,3$; $p=.25$), zeigen aber einen leichten Trend, dass Frauen etwas stärker von Frauen beraten wurden.

7.2 Zufriedenheit mit Gründungsberatungen

Was die **Zufriedenheit mit der ersten Gründungsberatung** betrifft, so gaben etwa **drei Viertel** der Befragten (76%) an, mit dieser **zumindest eher zufrieden** gewesen zu sein: Immerhin 36,1% waren sehr zufrieden, eher zufrieden weitere 39,9%. Weniger zufrieden stellend beurteilten 16,2% die erste Gründungsberatung und gar nicht zufrieden stellte die erste Beratung 7,8% der GründerInnen. Im Vergleich zwischen Frauen und Männern gibt es keine signifikanten Unterschiede ($\chi^2=4,2$; $p=.24$). Gründerinnen beurteilten die erste Gründungsberatung lediglich eine Spur positiver als die Gründer: 40% der Frauen und 33% der Männer waren sehr zufrieden mit der Beratung. Dies gleicht sich allerdings bei mit den „eher zufriedenen“ Antworten aus, denn hier liegt der Prozentsatz der Männer um sieben Prozentpunkte über dem der Frauen (siehe Abb. 54).

Abb. 54: Zufriedenheit mit erster Gründungsberatung nach Geschlecht



Das Geschlecht der beratenden Person hatte keinen signifikanten Einfluss auf die Zufriedenheit mit der Gründungsberatung ($\chi^2=5$; $p=.15$). Es lässt sich aber ein leichter Trend dahingehend ablesen, dass die Beratung durch Frauen etwas positiver beurteilt wurde (sehr oder eher zufrieden mit Beraterin: 80,2%; mit Berater: 74%). Vergleicht man die weiblichen und männlichen Befragten (siehe Tab. 25), zeigt sich

interessanterweise, dass Gründerinnen mit BeraterInnen beiderlei Geschlechts ähnlich zufrieden waren. **Die männlichen Befragten waren signifikant zufriedener, wenn sie von einer Frau beraten wurden** ($\chi^2=4,5$; $p=.03$).

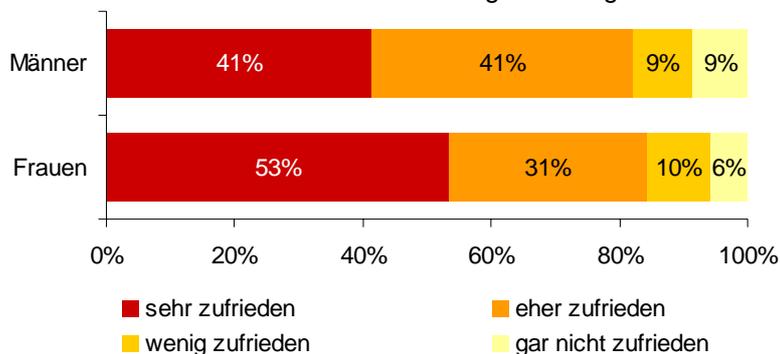
Tab. 25: Zufriedenheit mit erster Gründungsberatung nach Geschlecht der BeraterIn und Befragten

| | Sehr und eher zufrieden | Weniger und gar nicht zufrieden |
|---------------------|-------------------------|---------------------------------|
| Frauen | | |
| Beratung durch Frau | 78,5% | 21,5% |
| Beratung durch Mann | 75,1% | 24,9% |
| Männer | | |
| Beratung durch Frau | 82,7% | 17,3% |
| Beratung durch Mann | 73,3% | 26,7% |

Nahmen GründerInnen, die mit der ersten Beratung nicht zufrieden waren, noch weitere Beratungsgespräche in Anspruch? Von den 178 Personen, die mit der 1. Beratung nicht zufrieden waren, gaben 39,9% an, eine zweite Gründungsberatung beansprucht zu haben. Allerdings holten sich auch 37,1% der Zufriedenen eine 2. Beratung in Sachen Unternehmensgründung. **Die Zufriedenheit mit der ersten Gründungsberatung ist demnach nicht ausschlaggebend dafür, ob noch eine 2. Beratung in Anspruch genommen wurde.** Eine zweite Beratung beanspruchten insgesamt 282 UnternehmerInnen – das sind circa 22% aller Befragten. Bei der 2. Gründungsberatung wurden die Frauen nur um circa einen Prozentpunkt öfter von Frauen beraten als die Männer: 34,7% der Frauen und 33,5% der Männer wurden von einer Frau beraten.

Gründerinnen und Gründer waren mit der 2. Beratung deutlich zufriedener als mit der ersten: 82% der Gründer und 84% der Gründerinnen waren sehr oder eher mit dieser zufrieden ($\chi^2=4,5$; $p=.21$). Auch das Geschlecht der BeraterInnen spielte für die Zufriedenheit mit der 2. Gründungsberatung keine signifikante Rolle ($\chi^2=1,7$; $p=.64$). 83,9% waren mit den beratenden Frauen und fast genau so viele waren mit den männlichen Beratern (83,2%) sehr oder eher zufrieden. Es zeigen sich keine signifikanten Unterschiede in Bezug auf das Geschlecht der BeraterInnen (Gründerinnen: $\chi^2=1$; $p=.78$; Gründer: $\chi^2=2$; $p=.56$).

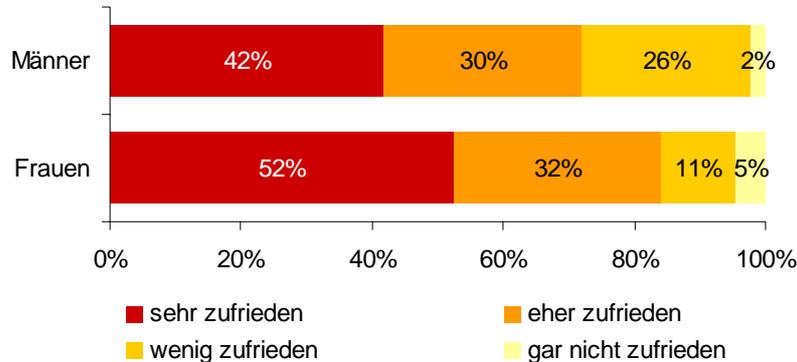
Abb. 55: Zufriedenheit mit zweiter Gründungsberatung nach Geschlecht



Eine 3. Gründungsberatung gaben schließlich nur mehr 90 Befragte an (circa 7% aller Befragten). Hier zeigen sich die deutlichsten Geschlechterunterschiede in Bezug auf das Geschlecht der BeraterInnen. Frauen wurden bei ihrer 3. Gründungsberatung zu 55,6% von Frauen beraten. Bei den männlichen Befragten gaben 75,6% an, durch einen Berater ihres Geschlechts betreut worden zu sein. Mit der dritten Gründungsberatung waren die befragten Männer deutlich unzufriedener als mit der zweiten. Bei den

Frauen ergeben sich in Punkto Zufriedenheit keine Unterschiede zur zweiten Beratung (siehe Abb. 56). Die Ergebnisse zum Geschlecht der BeraterInnen und der Zufriedenheit zeigen keine bedeutsamen Unterschiede ($\text{Chi}^2=4,9$; $p=.18$).

Abb. 56: Zufriedenheit mit dritter Gründungsberatung nach Geschlecht



7.2.1 Unzufriedenheit und ihre Ursachen

145 Gründe für die Unzufriedenheit mit den Gründungsberatungen gaben die Befragten in einer offenen Antwortmöglichkeit an. Neben den Ursachen für Unzufriedenheit konnten sie ebenfalls äußern, was sie sich anders gewünscht hätten. Eine Auswahl der offenen Antworten soll im Folgenden einen kurzen Überblick über die aufgetretenen Probleme bei Gründungsberatungen aus der Sicht der GründerInnen geben. Die offenen Antworten werden unterteilt in Ursachen für die Unzufriedenheit und den Forderungen sowie Wünschen für eine bessere Form der Gründungsberatung. Auf eine Quantifizierung und Kategorisierung wurde verzichtet, vielmehr sollen die Statements der GründerInnen für sich sprechen. Zusammenfassend kann als zentrales Problem der Gründungsberatung vieler Institutionen (aber auch von Banken, Steuerberatern) die oft als zu gering empfundene Informationsweitergabe genannt werden. Über die meisten Informationen, die in Beratungsgesprächen vermittelt wurden, verfügten die GründerInnen in vielen Fällen bereits aus dem Internet oder aus Broschüren. Für viele GründerInnen stellten die in Anspruch genommenen Beratungen zudem neben dem Zeitverlust oft auch einen Geldverlust dar.

Ursachen für die Unzufriedenheit

- Abfragen von Standardpunkten, keine Individualberatung, keine Branchenkenntnis.
- Der Berater wusste teilweise weniger als ich!
- Wusste meist schon mehr durch Selbstinformation (Internet, Lektüren) als der/die BeraterIn.
- Es war keine richtige Beratung, man bekam Unterlagen in die Hand gedrückt und das wars. Man wurde eher entmutigt als gefördert.
- Keine persönliche Beratung. Ich hätte auch eine Broschüre lesen können. Unterschiedliche (falsche) Aussagen zu Gründungskosten und Förderungen etc.
- Eigentlich bekam ich nicht mehr Info als man schon im Internet oder auf den bereitgestellten Broschüren bekommen konnte. Ich fühlte mich sehr alleine gelassen.
- Zuwenig Informationen und nur solche die man sich selber eingeholt hat: z.B. wo man sich anmeldet, dass man eine Bank und einen Steuerberater braucht usw.

- Nichts Konkretes, auf spezielle Fragen keine Antworten und keine Weiterleitung an entsprechende Stelle.
- Wenig bis kein Grundwissen über Anforderungen. So gut wie keine Empfehlungen. Reine administrative Tätigkeit, deren Informationen auch im Internet verfügbar sind. Hat derart abgeschreckt, dass ich keine weitere Beratung in Anspruch genommen habe.
- Der Berater belächelte meine Ideen, riet mir von einer Selbständigkeit ab und meinte, davon könnte ich doch niemals leben, außerdem sei ich zu unqualifiziert!
- Eher allgemein gehaltene Themen, keine Erfahrungsberichte als Unternehmer, kein Hinweis auf mögliche Hürden, keine Beschäftigung und Kompetenz im Bezug auf das Gründungsthema.
- Es wurden die Fördermöglichkeiten nur teilweise aufgezeigt und kaum Ansprechpartner bei anderen Institutionen genannt.
- Berater hatte von meinem Berufszweig keine Ahnung.
- Keine essentielle Unterstützung! Nicht einmal Adressenmaterial wurde zur Verfügung gestellt.
- Mangelnde Beratung. Kein ernsthaftes Interesse mir zu helfen. Es fehlte die kompetente Beratung des Mitarbeiters. Danach wurde ich zu einem Unternehmensberater geschickt der von X bezahlt wurde, völlig hinausgeschmissenes Geld, keine Beratung usw. Leider wurden meine Bedürfnisse (weil ich erst 23 Jahre alt war) nicht Ernst genommen und ich wurde danach von einem Berater zum anderen geschickt.
- Allgemeines "Blabla". Als das Gespräch beendet war, musste man sich erst wieder neu motivieren.

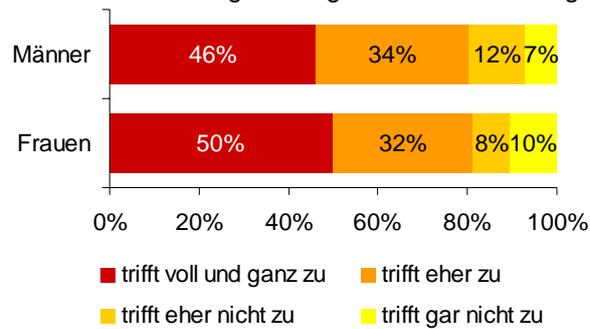
Forderungen und Wünsche an Gründungsberatungen

- Bessere Aufklärung über Förderungen, mehr Unterstützung bei Banken.
- Dass der Berater mehr auf die momentane Situation eingegangen wäre und nicht nur über Allgemeines geredet hätte.
- Detaillierte Beratung für Finanzierung.
- Es wäre von Nöten, allen Jungunternehmern einen Kurs zu Buchhaltung und Sozialversicherungswesen anzubieten. Die Basics kann man sicher in 2-3 Tagen erlernen.
- Ich hätte mehr Erklärungen zu den Risiken erwartet. Auch die entstehenden Kosten bei der Einkommenssteuer und bei der Sozialversicherung wurden mir verschwiegen.
- Steuerliche Beratung in Vorfeld.
- Ich hätte mir eine objektivere Beurteilung gewünscht.
- Mehr persönliche Beratung, weniger Allgemeines, mehr Fachwissen.
- Mehr praxisbezogen, geringe Kosten.
- Spezielle Tipps zur Kundenakquise.
- Die Beratung bestand im Wesentlichen darin, dass die Beraterin ein fertiges Konzept für mich adaptierte (halt mit meinen Zahlen). Das kann ich selbst auch. Ich hätte mir mehr persönliche Termine und Begleitung über einen längeren Zeitraum gewünscht – eher im Sinne von Coaching. Für den bezahlten Preis von damals ca. ATS 25.000,-- finde ich die Leistung eher bedenklich.

7.3 Generelle Einschätzungen zu Gründungsberatung und Informationsangebot

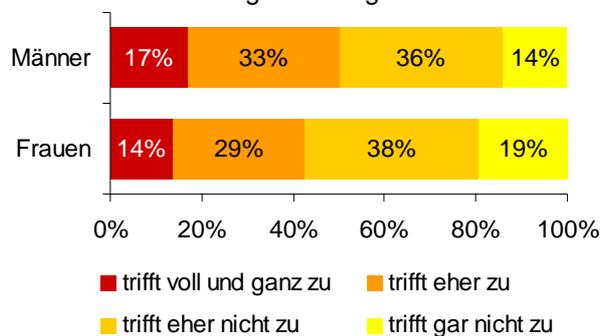
81% der Befragten haben sich viele Informationen zur Unternehmensgründung selbst zusammen gesucht (z.B. durch Internet, Telefonate, Besuch von Veranstaltungen). Wie Abbildung 57 zeigt, gaben etwas mehr Unternehmerinnen als Unternehmer an, dass dies auf sie voll und ganz oder zumindest eher zutrifft.

Abb. 57: Informationen zur Unternehmensgründung selbst zusammen gesucht (nach Geschlecht)



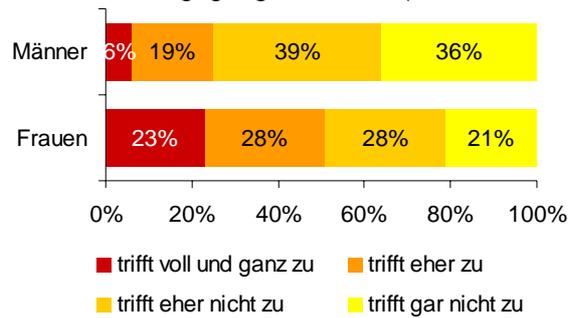
Etwas weniger als die Hälfte der Befragten (46,8%) gibt an, dass das Angebot im Bereich Gründungsberatung unübersichtlich ist und es daher schwierig ist, sich alleine alle wichtigen Informationen zu besorgen. **Männer tendieren stärker als Frauen dazu, das Gründungsangebot als unübersichtlich zu bewerten (Chi²=8,4; p=.03).**

Abb. 58: Das Angebot im Bereich Gründungsberatung ist sehr unübersichtlich (nach Geschlecht)



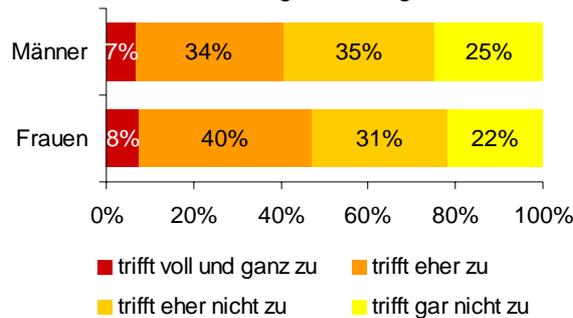
65,1% der Befragten sind nicht der Ansicht, dass in der Gründungsberatung auf die geschlechtsspezifische Situation von GründerInnen (z.B. Informationen über Betreuungsangebote, Vereinbarkeit Unternehmen/ Familie, etc.) eingegangen werden sollte. Unternehmerinnen sind signifikant öfter als ihre männlichen Unternehmerkollegen davon überzeugt, dass in der Gründungsberatung die geschlechtsspezifische Situation der GründerInnen stärker einbezogen werden sollte (Chi²=94; p=.00). Bei den Frauen stimmten dem circa die Hälfte voll oder eher zu (51%), bei den Männern sind es hingegen nur 25%.

Abb. 59: In der Gründungsberatung sollte stärker auf die geschlechtsspezifische Situation der GründerInnen eingegangen werden (nach Geschlecht)



43% der Befragten sind (voll und ganz oder eher) der Ansicht, dass das Angebot im Bereich Gründungsberatung ausreichend ist und kein Verbesserungsbedarf besteht. Mehr als die Hälfte der Befragten sieht also Verbesserungsbedarf bezüglich der angebotenen Gründungsberatung. Zwischen weiblichen und männlichen Selbständigen gibt es in Bezug auf diese Einschätzung keine signifikanten Differenzen ($\chi^2=5$; $p=.17$). Die Unternehmerinnen neigen allerdings etwas stärker als die befragten Unternehmer dazu, das Gründungsangebot als ausreichend zu betrachten.

Abb. 60: Das Angebot im Bereich Gründungsberatung ist ausreichend (nach Geschlecht)



Dem Statement „Die Gründungsberatungsstellen sollten besser über Fördermöglichkeiten, Fristen und Kosten informieren“ stimmte die Mehrheit der Befragten voll oder eher zu (71,6%). Hier wird demnach ein großer Verbesserungsbedarf gesehen. Nur 9,3% der Befragten stimmen dem überhaupt nicht zu. Beim Vergleich von Männern und Frauen ergeben sich keine signifikanten Unterschiede ($\chi^2=3$; $p=.37$).

Die folgende Aussage trifft für 59% der Befragten voll oder eher zu: „Durch das bestehende, gut ausgebaute Informationsangebot zum Thema Unternehmensgründung kann sich heute jeder alle wesentlichen Informationen zum Thema Gründung selbst besorgen“. Darin spiegeln sich die zuvor beschriebenen Aussagen wider, dass sich die Mehrheit der GründerInnen Informationen selbst zusammensucht und Gründungsberatungen (die oft nur dieselben Informationen bieten) daher negativer beurteilt werden. Auch hier sind die Geschlechterdifferenzen vernachlässigbar ($\chi^2=5,6$; $p=.13$).

7.4 Zeitaufwand für Gründungsberatungen

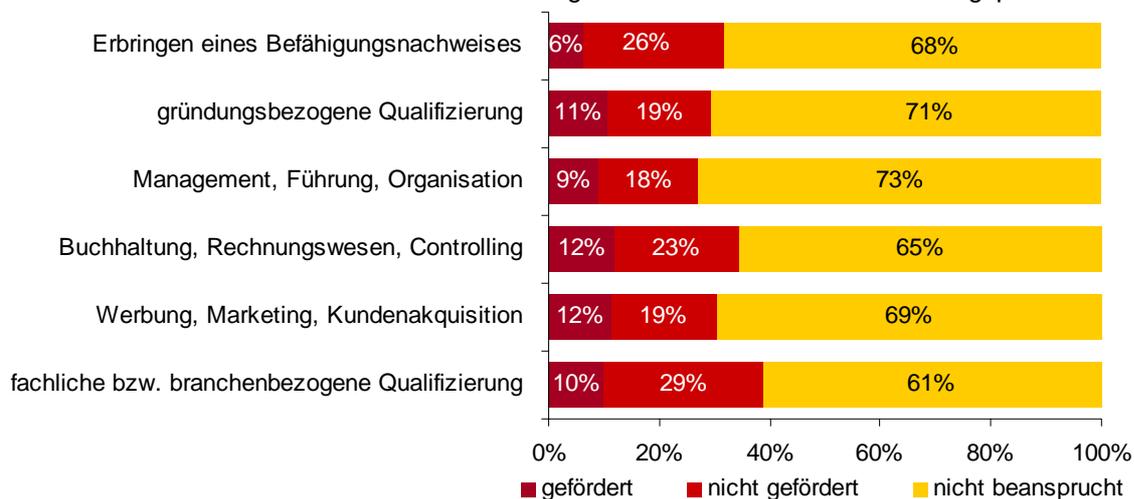
Im Durchschnitt wurden **17 Stunden** für die Gründungsberatung aufgewendet. 50% der Fälle (Median) liegen allerdings unter 5 Stunden. Am häufigsten wurden 2 Stunden angegeben (Modus). Frauen haben durchschnittlich etwas weniger Zeit für die Gründungsberatung als Männer verwendet: 15 Stunden im

Vergleich zu 19 Stunden bei den Männern. Der Unterschied ist laut t-Test allerdings nicht signifikant ($p=.23$).

8 Aus- und Weiterbildung im Zuge der Unternehmensgründung

In der Phase der Unternehmensgründung können GründerInnen neben Gründungsberatungen auch Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen zur besseren Vorbereitung auf das Unternehmertum beanspruchen. 302 Frauen, das sind **60,2% aller weiblichen Befragten, haben mindestens eine Form der Weiterbildung wahrgenommen, bei den Männern beträgt dieser Anteil nur 47,2%** (343 Unternehmer). Es stellt sich hier natürlich die Frage – die mit dem Fragebogen nicht abgetestet werden konnte –, ob Männer grundsätzlich schon besser ausgebildet sind und folglich weniger spezielle Aus- und Weiterbildungsangebote im Gründungsprozesse benötigen, oder die Gründer im Vergleich zu den Gründerinnen mehr von sich und ihren Fähigkeiten und Kenntnissen überzeugt sind. Welche Aus- und Fortbildungsmaßnahmen beansprucht (und ob diese gefördert) wurden, zeigt die folgende Abbildung.

Abb. 61: Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen während Gründungsphase



Am häufigsten wurden **fachliche und branchenbezogene Qualifizierungsmaßnahmen** (z.B. spezielle Kurse und fachliche Ausbildungen) beansprucht. 39% der Befragten bildeten sich im Zuge der Unternehmensgründung fachlich fort, 29% dieser Fortbildungsmaßnahmen wurden durch Förderungen unterstützt. Zwischen weiblichen und männlichen GründerInnen (siehe dazu Tab. 26) gibt es signifikante Unterschiede ($\chi^2=30$; $p=.00$): Von den Gründerinnen absolvierten 49% fachliche bzw. branchenbezogene Qualifizierungsmaßnahmen (davon 30% gefördert), bei den männlichen Befragten gaben nur 32% (davon 21% gefördert) an, solche Maßnahmen besucht zu haben (siehe Tab. 26).

Ebenfalls häufig – von insgesamt 35% der Befragten – wurden Kurse im Bereich **Buchhaltung, Rechnungswesen und Controlling** besucht. Weiterbildung in diesen Bereichen wurde auch signifikant häufiger von Frauen in Anspruch genommen ($\chi^2=7$; $p=.03$): 38% der Frauen und 32% der Männer. Ein großer Unterschied tut sich auf, wenn die Weiterbildungsmaßnahmen der GründerInnen in Bezug auf die Förderung der Kurse etc. betrachtet werden: 41% der Weiterbildungsmaßnahmen der Frauen aber nur 30% der Männer waren gefördert. Zur **Erbringung eines Befähigungsnachweises** wurden von 32% der Befragten Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen beansprucht. Zwischen den Geschlechtsgruppen gibt es keine signifikanten Unterschiede ($\chi^2=4$; $p=.13$), wengleich sich auch hier Frauen (35,6%) häufiger als

Männer (19,1%) fortbildeten. In Bezug auf Förderungen gibt es hingegen keine Abweichungen, sowohl bei den weiblichen als auch bei den männlichen Selbständigen wurden circa 20% aller Weiterbildungsmaßnahmen, die mit der Erbringung eines Befähigungsausweises in Zusammenhang standen, gefördert. Weiterbildung wurde zudem auch in den Bereichen **Werbung, Marketing und Kundenakquisition** von 31% der Befragten besucht. Nachholbedarf für Frauen konstatierten die von im Zuge der Fragebogenkonstruktion befragten ExpertInnen vor allem in diesen Bereichen. Der Unterschied zwischen befragten Gründerinnen und Gründern, die diese Weiterbildungsmaßnahmen beanspruchten, ist signifikant ($\text{Chi}^2=13$; $p=.00$). 36,1% der Frauen aber nur 26,8% der Männer bildeten sich in diesen Bereichen fort. Besonders auffallend ist die hohe Förderquote: 44,4% der Kurse und Maßnahmen, die Frauen beanspruchten, wurden gefördert, bei den Männern beträgt dieser Anteil 31,3%. Gründerinnen werden demnach deutlich öfter in ihren Weiterbildungsvorhaben im Bereich Werbung, Marketing und Kundenakquisition unterstützt.

30% der GründerInnen nahmen im Gründungsprozess **gründungsbezogene Qualifizierungsmaßnahmen** z.B. bei Fragen der Rechtsform in Anspruch. Diese Form der Weiterbildung nutzten allerdings häufiger Männer (30%) als Frauen (28%). Gefördert wurden aber auch hier eindeutig stärker Gründerinnen als Gründer: 46,7% der Frauen und lediglich 30,4% der Männer bekamen für gründungsbezogene Qualifizierungsmaßnahmen eine Förderung. Männliche und weibliche Selbständige unterscheiden sich daher auch in diesem Bereich signifikant ($\text{Chi}^2=6$; $p=.03$). Im Bereich **Management, Führung und Organisation** bildeten sich die GründerInnen am wenigsten fort (27%). Männern und Frauen beanspruchten hier Fortbildungsmaßnahmen annähernd gleich häufig ($\text{Chi}^2=1,6$; $p=.45$): Bei den Frauen waren es 28% (davon 11% gefördert) und bei den Männern 26,7% (davon 8% gefördert).

