

Interreg

Austria-Hungary

European Union – European Regional Development Fund



FEMskill



**Unternehmerinnen,
Frauen in der
Wirtschaft**

E-Handbuch

**Beispiele für „Best Practices“
und „Bad Practices“ in der
Unternehmensführung für
Unternehmerinnen**

2022

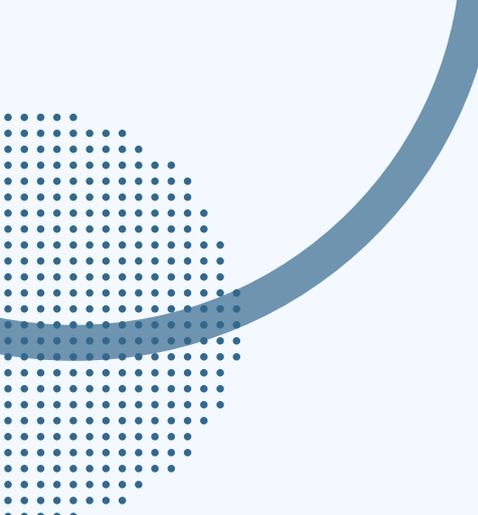


EINFÜHRUNG

Kurzinformation zum FEMskill Projekt

Der Zweck dieses E-Handbuchs für Unternehmerinnen ist es, Beispiele für „Best Practices“ und „Bad Practices“ in der Unternehmensführung vorzustellen, mit praktischen Ratschlägen zum Situationsmanagement im Allgemeinen, d. h. im täglichen Geschäftsleben und speziell durch die Präsentation gesammelter Erfahrungen im Rahmen der abwechslungsreichen Programme des FEMskill-Projekts!

Das FEMskill-Projekt ist ein Programm der österreichisch-ungarischen Grenzregion speziell für Unternehmerinnen und Geschäftsführerinnen! Im Mittelpunkt des Projekts stand ein 12-monatiger Mentoring-Prozess, der 2021 durchgeführt wurde, basierend auf einer gemeinsam entwickelten Methodik. Insgesamt nahmen 14 Mentor:innen und 20 Mentees am Mentoring-Prozess teil und bildeten Mentoring-Paare. Die Besonderheit des Prozesses lag darin, dass die Ergebnisse auf bilateraler Ebene zusammengefasst und mehrfach verwertet wurden und bei 2 der Mentoring-Paare der gesamte Prozess auf bilateraler Ebene stattfand (d.h. eine Mentorin aus Österreich unterstützte eine Mentee aus Ungarn). Das Mentoring wurde um viele zusätzliche Elemente ergänzt. Unter anderem wurden fachspezifische Trainings, Innovationstage und eine internationale Konferenz durchgeführt. Im Jahr 2022 wurde das Projekt um ein neues Element erweitert. Im Bereich Krisen- und Changemanagement wurde ein bilaterales unternehmerisches Inkubationsprogramm (kurz FEMskill-VIP-Programm) implementiert, das die durch COVID-19 entstandene Krisensituation reflektiert. Die 14 Unternehmerinnen, die den Inkubationsprozess des FEMskill-VIP-Programms erfolgreich abgeschlossen haben, nahmen an themenbezogenen bilateralen Unternehmertrainings und Labortagen (Professional Days) zum Wissensaustausch teil und konnten ihr Wissen erweitern.



Bewährte Beispiele auf europäischer Ebene

Die Europäische Kommission unterstützt die wirtschaftliche Selbstbestimmung und das Unternehmertum von Frauen. Ausgehend von den von Unternehmerinnen geäußerten Bedürfnissen förderte die Kommission die Vernetzung und den Austausch bewährter Verfahren sowie Initiativen, die Frauen helfen, Vertrauen in ihre Fähigkeiten zu gewinnen.^[1]

WEgate vereint alle Initiativen zur Unterstützung des Unternehmertums von Frauen auf einer einzigen Plattform, die sich an Unternehmerinnen und ihre Bedürfnisse bei der Gründung, Finanzierung und Führung ihres Unternehmens richtet. Ziel ist, eine Drehscheibe zu schaffen, die Unternehmerinnen mit Unterstützungsorganisationen auf lokaler, regionaler, nationaler und europäischer Ebene verbindet und ihnen dadurch den Zugang zu Mentoring und Unternehmensnetzwerken in ganz Europa erleichtert. Die europäische Online-Plattform WEgate unterstützte auch Unternehmerinnen während der Covid-19-Pandemie.