Zusammenfassend kann also festgehalten werden, dass **Gründerinnen in den meisten Bereichen stärker auf Weiterbildungsmaßnahmen als die Gründer setzten und diese auch öfter gefördert bekamen.**

Tab. 26: Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen während Gründungsphase nach Geschlecht

| | | | beansprucht | | nicht beansprucht |
|----------------------|------|-----------------------|-------------|-----------------|-------------------|
| | | | gefördert | nicht gefördert | |
| Frauen | | | | | |
| fachliche | bzw. | branchenbezogene | | | |
| Qualifizierung | | | 15% | 34% | 51% |
| Werbung, Marketing, | | Kundenakquisition | 16% | 20% | 64% |
| Buchhaltung, | | Rechnungswesen, | 16% | 23% | 62% |
| Controlling | | | | | |
| Management, Führung, | | Organisation | 11% | 18% | 72% |
| gründungsbezogene | | Qualifizierung | 13% | 15% | 72% |
| Erbringen eines | | Befähigungsnachweises | 7% | 29% | 64% |
| Männer | | | | | |
| fachliche | bzw. | branchenbezogene | | | |
| Qualifizierung | | | 7% | 25% | 68% |
| Werbung, Marketing, | | Kundenakquisition | 16% | 20% | 64% |
| Buchhaltung, | | Rechnungswesen, | 10% | 23% | 68% |
| Controlling | | | | | |
| Management, Führung, | | Organisation | 8% | 19% | 73% |
| gründungsbezogene | | Qualifizierung | 9% | 21% | 70% |
| Erbringen eines | | Befähigungsnachweises | 6% | 23% | 71% |

9 Gründe und Motive für den Schritt in die Selbständigkeit

In Bezug auf die Gründungsmotive wird generell zwischen dem Motiv der Umsetzung einer Geschäftsidee oder eher pragmatischen Gründen wie fehlende bzw. bessere Möglichkeiten der Erwerbstätigkeit unterschieden. So differenziert beispielsweise der GEM (Global Entrepreneurship Monitor) zwischen **Opportunity und Necessity Entrepreneurship** (Sternberg/ Lückgen 2005: 14). Ob eine Person aus Existenznot oder aus der Motivation, eine Geschäftsidee umzusetzen, gründet, macht vor allem aus wirtschaftspolitischer, betriebs- und volkswirtschaftlicher Perspektive einen großen Unterschied. Laut Sternberg und Lückgen (2005) ist der Anteil der Personen, für die beide Gründe eine Rolle für die Unternehmensgründung spielen, sehr gering. Im internationalen Vergleich des GEM schneidet beispielsweise Deutschland eher schlecht ab: auf eine Gründung aus der Not heraus kommen lediglich zwei GründerInnen, die unbedingt ihre Unternehmensidee umsetzen wollen. In Finnland und Belgien dominieren hingegen die Opportunity Entrepreneurships. Positiv zu bewerten sind Opportunity-Gründungen, da sie bessere Wachstums- und Überlebensanteile als Necessity Gründungen aufweisen. „Das Humankapital der Gründer, die finanzielle Ausstattung der Gründung und die Nachfrage für das neue Produkt sind im Durchschnitt bei solchen Gründungen größer als bei Necessity Gründungen“ (ebd.: 51). Dies hat zur Folge, dass aus volkswirtschaftlicher Sicht vor allem Gründungsvorhaben von Personen, die unbedingt eine Unternehmensidee umsetzen möchten, förderungswürdig erscheinen.

Im internationalen Vergleich findet sich Österreich ungefähr im Mittelfeld, was den Anteil an Opportunity Gründungen betrifft. Laut dem GEM gründen etwas über 60% der österreichischen Unternehmen aus einer „Opportunity Motivation“ heraus (Minniti/ Allen/ Langowitz 2006). Auch was den Geschlechtervergleich betrifft, findet sich Österreich im Mittelfeld der beobachteten Länder. Österreichischen Jungunternehmerinnen liegen bezogen auf die Verteilung von Opportunity und Necessity Gründungsmotiven im GEM-Vergleich auf Platz 17 von 35 Ländern. Den besten (35.) Platz belegt Island gefolgt von Finnland. Am anderen Ende der Rangliste finden sich Frankreich und Brasilien. Die Studienautorinnen stellen grundsätzlich fest, dass Jungunternehmerinnen aus Ländern mit gesünderen und abwechslungsreicheren Arbeitsmärkten sowie stärkeren sozialen Netzen ein günstigeres Verhältnis von Opportunity und Necessity Gründungen aufweisen. Sie folgern daraus, dass Frauen in diesen Ländern mehr Einkommensalternativen haben und sich somit auch der Druck zu einer Gründung aus der Not heraus verringert.

In unserer Befragung wurden folgende **Necessity-Motive (oder Pull-Motive¹⁵)** erhoben:

Unternehmensgründung

- um aus Arbeitslosigkeit herauszukommen bzw. Arbeitslosigkeit zu vermeiden
- um Familie und Beruf besser zu vereinbaren
- um den Wiedereinstieg (z.B. nach einer Familienpause) in das Erwerbsleben zu schaffen
- als Möglichkeit aus einer bisher unbefriedigenden Arbeitssituation heraus zu kommen
- zur Notwendigkeit der Existenzsicherung
- als einzige Möglichkeit den eigenen Beruf auszuüben
- Notwendigkeit oder Chance zur Übernahme eines Betriebes

¹⁵ Es könnte auch eine Unterscheidung in Push- und Pull-Motive getroffen werden.

Als **Opportunity-Motive** (oder Push-Motive) gaben wir folgende Gründungsmotive zur Auswahl:

Gründung

- um sich beruflich neu zu orientieren und sich selbst zu verwirklichen
- mit dem Wunsch eigene Chefin oder eigener Chef zu sein
- mit Aussicht auf ein besseres Einkommen

Die Befragten wurden aufgefordert anzugeben, wie stark die jeweiligen Gründungsmotive für sie zutrafen¹⁶. Folgende Tabelle zeigt eine Reihung der Gründungsmotive.

Tab. 27: Ranking der Gründungsmotive

| | Trifft voll und ganz oder trifft eher zu |
|--|---|
| 1. Berufliche Neuorientierung | 80% |
| 2. Wunsch eigene Chefin oder Chef zu sein | 74% |
| 3. Aussicht auf ein besseres Einkommen | 56% |
| 4. Möglichkeit um aus einer unbefriedigenden Arbeitssituation herauszukommen | 51% |
| 5. Notwendigkeit der Existenzsicherung | 43% |
| 6. Schritt aus bzw. Vermeidung von Arbeitslosigkeit | 36% |
| 7. Bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf | 35% |
| 8. Einzige Möglichkeit Beruf auszuüben | 26% |
| 9. Notwendigkeit oder Chance der Übernahme eines Betriebs | 21% |
| 10. Wiedereinstieg (z.B. nach Familienpause) | 9% |

Anm.: Mehrfachnennungen möglich

Das Ranking verdeutlicht, dass die **Opportunity-Motive „berufliche Neuorientierung und Selbstverwirklichung“ und der „Wunsch, die eigene Chefin oder der eigene Chef zu sein“, an der Spitze der Gründungsmotive stehen.** Es handelt sich dabei um Motive, die auch als „Selbstverwirklichungsmotive“ bezeichnet werden können. Zwischen Frauen und Männern gibt es beim Motiv „berufliche Neuorientierung“ keine signifikanten Unterschiede ($\chi^2=2,4$; $p=.50$). Die selbständigen Frauen tendieren aber etwas stärker als die Männer dazu, diesem Motiv voll und ganz zuzustimmen (50% der Frauen; 45% der Männer). Das Motiv „Wunsch, die eigene Chefin oder der eigene Chef zu sein“, war für die Gründerinnen ebenfalls (und hier signifikant) bedeutsamer als für die Männer ($\chi^2=9$; $p=.03$): 46% der Frauen im Vergleich zu 38% der Männer beurteilten diesen Grund als voll und ganz auf ihre Gründungsmotivation zutreffend. Im Gegensatz dazu ergab eine amerikanische Untersuchung (Boden 1999), dass der Wunsch, die eigene Chefin bzw. der eigene Chef zu sein, vor allem für die Männer ein entscheidender Grund für die Selbständigkeit ist.

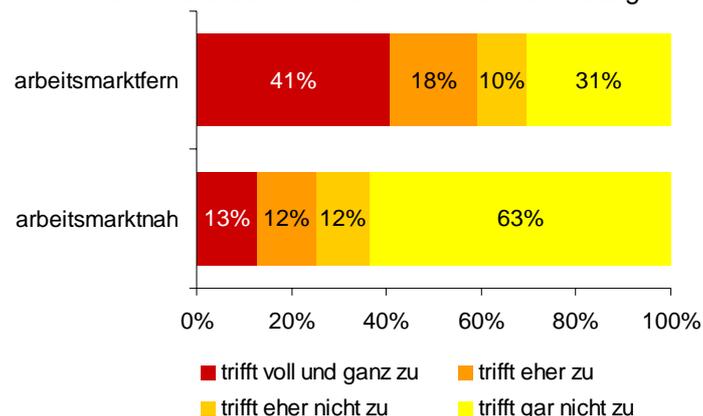
An dritter Stelle des Motivrankings steht ein weiteres Opportunity-Motiv, nämlich die **Aussicht auf ein besseres Einkommen.** Für etwas mehr als die Hälfte der Befragten waren bessere Verdienstmöglichkeiten ein Gründungsgrund. Aufgrund der von uns im Vorfeld durchgeführten Expertinneninterviews und aufgrund anderer Untersuchungsergebnisse (z.B. Leicht et al. 2005) lag die These nahe, dass die Aussicht auf ein besseres Einkommen für Frauen nicht im gleichen Maße wie für

¹⁶ Antwortmöglichkeiten: „trifft voll und ganz zu“, „trifft eher zu“, „trifft eher nicht zu“, „trifft gar nicht zu“

Männer eine Motivation zur Gründung darstellt. Interessanterweise ergeben sich bei der geschlechtsspezifischen Auswertung keine signifikanten Unterschiede ($\text{Chi}^2=4,04$; $p=.25$). 58,6% der Männer – und mit 52,5% nur etwas weniger Frauen – stimmen diesem Motiv (voll und ganz bzw. eher) zu. Erst am vierten Platz findet sich das erste Necessity-Motiv: die Gründung eines Unternehmens aufgrund einer unbefriedigenden Arbeitssituation. Dies ist immerhin für etwas mehr als die Hälfte der Befragten ein Gründungsmotiv gewesen. Nur für 36,4% trifft dieses Motiv überhaupt nicht zu. Hier gibt es keine Differenzen zwischen den Geschlechtern ($\text{Chi}^2=0,7$; $p=.86$).

Auch auf den 5. und 6. Rangplätzen finden sich mit der „**Notwendigkeit der Existenzsicherung**“ und der Gründung aus bzw. der Gründung zur Vermeidung der Arbeitslosigkeit Necessity-Motive. Für 43% der Befragten war die Notwendigkeit der Existenzsicherung ein wichtiger Grund für die Unternehmensgründung. Für 41% traf dieses Motiv allerdings auch gar nicht zu. Frauen und Männer unterscheiden sich bei diesem Motiv ebenfalls kaum ($\text{Chi}^2=2$; $p=.54$). Dass es hier keinen signifikanten Geschlechtsunterschied gibt, ist eigentlich verblüffend, denn gerade dieses Motiv wird oft als besonders „weibliches“ Gründungsmotiv betrachtet (z.B. Minniti/ Allen/ Langowitz 2006). Allerdings ist das Motiv „**Schritt aus bzw. Vermeidung von Arbeitslosigkeit**“, das mit der Existenzsicherung verknüpft ist, für Frauen ein signifikant wichtigerer Grund, sich selbständig zu machen ($\text{Chi}^2=8,8$; $p=.03$). 41,3% der Frauen und 32,9% der Männer gaben Arbeitslosigkeit (bestehende oder drohende) als Gründungsmotiv an¹⁷. Wenig verwunderlich spielte das Motiv zur Vermeidung bzw. der Schritt aus der Arbeitslosigkeit durch die Unternehmensgründung für vor der Gründung als arbeitsmarktfremd einstuftbare Personen eine signifikant bedeutsamere Rolle ($\text{Chi}^2=139,9$; $p=.00$). Zwischen arbeitsmarktfremden und arbeitsmarktnahen Frauen und Männern finden sich keinerlei Differenzen. Allerdings spielte das Motiv für mehr Frauen eine Rolle, da diese deutlich öfter als Männer aus arbeitsmarktfremden Positionen gründen.

Abb. 62: Motiv „Schritt aus bzw. Vermeidung von Arbeitslosigkeit“ nach arbeitsmarktfremder oder arbeitsmarktnaher Positionen vor der Gründung



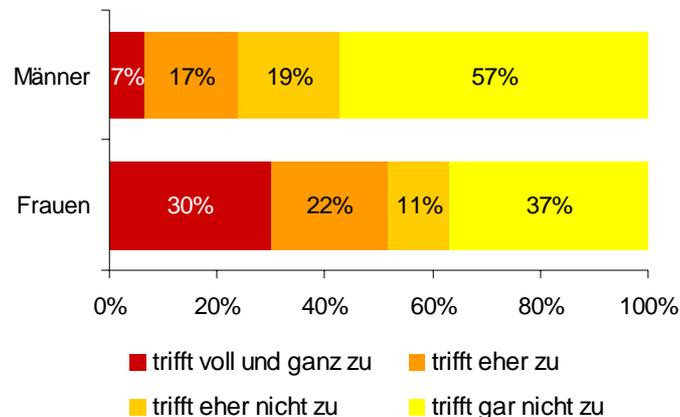
Die **bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf** findet sich hingegen nur auf dem 7. Platz der Gründungsmotive. Für 35% der Befragten war dies zumindest eher ein entscheidendes Gründungsmotiv. Familiäre Gründe sind laut diversen Studien (vgl. z.B. Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2005) im Vergleich zu anderen Gründen kein zentrales Motiv für die Unternehmensgründung. Obwohl sich ein Vergleich bei den

¹⁷ Eine Untersuchung für die Schweiz (Meyer/ Harabi 2000) ergab dazu gegenteiliges: der Motivationsfaktor der eingetretenen bzw. drohenden Arbeitslosigkeit spielte für 21% der Gründer und 14% der Gründerinnen in der Schweiz eine Rolle.

Gründungsmotiven mit anderen Studien nur schwer ziehen lässt¹⁸, liegen die Gründungsmotive „Vereinbarkeit von Familie und Beruf“ sowie „größere Flexibilität der Arbeitszeiten“ zumeist zwischen 10% und 20%. Hinter dem Motiv der besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf verbirgt sich neben den familiären Gründen auch das Motiv der flexibleren Zeiteinteilung, da die Vereinbarkeit zumeist durch zeitliche Flexibilität erreicht wird. Familiäre Gründungsmotive – so zeigen auch die ibw-Befragungsergebnisse – haben im Vergleich zu anderen Gründen eine eher geringe Bedeutung als Gründungsmotiv.

Ein Überblick über Studien zum Thema (ebd.) verdeutlicht dies ebenso, wobei es starke nationale Unterschiede gibt¹⁹. Ein zentrales Ergebnis fast aller Studien, die Gründungsmotive erheben, ist aber die unterschiedliche Bedeutung der Familiensituation als Gründungsmotiv für Männer und Frauen. „[W]omen are indeed more likely than men to cite flexibility of schedule and other family-related factors as reasons for becoming self-employed“ (Boden 1999: 82). Die geschlechtsspezifische Auswertung der erhobenen Daten bestätigt dies: **die bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist ein zentrales Gründungsmotiv für Frauen**. Zwischen dem Gründungsmotiv der besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf und dem Geschlecht gibt es einen deutlichen signifikanten Zusammenhang ($\text{Chi}^2=123,92$; $p=.00$). 52% der Unternehmerinnen stimmen diesem Motiv voll und ganz oder eher zu. Bei den Männern beträgt dieser Anteil nur 25%. Von den männlichen Befragten geben sogar 57% an, dass diese Motivation zur Selbständigkeit für auf sie überhaupt nicht zutrifft. Der Anteil der Unternehmerinnen, die dieses Motiv für die Gründung für sich ausschließen, beträgt nur 37%.

Abb. 63: Motiv „bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf“ nach Geschlecht



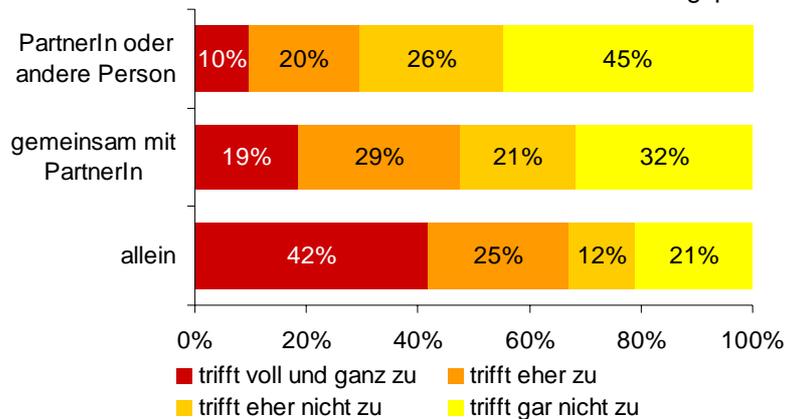
Das Gründungsmotiv der Vereinbarkeit trifft vor allem auf GründerInnen zu, die zum Zeitpunkt der Gründung hauptsächlich alleine für die Betreuung einer betreuungsbedürftigen Person (z.B. Kinder unter 15 Jahren, alte oder kranke Familienmitglieder) zuständig waren (siehe Abb. 64). Für 67% dieser Personen trifft das Motiv voll und ganz oder eher zu. Der Anteil fällt bei den GründerInnen, die Betreuungsarbeit während dem Gründungsprozess gemeinsam mit dem Partner oder der Partnerin ausübten, auf 48%. Für GründerInnen die zum Gründungszeitpunkt keine Betreuungsarbeit leisteten, spielte auch das Motiv der Vereinbarkeit nur in 30% der Fälle zumindest eher eine Rolle. Es gibt folglich

¹⁸ In den Befragungen werden zumeist unterschiedliche Variablen und Merkmalsausprägungen verwendet, was eine Vergleichbarkeit erschwert.

¹⁹ So ist für 43% der Schweizer Frauen die „flexiblere Zeiteinteilung“ ein sehr wichtiges Gründungsmotiv. Bei den männlichen Jungunternehmern beträgt dieser Anteil 30%. (Meyer/ Harabi 2000: 8)

einen signifikanten Zusammenhang zwischen dem Motiv der Vereinbarkeit von Beruf und Familie mit der Betreuungsarbeit, die während dem Gründungsprozess geleistet wurde ($\text{Chi}^2=62$; $p=.00$).

Abb. 64: Motiv „bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf“ nach Betreuungspflichten bei der Gründung



Anm.: n=530

Bei getrennter Analyse für Frauen und Männer zeigt sich, dass dieser Trend nur mehr bei den Frauen bestehen bleibt. Gründerinnen und Gründer mit alleinigen Betreuungspflichten unterscheiden sich sehr deutlich voneinander (siehe Tab. 28). Während für 74% der allein betreuenden Frauen die bessere Vereinbarkeit ein Gründungsmotiv war, macht dieser Anteil bei den Männern mit hauptsächlichen Betreuungspflichten in der Gründungsphase nur 22% aus.

Tab. 28: Motiv „bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf“ nach Betreuungspflichten bei der Gründung und Geschlecht

| | allein | gemeinsam mit PartnerIn | PartnerIn oder andere Person |
|---|--------|-------------------------|------------------------------|
| Frauen (n=237) | | | |
| Motiv trifft voll und ganz oder eher zu | 74% | 68% | 52% |
| Motiv trifft eher nicht oder gar nicht zu | 26% | 32% | 48% |
| Männer (n=198) | | | |
| Motiv trifft voll und ganz oder eher zu | 22% | 36% | 25% |
| Motiv trifft eher nicht oder gar nicht zu | 78% | 64% | 75% |

Anm.: Spaltenprozentage, getrennt für Frauen und Männer

An 8. Stelle des Motiv-Rankings steht mit 26% die Gründung als **einzige Möglichkeit den Beruf auszuüben**. Im Geschlechtervergleich zeigt sich, dass dieses Motiv **signifikant stärker für Frauen als für Männer relevant** ist ($\text{Chi}^2=18$; $p=.00$). 30% der Unternehmerinnen geben an, dass die Selbständigkeit für sie die einzige Möglichkeit war ihren Beruf auszuüben. Bei den Männern sind dies nur 22%. Hierauf wirkt sich natürlich die Situation am Arbeitsmarkt, die vor der Gründung für die Befragten bestand, signifikant aus ($\text{Chi}^2=61$; $p=.00$). Für 38,7% der arbeitsmarktfernen Personen trifft dieses Motiv (voll oder eher) zu. Bei den arbeitsmarktnahen GründerInnen beträgt dieser Anteil nur 18,4%. Für 70% der arbeitsmarktnahen GründerInnen spielte dieses Necessity-Motiv überhaupt keine Rolle für das Gründungsvorhaben. Im Geschlechtervergleich ergeben sich sowohl für Männer als auch für Frauen signifikante Differenzen zwischen arbeitsmarktnahen und arbeitsmarktfernen GründerInnen. Arbeitsmarktferne Gründerinnen geben dieses Motiv zwar etwas häufiger als arbeitsmarktferne Gründer an, die Unterschiede sind allerdings nicht signifikant ($\text{Chi}^2=4,6$; $p=.20$).

Tab. 29: Motiv „einzige Möglichkeit den Beruf auszuüben“ nach Betreuungspflichten bei der Gründung und Geschlecht

| | arbeitsmarktnah | arbeitsmarktfern |
|---|-----------------|------------------|
| Frauen (n=395) | | |
| Motiv trifft voll und ganz oder eher zu | 21% | 40% |
| Motiv trifft eher nicht oder gar nicht zu | 79% | 60% |
| Männer (n=606) | | |
| Motiv trifft voll und ganz oder eher zu | 16% | 37% |
| Motiv trifft eher nicht oder gar nicht zu | 84% | 63% |

Anm.: Spaltenprozentage, getrennt für Frauen und Männer

Am vorletzten Platz des Rankings findet sich das Gründungsmotiv „Notwendigkeit und Chance der Übernahme eines Betriebs“. Für 21% der Befragten trifft dies voll oder eher zu. Gar nicht relevant war dieses Motiv für 72%. Der Anteil der Frauen, die hier „voll und ganz“ angaben, ist mit 15% etwas – aber nicht signifikant ($\chi^2=2,8$; $p=.42$) – größer als der Anteil der Männer (12%).

Mit 9 Prozent steht das **Motiv des Wiedereinstieges** (z.B. nach einer Familienpause) an letzter Stelle des Motivrankings. Erwartungsgemäß ist dieses Necessity-Motiv für Frauen signifikant gründungsrelevanter als für Männer ($\chi^2=134,8$; $p=.00$). 21% der Frauen geben an, dass sie mit der Selbständigkeit hauptsächlich den Wiedereinstieg ins Berufsleben schaffen wollten. Bei den Männern beträgt dieser Anteil nur 1,6%. Auf 96,4% der Männer trifft dieses Motiv sogar überhaupt nicht zu. Bei den Frauen sind es 72,5%. Wenig verwunderlich trifft das Motiv vor allem auf die Personen zu (auf 83% entweder voll oder eher), die vor der Gründung in Elternkarenz waren – und das waren fast ausschließlich Frauen. Der GEM-Bericht 2003 für Deutschland kommt zu einem ähnlichem Schluss: „Gerade nach einer Familienpause und aufgrund der dann fehlenden Erwerbserfahrung gründen Frauen vermehrt aus der „Not“ heraus, weil sie keine besseren Erwerbsalternativen haben“ (Sternberg/ Bergmann/ Lückgen 2003: 35). Neben dieser Gruppe gibt es auch noch eine weitere Gruppe arbeitsmarktferner Personen, die im Vergleich zu den anderen das Motiv recht häufig nannte (40,7% stimmten dem Motiv voll oder eher zu): die geringfügig Beschäftigten. Auch in dieser Gruppe liegt der Anteil der Frauen über dem der Männer (Frauen: 80,6%; Männer: 19,4%).

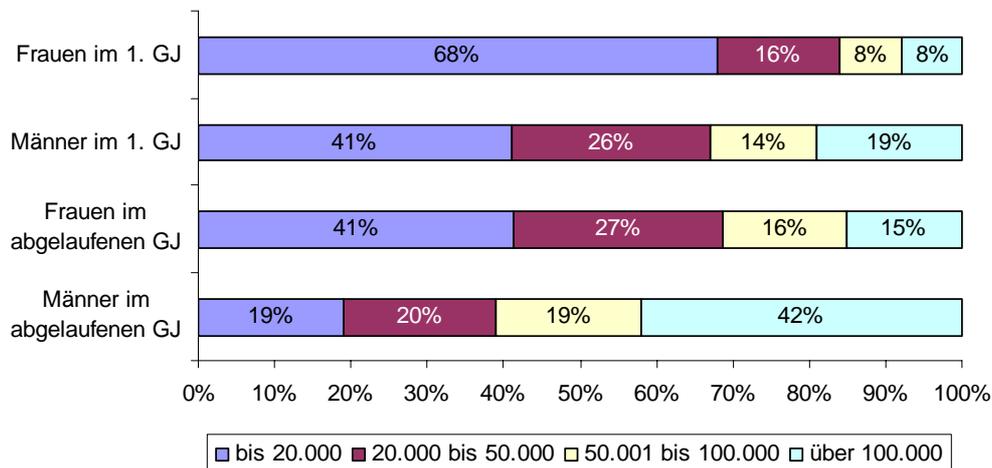
10 Nach der Gründung

Zusätzlich zu den Fragen bezüglich des Gründungsprozesses wurden in der Befragung auch einige Fragen zur Nachgründungsphase gestellt. Diese bezogen sich vor allem auf die Entwicklung des Unternehmens (Umsatz und Beschäftigte) und die Inanspruchnahme von Unterstützungsangeboten nach der Unternehmensgründung. Denn gerade was betriebliche Strukturmerkmale wie das Beschäftigungs- oder Umsatzwachstum betrifft, fehlen so Lauxen-Ulbrich und Leicht (2005) in der Gründungs- und Selbständigenforschung geschlechtsdifferenzierende Daten.

10.1 Umsatz

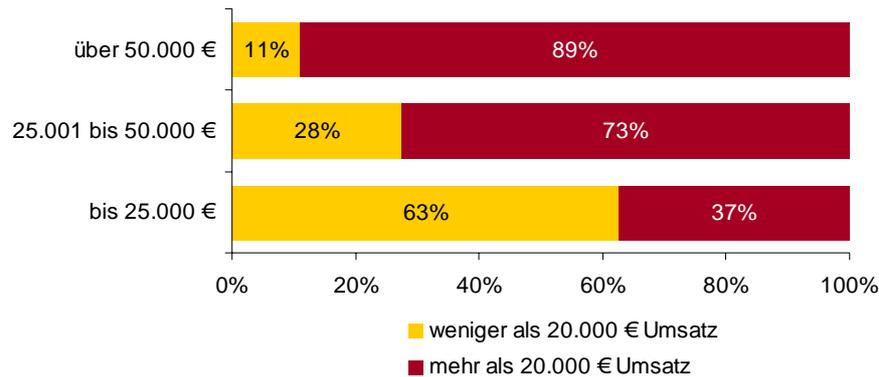
Einen Umsatz von weniger als 20.000 Euro machte im ersten Geschäftsjahr circa die Hälfte der befragten UnternehmerInnen (51,7%). **Bei mehr als zwei Drittel (67,9%) der selbständigen Frauen lag der Umsatz unter 20.000 Euro im ersten Jahr nach der Unternehmensgründung** (siehe Abb. 65). Bei den Unternehmern beträgt dieser Anteil nur 41,1%. 20.000 bis 50.000 Euro Erstjahresumsatz weisen immerhin noch 16,2% der Gründerinnen auf, wobei hier der Anteil der Männer (25,9%) denjenigen der Frauen bereits um fast 10 Prozentpunkte übersteigt. In der Umsatzspanne zwischen 50.000 und 100.000 Euro befinden sich ebenso anteilig mehr Männer (14,3%) als Frauen (8,1%). Über 100.000 Euro Umsatz machten 18,8% der männlichen Selbständigen im ersten Geschäftsjahr im Vergleich zu 7,9% der Frauen. Es zeigt sich also ein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Umsatz im ersten Geschäftsjahr und dem Geschlecht der GründerInnen ($\chi^2=86$; $p=.00$).

Abb. 65: Umsätze (in €) im ersten und im abgelaufenen Geschäftsjahr nach Geschlecht



Es wäre zu erwarten, dass sich der Kapitalbedarf bei der Unternehmensgründung stark auf den Umsatz auswirkt. Die Analyse zeigt einen signifikanten Zusammenhang ($\chi^2=184,88$; $p=.00$) zwischen dem Kapitalbedarf und dem Umsatz im ersten Geschäftsjahr (siehe Abb. 66). **Je höher der Kapitalbedarf vor der Gründung, desto höher auch der Umsatz im ersten Jahr.** GründerInnen mit einem Kapitalbedarf bis 25.000 Euro hatten in 63% der Fälle einen Umsatz unter 20.000 Euro im ersten Geschäftsjahr ihres Unternehmens. 89% der Personen mit einem Kapitalbedarf über 50.000 Euro konnten einen Umsatz von über 20.000 Euro verzeichnen.

Abb. 66: Kapitalbedarf nach Umsatz im ersten Geschäftsjahr



Die Auswertung nach Geschlecht zeigt, dass Männer auch mit einem ähnlichen Kapitalbedarf wie Frauen trotzdem mehr Umsatz im ersten Geschäftsjahr verbuchen können. **Frauen haben trotz gleichem Kapitalbedarf bei der Gründung wie die Männer dennoch einen etwas geringeren Umsatz nach der Gründung**, wie die nachfolgende Tabelle zeigt. Betrachtet man beispielsweise die große Gruppe derjenigen mit einem Kapitalbedarf bis zu 25.000 Euro, ist der Anteil der weiblichen Selbständigen mit weniger als 20.000 Euro Erstjahresumsatz um 23,2 Prozentpunkte geringer als derjenige der Männer (75,5% zu 52,3%).

Tab. 30: Kapitalbedarf und um Umsatz im ersten Geschäftsjahr nach Geschlecht

| | Weniger als 20.000€ Umsatz i.1.GJ | Mehr als 20.000€ Umsatz i.1.GJ |
|-------------------|--------------------------------------|-----------------------------------|
| Frauen | | |
| bis 25.000 € | 75,5% | 24,5% |
| 25.001 - 50.000 € | 45,7% | 54,3% |
| über 50.000 € | 12,5% | 87,5% |
| Männer | | |
| bis 25.000 € | 52,3% | 47,7% |
| 25.001 - 50.000 € | 21,9% | 78,1% |
| über 50.000 € | 11,0% | 89,0% |

Der Kapitalbedarf ist wiederum stark von der Branche abhängig, wodurch sich die Umsätze im ersten Geschäftsjahr auch signifikant nach Branchen unterscheiden ($\chi^2=121$; $p=.00$) (siehe dazu auch Kapitel 5).

Die Analyse des Umsatzes nach „arbeitsmarktnah“ und „arbeitsmarktfern“ ergibt, dass arbeitsmarktferne Personen deutlich weniger Umsatz im 1. Geschäftsjahr machten als arbeitsmarktnahe GründerInnen ($\chi^2=50$; $p=.00$). Dieser Zusammenhang ergibt sich auch bei getrennter Auswertung von weiblichen und männlichen Selbständigen. Arbeitsmarktferne Frauen unterscheiden sich von den arbeitsmarktfernen Männern signifikant in Bezug auf den Umsatz im 1. Geschäftsjahr ($\chi^2=34$; $p=.00$): 77,9% der Frauen im Vergleich zu 49,4% der Männer setzten im 1. Jahr ihres Unternehmens nur bis zu 20.000 Euro um. Der höchste Bildungsabschluss wirkt sich hingegen nicht signifikant auf den Umsatz im 1. Geschäftsjahr aus ($\chi^2=6$, $p=.09$).

Der Anteil der Frauen und Männer mit weniger als 20.000 Euro Jahresumsatz geht – wie die Auswertung zum Umsatz **im abgelaufenen Geschäftsjahr** (volles Geschäftsjahr) zeigt – im Laufe der Unternehmensjahre zurück (siehe Abb. 65). Gaben noch 68% der Frauen an, im ersten Geschäftsjahr einen Umsatz bis zu 20.000 Euro gemacht zu haben, beläuft sich dieser Anteil bei der Frage nach dem

Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr nur mehr auf 41%. Bei den Männern ist dieser Anteil jedoch noch stärker im Vergleich zum ersten Geschäftsjahr zurückgegangen: nun sind in dieser Umsatzkategorie nur mehr 19% der Männer zu finden (im ersten Geschäftsjahr waren es noch 41%). Einen Jahresumsatz von 20.000 bis 50.000 Euro machten im letzten abgelaufenen (vollen) Geschäftsjahr rund 27% der Frauen: ein um 11 Prozentpunkte höherer Anteil im Vergleich zum ersten Geschäftsjahr. Bei den Männern verringerte sich der Anteil in diesem Bereich um 6 Prozentpunkte auf 20%. In der Kategorie mit 50.001 bis 100.000 Euro verringerte sich der Unterschied zwischen Männern (19%) und Frauen (16%). Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten 42% der männlichen Unternehmer einen Umsatz von über 100.000 Euro verbuchen (+23 Prozentpunkte gegenüber dem Umsatz im 1. Geschäftsjahr). Bei den Frauen hat sich der Anteil in diesem höchsten Umsatzsegment ebenfalls auf 15% gesteigert. Zusammenfassend gesagt ähnelt die anteilmäßige Verteilung der Umsätze im abgelaufenen Geschäftsjahr bei den Frauen der „männlichen“ Umsatzverteilung im ersten Geschäftsjahr.

10.2 Beschäftigte und Beschäftigungseffekte

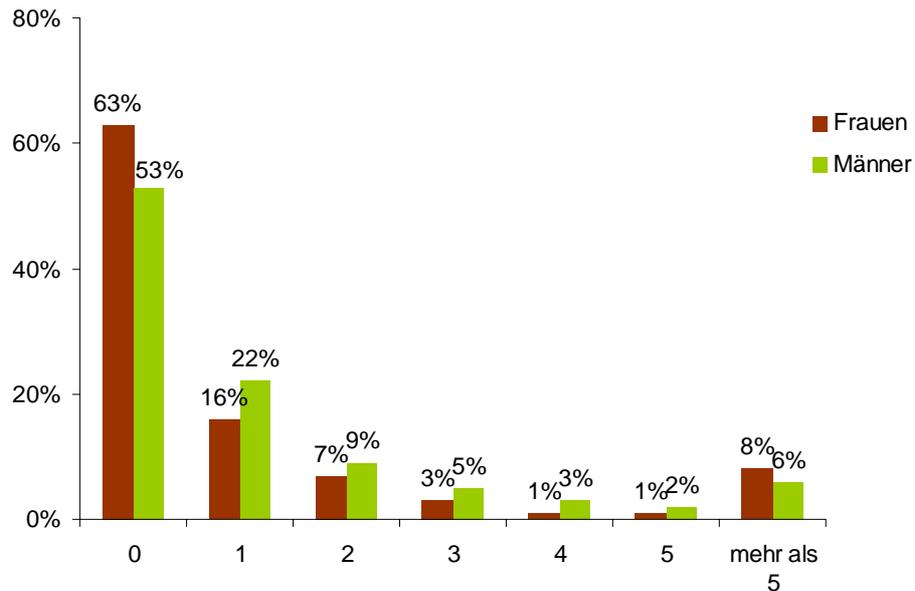
10.2.1 Beschäftigte zum Zeitpunkt der Gründung

Vollzeitbeschäftigte

57% der gegründeten Unternehmen hatten zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung neben der Gründerin bzw. dem Gründer keine weiteren Vollzeitbeschäftigten²⁰. 20% der Betriebe beschäftigten eine bzw. einen Vollzeitbeschäftigte/n bei der Gründung. Bereits zwei zusätzliche Vollzeitbeschäftigte waren in 9% der Unternehmen zum Gründungszeitpunkt angestellt. Drei Vollzeitbeschäftigte hatten 4%, vier und fünf Vollzeitbeschäftigte jeweils 2% der Unternehmen zu Geschäftsbeginn. Mehr als fünf Vollzeitbeschäftigte waren in 6% der Unternehmen bei der Gründung angestellt. Im Geschlechtervergleich zeigt sich, dass **Gründerinnen am Anfang ihrer Unternehmenstätigkeit seltener als Männer bereits VollzeitmitarbeiterInnen beschäftigen** (siehe Abb. 67). 63% der Frauen arbeiteten zum Zeitpunkt der Gründung ohne weitere Vollzeitskraft, bei den Männern beträgt der Anteil lediglich 53%.

²⁰ Diese Frage beantwortete nur circa die Hälfte der UnternehmerInnen (n=667).

Abb. 67: Vollzeitbeschäftigte zum Gründungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen



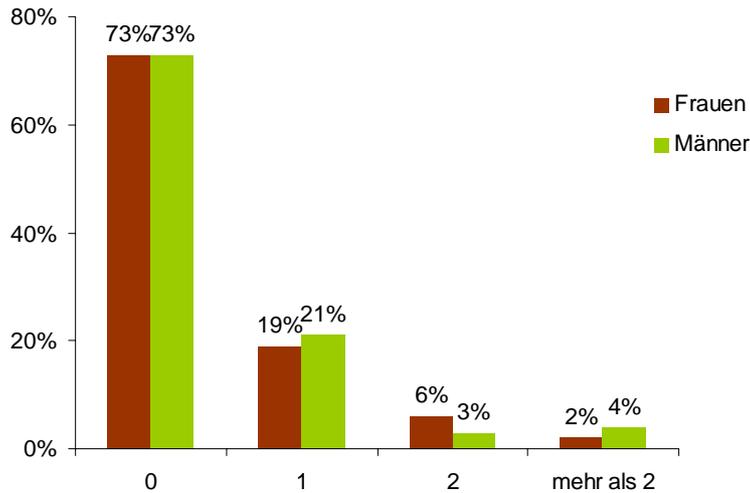
Im Durchschnitt beschäftigten die Befragten **zum Gründungszeitpunkt 1,7 Personen** außer sich selbst im Unternehmen Vollzeit. Bereits zum Gründungszeitpunkt gibt es also einen Beschäftigungseffekt von 1,7 VollzeitmitarbeiterInnen. Der Wert bei den Unternehmerinnen ist mit 1,6 Vollzeitbeschäftigten im Vergleich zu den Männern mit 1,7 Vollzeitmitarbeitern geringfügig weniger. Der Unterschied zwischen den beiden Mittelwerten ist nicht signifikant ($p=.79$)²¹.

Teilzeitbeschäftigte

73% (von $n=458$) der Befragten gaben an, zum Gründungszeitpunkt keine TeilzeitmitarbeiterInnen beschäftigt zu haben. Eine Teilzeitstelle schufen 20%, zwei Teilzeitstellen 4%, drei oder mehr Teilzeitbeschäftigte 3% der GründerInnen bereits zu Unternehmensbeginn. Wie Abbildung 68 verdeutlicht, gibt es hierbei keine wirklichen Unterschiede zwischen weiblichen und männlichen GründerInnen.

²¹ Eine Schweizer Jungunternehmerbefragung ergab im Unterschied dazu, dass Männer bei der Gründung bereits 3,2 Angestellte haben, Unternehmerinnen hingegen nur 1,8 (Meyer/ Harabi 2000: 10).

Abb. 68: Teilzeitbeschäftigte zum Gründungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen

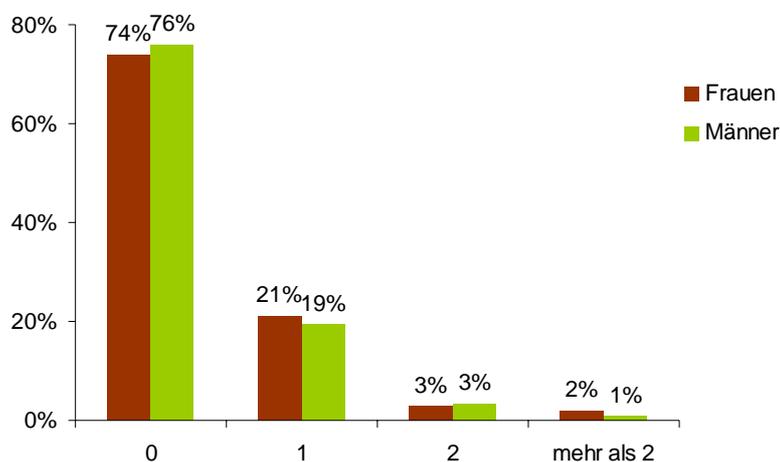


Im Durchschnitt waren zum Gründungszeitpunkt 0,42 Teilzeitbeschäftigte in den Unternehmen beschäftigt, wobei der Mittelwert der Unternehmerinnen mit 0,37 TeilzeitmitarbeiterInnen zum Gründungszeitpunkt etwas unter dem der Unternehmer (0,46) liegt. Der Unterschied zwischen den beiden Mittelwert ist aber laut t-Test nicht signifikant ($p=.36$).

Geringfügig Beschäftigte

Keine geringfügig Beschäftigten hatten zum Gründungszeitpunkt drei Viertel der UnternehmerInnen (von $n=452$). 20% der Unternehmen beschäftigten einen geringfügigen Mitarbeiter bzw. eine geringfügige Mitarbeiterin. Zwei geringfügige MitarbeiterInnen arbeiteten bei 3% der Unternehmen. Mehr als zwei geringfügig Beschäftigte gab es lediglich bei 2% der Befragten. **Im Mittel waren pro Unternehmen 0,36 geringfügig Beschäftigte beim Start des Unternehmens beschäftigt.** Im Geschlechtervergleich (siehe Abb. 69) hatten die Unternehmerinnen etwas mehr geringfügige MitarbeiterInnen zum Gründungszeitpunkt. Der Mittelwert bei den Unternehmerinnen beträgt 0,39, bei den Unternehmern 0,33 – der Unterschied ist mit $p=.50$ allerdings aber nicht signifikant.

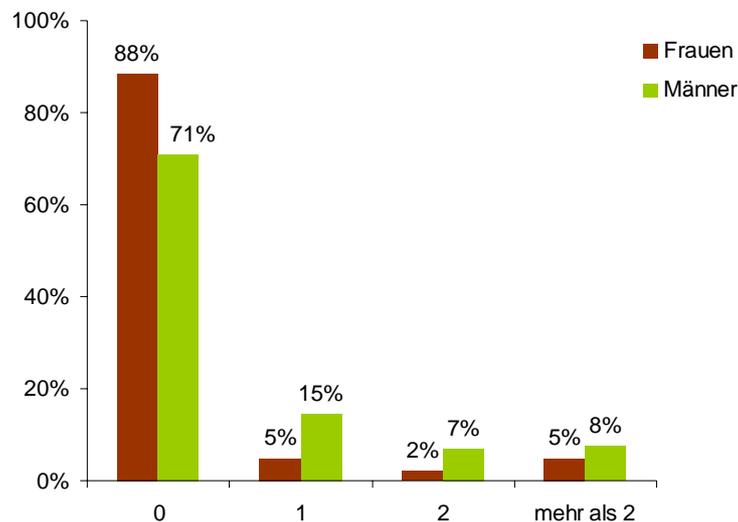
Abb. 69: Geringfügig Beschäftigte zum Gründungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen



Freie MitarbeiterInnen (Werkverträge und freie Dienstverträge)

Von 413 UnternehmerInnen, die Angaben zur Anzahl freier MitarbeiterInnen machten, hatten mehr als drei Viertel (77%) keine freien MitarbeiterInnen auf Basis von Werkverträgen oder freien Dienstverträgen zum Gründungszeitpunkt beschäftigt. 11% hatten eine/n freie/n MitarbeiterIn im Unternehmen. Zwei „Freie“ waren in 5% und mehr als zwei „Freie“ in 7% der Unternehmen tätig. Im Geschlechtervergleich zeigen sich signifikante Unterschiede ($\chi^2=17$; $p=.00$). **88% der Unternehmerinnen hatten keine freien MitarbeiterInnen beschäftigt, im Gegensatz dazu kamen nur 71% der Unternehmer ohne freie MitarbeiterInnen bei der Gründung aus.** 15% der Unternehmer hatten eine/n freie/n MitarbeiterIn im Unternehmen. Bei den Unternehmerinnen beträgt der Anteil hier nur 5% (siehe Abb. 70). Im Durchschnitt waren pro Unternehmen 0,48 freie MitarbeiterInnen bei Beginn der Unternehmensgründung tätig. Männliche Selbständige beschäftigten durchschnittlich 0,71 „Freie“, weibliche Selbständige im Vergleich nur 0,29 „Freie“.

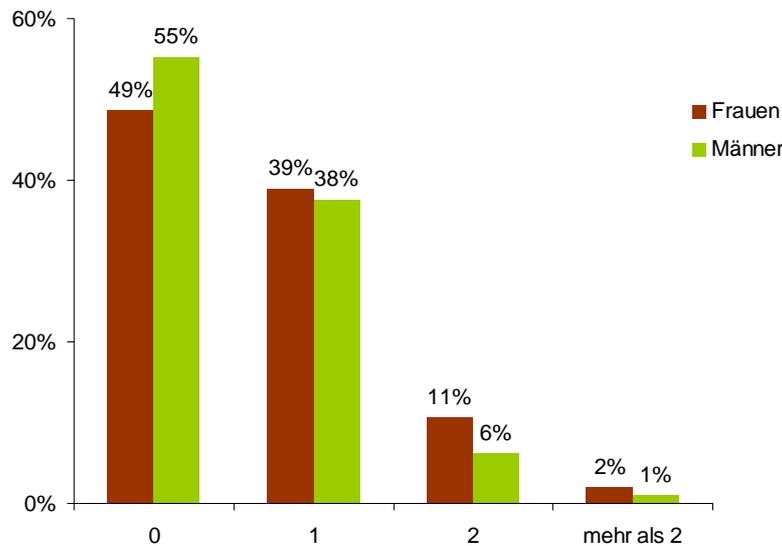
Abb. 70: Freie MitarbeiterInnen zum Gründungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen



Mithelfende Familienmitglieder

Etwas mehr als die Hälfte (53%) von 539 Befragten gab an, ohne mithelfende Familienangehörige zum Gründungszeitpunkt ausgekommen zu sein. 38% hatten ein Familienmitglied und 8% zwei Familienmitglieder als Unterstützung beim Start des Unternehmens. Mehr als zwei Familienmitglieder waren nur in einem Prozent der Unternehmen am Beginn tätig. Im Durchschnitt sind das 0,58 mithelfende Familienmitglieder pro UnternehmerIn. Unternehmerinnen bekamen deutlich öfter als Unternehmer Unterstützung von Familienangehörigen (siehe Abb. 71): 51% der befragten Frauen wurden zumindest von einem Familienmitglied unterstützt, bei den Männern beträgt dieser Anteil nur 45%. Der Mittelwert macht bei den Frauen 0,65 und bei den Männern 0,53 aus – der Unterschied dieser beiden Mittelwerte ist nach dem t-Test signifikant ($p=.04$). **Unternehmerinnen hatten zum Gründungszeitpunkt also im Durchschnitt signifikant mehr mithelfende Familienangehörige im Unternehmen.**

Abb. 71: Mithelfende Familienangehörige zum Gründungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen



10.2.2 Beschäftigte zum Befragungszeitpunkt

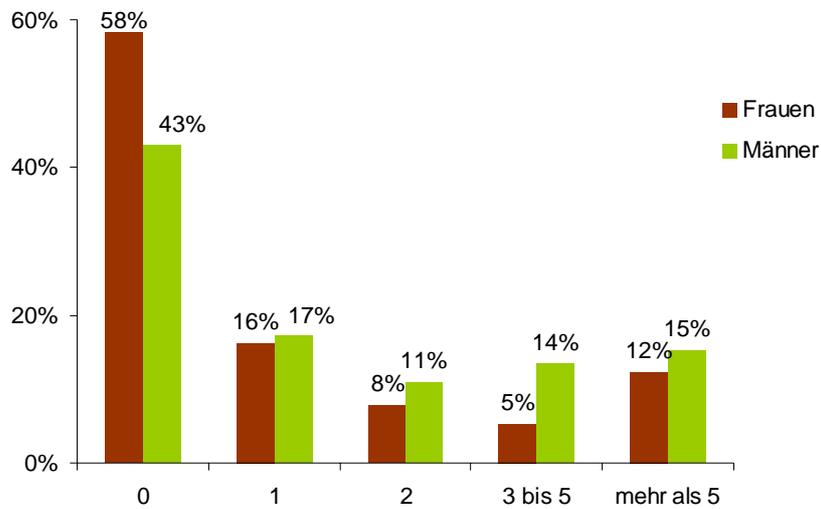
Vollzeitbeschäftigte

Von 675 Personen gaben 48% an, zum Zeitpunkt der Befragung keine Vollzeitbeschäftigten im Unternehmen beschäftigt zu haben. 17% hatten eine weitere Person außer sich selbst Vollzeit angestellt. Bei einem Zehntel der Unternehmen waren zwei VollzeitmitarbeiterInnen zusätzlich beschäftigt. Drei Vollzeitstellen gab es in 5%, vier in 4%, fünf in 2% und mehr als fünf in 14% der Betriebe. **Im Durchschnitt waren zum Befragungszeitpunkt pro Unternehmen 2,5 Vollzeitangestellte tätig.** Der durchschnittliche Anteil an Vollzeitbeschäftigten stieg also von 1,7 beim Zeitpunkt der Gründung auf 2,5 an. Der Anstieg ist allerdings nicht besonders groß, was aber natürlich auf die kurze Zeitspanne zurückzuführen ist, da das Sample sich auf GründerInnen der letzten Jahre bezieht. Es zeigt sich aber trotzdem der generelle Trend, dass durch Gründungen – vor allem bereits zum Gründungszeitpunkt – Arbeitsplätze geschaffen werden. Wie Sternberg und Lückgen hierzu anmerken „leisten Gründungen einen wichtigen Beitrag zur Sicherung oder sogar zum Ausbau des Beschäftigungsstandes und zur Vermeidung oder sogar Verringerung von Arbeitslosigkeit“ (Sternberg/ Lückgen 2005: 5).

Die Kluft zwischen weiblichen und männlichen Selbständigen in Bezug auf die Anzahl der Vollzeitbeschäftigten scheint allerdings mit der Zeit zu steigen. Gab es zu Beginn der Unternehmenstätigkeit kaum Unterschiede, zeigen sich nun signifikante Unterschiede bezüglich der Beschäftigung von VollzeitmitarbeiterInnen zum Zeitpunkt der Befragung ($\chi^2=21$; $p=.00$). **Unternehmerinnen haben zum Befragungszeitpunkt im Vergleich zu den Unternehmern deutlich seltener Vollzeitarbeitskräfte in ihren Unternehmen beschäftigt.** Noch immer arbeiten 58% der Frauen ohne Vollzeitkraft (ein Minus von fünf Prozent im Vergleich zum Gründungszeitpunkt), bei den Männern sind dies nur 43% (siehe Abb. 72). Unternehmerinnen beschäftigten durchschnittlich 2,3 Vollzeitkräfte, wohingegen Unternehmer im Mittel 4,1 Vollzeitkräfte zum Befragungszeitpunkt angestellt hatten. Dies

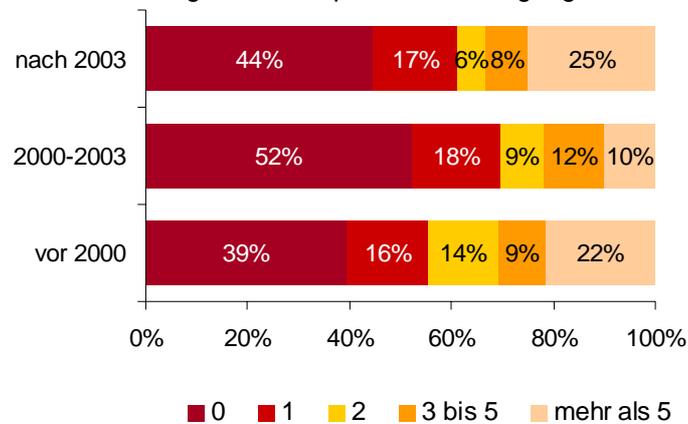
verdeutlicht vor allem die geringere Expansionsneigung der Unternehmerinnen im Gegensatz zu den Unternehmern.