Das Enterprise Europe Network (EEN) hat eine Unternehmerinnengruppe auf Facebook, die 21 Partnerorganisationen aus 14 Ländern zusammenbringt. Die Gruppe bindet Unternehmerinnen in die Aktivitäten des Netzwerks zur Unterstützung von Unternehmertum und Innovation ein und bietet spezifische Dienstleistungen wie Geschäftspartnerschaften, Zugang zu ausländischen Märkten, Zusammenarbeit mit lokalen Netzwerken und Zugang zu EU-Mitteln.

Weibliche Business Angels – Die EU ermutigt mehr Frauen, Business Angels zu werden, um den Zugang von Frauen zu alternativen Finanzierungsquellen mit Hilfe von weiblichen Business Angels zu verbessern. Bis Mitte 2019 fanden vier Pilotprojekte in 14 EU-Ländern statt, um auf Business Angels aufmerksam zu machen. Sie bildeten Frauen aus, die Business Angels werden wollten. Eine der Aufgaben von Business Angels ist, Unternehmerinnen dabei zu unterstützen, ihre Geschäftsidee potenziellen Investoren vorzustellen.



[1] https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/supporting-entrepreneurship/women-entrepreneurs_en

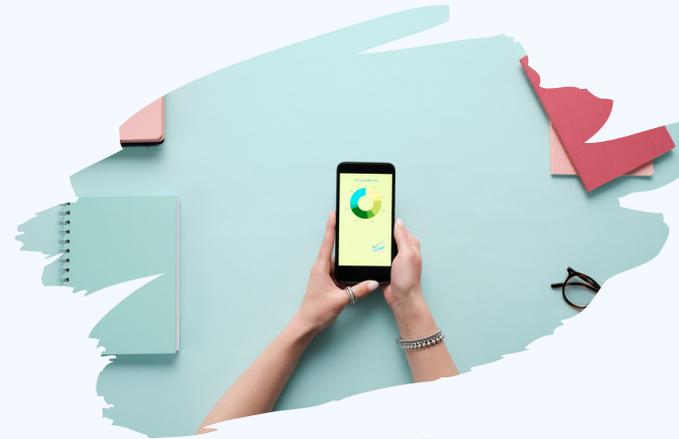


Der Anteil von Frauenunternehmen auf europäischer Ebene

Der Anteil von Frauen beträgt 52 % der europäischen Gesamtbevölkerung, aber nur 34,4 % der Selbstständigen und 30 % der Start-ups in der Europäischen Union (EU).^[2]

„Frau in der Wirtschaft“ (FiW) vertritt die Interessen von mehr als 135.000 österreichischen Unternehmerinnen in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ). In Österreich wird mehr als jedes dritte Unternehmen (38,6 %) von Frauen geführt und 45,1 % war der Anteil von Frauen bei den Unternehmensgründungen 2021.^[3]

In Ungarn wird die Mehrheit der Unternehmen immer noch von männlichen Eigentümern und Managern dominiert, aber es gibt auch immer mehr erfolgreiche weibliche Unternehmerinnen. Bei den Personengesellschaften in Ungarn wirken 265.000 Frauen in der Position der Geschäftsführerin, und 166.000 Frauen als Zeichnungsberechtigte mit, diese Zahl steigert sich jährlich. Auf der Unternehmensseite gibt es derzeit 81.000 Sozialunternehmen mit rein weiblichen Geschäftsführerinnen, was 17 Prozent der Unternehmensbasis entspricht. (2022/Opten)^[4]



[2] <https://wegate.eu/about/women-entrepreneurship-facts-and-figures>

[3] <https://www.wko.at/site/fiw/Rueckblick-Unternehmerinnen-AWARD22.html>

[4] <https://hrpwr.hu/cikk/folyamatosan-emelkedik-a-noi-vallalkozok-aranya>

Im folgenden Abschnitt werden bewährte und gescheiterte Praxisansätze und ihre Resultate vorgestellt, die auf der Grundlage der Erfahrungen von Unternehmerinnen und Unternehmensentwicklern geschrieben wurden.