Abb. 72: VollzeitmitarbeiterInnen zum Befragungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen



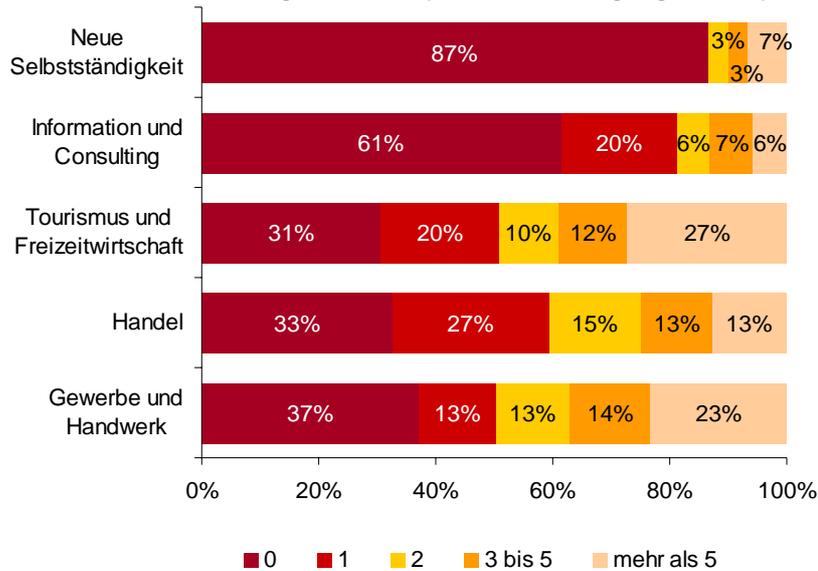
Interessanterweise gilt der Zusammenhang nicht, dass – je länger das Gründungsjahr zurückliegt – desto mehr Vollzeitkräfte in den Unternehmen zu finden sind (siehe Abb. 73). Auch die getrennte Analyse von Frauen und Männern ändert an dieser Tendenz nichts.

Abb. 73: Vollzeitbeschäftigte zum Zeitpunkt der Befragung nach Gründungsjahr



Signifikant auf die Anzahl der Vollzeitbeschäftigten wirkt sich hingegen die Sparte des Unternehmens aus ($\chi^2=102,5$; $p=.00$). Wie zu erwarten haben UnternehmerInnen in der Sparte „Information und Consulting“ sowie „Neue Selbständige“ deutlich weniger Vollzeitkräfte zusätzlich beschäftigt als in den Branchen „Tourismus“, „Handel“ sowie „Gewerbe und Handwerk“ (siehe folgende Abbildung).

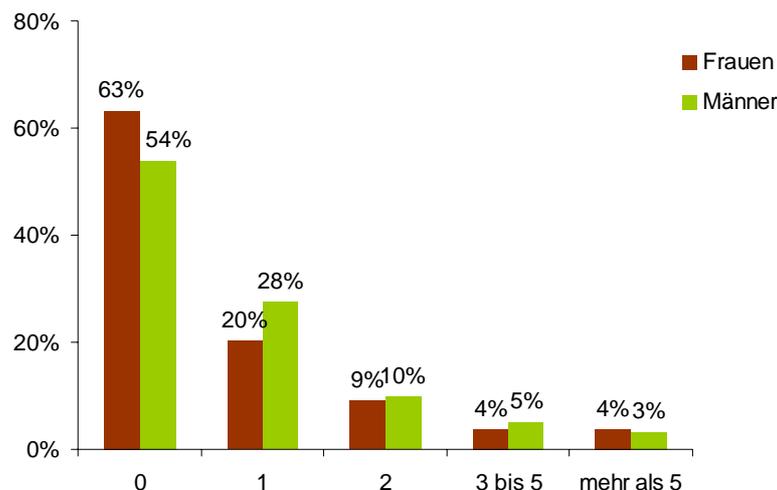
Abb. 74: Vollzeitbeschäftigte zum Zeitpunkt der Befragung nach Sparte



Teilzeitbeschäftigte

Von 529 Personen gab etwas mehr als die Hälfte (57%) der UnternehmerInnen an, keine Teilzeitkräfte zum Zeitpunkt der Befragung zu beschäftigen. Ein Viertel beschäftigte eine Teilzeitkraft und ein Zehntel zwei TeilzeitmitarbeiterInnen. Drei bis fünf Teilzeitkräfte waren bei 5% der Unternehmen tätig. Der Anteil derjenigen Betriebe mit mehr als fünf TeilzeitmitarbeiterInnen zum Befragungszeitpunkt beträgt lediglich 3%. **Durchschnittlich waren pro Unternehmen zum Befragungszeitpunkt 0,7 Teilzeitkräfte beschäftigt.** Im Geschlechtervergleich (siehe Abb. 75) zeigt sich, dass Unternehmerinnen im Vergleich zu den Männern seltener Teilzeitkräfte im Unternehmen beschäftigten. Im Durchschnitt kommen auf eine Unternehmerin 0,64 Teilzeitkräfte, auf jeden Unternehmer 0,76. Der Unterschied kann allerdings nur als Trend gewertet werden, da sich die Mittelwerte nicht signifikant voneinander unterscheiden ($p=.21$).

Abb. 75: TeilzeitmitarbeiterInnen zum Befragungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen

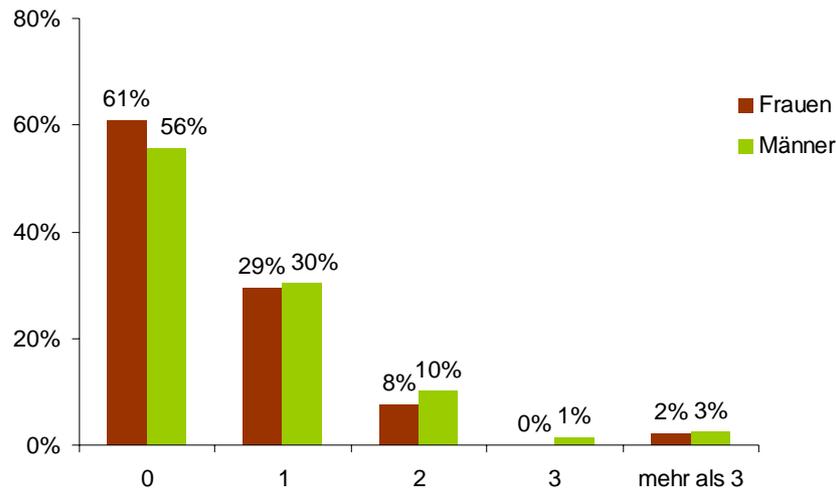


Geringfügig Beschäftigte

57% der Befragten (n=517) gaben an, ihr Unternehmen zum Zeitpunkt der Befragung ohne geringfügig beschäftigte MitarbeiterInnen zu führen. In 30% der Betriebe war eine Person geringfügig beschäftigt. Zwei

geringfügige MitarbeiterInnen gab es in 95% der Unternehmen, drei in einem Prozent und mehr als drei in 2% der Betriebe. **Im Durchschnitt verfügte jeder Betrieb über 0,61 geringfügig Beschäftigte.** Zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern gibt es zwar Unterschiede: die Unternehmerinnen haben auch hier seltener geringfügige MitarbeiterInnen als Unternehmer (siehe Abb. 76), die Unterschiede sind aber nicht bedeutsam ($\chi^2=4$; $p=.42$). Ein von einer Frau geführtes Unternehmen hat durchschnittlich 0,53 geringfügige MitarbeiterInnen, ein männlich geführtes Unternehmen 0,65.

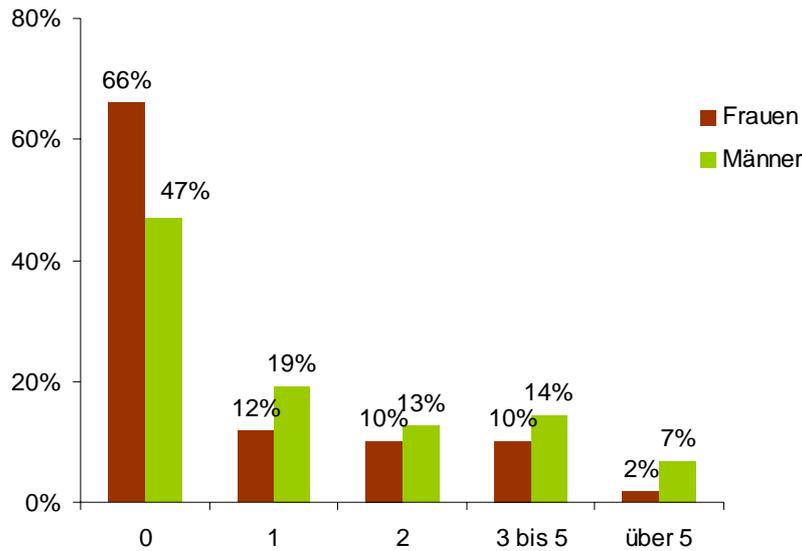
Abb. 76: Geringfügig Beschäftigte zum Befragungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen



Freie MitarbeiterInnen (Werkverträge und freie Dienstverträge)

Keine freien MitarbeiterInnen beschäftigten von 473 Befragten etwas mehr als die Hälfte der Unternehmen (54%). Eine freie Mitarbeiterin bzw. einen freien Mitarbeiter gab es in 17%, zwei in 11,8% und zwischen drei und fünf freie MitarbeiterInnen in 13% der Betriebe. Mehr als fünf „Freie“ waren nur in 5% der Unternehmen tätig. **Im Durchschnitt beschäftigte zum Befragungszeitpunkt jedes Unternehmen fast genau eine/n freie/n Dienst- oder WerkvertragsnehmerIn.** Der Vergleich von Unternehmerinnen und Unternehmern zeigt hier allerdings signifikante Differenzen ($\chi^2=17,6$; $p=.00$). 66% der Unternehmerinnen beschäftigen überhaupt keine freien MitarbeiterInnen, wohingegen sich dieser Anteil bei den Unternehmern nur auf 47% beläuft (siehe Abb. 77). Während Unternehmerinnen durchschnittlich 0,7 „Freie“ beschäftigen, sind bei von Männern geführten Unternehmen im Mittel 1,15 freie MitarbeiterInnen tätig.

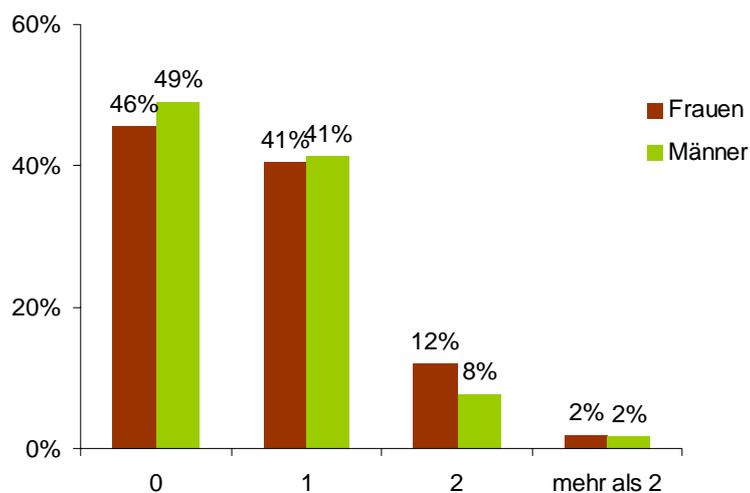
Abb. 77: Freie MitarbeiterInnen zum Befragungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen



Mithelfende Familienangehörige

48% von 509 Personen gaben an, zum Befragungszeitpunkt ohne mithelfende Familienmitglieder im Unternehmen ausgekommen zu sein. 41% wurden von einem Familienangehörigen unterstützt. In 95 der Unternehmen halfen zwei Familienmitglieder im Unternehmen der Befragten mit. Von mehr als zwei Familienmitgliedern wurden nur 2% der UnternehmerInnen unterstützt. **Durchschnittlich unterstützten pro Betrieb 0,65 Angehörige die UnternehmerInnen.** Im Gegensatz zum Gründungszeitpunkt zeigt der Geschlechtervergleich (siehe Abb. 78) nun keine signifikanten Unterschiede zwischen den Frauen und Männern mehr ($\chi^2=2,5$; $p=.48$). Im Durchschnitt stehen jeder Unternehmerin 0,7 Angehörige zu Seite, jedem Unternehmer 0,62 Familienmitglieder.

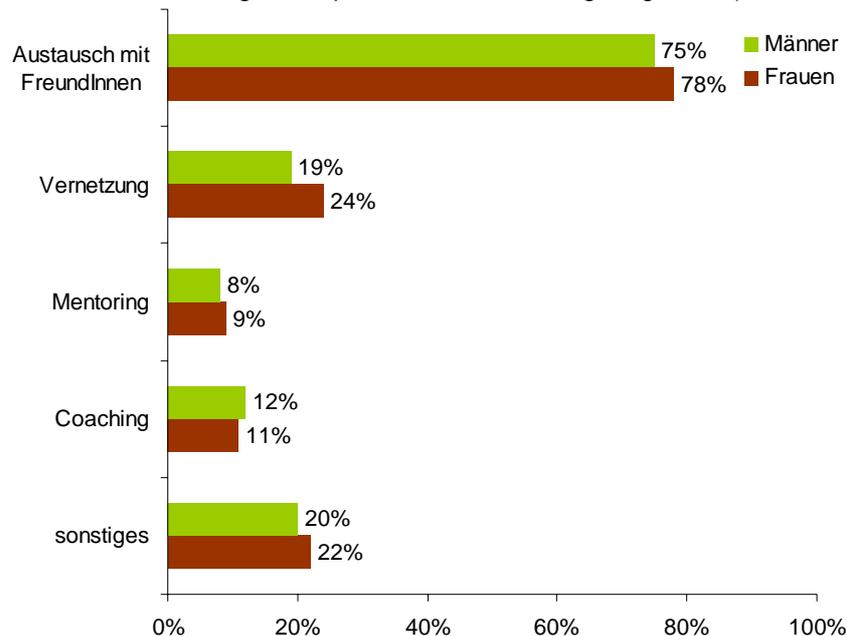
Abb. 78: Mithelfende Familienangehörige zum Befragungszeitpunkt nach Geschlecht der UnternehmerInnen



10.3 Beanspruchung von Unterstützungsangeboten nach der Gründung

Von den 1276 Befragten gaben 790 (62%) an, nach der Gründung mindestens ein Unterstützungsangebot in Anspruch genommen zu haben. Bei weitem am öftesten wurde eine Form der Unterstützung genannt: der **Austausch mit FreundInnen und Bekannten**. 76,1% der Befragten gaben an, dieses „Unterstützungsangebot“ nach der Unternehmensgründung genutzt zu haben. Darin dokumentiert sich vor allem die Bedeutung des privaten Umfeldes für die JungunternehmerInnen. Für mindestens drei Viertel der Befragten ist der private Austausch mit FreundInnen und Bekannten eine Unterstützungsmöglichkeit nach der Gründung. Danach folgen mit großem Abstand Vernetzung mit anderen GründerInnen (21%) z.B. in Form von Gründerinnenstammtischen und Sonstiges (20,8%). Unterstützungsangebote wie Coaching (11%) und Mentoring (8,5%) wurden nur von einem kleinen Teil der GründerInnen hinzugezogen. Im Geschlechtervergleich zeigt sich, dass **für Frauen im Vergleich zu den Männern der Austausch mit FreundInnen und Bekannten sowie die Vernetzung mit anderen GründerInnen eine etwas größere Bedeutung als für die männlichen Jungunternehmer hat**. Die Unterschiede können aber nur als Trend gewertet werden. Andere Forschungsergebnisse konstatieren Gründern ebenso eine starke Netzwerkfähigkeit wie Gründerinnen (z.B. Lauxen-Ulbrich/ Leicht 2005: 17).

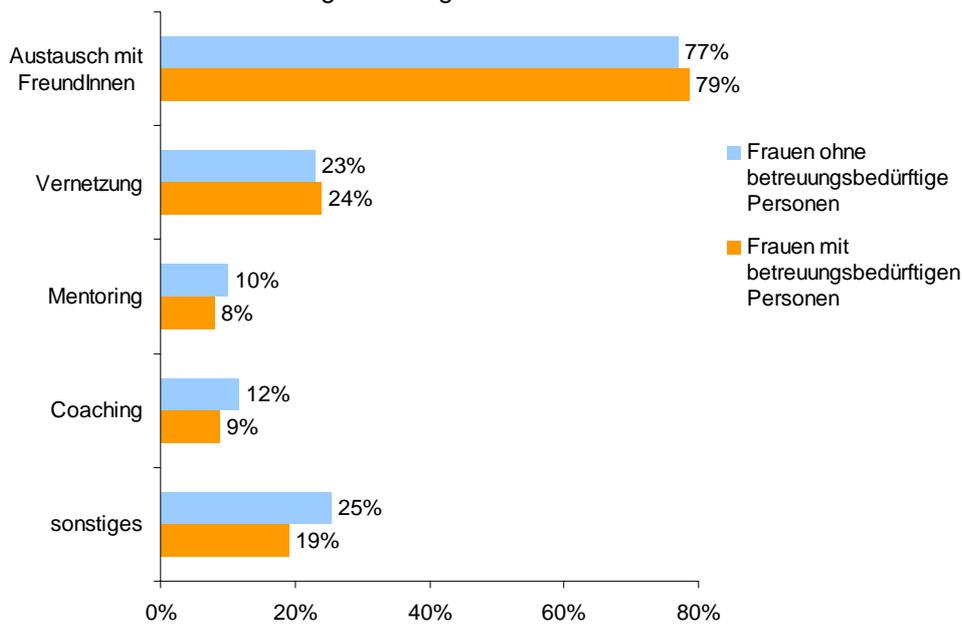
Abb. 79: Nach der Gründung beanspruchte Unterstützungsangebote (nach Geschlecht)



Anm.: Mehrfachnennungen möglich

Der Vergleich von Frauen mit und ohne betreuungsbedürftige Personen (Kinder, Ältere, Kranke) im Haushalt zum Gründungszeitpunkt verdeutlicht, dass Frauen ohne Betreuungsarbeit in der Gründungsphase Coaching und Mentoring nach der Gründung stärker beanspruchten. Frauen mit Betreuungspflichten während der Unternehmensgründung griffen nach der Gründung stärker auf den Austausch mit FreundInnen und Bekannten zurück.

Abb. 80: Nach der Gründung von Gründerinnen beanspruchte Unterstützungsangebote nach betreuungsbedürftigen Personen im Haushalt



Anm.: Mehrfachnennungen möglich

Betrachtet man die Gruppe der Frauen nach Bildungsgrad, **pfliegen Maturantinnen den meisten Austausch mit FreundInnen und Bekannten in der Nachgründungsphase**: 85% der Maturantinnen gaben an, den privaten Austausch als Unterstützungsangebot in der Nachgründungsphase genutzt zu haben. **Coaching wurde von Unternehmerinnen mit Pflichtschul- oder Lehrabschluss wesentlich seltener als von den Unternehmerinnen mit höherer Bildung beansprucht**. Mentoring wurde allerdings am stärksten von dieser bildungsschwächsten Gruppe in der Phase nach der Unternehmensgründung zur Unterstützung herangezogen. Unternehmerinnen mit Hochschulbildung haben mit 9% ebenfalls Mentoring recht häufig beansprucht. Besonders stark haben sie sich aber im Vergleich zu den anderen Bildungsgruppen mit anderen GründerInnen vernetzt (31%). Die Vernetzungsaktivitäten steigen grundsätzlich mit dem Bildungsniveau der Unternehmerin. So haben beispielsweise nur 12% der Gründerinnen Networking mit anderen GründerInnen betrieben, bei den Frauen mit Fachschulabschluss beträgt dieser Anteil bereits 20%.

Tab. 31: Nach der Gründung von Gründerinnen beanspruchte Unterstützungsangebote nach höchstem Bildungsabschluss

| | Pflichtschule / Lehre | Meisterprüfung | Fachschule | Matura | Universität / Fachhochschule | sonstiges |
|---------------------------|-----------------------|----------------|------------|--------|------------------------------|-----------|
| Coaching | 5,1% | 0% | 11,1% | 14,1% | 9,3% | 20,6% |
| Mentoring | 10,2% | 5,0% | 6,7% | 6,4% | 9,3% | 14,7% |
| Vernetzung | 11,9% | 15,0% | 20,0% | 21,8% | 30,9% | 35,3% |
| Austausch mit FreundInnen | 76,3% | 75,0% | 77,8% | 84,6% | 73,2% | 79,4% |
| sonstiges | 16,9% | 25,0% | 15,6% | 16,7% | 26,8% | 32,4% |

Anm.: Mehrfachnennungen möglich

Auch bei den männlichen Unternehmern aller Bildungsniveaus war der private Austausch mit Freunden und Bekannten die zentrale Unterstützungsaktivität nach der Gründung. Am geringsten wurde diese Form der Unterstützung von Universitäts- und Fachhochschulabsolventen beansprucht. Coaching wurde

hingegen besonders stark von den bildungsstarken Unternehmern (Universitäts- und Fachhochschulabsolventen: 14%; Unternehmer mit Matura als höchstem Abschluss: 13%) als Unterstützungsmaßnahme in der Nachgründungsphase eingesetzt. Hier decken sich die Ergebnisse bei den Unternehmerinnen und Unternehmern. Die Inanspruchnahme von Mentoring lässt sich ähnlich wie bei den Unternehmerinnen nicht auf das steigende Bildungsniveau zurückführen, denn Mentoring wurde fast gleich häufig von Pflichtschul- bzw. Lehr- und Hochschulabsolventen als Nachgründungsunterstützung angegeben. Im Vergleich zu den Frauen vernetzen sich die Männer aller Bildungsniveaus, außer bei denjenigen mit der Matura als höchstem Abschluss, etwas weniger mit anderen GründerInnen.

Ein Vergleich aller Befragten nach dem Kriterium, ob die befragte Person Matura gemacht hat oder nicht, ergibt, dass Personen mit niedrigerer Bildung (ohne Matura) etwas weniger Unterstützungsangebote wie Coaching, Mentoring und die Vernetzung mit anderen GründerInnen als Befragte mit Maturaabschluss nach der Gründung beansprucht haben. Etwas mehr als die Befragten mit Matura haben die Personen mit niedrigerer Bildung aber den Austausch mit Freunden und Bekannten genutzt.

Tab. 32: Nach der Gründung beanspruchte Unterstützungsangebote nach Befragten mit und ohne Matura

| | Keine Matura | Matura |
|---------------------------|--------------|--------|
| Coaching | 8,1% | 12,2% |
| Mentoring | 7,5% | 8,5% |
| Vernetzung | 12,5% | 25,1% |
| Austausch mit FreundInnen | 76,9% | 75,9% |
| sonstiges | 18,3% | 20,9% |

Anm.: Mehrfachnennungen möglich

Auch das **Gründungsjahr beeinflusst, welche Unterstützungsangebote nach der Gründung beansprucht wurden**. Bei den Unternehmerinnen (siehe Tab. 33) steigt der Anteil derjenigen, die Coachingangebote nach der Gründung beanspruchten, je kürzer der Gründungszeitpunkt zurückliegt. Auch Mentoring und die Vernetzung mit anderen GründerInnen spielt bei den Frauen, die nach 2003 gegründet haben, eine größere Rolle in der Nachgründungsphase. Der Austausch mit Freunden und Bekannten wurde hingegen von den Personen, die bereits länger gegründet haben, stärker in der Nachgründungsphase angewendet. Allerdings können aufgrund der geringen Fallzahlen hier nur Trends abgeleitet werden. Bei der männlichen Vergleichsgruppe nimmt vor allem der Austausch mit Bekannten und Freunden bei den Personen, die erst in jüngerer Zeit gegründet haben, zu.

Tab. 33: Nach der Gründung von Frauen beanspruchte Unterstützungsangebote nach Gründungsjahr

| | vor 2000 | 2000 bis 2003 | nach 2003 |
|---------------------------|----------|---------------|-----------|
| Coaching | 8,3% | 10,8% | 17,6% |
| Mentoring | 9,5% | 7,8% | 17,6% |
| Vernetzung | 22,6% | 23,3% | 29,4% |
| Austausch mit FreundInnen | 78,6% | 77,6% | 76,5% |
| sonstiges | 26,2% | 20,3% | 17,6% |

Anm.: Mehrfachnennungen möglich

Besonders große Bedeutung hat der private Austausch mit FreundInnen und Bekannten in der Nachgründungsphase für Unternehmerinnen und Unternehmer in der Branche Tourismus und

Freizeitwirtschaft. Vernetzung spielt vor allem im Sektor Information und Consulting als Unterstützungsangebot in der Nachgründungsphase eine wichtige Rolle – für Unternehmerinnen sogar noch stärker als für Unternehmer.

Tab. 34: Nach der Gründung beanspruchte Unterstützungsangebote nach Sparte

| | Gewerbe und Handwerk | Handel | Tourismus und Freizeitwirt- schaft | Information und Consulting | Neue Selbständig- keit |
|------------------------------|----------------------------|--------|---|----------------------------------|------------------------------|
| Coaching | 9,2% | 8,3% | 11,3% | 14,0% | 6,1% |
| Mentoring | 7,2% | 8,3% | 5,7% | 9,9% | 4,1% |
| Vernetzung | 15,5% | 12,5% | 13,2% | 30,4% | 16,3% |
| Austausch mit FreundInnen | 78,3% | 75,0% | 84,9% | 74,1% | 77,6% |
| sonstiges | 17,9% | 22,5% | 20,8% | 20,1% | 24,5% |

Anm.: Mehrfachnennungen möglich

Vergleicht man die Inanspruchnahme von Unterstützung in der Nachgründungsphase mit der Gründungsform des Unternehmens wird deutlich, dass **alleinige GründerInnen stärker** – als UnternehmerInnen, die ihr Unternehmen mit einer Partnerin oder einem Partner aufbauen, oder jene mit Geschäftsübernahmen – **nach der Gründung Vernetzung mit anderen GründerInnen betreiben**. Coaching wird von den AlleingründerInnen lediglich geringfügig öfter zur Unterstützung herangezogen. Mentoring nutzten NeugründerInnen mit PartnerInnen in der Nachgründungsphase jedoch am häufigsten. Der private Austausch mit FreundInnen und Bekannten ist ebenso besonders stark bei dieser Gruppe (79%) ausgeprägt. Aber auch bei AlleingründerInnen (76%) und Personen, die ein Unternehmen übernommen haben (73%), spielte der private Austausch eine zentrale Rolle.

In Bezug auf die **Berufserfahrung**, die zum Zeitpunkt der Gründung bestand, zeigen Personen mit einer Berufserfahrung von über fünf Jahren (in der Branche in der sie gründeten) die geringste Nutzung von Mentoringangeboten. Coaching, Vernetzung und den privaten Austausch hat diese Gruppe aber fast genauso stark und teilweise auch stärker als die GründerInnen mit weniger Berufserfahrung in der Phase nach der Unternehmensgründung als Unterstützungsmöglichkeiten herangezogen. Mentoring wurde am häufigsten von den GründerInnen ohne Berufserfahrung genutzt – für „unerfahrenere“ GründerInnen (13%) erscheint daher Mentoring ein wichtiges Unterstützungsinstrument in der Nachgründungsphase zu sein.

Tab. 35: Nach der Gründung beanspruchte Unterstützungsangebote nach Berufserfahrung

| | Keine Berufserfahrung | Bis zu einem Jahr | Bis zu fünf Jahren | Über fünf Jahre |
|------------------------------|--------------------------|----------------------|-----------------------|--------------------|
| Coaching | 10,1% | 16,1% | 9,4% | 9,8% |
| Mentoring | 12,8% | 8,6% | 10% | 6% |
| Vernetzung | 22,1% | 20,4% | 18,3% | 21,6% |
| Austausch mit FreundInnen | 74,5% | 78,5% | 75% | 76,7% |
| sonstiges | 20,8% | 19,4% | 21,7% | 21% |

Anm.: Mehrfachnennungen möglich

Die alleinige Betrachtung der Gründerinnen verdeutlicht, dass vor allem Frauen ohne Berufserfahrung Mentoringangebote in der Nachgründungszeit stärker als Frauen mit Berufserfahrung beanspruchten (siehe Tab. 36).

Tab. 36: Nach der Gründung von Gründerinnen beanspruchte Unterstützungsangebote nach Berufserfahrung

| | Keine Berufserfahrung | Bis zu einem Jahr | Bis zu fünf Jahren | Über fünf Jahre |
|---------------------------|-----------------------|-------------------|--------------------|-----------------|
| Coaching | 9,1% | 14% | 10,5% | 9,3% |
| Mentoring | 15,9% | 9,3% | 6,6% | 5,9% |
| Vernetzung | 22,7% | 20,9% | 18,4% | 28% |
| Austausch mit FreundInnen | 73,9% | 88,4% | 76,3% | 78% |
| sonstiges | 21,6% | 11,6% | 27,6% | 21,2% |

Anm.: Mehrfachnennungen möglich

Personen, die eine oder mehrere Gründungsberatungen im Zuge der Unternehmensgründung absolvierten, verwendeten auch nach der Gründung stärker Unterstützungsangebote wie Coaching, Mentoring und Vernetzung mit anderen GründerInnen. In Bezug auf die Verwendung des privaten Austausches mit FreundInnen und Bekannten als Unterstützungsmaßnahme ergeben sich keine Unterschiede zwischen den Personen, die keine und denjenigen die eine Gründungsberatung beanspruchten (siehe Tab. 37). Im Geschlechtervergleich haben die Frauen ohne Gründungsberatung stärker als die Männer ohne Beratung den privaten Austausch in der Nachgründungsphase genutzt. Bei den Personen mit Gründungsberatung ergeben sich keine markanten Geschlechterunterschiede.

Tab. 37: Nach der Gründung beanspruchte Unterstützungsangebote nach Beanspruchung von Gründungsberatungen im Gründungsprozess

| | Gründungsberatungen beansprucht | Keine Gründungsberatung beansprucht |
|---------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|
| Coaching | 14,6% | 4,9% |
| Mentoring | 10,3% | 4,9% |
| Vernetzung | 23,7% | 16,5% |
| Austausch mit FreundInnen | 75,9% | 76,9% |
| sonstiges | 20% | 21,4% |

Anm.: Mehrfachnennungen möglich

Personen, die sonstiges ankreuzten, war es ebenfalls möglich, hier in Form einer offenen Antwort darzustellen, welche andere Unterstützungsangebote sie beanspruchten. Im Folgenden soll zur Verdeutlichung ein Überblick über diese weiteren Unterstützungsmöglichkeiten in der Nachgründungsphase gegeben werden. Mehrfach wurde hier genannt, dass Unterstützungsangebote wie Coaching **wegen fehlender finanzieller Mittel nicht in Anspruch genommen** werden konnten:

Meine Herrschaften, das ist eine Frage des Geldes. Sie müssen bedenken, wenn man überleben will, dass man so kostengünstig wie möglich die Sache angeht.

professionelle Beratung/ Betreuung zu teuer!

Häufig wurden auch **externe BeraterInnen** zur Unterstützung vor allem in steuerlichen, juristischen oder auch PR-Fragen herangezogen:

Betriebs- und Steuerberater, durch den Steuerberater, Supervision, PR Beratung, Anwältin und Steuerberater (bezahlte Unterstützung), Rechtsanwalt und Steuerberater, Beratung durch Steuerberater und Consulter, Finanzamt, Spezialberatung beim Wirtschaftsprüfer

Auch **institutionelle Unterstützungs- und Beratungsangebote**, v.a. von Seiten der Wirtschaftskammer, Berufsverbänden und Fachvertretungen, wurden in der Nachgründungsphase konsolidiert.

Wirtschaftskammer, Unternehmensberatung der Wirtschaftskammer, WK, GKK, FA - erfragt wie es geht, war bei der WKO, aber auch da gab es außer einer Beratung nicht viel unterstützendes für meine Branche, Mitgliedschaft in Berufsverbänden, Wirtschaftskammer bei Bedarf angerufen und mich mit anderen Gründern ausgetauscht im Laufe der Zeit auch Netzwerk aufgebaut, Tagungen und Vorträge der Fachvertretung, Junge Wirtschaft, allgemeines Kursangebot der Kammer, Wirtschaftsverband
Zudem versuchten die JungunternehmerInnen sich auch durch **Netzwerken** in unterschiedlichsten Formen Unterstützung in der Nachgründungsphase zu holen.

Frauenetzwerk, mit anderen Büros, Partnerschaften ausgebaut, Weiterbildung und Informationsaustausch mit Hilfe von Angeboten von Vertriebspartnern, Zusammenarbeit mit bestehendem Unternehmen, Austausch im Netzwerk, Viele Veranstaltungen u.a. mit dem Ziel besucht, mit anderen Unternehmern zu reden, eigenes Netzwerk aufgebaut, Netzwerke insbesondere i. Z. mit Marketing & Kundenakquisition, in der Branche Kontakte selber geknüpft und aus früheren Anstellungen requiriert, Netzwerke und Vereine, Networking mit Berufsverwandten, Vernetzung über die Grenze durch eine fachspezifische Vereinigung, Netzwerk der schon bestandenen Firma genutzt, WKO-Stammtisch, Absprache mit Chef der übernommenen Firma, Netzwerke mit bereits von früher vorhandenen Geschäftspartnern etc.

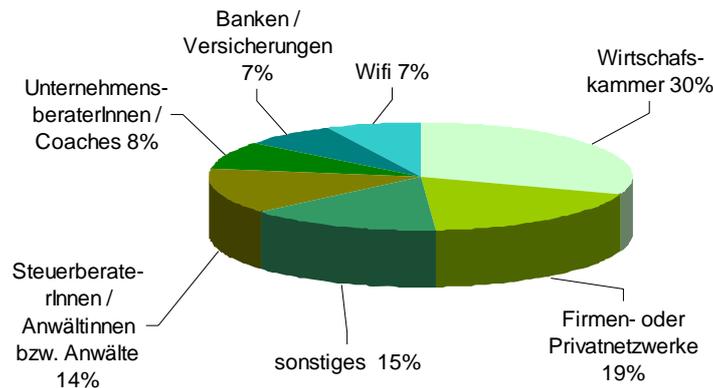
Auch **Weiterbildungsmaßnahmen** (inklusive Informationsbeschaffung aus Büchern und Internet) und Trainings wurden zusätzlich von einem Teil der JungunternehmerInnen im Anschluss an die Unternehmensgründung beansprucht.

interne Trainings, Weiterbildungsseminare, Fortbildungen, Führungskräfte-Training, firmeneigene Seminare und Infoabende, Weiterbildung durch Bücher, firmeneigene Seminare, Internetinformationen

10.3.1 Unterstützung durch Personen und Institutionen

In einer offenen Antwortkategorie konnten die Befragten angeben, durch welche Einrichtungen und Personen sie Unterstützung in der Nachgründungsphase erhielten. Insgesamt wurden 250 offene Antworten gegeben, deren quantitative Kategorisierung folgende Verteilung ergab (siehe Abb. 81): **Die Mehrheit der Befragten (30%) gab die Wirtschaftskammer als Institution an, durch die Unterstützung erfolgte.** 19% bezogen sich in ihrer offenen Antwort auf Firmen- oder Privatnetzwerke. Weitere 15% gaben sonstige Antworten, die keiner anderen Kategorie zuordenbar waren. 14% der UnternehmerInnen nahmen sich SteuerberaterInnen oder Anwältinnen/ Anwälte als Unterstützung. UnternehmensberaterInnen und Coaches wurden von weiteren 8% in der Nachgründung hinzugezogen. Auch Banken und Versicherungen kamen in der Nachgründungsphase als Beratungsinstitutionen für die UnternehmerInnen in Frage. Weiterbildungsmaßnahmen wurden in 7% der Fälle durch das WIFI beansprucht.

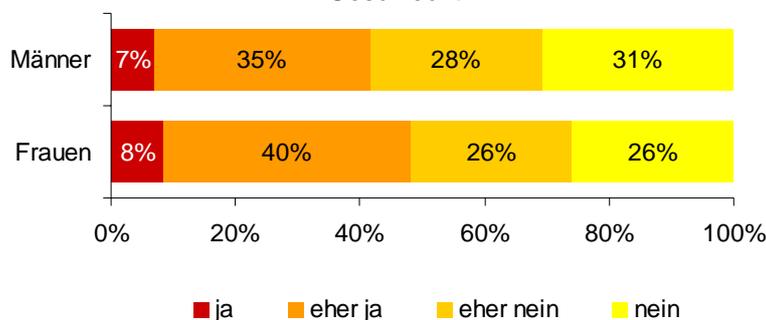
Abb. 81: Einrichtungen bzw. Personengruppen durch die Unterstützung nach der Gründung erfolgte



10.3.2 Zufriedenheit mit dem öffentlichen Unterstützungsangebot

Von den 886 Befragten, die diese Frage beantworteten, gaben **43,8%** an, **mit dem öffentlichen Unterstützungsangebot zufrieden gewesen zu sein** (zufrieden und eher zufrieden). Nicht und eher nicht zufrieden waren folglich mehr als die Hälfte der Befragten (56,2%). **Frauen waren etwas zufriedener mit dem Unterstützungsangebot in der Nachgründungsphase als die männlichen Befragten**. 48% der Frauen und 41,6% der Männer waren (eher) zufrieden. Es handelt sich dabei aber um keinen signifikanten Unterschied ($\text{Chi}^2=3,7$; $p=.29$).

Abb. 82: Zufriedenheit mit öffentlichem Unterstützungsangebot in der Nachgründungsphase nach Geschlecht



Weitere Auswertungen mit den Variablen Sparte, höchstem Bildungsabschluss und Bundesland zeigten ebenfalls keine signifikanten Unterschiede in Bezug auf die Bewertung der öffentlichen Unterstützungsangebote in der Nachgründungsphase. Die Analyse nach dem Gründungsjahr ergibt, dass GründerInnen, die ihr Unternehmen vor 2000 gründeten, mit dem öffentlichen Unterstützungsangebot etwas weniger zufrieden waren. Die Differenzen sind zwar nicht signifikant ($\text{Chi}^2=3,4$; $p=.18$), weisen aber durch diese leichte Tendenz vielleicht auf eine Verbesserung der öffentlichen Angebote in den letzten Jahren hin.

Personen, die nicht oder auch eher nicht zufrieden mit dem öffentlichen Angebot an Unterstützung in der Nachgründungsphase waren, hatten auch die Gelegenheit, in Form einer offenen Antwort zu erwähnen, welche Unterstützungsangebote sie sich in der Zeit nach der Gründung gewünscht hätten. 208 offene Antworten wurden gegeben, von denen im Folgenden einige exemplarisch präsentiert werden:

- Finanzielle Unterstützung (Anm.: wurde sehr oft genannt).

- Mehr Information (Anm.: wurde sehr oft genannt).
- Aktiver Hinweis auf Mentoring oder einer Ansprechperson bei der Wirtschaftskammer für typische Fragen von jungen Kleinunternehmen bzw. als Frühwarnsystem.
- Alleine dass das Erste, was man nach der Gründung bekommt, eine Rechnung von SV und eine Anfrage von FA ist, spricht für die allgemeine Einstellung gegenüber Selbständigkeit. Der Staat sollte zumindest die ersten 2-3 Jahre die Jungunternehmer fördern.
- Geförderte Kredite mit niedrigen Zinsen.
- Finanzielle Unterstützung bei der Kinderbetreuung.
- Allgemein bessere Beratung in Finanzierungsformen.
- Fördermöglichkeiten / Förderungen (Aus- und Weiterbildung, Werbung, ...).
- Beratung über Fördermöglichkeiten. Austausch mit erfahrenen Gründern. Beratung und Hilfe bei Finanzierung.
- Beratungsoffenheit bei SV, FA und Banken.
- Bessere Beratung durch Bank und Co.
- Aufklärung über Kosten, Formulare, Behördengänge, Unterstützungen durch öffentliche Stellen.
- Begleitung durch Unternehmensberater.
- Bessere Infos über Förderungen.
- Bessere Überprüfung des Businessplans, mehr Hinweise auf Unterstützung vor allem für Alleinerzieherinnen.
- Besseres Angebot über Pflege von Angehörigen.
- Betreuungsmöglichkeiten für Kinder im Krankheitsfall.
- Coaching durch Beratungsstellen bzw. Hilfestellung bei konkretem Anlass.
- Bessere Rechtsberatung.
- Coaching in der Buchführung und Unterlagenaufbereitung für den Steuerberater.
- Coaching, Mentoring.
- Da hat sich eigentlich niemand mehr um mich gekümmert – so nach der Devise friss oder stirb! Ein riesen Manko – es werden von keiner Stelle für Selbständige Förderungen angeboten, obwohl Selbständige immer auf dem neuesten Stand sein sollten, um im Geschäftsleben zu bestehen! Ich habe ein hartes erstes Jahr hinter mir und die Sozialversicherung macht es einem nicht leichter mit ihren enormen Kosten!
- Das öffentliche Unterstützungsangebot für Neugründer stellt weder ein Steuerzuckerl noch ein günstiges Darlehen bereit. So sind die finanziellen Voraussetzungen zu einer Unternehmensgründung sehr eng abgesteckt – sehr wenig finanzieller Spielraum zur Entwicklung da. Die paar Gebühren, von denen man im 1. Jahr befreit ist, sind lächerlich wenig. Hätte ich nicht die Infrastruktur meines Ehemannes für mein eigenes Unternehmen nutzen können, hätte ich sicherlich nie diesen Schritt der Selbständigkeit getan.
- Eine Betreuung bzw. gewisses Interesse seitens des Gründerservices. Und nicht nach dem Motto, der Selbständige muss schon selbst wissen, was er tut.
- Eine generell vernünftige Steuerpolitik. Als Selbständiger im Klein-Unternehmen fühlt man sich als Melk-Kuh der Nation. Ich bin inzwischen in ein Nachbarland gezogen, spare rund 40% Steuern und werde auch meine Pensionsvorsorge hier aufbauen, da Österreich ein Wohlfahrtsstaat wurde,

in dem es nicht um sozial gerechte Umverteilung, sondern um die Ausbeutung von Leistungsträgern geht.

- Eine kostenlose Werbeeinschaltung in der Wirtschaftszeitung oder in einer renommierten Tageszeitung.
- Eine Person, die sich in Bezug auf meinen Beruf in Fragen über Versicherung, Steuer und auch in praktischen Tipps auskennt.
- Eingehen auf die spezifische Lage beim Besuch in der Wirtschaftskammer. Einzelunternehmer (noch dazu neben unselbständiger Beschäftigung) wurden 2001 offenbar noch als Exoten bzw. als nicht ernst zu nehmen angesehen.
- Es gab keine Nachbetreuung, welche finanzierbar gewesen wäre. Sinnvoll würde eine Nachbetreuung nach ein paar Monaten bzw. nach einem Jahr sein, um die Gründungsidee und die Ziele mit einem Außenstehenden neu positionieren bzw. verfestigen zu können, gegebenenfalls um entsprechende Korrekturen zeitgemäß einleiten zu können.
- Es gibt zwar schon Angebote, aber wie soll man Kurse usw. besuchen, die am Nachmittag stattfinden, wenn man selber die ganze Zeit im Geschäft steht?
- Genauere Informationen z.B. Basel II Infos wie man/frau öffentliche Aufträge erhält.
- Ich kann mich an kein öffentliches Unterstützungsangebot erinnern. Gewünscht hätte ich mir ein weiblich-maßgeschneidertes Mentoring für z.B. den Umgang mit Bank, Sozialversicherung, Finanzamt usw. Sozusagen eine Art mütterliche Wirtschafts-Mentorin, die frau bei den wirklichen Fragen ohne Herablassung unterstützt und hilft, den männlichorientierten Markt ohne Blauäugigkeit zu begreifen.
- Ich wusste nie, dass es so etwas gibt.
- Individuelle Gespräche: genaue Informationen über Förderungen, Unterstützungen. Unterstützung beim Erstellen des individuellen Business-Plans.
- Günstige Steuerberatung.
- Unterstützung im Bereich Marketing, Kundengewinnung und -betreuung; Förderungen!
- Hilfe bei der Kinderbetreuung, mit der ich vollkommen alleingelassen war – finanziell und sozial.
- Z.B. eine Vernetzung mit anderen GründerInnen oder Mentoring.

11 Erfolgsfaktoren

Welche Aspekte haben nach der subjektiven Einschätzung der UnternehmerInnen maßgeblich zum Erfolg ihres Unternehmens beigetragen? Um diese Frage zu beantworten, wurden – ähnlich wie bei den Motiven für die Gründung – 13 Faktoren vorgegeben, die die Befragten auf einer Skala mit den Ausprägungen „trifft voll und ganz zu“, „trifft eher zu“, „trifft eher nicht zu“ und „trifft gar nicht zu“ bewerten sollten. Die Auswertung der Erfolgsfaktoren ergab folgendes Ranking.

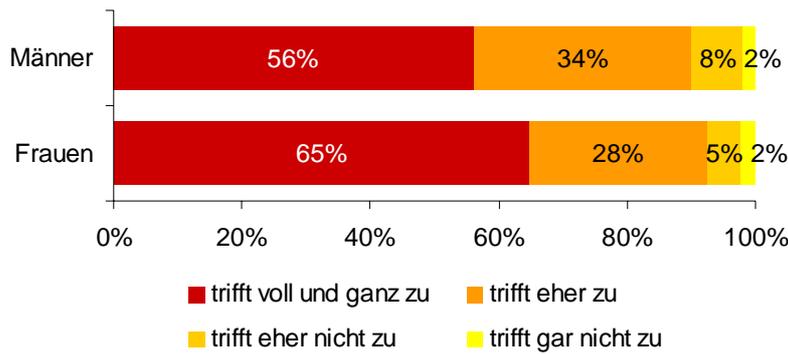
Tab. 38: Ranking der Erfolgsfaktoren

| | Trifft voll und ganz oder trifft eher zu |
|---|---|
| 1. die gute fachliche Qualifizierung | 96,3% |
| 2. eigener Arbeitsplatz | 96,3% |
| 3. eigener Mut und Risikobereitschaft | 90,6% |
| 4. eigene unternehmerische Idee | 84% |
| 5. Unterstützung durch das private Umfeld | 78,2% |
| 6. eine gute betriebswirtschaftliche Qualifizierung | 66,5% |
| 7. gute vorherige Einschätzung des Geschäftsverlaufs | 65,6% |
| 8. gute steuerlich-rechtliche Beratung | 50% |
| 9. ausreichende Finanzierung | 45,3% |
| 10. Vernetzung und Austausch mit anderen GründerInnen | 31% |
| 11. Businessplan | 26,7% |
| 12. Gründungsberatung | 14% |
| 13. Teilnahme am UGP des AMS | 10% |

Anm.: Mehrfachnennungen möglich

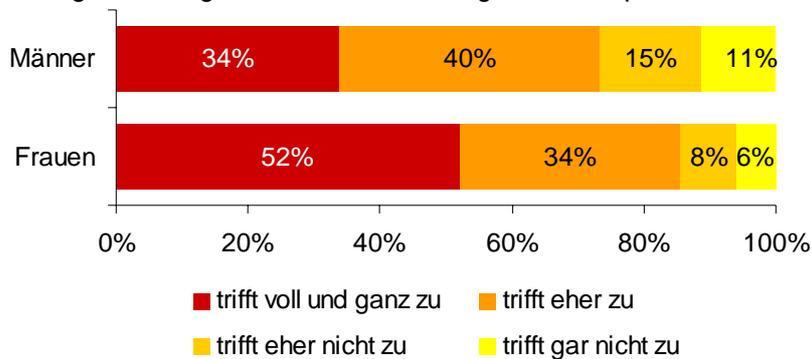
Die wichtigsten Faktoren sind für die UnternehmerInnen „individuelle“ Faktoren, d.h. die **UnternehmerInnen sehen sich durchwegs selbst für den Erfolg ihres Unternehmens verantwortlich**. Am bedeutsamsten erscheint ihnen dabei die eigene gute fachliche Qualifizierung und einen eigenen Arbeitsplatz zu haben. Zwischen Männern und Frauen gibt es bezüglich dieser Einschätzungen keine wesentlichen Unterschiede (fachliche Qualifizierung: $\text{Chi}^2=3,3$; $p=.35$; eigener Arbeitsplatz: $\text{Chi}^2=2,8$; $p=.42$). Gefolgt werden diese beiden Erfolgsfaktoren vom Faktor „eigener Mut und Risikobereitschaft“. Im Geschlechtervergleich tun sich signifikante Differenzen auf ($\text{Chi}^2=11,7$; $p=.00$). Für Frauen ist dieser Faktor nach ihrer subjektiven Einschätzung deutlich wichtiger für den Unternehmenserfolg als für die Männer. 92,6% der Frauen im Gegensatz zu 89,6% der Männer bewerten die eigene Risikobereitschaft als sehr bzw. zumindest eher wichtig für den Geschäftserfolg. Die größere Bedeutung dieses Faktors für die Gründerinnen könnte u.a. daran liegen, dass sie im Zuge der Gründung expliziten Mut aufbringen müssen, da ihnen – so auch von Seiten der von uns interviewten ExpertInnen – immer wieder weniger Risikobereitschaft in Bezug auf die Unternehmensgründung nachgesagt wird.

Abb. 83: Einschätzung des Erfolgsfaktors „eigener Mut und Risikobereitschaft“ nach Geschlecht



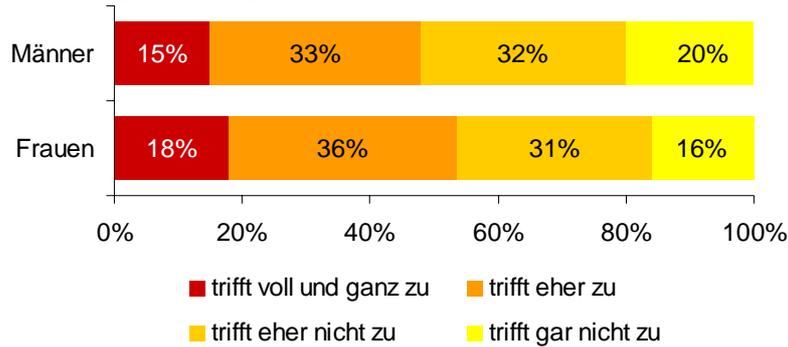
An vierter Stelle des Erfolgsfaktorenrankings steht die eigene unternehmerische Idee: 84% der Befragten finden, dass diese zumindest eher zum Erfolg des Unternehmens beigetragen hat. Zwischen weiblichen und männlichen Selbständigen gibt es bei diesem Erfolgsfaktor keine bedeutsamen Unterschiede ($\text{Chi}^2=3,3$; $p=.35$), wenngleich Frauen um zwei Prozentpunkte häufiger „trifft voll und ganz zu“ als die Männer angaben. Auf Platz fünf ist der erste Erfolgsfaktor zu finden, der nicht auf den eigenen Leistungen oder Einstellungen der UnternehmerInnen basiert: die Unterstützung durch das private Umfeld (z.B. Familie, Partner, Freunde) war für 78,2% der Befragten ein wichtiger Faktor. Der Faktor wurde von Frauen signifikant wichtiger eingeschätzt ($\text{Chi}^2=43$; $p=.00$). **85,6% der Frauen im Gegensatz zu 73,4% der Männer geben die private Unterstützung als Erfolgsfaktor an** (siehe folgende Abb.).