SYMBOLERKLÄRUNG



Best practice



Bad practice



FEMskill-VIP



Praktischen Ratschlägen zum Situationsmanagement

BEWÄHRTE PRAKTIKEN UND ERFAHRUNGEN



Bewusstsein, Beharrlichkeit und Engagement (oder der menschliche Faktor des Geschäfts)



Jene Frauen, die das Unternehmen auf Basis ihrer unternehmerischen Idee bewusst geplant hatten und engagiert am Markt wachsen ließen und dabei den Glauben an den Erfolg nicht verloren hatten, sowie an sich selbst geglaubt haben, haben ihr Unternehmen zum Erfolg geführt. Dazu brauchte es natürlich einen guten Businessplan, ein gutes Geschäftsmodell und eine gute Strategie, die inmitten von Veränderungen und Krisen mehrfach überarbeitet, wenn nötig sogar auf neue Fundamente gestellt werden kann und so bewusst für den Fortbestand des Unternehmens sorgt.



Eine gute Grundidee reicht nicht aus, man muss sein Geschäft bewusst aufbauen. Sie sollten einen Businessplan haben, aber Sie sollten auf jeden Fall ihr Geschäftsmodell kennen, für das Sie eine gute Geschäftsstrategie entwickeln sollten, die Ihnen im täglichen Geschäft hilft. Wenn Sie es allein nicht schaffen, wenden Sie sich an eine Business Development Expert:in oder eine Finanzspezialist:in! Nehmen Sie an einem Mentoring-Programm oder Unternehmer:innen Training teil, um selbst eine gewinnbringende Strategie für Ihr Unternehmen aufstellen zu können!

Netzwerke



Egal welche Art von Unternehmen Sie gründen, die Akquise von Partner:innen und Kund:innen stehen bei unseren Aktivitäten im Mittelpunkt, und all dies ist nur durch gute Vernetzung möglich. Manchen fällt das leicht, manchen schwerer, der Aufbau von Netzwerken spielt aber für die unternehmerische Tätigkeit eine enorm wichtige Rolle.



Bewegen Sie jeden Stein, um die richtigen Partner:innen zu finden, an Veranstaltungen teilzunehmen und Online-Plattformen zum Netzwerken zu nutzen (z. B. LinkedIn

<https://de.wikipedia.org/wiki/LinkedIn>)! Wenn es Ihnen leicht fällt, Beziehungen aufzubauen, dann können Sie vielleicht ein eigenes Netzwerk etablieren. Laut Statistik haben Start-ups in den ersten drei bis fünf Jahren mit Schwierigkeiten zu kämpfen, die oft das Ende des Unternehmens zur Folge haben. Dies wurde in der vergangenen Zeit durch COVID19, die Kriegskrise oder auch eine Änderung des Steuerrechts noch verstärkt.

Role-Models, denen Sie folgen können, und Kolleginnen, mit denen Sie wachsen können



Anderen zu folgen und sich gemeinsam zu bewegen, gibt immer ein Gefühl der Sicherheit. Weibliche Vorbilder und die Kraft der Gemeinschaft können die Situation erleichtern.



Finden Sie Unternehmerinnengemeinschaften! Finden Sie gute Beispiele für Unternehmerinnen aus der Praxis! Suchen Sie nach Büchern und Artikeln, die über Unternehmerinnen geschrieben wurden!

Aufbau von Stammtischen oder Konferenzen für Unternehmerinnen, Kooperationen und strategische Partnerschaften



Bei einer Unternehmerinnenkonferenz erhalten Sie Hilfe von echten Geschäftsfrauen und glaubwürdigen Fachleuten mit Arbeitsweisen und Methoden, die auf realen Erfahrungen basieren.



Nach der Veranstaltung können Sie die erhaltenen Informationen zu Ihrem Vorteil nutzen, Sie können die vielen Tipps der Referentinnen erfolgreich verarbeiten und umsetzen. Auf diesen Veranstaltungen können Sie neue Geschäftsbeziehungen aufbauen und Ihr eigenes Unternehmen anderen präsentieren. Nutzen Sie die Gelegenheit und besuchen Sie Konferenzen für Unternehmerinnen!

Erfahrungsberichte von Geschäftsfrauen



Sie können unzählige Beispiele aus schwierigen Phasen von Unternehmerinnen kennenlernen und Kraft aus den Lebensschwierigkeiten und Lösungen echter Unternehmerinnen schöpfen. Von den Erfahrungen anderer können Sie in Ihrem Geschäfts- und Privatleben viel profitieren.