Abb. 84: Einschätzung des Erfolgsfaktors „Unterstützung durch das private Umfeld“ nach Geschlecht



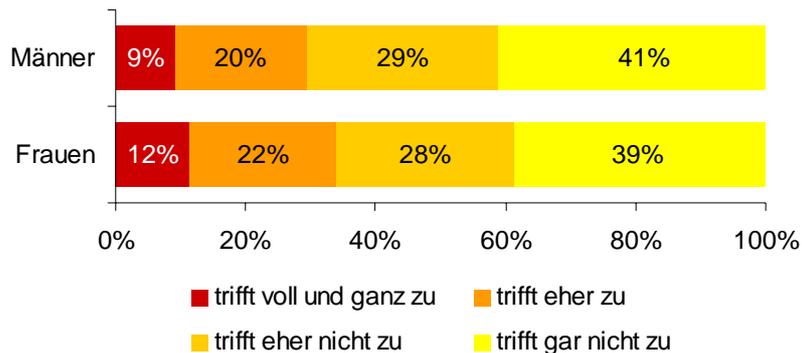
Eine **gute betriebswirtschaftliche Qualifizierung** findet sich mit 66,5% im Mittelfeld der Erfolgsfaktoren. Geschlechtsspezifische Differenzen finden sich bei der Einschätzung bezüglich dieses Faktors keine ($\text{Chi}^2=0,7$; $p=.86$). Eine gute vorherige fachliche Einschätzung des Geschäftsverlaufs (z.B. durch Einnahmen-/ Ausgabenrechnung, Haushaltsplan etc.) war für 65,6% bedeutsam. Auch hier gibt es keine Unterschiede zwischen Frauen und Männern ($\text{Chi}^2=1$; $p=.79$). Gefolgt wird dieser Faktor von „guter steuerlich-rechtlicher Beratung im Zuge der Unternehmensgründung“, die sich für die Hälfte der Befragten positiv auf den Unternehmenserfolg auswirkte. Die Unterschiede zwischen den Geschlechtern sind zwar nicht signifikant ($\text{Chi}^2=5$; $p=.17$), weisen aber auf eine Tendenz der Frauen hin, die steuerlich-rechtliche Beratung als etwas bedeutsamer für den betrieblichen Erfolg einzuschätzen (siehe folgende Abb.).

Abb. 85: Einschätzung des Erfolgsfaktors „steuerlich-rechtliche Beratung“ nach Geschlecht



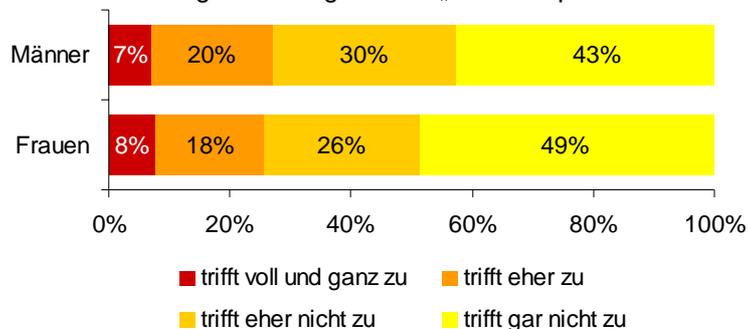
Die **ausreichende Finanzierung** steht mit 45,4% nur auf Platz 9 der Rangliste. Es finden sich keine Geschlechtsunterschiede ($\chi^2=1,1$; $p=.76$). **Vernetzungsaktivitäten und der Austausch mit anderen GründerInnen** liegen mit 31% bereits am unteren Ende der Rangliste. Auch wenn es bei der Bewertung dieses Faktors keine signifikanten Differenzen zwischen Frauen und Männern gibt ($\chi^2=2,6$; $p=.46$), tendieren die Frauen doch etwas stärker dazu, diesem Faktor Bedeutung für den Erfolg ihres Unternehmens zuzuweisen, wie folgende Abbildung verdeutlicht.

Abb. 86: Einschätzung des Erfolgsfaktors „Vernetzung und Austausch mit anderen GründerInnen“ nach Geschlecht



Die Erstellung eines Businessplans wirkte sich für 26,7% auf den Unternehmenserfolg aus. Zwischen Frauen und Männern finden sich erneut keine signifikanten Unterschiede bezüglich der Bewertung ($\chi^2=4,7$; $p=.19$). Ein größerer Anteil der Frauen als der Männer fand allerdings, dass dieser Faktor am Erfolg ihres Betriebs überhaupt keinen Anteil hatte (siehe folgende Abb.).

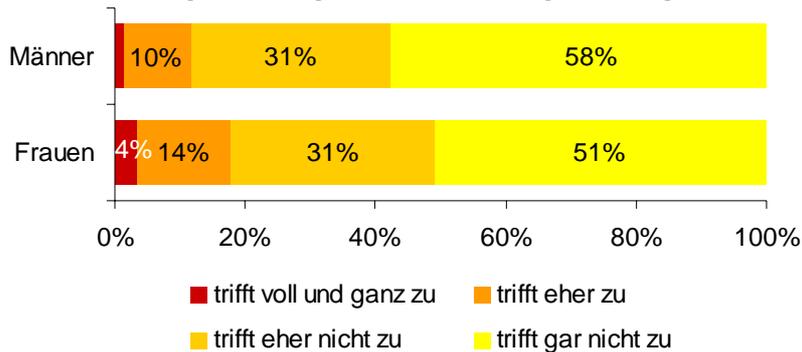
Abb. 87: Einschätzung des Erfolgsfaktors „Businessplan“ nach Geschlecht



Am Ende des Erfolgsrankings finden sich die Faktoren „Gründungsberatung“ (14%) und „Teilnahme am Unternehmensgründungsprogramm des Arbeitsmarktservice“ (10%). **Frauen weisen der Gründungsberatung für den Erfolg des Unternehmens eine signifikant größere Bedeutung zu**

($\chi^2=10$; $p=.02$), wie Abbildung 88 veranschaulicht. Auch die Teilnahme am Unternehmensgründungsprogramm (UGP) des AMS war für Frauen signifikant bedeutsamer ($\chi^2=23$; $p=.00$). Dies lässt sich aber vor allem darauf zurückführen, dass deutlich mehr Frauen als Männer vor der Gründung arbeitslos waren. Da nicht-arbeitslose Personen gar nicht am AMS-Gründungsprogramm teilnehmen können, kann dieses daher auch kein bedeutsamer Faktor für sie sein. Für arbeitslose Frauen und Männer spielte das UGP des AMS daher eine wichtigere Rolle: 34,3% der arbeitslosen Frauen und 23,5% der arbeitslosen Männern weisen im Vergleich zum Durchschnitt (10%) dem UGP einen Einfluss auf den Unternehmenserfolg zu.

Abb. 88: Einschätzung des Erfolgsfaktors „Gründungsberatung“ nach Geschlecht



12 Problemfaktoren

Neben Faktoren, die zum Erfolg des Unternehmens beigetragen haben, wurde im Rahmen der Befragung auch nach Problemfaktoren gefragt. Die Frage an die UnternehmerInnen lautete: „Wo sehen Sie seit der Gründung Ihres Unternehmens die größten Schwierigkeiten bei Ihrer unternehmerischen Tätigkeit?“. Die Befragten konnten auch hier auf einer vierteiligen Skala von „trifft voll und ganz zu“ bis „trifft gar nicht zu“ Faktoren bewerten. Tabelle 39 zeigt das Ranking der Aspekte, die den UnternehmerInnen die größten Schwierigkeiten nach der Gründung bereiteten.

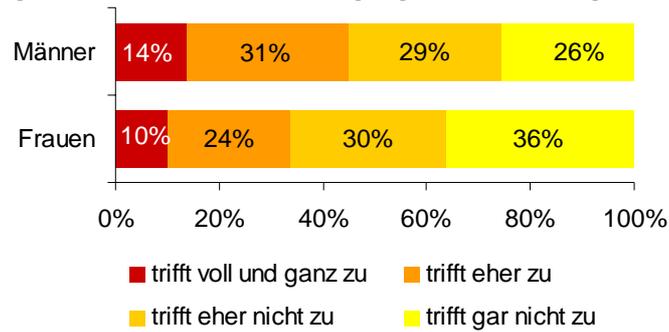
Tab. 39: Ranking der Problemfaktoren

| | Trifft voll und ganz oder trifft eher zu |
|---|--|
| 1. Wettbewerbsdruck im Inland | 47% |
| 2. Fehlende Kunden, mangelnde Nachfrage | 42% |
| 3. Mangelnde Finanzierung | 40% |
| 4. Erledigung des Verwaltungsaufwands (Buchhaltung, Rechnungswesen) | 40% |
| 5. Fehlende Unterstützung in Nachgründungsphase | 38% |
| 6. Vereinbarkeit von Familie und Beruf | 30% |
| 7. Schlechte Beratung in der Anfangsphase | 25% |
| 8. Wettbewerbsdruck durch angrenzende Nachbarländer | 19% |
| 9. Mangelnde Unterstützung durch die Familie | 13% |
| 10. Falscher Gründungszeitpunkt | 8% |
| 11. Falsche Unternehmensidee | 5% |

Anm.: Mehrfachnennungen möglich

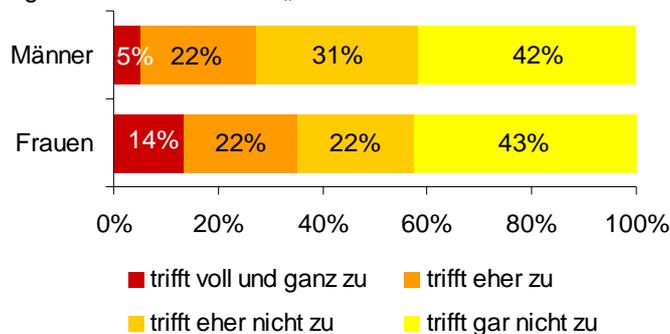
Der Wettbewerbsdruck im Inland steht dabei mit 47% an „trifft voll und ganz“- und „trifft eher zu“-Antworten an der Spitze des Rankings. Zwischen Frauen und Männern gibt es keinen Unterschied bezüglich dieses Problemfaktors. Ein fehlender Kundenstock und mangelnde Nachfrage waren für 42% eher ein problematischer Faktor. Auch hier sind die Geschlechtsunterschiede vernachlässigbar. In der Bewertung der mangelnden Finanzierung (40%), die am dritten Platz steht, unterscheiden sich die Unternehmerinnen ebenfalls nicht von den Unternehmern. Platz vier belegt die Erledigung des Verwaltungsaufwands, wie beispielsweise Buchhaltung und Rechnungswesen. Dieser Faktor ist ein signifikant größerer Problemfaktor für Männer als für Frauen ($\chi^2=18$; $p=.00$).

Abb. 89: : Einschätzung des Problemfaktors „Erledigung des Verwaltungsaufwands“ nach Geschlecht



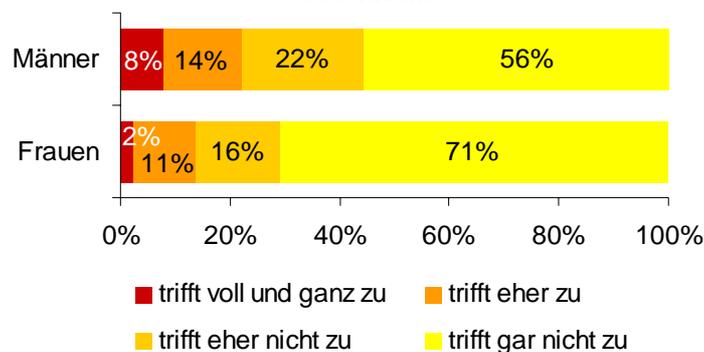
An der fünften Stelle folgt die fehlende **Betreuung und Unterstützung in der Nachgründungsphase**. In der Bewertung dieser Schwierigkeit unterscheiden sich Frauen und Männer nicht. Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie folgt im Anschluss auf Platz sechs. Im Geschlechtervergleich zeigen sich hier signifikante Unterschiede ($\chi^2=28$; $p=.00$): **für 13,5% der Frauen trifft die Vereinbarkeitsproblematik voll und ganz zu, bei den Männern nur in 5,3% der Fälle** (siehe folgende Abb.).

Abb. 90: : Einschätzung des Problemfaktors „Vereinbarkeit von Beruf und Familie“ nach Geschlecht



An siebenter Stelle des Rankings steht die **schlechte Beratung in der Anfangsphase** des Unternehmens (keine Unterschiede zw. Frauen und Männern). Diesem Faktor folgt der **Wettbewerbsdruck durch angrenzende Nachbarländer, der von Männern signifikant stärker als Problem gewertet wird** ($\chi^2=31$; $p=.00$). Ein Grund dafür könnte u.a. sein, dass sie in exportintensiveren Bereichen bzw. in Bereichen, in denen stärker Konkurrenz aus dem Ausland gegeben ist, gründen oder stärker als Unternehmerinnen ins Ausland expandieren.

Abb. 91: : Einschätzung des Problemfaktors „Wettbewerbsdruck angrenzende Nachbarländer“ nach Geschlecht



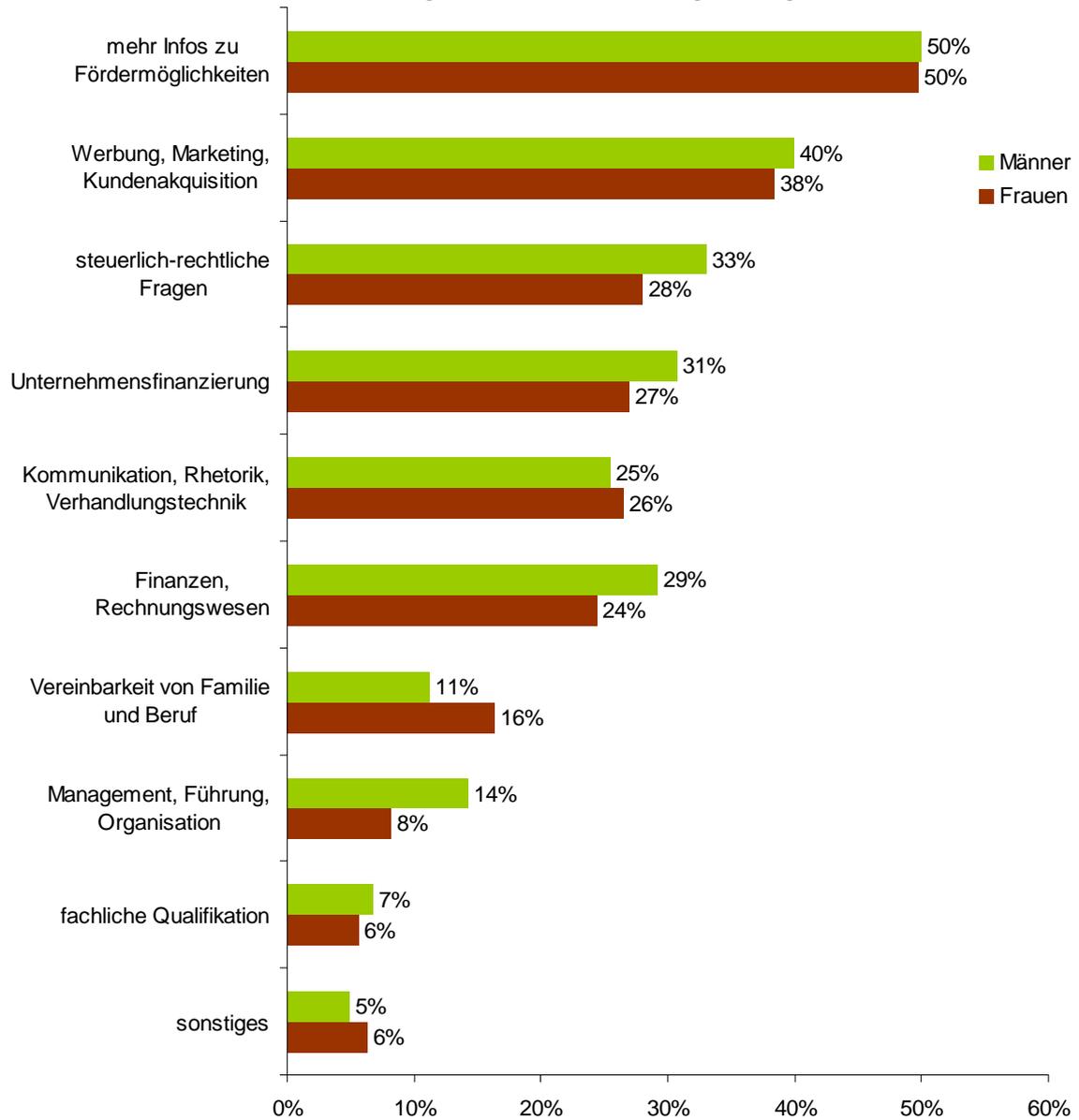
Keine besonders großen Schwierigkeiten ergaben sich für die Mehrheit der Befragten bezüglich der mangelnden Unterstützung durch die Familie, aufgrund des falschen Gründungszeitpunktes oder wegen einer falschen Unternehmensidee. **Die mangelnde Unterstützung durch die Familie ist für Unternehmerinnen allerdings ein signifikant stärkerer Problemfaktor als für Unternehmer** ($\chi^2=12$; $p=.00$). 17% der Frauen geben im Vergleich zu 10,3% der Männer an, dass durch die mangelnde familiäre Unterstützung Schwierigkeiten nach der Gründung auftauchten. Die falsche Unternehmensidee war im Gegensatz dazu für Frauen ein geringerer Problemfaktor als für Männer ($\chi^2=9$; $p=.03$). 2,8% der Frauen und 6,8% der Männer geben bei diesem Problemfaktor an, dass er auf sie entweder voll und ganz bzw. eher zutrifft.

13 Bereiche in denen bessere Vorbereitung auf Gründung gut gewesen wäre

Die abschließende Frage des Fragebogens bezog sich auf eine rückblickende Einschätzung der UnternehmerInnen, in welchen Bereichen sie sich besser auf die Gründung vorbereiten hätten sollen. Die Hälfte der Befragten (50,8%) gab an, dass es besser gewesen wäre, mehr Informationen über Fördermöglichkeiten einzuholen. Im Bereich Werbung, Marketing und Kundenakquisition wäre für fast 40% der Befragten eine bessere Vorbereitung von Vorteil gewesen. Eine intensivere Beschäftigung mit Finanzen und Rechtsfragen wäre für etwas weniger als ein Drittel der Befragten vorteilhaft gewesen (steuerlich-rechtlichen Fragen 31,4%, Fragen der Unternehmensfinanzierung 29,5% und Finanzen/Rechnungswesen 27,5%). Kommunikation, Rhetorik und Verhandlungstechniken ist für 26,1% der UnternehmerInnen ebenfalls ein Bereich, in dem sie sich besser vorbereiten hätten sollen. Für 13,5% sind auch noch die Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie Management, Führung und Organisation mit 11,9% Bereiche, in denen mehr Vorbereitung nicht geschadet hätte. Die fachliche Qualifikation ist nur für 6,3% der Befragten im Nachhinein verbesserungswürdig.

Vergleicht man die Antworten der Männer und Frauen, zeigt sich, dass **Männer in den Bereichen steuerlich-rechtliche Fragen, Finanzen/ Rechnungswesen, Werbung/ Marketing/ Kundenakquisition, Management/ Führung/ Organisation sowie Finanzierung zurückblickend eine bessere Vorbereitung als nötiger empfinden als die Unternehmerinnen**. Besonders in den Bereichen Management/ Führung/ Organisation sowie steuerlich-rechtlichen Fragen liegt der Anteil der Männer mit jeweils sechs und fünf Prozentpunkten über dem der Frauen. Um einen Prozentpunkt über den Männern liegen die Frauen im Bereich Kommunikation, Rhetorik und Verhandlungstechniken. **Frauen sind vor allem aber deutlich stärker der Ansicht, dass sie sich bezüglich der Vereinbarkeit von Familie und Beruf besser auf die Gründung vorbereiten hätten sollen** (siehe folgende Abb.).

Abb. 92: Bessere Vorbereitung auf die Unternehmensgründung nach Geschlecht



Anm.: Mehrfachnennungen möglich

14 Rat an sich selbständig machende FreundInnen

Abschließend konnten die Befragten noch einen fiktiven Rat an FreundInnen, die sich selbständig machen wollen, formulieren. Insgesamt wurden hier 506 offene Antworten gegeben, von denen im Folgenden die prägnantesten wörtlich abgedruckt sind. Die Zitate können nicht nur als Tipps für zukünftige GründerInnen sondern teilweise auch als Erfolgsmotto der befragten UnternehmerInnen gelesen werden.

- Wer will, der soll, aber Obacht!
- 100%ig überzeugt sein von der Idee, die man hat. Kein Unternehmen gründen, das Märkte abdeckt, die längst durch den Wettbewerb besetzt sind. Nur kreative Ideen und neuartige Verbindungen von Geschäftsbereichen können zum Erfolg führen.
- Plan zur raschen Unabhängigkeit von Banken (auf eigene Beine stellen).
- „Man sollte nur tun, was man unbedingt tun muss und zugleich jederzeit lassen kann.“ (Ilse Aichinger)
- 1. Sich genau zu überlegen was man/frau besser kann als alle anderen und nur im Falle, dass man/frau das gerne Jahre lang macht, den Schritt zu wagen. 2. Firmen gründen nur mit Leuten, die fachlich hervorragend sind, bei denen von der Chemie her alles passt.
- 1. erkenne, was dich einzigartig macht und fokussiere darauf. 2. durchdenke, wer dein wirklicher Kunde ist und konzentriere dich auf deine Multiplikatoren 3. überlege dir die Eintrittsstrategie und die Wachstumsstrategie (sie sind unterschiedlich!).
- 1. Sich zuerst ausführlich über das Beratungsangebot des Wifi und AMS informieren 2. Finanzierung unter Miteinbeziehung der privaten Belastungen gründlich planen und gegebenenfalls mit Beratern (Bank aber auch mit Familienangehörigen und Freunden) besprechen.
- 1. Ausreichend Eigenkapital bereitstellen 2. Sich auch trauen (keine Halbherzigkeiten!) 3. Planen, wie lange man ohne Einkünfte überleben kann. Das gibt dann die nötige Sicherheit im Aufbau 4. Bei wirklich innovativen Ideen: negative Kommentare überhören.
- 1. Nur etwas in Angriff nehmen, das man wirklich gerne macht 2. davon ausgehen, dass man mit den geringsten Erträgen das Auslangen finden muss (nicht größenwahnsinnig werden) 3. einen Sicherheitspolster vorher bereitlegen in Form von Finanzen.
- Achtung auf die Nebenkosten.
- Alle Förderungen in Anspruch nehmen. Allerdings bekommt man diese erst bei einem höheren Investitionsaufwand.
- Alle Informationen einholen, die es gibt, insbesondere alles über Förderungen in Erfahrung bringen. Möglichst rasch einem Netzwerk wie etwa der Jungen Wirtschaft beitreten und aktiv daran teilnehmen.
- Alle nur erdenklichen Varianten durchkalkulieren, keine übereilten Aktionen setzen.
- Als erstes einen Kundenstock (oder Interessenten) aufbauen. Da die beste Finanzierung ohne Kunden erfolglos bleibt.
- Am Anfang genügend Geld auf die Seite zu legen, weil man es später braucht für die Rückzahlung der Einkommenssteuer und der Sozialversicherung.

- Am ehesten im Bereich Handel oder Dienstleistung selbständig machen und eher nicht im Bereich Produktion und Herstellung, weil mit unseren Herstellungskosten in Österreich sind wir nur sehr schwer konkurrenzfähig gegenüber Billiglohnländern aus dem Osten Europas.
- Anfang ist sehr schwer, wenig Geld und keine Freizeit. Steuerlich genau erkundigen. Risiko so gering wie möglich halten.
- Arbeite alleine oder lerne Verzicht.
- Aufgrund des eigenen Zeiteinsatzes sich den Schritt gut überlegen, wenn er dann erfolgt ist mit letzter Konsequenz sich dahinter klemmen. Aber das wichtigste wäre: Dein Beruf (und nicht Job) sollte Berufung und Hobby sein.
- Ausreichende Finanzierung sicherstellen (Unternehmen sollte ein Jahr lang ohne Umsatz überleben können), gute Beratung durch Steuerberater und Anwalt suchen. Demut, volles eigenes Comittment, überzeugt sein von der eigenen Idee, hohe Motivation.
- Bedenke, es verändert sich dein ganzes Leben!
- Beginne kein Geschäft mit irgend einer Fremdfinanzierung, vertraue keiner Bank, suche dir die beste möglich Ausbildung zum "Geschäftsmann", man muss in erster Linie "Verkäufer" sein oder du hast einen guten in deinem Geschäft als Mitarbeiter.
- Beiß dich durch!
- Bereit sein, 24 Stunden 7 Tage die Woche hinter der eigenen Firma und der eigenen Idee zu stehen. Durchhaltevermögen, wenn es einmal nicht so richtig rund läuft. Nur Dinge, die man selbst erledigt, sind wirklich erledigt. Vertrauen ist gut – Kontrolle ist besser.
- besser unselbständig bleiben, wenn die Möglichkeit vorhanden ist od. eine wirkliche Nische finden. Dies ist allerdings sehr schwierig.
- Business Plan first! Gibt es einen Markt für meine Idee? Wie lange kann ich ohne Kunden leben? Am besten wäre es, ich hätte schon einen gewissen Kundenstock, d.h., vorher unselbständig im gewünschten Bereich arbeiten.
- BWL-Studium oder Ausbildung und dann rein ins Vergnügen!
- Das Mitbewerberumfeld sehr genau zu analysieren und bei der Finanzierung die "großen" Banken zu meiden.
- Das private und familiäre Umfeld sollte vorher gut darauf vorbereitet sein, um einen starken Rückhalt in dieser schwierigen Herausforderung zu haben.
- Das unternehmerische Risiko ist groß, es zahlt sich aber aus; gute Beziehung und Offenheit zur Hausbank aufbauen, von dort gibt es auch gute Unterstützungsmöglichkeiten.
- Den Ehepartner mit in die Pflicht nehmen, volle Haftung und Bürgschaft durch den Ehepartner! Der Ehepartner muss voll verpflichtet werden, Scheidungsgelüste müssen auch die Existenz des Partners zerstören!
- Den Zeitfaktor berücksichtigen, wenn man sich wie ich zunächst "nebenberuflich" selbständig macht – ich kenne mehrere "Kollegen", denen die Zeit fehlte, da sie im Hauptberuf bereits ausgelastet waren.
- Der Schritt in die Selbständigkeit bedeutet einen wesentlich größeren Arbeitseinsatz als Angestellter, nicht immer mit mehr Geld verbunden, dafür wesentlich weniger Freizeit.
- Die ersten potentiellen Kunden akquirieren und erst dann in die Selbständigkeit starten.

- Die Gründungsidee ist nur erstrebenswert, wenn der Gründer seine Idee selber mit voller Überzeugung lebt. Die ganzen zeitlichen Aufwände fallen einem dann viel leichter und man steht zu 100% und mit vollem Herzen hinter der eigenen Idee.
- Do it!
- Dreimal überlegen und Erwartungen sehr niedrig ansetzen – durch die enorme Anzahl der in die Selbständigkeit Drängenden (oder Gedrängten).
- Du brauchst auf jeden Fall soviel Eigenkapital, dass du den Zeitraum von einem Jahr auch ohne Kundenaufträge, Inanspruchnahme von Fremdkapital überstehen kannst! Du musst einen positiven Vogel haben und wie ein Hermann Maier denken und handeln.
- Du musst alle Brücken hinter dir abbrechen dann gibt es nur noch einen Weg, nach vorne.
- Du musst bereit sein, für dein Vorhaben alles zu geben!
- Du musst daran glauben, was du vorhast, ein Ziel setzen und es mit allen Mitteln verfolgen. Deine Familie muss 100% zu dir stehen.
- Du musst deinen Job lieben, denn du wirst 3x soviel Zeit investieren als du dir vornimmst. Wenn dir jemand die zu erwartenden Fixkosten vorrechnet: multipliziere sie mal 3 und dann stimmts ungefähr.
- Eigenkapitalausstattung, keine Fremdfinanzierung, Businessplan erstellen,
- Eine erfolgreiche Idee kann man schwer kopieren. Man muss sie schon selbst haben.
- Eine gute betriebswirtschaftliche und/oder rechtswissenschaftliche Ausbildung absolvieren und so viel wie möglich selbst erlernen!
- Eine tolle Herausforderung, aber man muss ganz kühl und sachlich sich den auftretenden Fragen und Problemen stellen können.
- Einen Partner suchen, nicht alleine gründen.
- Einen soliden Businessplan erstellen, sich nicht auf Banken und öffentliche Hand (auch WKO) verlassen, mit einem Investor eine gute Finanzierung sichern. Ein klares Ziel formulieren und eine Strategie sowie einen "Schlachtplan" zur Erreichung ausarbeiten.
- Einnahmen und Ausgaben abschätzen. Keine überflüssigen Ausgaben (z.B. großes Büro, neues Auto), auf Fixkosten achten.
- Er soll schauen, dass er/sie keine Banken braucht! (Leider fast unmöglich!) Da die Banken die Klein- und Mittelbetriebe immer mehr erfolgreich vernichten! (Basel II)
- Experimente scheitern nie!
- Fachwissen über die Tätigkeit, Wettbewerb und Bedarf. Genügend Kapital in Reserve. Ausreichende Unterstützung durch die Familie.
- Fremdfinanzierungsanteil so gering wie möglich.
- Geh zuerst in eine große Firma in der gleichen Branche, um die Branche, Kosten und Risiken kennen zu lernen und einem attraktiven Kunden gegenüber so mehr Selbstbewusstsein zeigen zu können, weil man ja eher weiß, wie "es geht".
- Genaue Überprüfung der "Geschäftsidee" hinsichtlich "Einzigartigkeit", sowie Klärung des Zeitbedarfes, ggf. mit Familie.
- Genügend Eigenkapital ansparen und dann den Schritt wagen, dabei bedenken die ersten Jahre sparsam leben und Geld erst dann ausgeben, wenn auch wirklich etwas übrig bleibt.

- Gerade bei der Übernahme im Familienbereich vorsichtig sein, weil hier die erforderliche Sorgfalt leicht vergessen gelassen wird! Es ist kein Zeichen von Misstrauen, wenn man sich vorher ausreichend informiert!
- Glaub an dich selber, berate dich mit Freunden und Geschäftspartnern.
- Glaube nicht den Worten der Politiker.
- Gründe neben deinem Job und gib diesen erst auf, wenn dich die selbständige Arbeit ernähren kann.
- Gut über die Frage nachzudenken, ob es wichtiger ist, ein intaktes Familienleben für die Chance auf finanzielle und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten zu tauschen – sehr selten gelingt beides.
- Gut überlegen, ob Risiko und höherer Arbeitseinsatz dies wert sind.
- Gut überlegen, ob man nicht die eigenen Ziele auch unselbständig erreichen kann.
- Heutzutage hat man nur mit einer wirklich guten Idee und einer großen Menge Glück eine Chance. Wenn dir eines der beiden fehlt, lass es.
- Hohe Eigenkapitalquote, Selbständig heißt, man arbeitet selbst und ständig.
- Hohes benötigtes Eigenkapital für die Startphase, wenig Zeit für Familie in der Gründungszeit, Bereitschaft seine Existenz zu riskieren
- Hole dir einen erfahrenen Mentor, Paten oder Begleiter, welcher bereits erfolgreich eine Firma gegründet und mit dieser über Jahre erfolgreich gearbeitet hat.
- Immer relaxed bleiben, wenn möglich, aus einer zumindest mittelfristig finanziell gesicherten Situation heraus starten.
- Intensiver Gedankenaustausch (Networking) mit anderen Gründern – profitieren von Erfahrungen anderer.
- Jede Form der Beratung vor Gründung in Anspruch nehmen, strikte Trennung von beruflichem Bereich und Privatbereich
- Just do it!
- Keine Kinder kriegen (auf später verschieben), Ehepartner soll berufstätig sein und Verständnis für Tag-und-Nacht-Einsätze haben, mehrere Jahre auf Urlaube und ausgedehnte Freizeit verzichten, Führungsqualitäten entwickeln
- Kenne deine Branche, wachse organisch, plane sorgfältig, erwarte das Unerwartete, sei dir für nichts zu gut.
- Kontakte pflegen!
- Lass es bleiben ...
- Mach Dir zwei Businesspläne, mit dem realen gehst du zur Bank und mit dem "schlecht gerechneten" gehst du zum Finanzamt. Hol Dir Informationen über Förderungen ein. Such dir einen Steuerberater mit gutem Ruf und lass dir keinen aufschwätzen.
- Mach es, aber sei gut vorbereitet.
- Mach es nicht wegen dem Geld, sondern weil Du es willst.
- Mach es, erwarte dir aber bei Innovationen keine Unterstützung von Leuten, die sich öffentlich zu innovativen Ideen bekennen.

- Mach nur das, was dich wirklich interessiert, nimm keinen Kredit auf, wähle den Firmensitz nicht in Österreich, weil man hier zu viele Steuern und Abgaben zahlt. Mach vorher noch eine Weltreise, weil nachher kommst du nicht mehr dazu.
- Mach nur das, was du sehr gut und sehr gern machst!
- Man muss viel Geld investieren und braucht gute Nerven, um ein Unternehmen erfolgreich aufzubauen. Man sollte sich für die nächsten Jahre keine privaten Investitionen oder Urlaube vornehmen.
- Mit einer Person des Vertrauens versuchen, so praxisnah wie nur möglich einen voll funktionsfähigen Betrieb durchzuspielen – und so kritisch wie nur möglich.
- Mit vollem Einsatz mehr zu arbeiten als je zuvor. Statt Intrigen am Arbeitsplatz den Wettbewerbsdruck auszuhalten. Ausdauer, Konsequenz und Selbstdisziplin. Freude an selbständiger Arbeit.
- Möglichst genaue Analyse des Marktpotentials erstellen, nicht zu rasch aufgeben und keinesfalls "freie Zeiteinteilung" mit "Freizeit" verwechseln!
- Mut haben, aber keinen Übermut. Möglichst wenig Beanspruchung von Banken.
- Mut zum Risiko, der feste Glaube daran, dass es funktionieren wird.
- Never trust banks!
- Nicht auf die vielen Förderungsversprechen und Hilfsversprechen seitens der Politik und der Banken hören, letztendlich steht man alleine da.
- Nicht aufgeben, denn wenn man was erreichen will, muss man auch auf was verzichten können.
- Nicht Denken, Handeln.
- Nicht erst ab 40 selbständig werden, sondern diesen Schritt bewusst bereits ab 30 ernsthaft in Erwägung ziehen.
- Nicht reden: Machen. Sei bereit, selbständig zu arbeiten und selbständig heißt, selbst ständig zu arbeiten. Warte nicht auf Hilfe, du bekommst sie nicht. Was du dir selbst nicht machen kannst, macht dir niemand.
- Nicht zuerst ans neue Leasingauto denken, sondern arbeiten!
- Nur ein Unternehmen gründen, wenn du 3 Jahre ohne Einkommen finanziell irgendwie trotzdem überleben kannst.
- Nur selbständig machen, wenn besondere Freude an der Tätigkeit besteht. Keinesfalls um sich das große Geld zu erhoffen.
- Nur wenn man 3 Voraussetzungen hat, soll man selbständig werden: guter Kaufmann, Fachmann sowie "Vertriebs-(Verkaufs)mann " muss man sein oder sich einen Partner suchen, der die fehlende Eigenschaft besitzt.
- Planung ist Illusion, aber notwendige Illusion. Mut allein hilft gar nix, aber ohne Mut hilft alles nix. Es ist schlimmer, als du es dir denken kannst, aber alles halb so schlimm :-)
- Realistisches Einschätzen des Marktes. Bereitschaft zu sehr viel persönlichem Einsatz, 40 Std. Woche ist Geschichte - man ist tägl. 24 Std. Unternehmer.
- Reden, Reden, Reden! Mit Leuten die ungefähr das gleiche machen! Keine Frage ist zu blöd am Anfang.
- Selbständigkeit ist keine Alternative zur Arbeitslosigkeit.

- Selbständig heißt "ständig selbst Arbeiten"
- Selbständig werden ist leicht – selbständig bleiben ist viel schwieriger.
- Selbständig heißt zwar selbst und ständig arbeiten aber es lohnt sich, sein eigener Chef zu sein
- Sich die richtigen Freunde suchen, welche als UnternehmerInnen die ganze Palette an Höhen und Tiefen schon erlebt haben. Freunde können auch Organisationen sein, die WKO ist da viel zu wenig.
- Sich diesen Schritt genau zu überlegen! Für Unternehmer, die das 35. Lebensjahr überschritten haben, gibt es kein zurück mehr ins unselbständige Arbeitsleben und keine Arbeitslosenunterstützung. Ein soziales Netz für Unternehmer fehlt (fast) völlig.
- Sich genau zu überlegen, ob man wirklich für wenig Geld 50 bis 70 Stunden, risikoreich und ohne jeder Unterstützung im Falle von Krankheit oder anderen Ausfällen, in der Woche arbeiten möchte!
- Sich niemals auf andere verlassen, Wissen am besten bei den Mitbewerbern einholen (Testkunde sein usw.).
- Sieh den Tatsachen ins Auge!! Bleib aber ein Träumer. "Geht nicht, gibt's nicht".
- So lange wie möglich angestellt bleiben und parallel in die Selbständigkeit gleiten, so wenig wie möglich Fixkosten anhäufen und alles selber machen, unbedingt einen Steuerberater engagieren.
- Such dir einen guten Angestelltenposten, bevor du wie ich als Selbständiger scheiterst, keine Arbeitslose und keinen Job mehr bekommst. Glaub den Versprechungen nicht. Pseudo-Selbständigkeit ist kein Ausweg aus der allgemeinen Misere!
- T. - total commitment = IDENTIFIKATION A. - AWARENESS = Aufmerksamkeit E. - EXCELLENCE = höchste Qualität B. - BODY = dein Körper und Geist ist dein Werkzeug O. - OBEDIENCE = Disziplin.
- Tu es nicht, wenn du nicht genau weißt wieso.
- Überlege es dir gut. Es gibt keinen Weg zurück. Du wirst sehr einsam sein.
- Versuchen Sie, Marktlücken zu finden! Die Familie muss 100% hinter Ihnen stehen!
- Vor der Gründung bereits genügend Kundenkontakte knüpfen oder Aufträge akquirieren, um die ersten 6-12 Monate zu überstehen. Gründliche Finanzplanung. Evtl. Partner suchen.
- Vorsichtiger Umgang mit Fremdfinanzierungen und dem Rat der Unternehmensberater, um seine Unabhängigkeit auch gegenüber den Banken zu bewahren.
- Wenn du dich selbständig machst, musst du immer 110% geben.
- Wenn du es tatsächlich willst und bereit bist, dafür alles andere (Urlaub, Gesundheit, Partnerschaft, Laster) hinten anzustellen, dann tu es – wenn du ein gemütliches Leben führen willst, vergiss es!
- Wenn du selbst ständig arbeiten möchtest dann mach dich selbständig.
- Wenn du von deiner Idee überzeugt bist, zieh es durch!
- Wenn er/sie einen guten Job hat, die Finger davon lassen!
- Wenn man den Sprung in die Selbständigkeit wagt, dann muss man auch bereit sein, einen Teil von dem, was man erwirtschaftet für andere auszugeben (Kinderbetreuung, Unterstützung im Haushalt, ...). D.h. das eigene System wird komplexer aber auch spannender!
- Wenn man die Absicht hat, dann gleich in den jungen Jahren damit beginnen, da man da noch viel leistungsfähiger (Gesundheit, keine Familie usw.) ist, was zum Großteil entscheidend ist.

- Zeit darf keine Rolle spielen (60-70 Std. Woche).
- Zu bedenken: kein Einkommen bei Krankheit, weniger Freizeit u. Urlaub, höheres Risiko, kein 13. u. 14. Gehalt u.v.m.
- Zuerst die Kundenakquise durchführen, dann selbständig machen.

15 Literatur

- Boden, Richard J. (1999): Flexible Working Hours, Family Responsibilities and Female Selfemployment Selection. In: American Journal of Economics and Sociology, 58 (1): 71-83.
- Cornselssen, Ilse/ Wotschke, Ulrike (2002): Abschlussbericht zum AGIP-Projekt zur Erforschung der Bedingungen erfolgreicher Existenzgründungen von Frauen. Hannover.
- Döbler, Thomas (1998): Frauen als Unternehmerinnen. Erfolgspotentiale weiblicher Selbständiger. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Fehrenbach, Silke (2002): Strukturmerkmale der von Frauen geführten Betriebe in Deutschland. Mannheim: Institut für Mittelstandsforschung.
- Frank, Hermann/ Kessler, Alexander/ Korunka, Christian/ Lueger, Manfred (2002): Von der Gründungsidee zum Unternehmenserfolg. Eine empirische Analyse von Entwicklungsverläufen österreichischer Gründungen.
- Dornmayr, Helmut/ Lenger, Birgit (2006): Evaluierung der Maßnahmen der GründerInnenförderung des AMS. Empirische Studie: Endbericht. ibw (Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft)
- Kehlbeck, Heike/ Schneider, Ulrike (1999): Frauen als Zielgruppe der Förderung von Existenzgründungen unter besondere Berücksichtigung der Finanzierungsaspekte. Untersuchung im Auftrag des Senatsamtes für die Gleichstellung der Freien und Hansestadt Hamburg.
- Lauxen-Ulbrich, Maria/ Leicht, René (2005): Wie Frauen gründen und was sie unternehmen: Nationaler Report Deutschland. Mannheim: Institut für Mittelstandsforschung. Abrufbar unter: http://www.ifm.uni-mannheim.de/unter/fsb/pdf/2nd_overview_ifm.pdf (Stand: 15. April 2006)
- Lohmann, Henning (2004): Berufliche Selbständigkeit von Frauen und Männern im internationalen Vergleich. Welche Rolle spielt die Vereinbarkeit von Familie und Erwerbstätigkeit?. In: Schmid, Günther/ Gangl, Markus/Kupka, Peter (Hrsg.): Arbeitsmarktpolitik und Strukturwandel. Empirische Analysen. Nürnberg.
- OECD (2004): Women's Entrepreneurship: Issues and Policies. Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: Towards a more responsible and inclusive Globalisation. Abrufbar unter: www.oecd.org/dataoecd/6/13/31919215.pdf (Stand: 22. April 2006).
- Meyer, Rolf/ Harabi, Najib (2000): Frauen-Power unter der Lupe. Geschlechtsspezifische Unterschiede zwischen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern, Discussion Paper 2000-04 FH Solothurn. Abrufbar unter: www.fhso.ch/pdf/publikationen/dp00-04.pdf (Stand: 13. Mai 2006)
- Minniti, Maria/ Allen, I. Elaine/ Langowitz, Nan (2006): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). 2005 Report on Women and Entrepreneurship. Abrufbar unter: <http://www.gemconsortium.org/download.asp?fid=478> (Stand: 23. April 2006)
- Prenner, Peter/ Scheibelhofer, Elisabeth / Wieser, Regine / Steiner, Karin (2000): Qualifikation und Erwerbsarbeit von Frauen von 1970 - 2000 in Österreich. Wien: IHS und ÖIBF.
- Sammer, Martin/ Schneider, Ursula (2006): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Bericht 2005 zur Lage des Unternehmertums in Österreich. Graz: Medienfabrik Graz.
- Sternberg, Rolf/ Bermann, Heiko/ Lückgen, Ingo (2003): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2003. Sonderthema: Gründungen durch Frauen. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut.
- Sternberg, Rolf/ Lückgen, Ingo (2005): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2004. Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln. Abrufbar unter: <http://www.geog.uni-hannover.de/wigeo/download/gem/gem2004.pdf> (Stand: 24. April 2006)
- Stiegler, Barbara (2003): Strategien und Erfahrungen zur Umsetzung des Rechts auf gleichwertige Bezahlung von Männer- und Frauenarbeit. In: Netzwerk österreichischer Frauen- und Mädchenberatungsstellen (2003): Observatoria. Gender Mainstreaming – eine Strategie zur Verringerung der Einkommensdifferenz zwischen Frauen und Männern. Wien: Eigenverlag, 27-54.

- Strohmeier, Robert (2003): Gender Differences in Self-Employment: Does Education Matter? Paper presented at the ICSB, 48th World Conference, 15-18th June 2003, Belfast. Abrufbar unter: www.ifm.uni-mannheim.de/unter/fsb/nr8.pdf (Stand: 22. April 2006)
- Unternehmerin in Wien. Studie im Auftrag des Wiener Wirtschaftsverbandes. (2004). Wien: Sora. Präsentationsunterlagen abrufbar unter: <http://www.sora.at/images/doku/FWV.pdf> (Stand: 13. April 2006).
- Unternehmerinnen in Österreich. Aktuelle Situation und Entwicklungsmöglichkeiten. Endbericht (2005) Wien: KMU Forschung Austria.
- WKÖ (2005): Unternehmensgründungen in Österreich 1993-2003.
- Zdrahal-Urbanek, Julia (2006): Internationale Literaturrecherche zu Mikrokredit-Finanzierungsmodellen. Erstellt im Rahmen der EQUAL-Partnerschaft „Alternative: Selbständigkeit“. Wien: ibw.

16 Anhang

- Fragebogen
- Auswertung ExpertInneninterviews



FRAGEBOGEN

Angaben zur Person und zum Unternehmen:

1.a Wie alt sind Sie?

- unter 30 Jahre
- 30 bis 39 Jahre
- 40 bis 49 Jahre
- 50 und älter

1.b Geschlecht:

- weiblich
- männlich

- 2. Wann erfolgte die Gründung oder Übernahme Ihres Unternehmens?**
- vor 1998
 - zwischen 1998 und 2003
 - nach 2003

3. Ihre höchste abgeschlossene Ausbildung:

- Pflichtschule
- Matura
- Lehre
- Fachhochschule
- Meisterprüfung
- Universität
- Fachschule
- etwas anderes:

4. Wie war Ihre berufliche Situation unmittelbar vor der Unternehmensgründung?

- arbeitslos
- angestellt
- geringfügig beschäftigt
- in Ausbildung
- freie DienstnehmerIn
- Elternkarenz
- etwas anderes:

5. Sitz des Unternehmens:

- Burgenland
- Steiermark
- Kärnten
- Tirol
- Niederösterreich
- Vorarlberg
- Oberösterreich
- Wien
- Salzburg

6. Die Rechtsform Ihres Unternehmens:

- Einzelunternehmen
- Personengesellschaft (OHG, KG, KEG, OEG etc.)
- Kapitalgesellschaft (GmbH, AG etc.)

7.a Welcher Sparte bzw. welchem Bereich ist Ihr Unternehmen zuzurechnen:

- Gewerbe und Handwerk
- Neue Selbstständigkeit
- Industrie
- Land- und Forstwirtschaft
- Handel
- Bank und Versicherung
- Transport und Verkehr
- Tourismus und Freizeitwirtschaft
- Information und Consulting

7.b Geben Sie bitte den genauen Tätigkeitsbereich Ihres Unternehmens an:

.....

Fragen zur Finanzierung und zur Finanzierungsberatung

8.a Wie hoch war Ihr gesamter Kapitalbedarf bei Unternehmensgründung?

- bis 5.000 €
- 5.001 bis 10.000 €
- 10.001 bis 25.000 €
- 25.001 bis 50.000 €
- 50.001 bis 100.000 €
- über 100.000 €

8.b Wie erfolgte die anteilige Finanzierung Ihres Unternehmens?

Prozentsatz der anteiligen Finanzierung

- Eigenmittel%
- Kredit/Darlehen durch Verwandte/Freunde %
- Kredit/Darlehen durch eine Bank %
- Zuschüsse durch Austria Wirtschaftsservice (AWS, früher BÜRGES) %
- andere Mittel oder Fördermittel, und zwar
..... %

9. Wie haben Sie in der Gründungsphase des Unternehmens Ihren Lebensunterhalt abgedeckt?

- eigene Ersparnisse
- Kredit (zB Kontoüberziehung)
- Arbeitslosengeld
- Gehalt des Partners/der Partnerin
- Gehalt aus eigener unselbstständigen Beschäftigung
- sonstiges und zwar

➔ Beantworten Sie bitte die folgenden Fragen wenn eine Finanzierung durch eine Bank erfolgte! Wenn keine Finanzierung durch eine Bank erfolgte, gehen Sie bitte weiter zu Frage 13!

10. Um welche Art der Finanzierung handelte es sich konkret?

- Überziehungskredit am bisherigen Girokonto ➔ Höhe der Überziehung:.....
Dauer der Überziehung:.....
- Überziehungskredit auf neuem Geschäftsgirokonto ➔ Höhe der Überziehung:.....
Dauer der Überziehung:.....
- Investitionskredit mit Rückzahlungsrate
- Investitionskredit mit Rückzahlungsrate plus Geschäftsgirokonto mit Überziehungsrahmen
- geförderter Investitions- und/oder Betriebsmittelkredit ➔ Angabe der Förderstelle:
.....

11.a Bei wie vielen Banken wurden Sie bezüglich einer Finanzierung Ihres Unternehmens vorstellig?

- nur bei meiner Hausbank
- bei einer anderen als meiner Hausbank
- bei zwei Banken
- bei mehr als zwei Banken

11.b Kam es auch vor, dass eine Finanzierung durch Banken abgelehnt wurde?

- ja → **Wenn ja:** Mit welcher Begründung wurde die Finanzierung abgelehnt?
- nein
 - mangelnde Sicherheiten (Bürgschaft, Hypothek, etc.)
 - zu geringes Kreditvolumen
 - negativ beurteilter/s Businessplan, Unternehmenskonzept
 - ein anderer Grund wurde genannt:

.....

11.c Wurde durch die Bank die Einbringung von Sicherheiten verlangt?

- ja → **Wenn ja:** Welche Art von Sicherheit/en?
- nein
 - Bürgschaft durch Familie, Verwandte
 - Bürgschaft durch Freunde, Bekannte
 - Hypothek
 - Risikoversicherung
 - eine andere Sicherheit:

11.d Mussten Sie der Bank einen Businessplan vorlegen?

- ja **Wenn nein:** Mussten Sie etwas anderes vorlegen (zB Einnahmen-Ausgaben-Rechnung)?
- nein →

11.e Waren Sie mit der Finanzierungsberatung durch die Bank/en zufrieden?

- ja
- eher ja
- eher nein, **Wenn eher nein oder nein:** Weshalb waren Sie nicht zufrieden?
- nein →

12. Im Nachhinein betrachtet: Was würden Sie aus heutiger Sicht bei der Finanzierung Ihres Unternehmens anders machen?

.....

Fragen zu Gründung und Gründungsberatung

17. In welcher Form erfolgte die Gründung Ihres Unternehmens?

- Neugründung, alleine
- Neugründung, mit einer/m bzw. mehreren Partnern/Partnerinnen
- Übernahme eines bestehenden Unternehmens
- Gründung eines Franchise-Unternehmens
- im Rahmen eines Struktur- bzw. Direktvertriebes (zB Tupperware, AWD, etc.)
- bloße Änderung der Rechtsform eines bestehenden Unternehmens

- etwas anderes und zwar:

18. Wie viel Zeit lag zwischen dem ernsthaften Entschluss sich selbstständig zu machen und der tatsächlichen Gründung?

- Monate
- Jahre

19. Hatten Sie zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung bereits Berufserfahrung in der Branche, in der Sie sich selbstständig machten?

- keine Berufserfahrung in der Branche
- bis 1 Jahr Berufserfahrung
- bis 5 Jahre Berufserfahrung
- über 5 Jahre Berufserfahrung

20.a Haben Sie im Zuge der Gründung Ihres Unternehmens einen Businessplan erstellt?

- ja nein

20.b Wenn ja: Für wie viele Jahre erfolgte die Vorausschau bzw. Planung im Businessplan?

für Jahre

21.a Haben Sie eine oder mehrere Gründungsberatung/en in Anspruch genommen? ja nein

Wenn ja: Geben Sie bitte zu maximal 3 der in Anspruch genommenen Gründungsberatungen Auskunft:

1. Gründungsberatung *Durch welche Einrichtung erfolgte die erste Gründungsberatung?*

Durch wen erfolgte die Gründungsberatung? durch eine Frau
 durch einen Mann

Waren Sie mit dieser Beratung zufrieden? sehr zufrieden
 eher zufrieden
 wenig zufrieden
 gar nicht zufrieden

Wenn Sie wenig oder gar nicht zufrieden waren: was war die Ursache dafür oder was hätten Sie sich anders gewünscht?
.....