Finden Sie online authentische Erfahrungsberichte von Unternehmerinnen, lesen Sie sie und lernen Sie daraus! Wenn Sie die Gelegenheit haben, eine Unternehmerin persönlich zu treffen, die ihr Geschäft erfolgreich führt, nutzen Sie diese Gelegenheit, um mit ihr über ihre Geschichte zu sprechen, und vergessen Sie nicht, ihr auch von Ihrem eigenen Geschäft zu erzählen!



BAD PRACTICE FALLBEISPIELE

Fehlende Planung und Analyse



Ein häufiger Fehler in Neuunternehmen ist, dass man die wesentlichen Bereiche des Unternehmens nicht intensiv genug durchdenkt und so eine gute Idee und der anfängliche Enthusiasmus schnell scheitern. Leider ist in vielen Fällen die fehlende Planung auch charakteristisch für die spätere Unternehmensführung, sodass Sie wie ein Feuerlöscher auf das aufkommende Problem reagieren oder im Eifer des Gefechts Ad-hoc-Entscheidungen treffen. Natürlich können auch diese zum Erfolg führen, aber die Situation ist mit viel mehr Stress verbunden. All dies kann vermieden werden, wenn Sie von Anfang an planen, einen Businessplan oder ein Geschäftsmodell und ein gutes Budget haben, die Marktbedürfnisse und Ihre Mitbewerber:innen kennen. Darüber hinaus ist auch eine Risikobewertung und -analyse erforderlich. Ihre Bedeutung hat in letzter Zeit durch verschiedene Krisensituationen und schnelle Veränderungen zugenommen und ist heute aus dem Geschäftsleben nicht mehr wegzudenken.



Lieber zweimal planen und bewusst mehr Zeit in die Planung investieren, als später die Folgen einer Fehlentscheidung zu tragen. Wenn Sie gut vorbereitet sind, können Sie nicht nur Zeit, Geld und Ressourcen sparen, sondern auch weniger Stress im Unternehmensalltag erleben. Planen, planen!



Fehlende unternehmerische Denkweise



"Du arbeitest im Unternehmen und nicht am Unternehmen." Ein typischer unternehmerischer Anfängerfehler ist, wenn die Unternehmerinnen bei der Unternehmensgründung aus dem Angestelltenverhältnis heraus in die unternehmerische Tätigkeit wechseln und dabei agieren, als wären sie noch immer Angestellte.



Lernen Sie, wie eine Unternehmerin zu denken und den Gewinn im Auge zu behalten! Grundvoraussetzung: Das primäre Ziel des Unternehmens ist die Erzielung von Gewinn. Finden Sie eine unternehmerische Mentorin, Business Development Consultant oder Business Coach!

Verwaltungsaufwand



Auch der Verwaltungsaufwand ist äußerst schwierig und erhöht die Burnout-Wahrscheinlichkeit, weshalb es wichtig ist, diesen Aufwand für Ihr Unternehmen zu erleichtern.

Vereinfachen Sie die Verwaltung! Zunächst einmal sollten Sie eine gute Buchhalterin oder ein Online-System haben (Rechnungsprogramm, Buchhaltungsprogramm). Erstellen Sie Vorlagen, wie z.B. den Abschluss von Verträgen, Angeboten sowie sonstige Aktivitäten des Unternehmens! Verwenden Sie online verfügbare Programme! Finden Sie einen virtuellen Assistenten!

Fehlende Budgetplanung



Wenn Sie ein Unternehmen gründen, ist es wichtig, ein detailliertes Budget zu haben und es zu verfolgen. Dabei geht es nicht nur um das Vorhandensein von Stammkapital, sondern auch darum, dass Einnahmen und Ausgaben in regelmäßigen Abständen überprüft werden müssen. Stichwort: Cashflow.



Nehmen Sie Liquidität nicht auf die leichte Schulter! Im Krisenfall muss insbesondere der Cashflow überwacht werden, sogar auf Tages- oder Wochenbasis. Erstellen Sie eine Cashflow-Excel-Tabelle oder verwenden Sie eine Cashflow-Planungssoftware/Anwendung!