2. Gründungsberatung *Durch welche Einrichtung erfolgte die zweite Gründungsberatung?*

Durch wen erfolgte die Gründungsberatung? durch eine Frau
 durch einen Mann

Waren Sie mit dieser Beratung zufrieden? sehr zufrieden
 eher zufrieden
 wenig zufrieden
 gar nicht zufrieden

Wenn Sie wenig oder gar nicht zufrieden waren: was war die Ursache dafür oder was hätten Sie sich anders gewünscht?
.....

3. Gründungsberatung *Durch welche Einrichtung erfolgte die dritte Gründungsberatung?*

Durch wen erfolgte die Gründungsberatung? durch eine Frau
 durch einen Mann

Waren Sie mit dieser Beratung zufrieden? sehr zufrieden
 eher zufrieden
 wenig zufrieden
 gar nicht zufrieden

Wenn Sie wenig oder gar nicht zufrieden waren: was war die Ursache dafür oder was hätten Sie sich anders gewünscht?
.....

21.b Wieviel Zeit haben Sie insgesamt für die Gründungsberatung aufgewendet?
ca. Stunden

22. Haben Sie in einem der folgenden Bereiche im Zuge der Unternehmensgründung Aus- oder Weiterbildungsmaßnahmen in Anspruch genommen und wenn ja, wurde/n diese gefördert?

Wurde/n diese durch öffentliche Mittel gefördert?

| | gefördert | Nicht gefördert | Nicht beansprucht |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> fachliche bzw. branchenbezogene Qualifizierung (zB Massagekurs, Coachingausbildung etc.) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Werbung, Marketing, Kundenakquisition | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Buchhaltung, Rechnungswesen, Controlling | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Management, Führung, Organisation | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> gründungsbezogene Qualifizierung (zB Fragen der Rechtsform) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Erbringen eines Befähigungsnachweises | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Nach der Gründung

23. Wie hoch war der Umsatz im ersten Geschäftsjahr und im abgelaufenen Geschäftsjahr?

Umsatz im ersten Geschäftsjahr

Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr (volles Geschäftsjahr)

- weniger als 20.000 €
- 20.000 bis 50.000 €
- 50.001 bis 100.000 €
- über 100.000 €

- weniger als 20.000 €
- 20.000 bis 50.000 €
- 50.001 bis 100.000 €
- über 100.000 €

24. Wie viele Personen arbeiteten bei der Gründung und arbeiten derzeit außer Ihnen im Unternehmen und wie sieht deren Beschäftigungsform aus?

Anzahl der Mitarbeiter/innen bei Gründung

Anzahl der Mitarbeiter/innen derzeit

- Beschäftigte Vollzeit
- Beschäftigte Teilzeit
- geringfügig Beschäftigte
- freie Mitarbeiter/innen (Werkvertrag, freier Dienstvertrag)
- mithelfende Familienangehörige

- Beschäftigte Vollzeit
- Beschäftigte Teilzeit
- geringfügig Beschäftigte
- freie Mitarbeiter/innen (Werkvertrag, freier Dienstvertrag)
- mithelfende Familienangehörige

25. Welche waren Ihre Gründe/Motive für den Schritt in die Selbstständigkeit?

| | trifft voll und ganz zu | trifft eher zu | trifft eher nicht zu | trifft gar nicht zu |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| berufliche Neuorientierung, Selbstverwirklichung | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Wunsch, eigener Chef/eigene Chefin zu sein | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Notwendigkeit bzw. Chance der Übernahme eines Betriebs | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| bessere Vereinbarkeit Familie - Beruf | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Aussicht auf ein besseres Einkommen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Schritt aus der bzw. Vermeiden von Arbeitslosigkeit | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| | | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Wiedereinstieg (zB nach einer Familienpause) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Möglichkeit, aus einer bisherigen unbefriedigenden Arbeitssituation heraus zu kommen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Notwendigkeit der Existenzsicherung | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| einzigste Möglichkeit meinen Beruf auszuüben | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ein anderer Grund zwar: | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

26. Geben Sie bitte an, in welchem Ausmaß die folgenden Aussagen für Sie zutreffen:

| | <i>trifft voll und ganz zu</i> | <i>trifft eher zu</i> | <i>trifft eher nicht zu</i> | <i>trifft gar nicht zu</i> |
|---|--|---------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| Ich habe mir viele Informationen zur Unternehmensgründung selbst zusammen gesucht, zB im Internet, durch Telefonate, durch Besuch von Veranstaltungen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Das Angebot im Bereich Gründungsberatung ist sehr unübersichtlich. Daher ist es schwierig, sich alleine alle wichtigen Informationen zu besorgen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| In der Gründungsberatung sollte viel mehr auf die geschlechtsspezifische Situation der Gründer/innen eingegangen werden (zB Infos über Betreuungsangebote, Vereinbarkeit Unternehmen - Familie, etc). | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Das Angebot im Bereich Gründungsberatung ist ausreichend. Aus meiner Sicht gibt es keinen Verbesserungsbedarf. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Die Gründungsberatungsstellen sollten besser über Fördermöglichkeiten, Fristen und Kosten informieren. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Durch das bestehende, gut ausgebaute Informationsangebot zum Thema Unternehmensgründung kann sich heute jeder alle wesentlichen Informationen zum Thema Gründung selbst besorgen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

27.a Haben Sie nach der Gründung Unterstützungsangebote in Anspruch genommen?

- Coaching durch eine Gründungsberatungsstelle oder eine andere Einrichtung
- Mentoring (Unterstützung durch eine/n erfahrene/n Gründer/in)
- Vernetzung mit anderen Gründerinnen oder Gründern (zB Gründer/innen-Stammtisch)
- mit Freunden/Bekannten privat getroffen und ausgetauscht
- etwas anderes und zwar:

27.b Wenn Sie eine Unterstützung in Anspruch genommen haben: Durch welche Einrichtung erfolgte die Betreuung/Unterstützung in der Phase nach der Gründung?

.....

27.c Waren Sie mit dem öffentlichen Unterstützungsangebot in der Nachgründungsphase zufrieden?

- ja
 - eher ja
 - eher nein →
 - nein →
- Wenn eher nein oder nein: Welches Unterstützungsangebot hätten Sie sich in der Zeit nach der Gründung gewünscht?*
-
-

Im Nachhinein betrachtet

28. Welche Faktoren haben am meisten zum Erfolg Ihres Unternehmens beigetragen?

| | <i>trifft voll und ganz zu</i> | <i>trifft eher zu</i> | <i>trifft eher nicht zu</i> | <i>trifft gar nicht zu</i> |
|---|--|---------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| Gründungsberatung | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Unterstützung durch das private Umfeld (Familie, Partner, Freunde) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| gute fachliche Qualifizierung | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| gute betriebswirtschaftliche Qualifizierung (durch Kurse, Seminare) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| gute Beratung in rechtlichen und steuerlichen Fragen der Gründung | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| meine unternehmerische Idee | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Vernetzung/Austausch mit anderen Gründern/Gründerinnen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ausreichende Finanzierung | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| der Businessplan | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| mein eigener Arbeitseinsatz | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| mein Mut und meine Risikobereitschaft | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Teilnahme am Unternehmensgründungsprogramm des AMS | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| gute vorherige Einschätzung des künftigen Geschäftsverlaufs (zB durch Einnahmen-/Ausgabenrechnung, Haushaltsplan, etc.) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| etwas anderes und zwar: | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

29. Wo sehen Sie seit Gründung Ihres Unternehmens die größten Schwierigkeiten bei Ihrer unternehmerischen Tätigkeit?

| | <i>trifft voll und ganz zu</i> | <i>trifft eher zu</i> | <i>trifft eher nicht zu</i> | <i>trifft gar nicht zu</i> |
|---|--|---------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| mangelnde Finanzierung | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| schlechte Beratung in der Anfangsphase | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| fehlende Betreuung und Unterstützung in der Nachgründungsphase | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Vereinbarkeit Familie – Beruf, zB fehlendes Betreuungsangebot | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| mangelnde Unterstützung aus dem familiären Umfeld | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| fehlender Kundenstock, mangelnde Nachfrage | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Erledigung des Verwaltungsaufwands (Buchhaltung, Rechnungswesen etc.) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| auf die falsche Unternehmensidee gesetzt | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| falsch gewählter Gründungszeitpunkt | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Wettbewerbsdruck im Inland | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Wettbewerbsdruck durch angrenzende Nachbarländer | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| etwas anderes und zwar: | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

30. In welchem Bereich bzw. in welchen Bereichen hätten Sie sich aus heutiger Sicht besser auf die Gründung vorbereiten sollen?

- fachliche Qualifikation
- Kommunikation, Rhetorik, Verhandlungstechnik
- rechtliche und steuerliche Fragen der Gründung
- Finanzen und Rechnungswesen (inkl. Controlling, Kostenrechnung)
- Werbung, Marketing, Kundenakquisition
- Management, Führung, Organisation
- mehr Informationen über Fördermöglichkeiten einholen
- Fragen der Unternehmensfinanzierung
- Vereinbarkeit Familie-Beruf

- etwas anderes und zwar:

31. Abschließend: Welchen Rat würden Sie einer Freundin/einem Freund geben, die/der sich selbstständig machen will?

.....

.....

HERZLICHEN DANK FÜR IHRE MITARBEIT!

Auswertung Expertinneninterviews

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|----------------------|------------------------------|--|---|--|
| | Bankexpertin | AWS/Förderstelle | Gründungsberatung | Gründungsberatung mit Gender-Fokus | Gründerinnencenter |
| OK: Institution und ihre Angebote | | | | | |
| Tätigkeit der Institution für Gründerinnen | Vergabe von Krediten | Förderungen und Bürgschaften | Beratung: Vernetzung und Erfahrungsaustausch, Know-How | Beratung in allen Gründungsphasen | Beratung vor und nach der Gründung, aber auch während d. G. brauchen sie Unterstützung |
| | | | Schwerpunkt sind Frauen aus dem Dienstleistungsbereich | informieren auch über Chancen und Risiken | Beratung |
| Angebote | | | Beratung, Newsletter, Information auf Website, Netzwerktreffen | Spezialseminar für Gründerinnen, begleitende Einzelberatung, vertiefende Workshops (Akquisition, Marketing, Verhandeln, Verkaufen, Networking), Informationsservice, Newsletter, Vernetzung (Jungunternehmerinnenverzeichnis), Mentoring Angebote | Beratungen, Workshops, Netzwerke (Erfahrungsaustausch einmal im Monat) |
| Schwerpunkte | | | Nach-Gründungsberatung | für Jungunternehmerinnen Lehrgang Dienstleistungsentwicklung | |
| Vor | | | Realitätscheck | individuell verschieden, dynamischer Entwicklungsprozess, | |
| Während | | | Startchecks, Workshops, Unternehmensberatung | auch Persönlichkeitsentwicklung | |

| | Bankexpertin | AWS/Förderstelle | Gründungsberatung | Gründungsberatung mit Gender-Fokus | Gründerinnencenter |
|--|--------------|---|-------------------|---|---|
| OK: Förderungen | | | | | |
| | | bieten Förderungen vor/während/nach der Gründung | | Förderlandschaft sehr kompliziert und sehr komplex | |
| Zuschüsse zu Investitionen | | Investitionen sind sehr weit gefasst: o Anlagevermögen o Werbung/Marketing o Geringwertige Wirtschaftsgüter (Ausnahme Fahrzeuge) | | Unternehmensförderungen sind schwerpunktmäßig im Bereich Informationstechnologie, Biotechnologie, aber nicht in frauenspezifischen Bereichen (z.B. Friseurin) | wenn man nicht viel investiert, gibt es keine Förderungen |
| Bürgschaften | | größeres Spektrum, da fallen auch Betriebsmittel hinein, wenn zB ein Unternehmen gekauft wird. Bei den Bürgschaften für Kredite über € 75.000,- wird von der AWS keine bankmäßige Sicherstellung verlangt | | | |
| wer nutzt / wer bekommt Förderungen | | Frauen nützen Möglichkeit, Informationen einzuholen, mehr | | Frauen fallen mit ihren Geschäftsideen bei Förderungen oft von vornherein durch den Rost | |

| | Bankexpertin | AWS/Förderstelle | Gründungsberatung | Gründungsberatung mit Gender-Fokus | Gründerinnencenter |
|---------------------------|--|---|--|---|---|
| OK: Finanzierung | | | | | |
| Probleme v. Frauen | | Frauen sind generell vorsichtig (versuchen Verschuldung zu vermeiden), und der Kapitalbedarf ist geringer | Frauen haben wenig Geld und Sicherheiten; nur geringen Investitionsbedarf | Frauen haben generell weniger Geld zur Verfügung und sind (zu) risikobewusst - scheu, pragmatisch, verantwortungsvoll, da Hauptverantwortung für Familie, greifen lieber auf private Finanzierungskanäle zurück | wenn die Idee keine besonders gute ist, die Menschen nicht besonders überzeugend sind (und das gilt auch für Frauen), haben sie durchaus große Probleme bei der Finanzierung; Frauen sind schon vorsichtiger bei der Finanzierung |
| | | kaum Eigenmittel | | kein/kaum Eigenkapital | |
| Bankgespräch | fast immer nach finanzieller Situation des Mannes und der familiären Situation gefragt | früher war es anders, heute kaum Unterschiede zwischen Mann und Frau, Frauen sind besser vorbereitet | Frauen reden weniger heiße Luft, nehmen sich selbst aber oft nicht ernst (Unternehmerin nur als Nebenjob), weibliche Argumentationsmuster als Problem, Probleme mit Zahlen | viele Frauen versuchen ohne Bank zu gründen, klares Finanzierungskonzept muss natürlich der Bank vorlegt werden, Frau muss Sicherheiten bieten, wie ist die allgemeine finanzielle Situation und auch die private Situation und das Gehalt des Mannes | Frauen haben Probleme, sich auf der Bank durchzusetzen, weil sie meistens kleinere oder ganz kleine Unternehmen gründen, und Banken daran kein großes Interesse haben; Frauen sind für Bankgespräche schlecht vorbereitet (erstellt mit ihnen Plan-Umsatz-Berechnungen) |
| Kredite | oft nicht gewährt | Frauen scheuen sich davor | Frauen sind vorsichtiger, scheuen sich Kredite aufzunehmen | Frauen brauchen in der Regel nicht große Kredite und Förderungen und das ist genau das Problem | Problem: Kredite zu bekommen, ohne Investitionen zu tätigen |

| | Bankexpertin | AWS/Förderstelle | Gründungsberatung | Gründungsberatung mit Gender-Fokus | Gründerinnencenter |
|-----------------------|---|--|--|---|---|
| Ausfallhaftung | von AWS usw. macht für Bank Gewährung von Kredit leichter | geben Ausfallhaftungen | Bürgschaft nicht das Problem, sondern eher die Kosten | bei Bürgschaften usw. keinen Geschlechtsunterschied von Seite der Bank | |
| Mikrokredite | hoher Verwaltungsaufwand, wirtschaftlich für Bank nicht attraktiv | Aufwand beim Kleinkredit groß, daher scheuen sich Banken | Kleinstkredite sind schwer zu bekommen. Kredite zwischen € 3.000,- und € 5.000,- für Bank nicht rentabel | Kleinkreditbereich für die Banken nicht wirklich interessant | schwierig für Frauen zu bekommen, vor allem wenn sie aus Notlagen gründen |
| | | werden bei der AWS schon „seit ewigen Zeiten gelebt“ | Frauen bauen laut Studien weniger Pleiten | Gründungen im Mikrobereich werden oft eher belächelt, aber nicht nur von Bankseite, sondern auch so, dass das ja dann gar keine wirkliche Selbständigkeit ist | |
| | statt Kredit höherer Überziehungsrahmen, günstigerer Zinssatz | aus dem Jungunternehmerbereich der AWS gesehen kein Problem; kein Frauenspezifikum, sondern ein Problem der Höhe des Betrags | | | |
| | Flexibilität hinsichtlich Rückzahlungsmodalitäten wichtig | Basel II - Reizthema bei der AWS, weil Banken sich darauf berufen, wenn sie keinen Kredit vergeben wollen (Ausrede) | | | |

| | Bankexpertin | AWS/Förderstelle | Gründungsberatung | Gründungsberatung mit Gender-Fokus | Gründerinnencenter |
|---------------------|---|--|---|---|--|
| Businessplan | bis 2.000 €-Kredit nicht verlangt, jedoch eine Einnahmen-Ausgaben-Aufstellung; bei den Frauen oft wenig Wissen und Bewusstsein vorhanden, sich über den künftigen Geschäftsverlauf Gedanken zu machen | für Förderungen: je nach Höhe des Antrags wird BP verlangt; bis zu 150.000 € gibt es keinen Standard, ab 150.000 € muss "Geschäftsplan" vorgelegt werden | erstellen keinen BP mit Frauen, wichtig wäre es BP auf Bedürfnisse von Frauen abzustimmen, in Beratung kommen die Hauptpunkte des BP (Profitentwicklung, Marketing, Finanzcheck) vor, BP nur wenn frau zur Bank geht, Männer tun sich leichter BP, zu verkaufen | Frauen haben da schon einen sehr starken Wunsch nach Unterstützung und kompetenter Beratung | Frauen erstellen von sich aus keinen BP, wird in Beratung mit ihnen erstellt |

| | Bankexpertin | AWS/Förderstelle | Gründungsberatung | Gründungsberatung mit Gender-Fokus | Gründerinnencenter |
|---------------------|--|---|--|--|---|
| Anregungen | Ausfallhaftung, wie sie die AWS übernimmt, sollte in großem Stil angestrebt werden, z.B. durch Länder oder Einrichtungen | In Deutschland gibt es Mikrodarlehen. Die Kreditanstalt für Wiederaufbau fördert Mikrokredite in der Weise, dass sie den Banken dafür etwas zahlen, wenn sie kleine Kredite vergeben. Wenn man den Banken bei kleinen Krediten die Kosten reduziert, wird es sicher leichter. In den USA gibt es wiederum spezielle Institutionen, die nur Kleinkredite vergeben. | | andere Finanzierungsmodelle für Menschen, die auf diese Art und Weise gründen; trifft ja auch auf Männer zu | |
| | Einbettung der Kreditvergabe in ein Gesamtkonzept der Gründung: Businessplan zur optimalen Vorausplanung | | | Vertrauensbasis zur Bank sollte vorhanden sein, guter Kontakt zur Hausbank ist wichtig, das ist oft nicht gegeben, Vorteil bei der Bank, wenn der Bankfachmann oder die Bankfachfrau die Gründerin oder Jungunternehmerin länger kennt | |
| | gute Betreuung in der Nachgründungsphase, Phase nach der Gründung stärker berücksichtigen | | | | |
| | Frauen sollten Bankkonten mehr nutzen | | | | |
| Vor Gründung | | im Vorhinein besser beraten, aber nicht Aufgabe der AWS | Ideenfindung, Basisvokabular (um mit ExpertInnen zu sprechen) schaffen, Profil- und Produktentwicklung | Zugang zu den Geldmitteln über Mikrofinanzierungsmodelle, spezielle Beratungs- und Unterstützungsangebote | in jeder Phase Probleme, Information im Vorfeld ist am wichtigsten, nicht in Gründung drängen, oft gescheiter man gründet nicht |
| Während | | besser beraten | | wertfreie Beratungs- und Unterstützungsangebote | |

| | Bankexpertin | AWS/Förderstelle | Gründungsberatung | Gründungsberatung mit Gender-Fokus | Gründerinnencenter |
|--|--------------|---|---|--|--|
| OK: Unterstützungsbedarf von Frauen | | | | | |
| Nach | | weiß nicht | wird unterschätzt | klarer Handlungsbedarf, thematische Fachseminare und Trainings | aber wirkliche Probleme tauchen dann in der Nachgründungsphase auf, z.B. dramatische Einkommenssituation |
| Geschäftsidee | | da haben die meisten Frauen sehr konkrete Vorstellungen und zusätzlich ist die Informationseinholung vor der Gründung bei Frauen besser als bei Männern | Bedarf sehr hoch, Geschäftsideen oft vage, Frauen haben da kaum in Führungspositionen Scheu vor Wettbewerb | Geschäftsideen bezogen auf Investitions- und Startkosten nicht so extrem kostenintensiv, weil Frauen vielfach im Dienstleistungsbereich angesiedelt sind | Frauen haben eigene Geschäftsideen |
| Finanzierung | | Frauen haben eher Ängste, einen Kredit aufzunehmen | Frauen haben oft wenig Geld, auch Projekte mit niedrigem Investitionsbedarf, Problem die Startphase zu überleben | Scheu den entsprechenden Preis zu verlangen, Preisgestaltung ist ein Thema, auch die finanzielle Grundlage generell, Umgang mit Geld | event. auch Probleme |
| steuerlich-rechtliche Fragen | | 100% Wissen in diesem Bereich hat keiner, weder Frauen noch Männer; aber Frauen informieren sich mehr | der richtige Gründungszeitpunkt, wie alle gegebenen Freibeträge, Förderungen, Möglichkeiten bestmöglich nutzen. Wie baue ich mir die Buchhaltung auf? | | sicher Probleme, das kann aber ausgelagert werden |

Anhang

| | Bankexpertin | AWS/Förderstelle | Gründungsberatung | Gründungsberatung mit Gender-Fokus | Gründerinnencenter |
|---|--------------|---|---|--|--|
| betriebswirtschaftlicher Bereich | | sicher Bedarf an Schulungen, aber das ist kein frauenspezifisches Phänomen; Frauen vielleicht sogar besser informiert | Hauptproblem ist Kundengewinnung; Frauen müssen oft erst lernen sich zu verkaufen und sich zu präsentieren. | eigenen Leistungen verkaufen, vermarkten, da gibt es Hürden und eine Scheu davor, Management | Kundenanbahnung da haben sie eigentlich die meisten Probleme |
| fachlicher Bereich | | kein besonderer Unterstützungsbedarf | Problem wenn Gründerinnen in Bereiche gehen, wo sie sich nicht auskennen. Praxiserfahrung fehlt bei Frauen häufig | unternehmens- und gründungsrelevantes Wissen, Frauen sind Fachfrauen auf einem bestimmten Gebiet, müssen erst lernen, auch Unternehmerin zu werden | kein Unterstützungsbedarf |
| Ausbildung | | keine besonderen Probleme | | | |
| Soft Skills | | weiß nicht | Persönlichkeitsbildung | Entwicklung der Unternehmerinnenpersönlichkeit | |
| Selbstbewusstsein | | eher Frauenproblem: fehlende Bereitschaft ein Risiko einzugehen | spezifische Kurse, Frauen können Gespräch führen, aber weniger sich selbst und ihre Produkte verkaufen | Selbstsicherheit gewinnen | Rhetorik im Sinne von Verkaufen ist ein Problem |
| Anregungen | | | Begleitung und Betreuung in der Nachgründungsphase | Vernetzung herstellen, Gefahr der Isolation | Frauen suchen zu wenig nach Unterstützung, rechnen immer was es kostet |

| | Bankexpertin | AWS/Förderstelle | Gründungsberatung | Gründungsberatung mit Gender-Fokus | Gründerinnencenter |
|--------------------------------------|--------------|---|---|--|---|
| OK: Problembereiche | | | | | |
| Gründe für Gründung | | Frauen machen sich oft nach der Karenz selbständig; sie glauben, dass man sich die Zeit besser einteilen kann, das ist meistens aber nicht so | viele gründen, um sich die Zeit selbst einteilen zu können, aber mehr als 50% arbeiten mehr als 40h | Motivation: Vereinbarkeit von Beruf und Familie; eigene Chefin sein wollen; Geld verdienen weniger wichtig | gründen oft, weil sie nach einer Kinderpause nicht wissen, wo sie einsteigen sollen, weil es vielleicht keinen Job gibt. Meistens steht irgendwo eine finanzielle Not im Raum. |
| Betreuungspflichten | | Frauen unterschätzen sie; glauben, dass sie leichter mit Selbständigkeit zu vereinbaren sind | Unternehmerinnen stellen sie in den Vordergrund, keine ideale Voraussetzung für Selbständigkeit | Verantwortlichkeitsgefühl der Frauen (sonst Rabenmutter), bessere Vereinbarkeit von beruflichen und familiären Pflichten, da viele Homeoffice; Vorteil, aber auch Nachteil, weil oft Rollenunklarheit, Vermischung der Rollen, institutionalisierte Betreuung ausbauen, bei Vernetzung Betreuungspflichten negativ | freie Zeiteinteilung oft Grund für Selbständigkeit; kommen dann drauf, wenn man nur ein Drittel oder die Hälfte selbständig ist, ist es nichts Gescheites und scheitern dann daran. Motivation, sich selbständig zu machen, ist dann eine falsche |
| Unternehmerin als Nebenberuf? | | wichtig: Unternehmen als Haupteinnahme oder nur Zusatzverdienst | man kann nicht im Nebenberuf Unternehmerin sein | gekoppelt mit einer unselbständigen Beschäftigung (Misch-Modell) auch manchmal sinnvoll. | nicht grundsätzlich schlecht, aber wenn nur aufgrund obiger Motivation, weil Aufmerksamkeit woanders liegt |

| | Bankexpertin | AWS/Förderstelle | Gründungsberatung | Gründungsberatung mit Gender-Fokus | Gründerinnencenter |
|---------------------------------|--------------|---|--|--|--|
| Warum scheitern Frauen ? | | private Probleme führen zum Scheitern | Geld ist meistens nicht der primäre Engpass, viel häufiger sind Idee und Know-how bei Kleinstgründungen Gründe | Schwierigkeiten beim Marketing und bei der Finanzierung. Wunsch nach einer gewissen Sicherheit; zögerliches Vorgehen | an der Umsetzung des Marketingplans, finanzielle Gründe (zu wenig über Zahlen nachgedacht) |
| | | fehlendes betriebswirtschaftliches Wissen | Kunden, Auftragsmangel | Gründung aus der Not heraus bewährt sich nicht | Problem mit Auftragsgewinnung, kaum Machtdenken bei Frauen, harter Wettbewerb |