Das Unternehmen ist nicht sichtbar, man kennt das Unternehmen nicht



„Ohne Marketing gibt es kein erfolgreiches Geschäft“. Viele wissen, dass das notwendig ist, aber gleichzeitig tappen viele Unternehmerinnen immer noch in die Falle, die eigene Marke nicht richtig sichtbar zu machen, denn ohne die Zielgruppe zu definieren und mit ihren potenziellen Kund:innen angemessen zu kommunizieren, ist es nicht möglich, ihre Arbeit in Einkommen umzuwandeln.



Bilden Sie sich im Bereich Marketing weiter, nehmen Sie an Marketing-Online-Kursen teil! Es lohnt sich, Marketingspezialist:innen zu kontaktieren und einen Marketingplan für Ihr Unternehmen zu erstellen. Seien Sie sichtbar!

Fehlende unternehmerische Denkweise – Delegieren



Ein Anfangsfehler, welcher sich in vielen Fällen auch auf das fehlende Startkapital/ Geld zurückführen lässt ist, wenn Unternehmerinnen alles allein machen (müssen) und ihnen nach einiger Zeit die Energie, die Kraft oder sogar die Gesundheit fehlt, um weiterzumachen. Es lohnt sich, von Anfang an darüber nachzudenken, welche Tätigkeiten im Unternehmen delegiert werden müssen, z.B. welche durch den Kauf einer Software/Anwendung ersetzt oder erleichtert werden können.



Aufgaben delegieren! Finden Sie Partner:innen, die die Aktivität ergänzen oder vervollständigen können! Finden Sie die richtige Software, die die Durchführung der Aktivität vereinfacht und erleichtert! Bitten Sie um Hilfe und finden Sie eine unternehmerische Mentorin, eine Unternehmensentwicklungsberaterin oder einen Business Coach!

Übertriebene Perfektion



"Nur das, was ich selber mache, ist gut!" - dieser perfektionistische Gedanke charakterisiert viele Unternehmerinnen, auch wenn ihr Geschäft zu wachsen beginnt. In diesem Fall kann es ein großer Fehler sein, wenn Sie Aufgaben nicht proportional zum Wachstum des Unternehmens delegieren können, denn mit dem Wachstum eines Unternehmens wächst auch die Menge der zu erledigenden Arbeit, ganz zu schweigen von der Qualität: ein Bereich nach dem anderen muss mit immer mehr Expertise versorgt werden. Überbordende unternehmerische Belastung kann auch zu Burnout oder anderen Gesundheitsschäden führen.



Aufgaben delegieren! Finden Sie die richtige Software, die die Durchführung der Aktivität vereinfacht und erleichtert! Finden Sie Partner:innen, die die Aktivität ergänzen oder vervollständigen können! Stellen Sie Mitarbeiter:innen ein! Denken Sie daran, dass Sie nicht im Unternehmen, sondern am Unternehmen arbeiten!

Zeitmanagement-Problem



Eine der Konsequenzen des oben genannten Problems kann die Frage des Zeitmanagements sein. Studien zufolge starten Frauen unter anderem wegen der Flexibilität ins Unternehmertum, um familiäre Verpflichtungen mit der Arbeit im Unternehmen vereinbaren zu können. Viele von ihnen erkennen bereits im ersten Jahr, dass die begehrte Flexibilität für eine angehende Unternehmerin nur ein Wunschdenken ist, da alle Aktivitäten allein gemacht werden: man selbst ist die Managerin, die Zuständige für die Finanzen, die Planerin, die Organisatorin, die Ausführende... kurz gesagt, alles muss man selbst übernehmen. Viele Menschen scheitern an diesen Anforderungen und geben das Unternehmen im ersten Jahr auf.



Lesen Sie Zeitmanagement-Bücher, besuchen Sie Schulungen zum jeweiligen Thema, finden Sie die richtige Methode, um Ihr eigenes Zeitmanagement zu planen und in die Praxis umzusetzen! Nutzen Sie Online-Programme für Zeitmanagement und Planung! Kontaktieren Sie Expert:innen oder Business Coaches!

Fehlende Unterstützungsanforderung



Mit einem eigenen Unternehmen schaffen Sie sich finanzielle Unabhängigkeit und Flexibilität, was auch die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben erleichtert, sofern das Unternehmen einen Gewinn erwirtschaftet ohne Verluste und stressige Tage. Wenn der Geschäftsbetrieb ins Stocken gerät oder wenn Sie eine Krise oder eine größere Veränderung bewältigen müssen, lohnt es sich auch, um Hilfe zu bitten, damit Sie weitermachen und zusätzlichen Gewinn erzielen können.



Bitten Sie um finanzielle/professionelle Unterstützung, wenden Sie sich an eine Beraterin, die Expertin auf dem jeweiligen Gebiet ist! Nehmen Sie an Geschäftsentwicklungsprogrammen und Schulungen teil, um Ihr Wissen in Bezug auf Ihr Unternehmen zu erweitern und zu aktualisieren! Lesen Sie Business Development und andere Fachbücher, die Ihnen helfen, das sich schnell verändernde soziale und wirtschaftliche Umfeld zu verstehen, sowie praktische Leitfäden, die diese Prozesse verständlicher machen.

Finden Sie eine Unternehmens-Mentorin, eine Beraterin für Unternehmensentwicklung, einen Business Coach oder besuchen Sie eine Spezialistin für psychische Gesundheit, die Sie zum Thema „Um Hilfe bitten“ berät!

Überblick und Ergebnisse des bilateralen Business-Inkubationsprogramms zum Krisen- und Change-Management

Im Rahmen des bilateralen Business-Inkubationsprogramms zum Krisen- und Change-Management (**im Folgenden FEMskill-VIP-Programm bezeichnet**) wurden die teilnehmenden Unternehmerinnen für fast ein Jahr in schwerpunktspezifischen Trainings mit Unternehmens-Development-Tools und -Methoden unterstützt/begleitet, um Krisen im Jahr 2022 zu vermeiden bzw. Veränderungen in ihrem eigenen Unternehmen bewältigen zu können. Dazu konnten sie viele schon länger bestehende und neue Methoden der Unternehmensentwicklung kennenlernen und in Trainings nach der Methodik der Moderatorin gegenseitige und andere Beispiele analysieren, sowie einige Elemente an ihren unternehmerischen Alltag anpassen. Die österreichischen Einführungsvorträge präsentierten Beispiele von inspirierenden und motivierenden Unternehmerinnen, die das Thema für die Zielgruppe greifbarer, praxisnäher machten und ihre Aufmerksamkeit auf die Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen der ungarischen und der österreichischen Unternehmenskultur lenkten. Insgesamt nahmen 16 Unternehmerinnen am FEMskill-VIP-Programm teil, von denen 15 den Inkubationsprozess erfolgreich abgeschlossen haben. Auf einer Skala von 1-10 wurde die berufliche Entwicklung von Unternehmerinnen im Bereich Krisen- und Change-Management gemessen. Als Ergebnis der unternehmerischen Inkubation konnten die Fortschritte aller 15 Teilnehmerinnen (messbar) nachgewiesen werden. Klicken Sie hier, um auf die Fachmaterialien des Bilateralen Business-Inkubationsprogramms für Krisen- und Change-Management zuzugreifen:



Literatur, verwendete Quellen

·Women entrepreneurs

https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/supporting-entrepreneurship/women-entrepreneurs_en

·Women entrepreneurship: facts and figures

<https://wagate.eu/about/women-entrepreneurship-facts-and-figures>

·Unternehmerinnen AWARD ´ 22

<https://www.wko.at/site/fiw/Rueckblick-Unternehmerinnen-AWARD22.html>

·Folyamatosan emelkedik a női vállalkozók aránya

<https://hrpwr.hu/cikk/folyamatosan-emelkedik-a-noi-vallalkozok-aranya>

·Akadnak olyan szegmensek, ahol már a női cégvezetők dominálnak

https://piacesprofit.hu/kkv_cegblog/akadnak-olyan-szegmensek-ahol-mar-a-noi-cegvezetok-dominalnak/

·Nők szerepe a vidékfejlesztésben és a gazdaságfejlesztésben a

Bács-Kiskun megyei női vállalkozók körében végzett felmérés alapján

<https://www.bkmkik.hu/attachments/article/4859/N%C5%91k%20a%20vid%C3%A9kfejleszt%C3%A9sben%202021.pdf>

·WKO - Starke Frauen 2022 in der Wirtschaft

<https://www.wko.at/site/FIW/Wir--ber-uns/Zahlen--Daten--Fakten/factsheet-fiw.pdf>

·A NŐ, HA VÁLLALKOZIK Helyzetkép Magyarországon

<http://jol-let.com/magyar/wp-content/uploads/A-N%C5%90-HA-V%C3%81LLALKOZIK.pdf>

·WKO - Internationale Netzwerke

https://www.wko.at/site/fiw/netzwerke/Internationale_Netzwerke.html

·Wirtschaftsreport Burgenland

https://www.fh-burgenland.at/fileadmin/user_upload/Pressemeldungen/2022/Wirtschaftsreport_Burgenland_2022.pdf

·10 éve folyamatosan nő a tisztán női tulajdonosi körrel rendelkező vállalkozások aránya

<https://www.opten.hu/kozlemenyek/10-eve-folyamatosan-no-a-tisztan-noi-tulajdonosi-korrel-rendelkezo-vallalkozasok-aranya>

·FIW Magazin – UNTERNEHMERIN: MEDIADATEN 2022

https://www.wko.at/site/FIW/Magazin-UNTERNEHMERIN/Mediadaten/UN_mediadaten_2022_2022-03-10.pdf

·FIW Magazin – UNTERNEHMERIN: MEDIADATEN 2023

https://www.wko.at/site/FIW/Magazin-UNTERNEHMERIN/Mediadaten/UN_mediadaten_2023_2022-09-01_144ppi.pdf

·Így gondolkodnak a sikeres vállalkozók!

<https://www.dobbantoprogram.hu/cikkek/igy-gondolkodnak-a-siker-es-vallalkozok/>

·Dobbantó sztorik 30 inspiráló vállalkozónő

http://www.dobbantoprogram.hu/site/assets/files/2740/dobbanto_sztorik.pdf?fbclid=IwAR0vsKunEVqD932lhUIOumBqVj-8mqzCzd-TDaW5D3mkePU4g6u1fX7sn8A

·Der beste Business-Auftritt Online und Offline zum Erfolg

<https://www.wko.at/site/fiw/Business-Etikette.pdf>

·Unternehmerinnen in Österreich

https://www.gruenewirtschaft.at/assets/uploads/2018/10/gw_unternehmerinnen.pdf

·Kerüld el a klasszikus hibákat – min bukhat el egy vállalkozás?

<https://www.dobbantoprogram.hu/cikkek/keruld-el-a-klasszikus-hibakat-min-bukhat-el-egy-vallalkozas/>

·Female Founders (Österreich)

<https://wagate.eu/de/support/women-entrepreneurship-support-organisations-networks/female-founders-%C3%B6sterreich>

·BVZ - Frauen in der Wirtschaft

<https://www.bvz.at/thema/v-burgenlands-frauen/burgenland-frauen-in-der-wirtschaft-nofb-print-296827835>

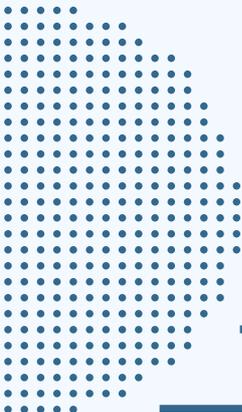
·Alaptőke nélkül vállalkoznál? Hoztunk néhány tippet!

<https://www.dobbantoprogram.hu/cikkek/alapt-ke-nelkul-vallalkoznal-hoztunk-nehany-tippet/>

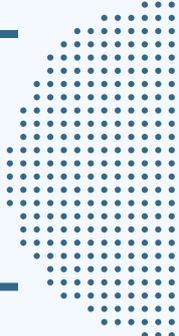
·Mik a női vállalkozókat érintő legnagyobb kihívások?

<https://www.dobbantoprogram.hu/cikkek/mik-a-n-i-vallalkozokat-erint-legnagyobb-kihivasok/>

Notizen



A series of horizontal blue lines spanning the width of the page, providing a template for writing notes.





[Fb.com/femskill](https://www.facebook.com/femskill)

Impressum:

Herausgeberin: DAFF - Dachverband burgenländischer Frauen-, Mädchen- und Familienberatungsstellen

Text- und Bildinhalte: Ester Passoni, Roland Molnár

Grafik und Layout: Roland Molnár

Übersetzung: Ester Passoni

Erstellt: 2022

Das E-Handbuch wurde im Rahmen des Projektes FEMskill (Nr. ATHU127) erstellt, welches im Programm INTERREG V-A Österreich- Ungarn durchgeführt wird. Das Projekt wird durch den Europäischen Fonds für regionale Entwicklung gefördert!