

Nőként vállalkozni – ami a sikeres vállalkozásindításhoz kell

HASZON NŐKNEK

Laczkó Zsuzsa igazgatóhelyettes
2010.04.29.





A SEED Alapítvány bemutatása



A SEED Alapítvány tevékenységei

- Vállalkozás indításával, működtetésével, fejlesztésével, valamint civil szervezetek fenntarthatóságával kapcsolatos **tanácsadás**.
- **Felnőttképzés**, akkreditált tananyagaink:
 - ✓ Tudnivalók, tanulnivalók, tennivalók – vállalkozónőknek;
 - ✓ Tudnivalók, tanulnivalók, tennivalók – a távmunka;
 - ✓ Az EU-csatlakozással kapcsolatos általános tudnivalók – a vállalkozók felkészítésének speciális programja;
 - ✓ Tréning a társadalmi nemek közötti esélyegyenlőség erősítésére a diszkrimináció ellen.
- **Kutatás**: a vállalkozásfejlesztés tartalmát, szervezeti kérdéseit, a vállalkozók helyzetét, a felnőttképzést, a szociális gondoskodást és az esélyegyenlőség biztosítását érintő, illetve egyéb speciális munkaerőpiaci, foglalkoztatáspolitikai témákban.
- Szakmai **rendezvények**, konferenciák **szervezése**.
- **Szakértői tevékenység**, érdekképviselő.



A SEED Alapítvány története

- 1990. Alapítás (vállalkozói érdekképviselőket, minisztériumok, pénzügyintézetek, felsőoktatási intézmények)
- 1998. Közhasznú minősítés
- 2003. Akkreditált felnőttképzési intézmény
ISO minőségirányítási rendszer
Esélyegyenlőségi oklevél
- 2006. Az esélyegyenlőség ismertsége és érvényesülése Magyarországon című kutatás
- 2007. Esélyegyenlőségi tananyag akkreditáltatása
Részvétel az SZMM esélyegyenlőségi munkacsoportjaiban
„Teremts esélyt magadnak és másoknak” című OFA-projekt (folyamatban)



Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány



**FOGLALKOZTATÁSPOLITIKAI ÉS MUNKAÜGYI
MINISZTERIUM**

**SEED KISVÁLLALKOZÁS- FEJLESZTÉSI
ALAPÍTVÁNY**

RÉSZÉRE

**AZ ESÉLYEGYENLŐSÉG TERÜLETÉN
KIFEJTETT KIEMELKEDŐ TEVÉKENYSÉGÉRT**

ESÉLYEGYENLŐSÉGÉRT OKLEVÉLBEN

RÉSZESÍTEM

BUDAPEST, 2003 MÁRCIUS 14.

MINISZTER



Információforrások

- SEED országos vállalkozónői kutatás, (N=1.000 fő, ebből 900 nő), 2008;
- SEED „Teremts esélyt magadnak és másoknak” projekt (4x20 fős workshop mikrovállalkozóknak a foglalkoztatásról, az ország 4 helyszínén, szakértői munka), 2007-2008;
- GEM Report on Women and Entrepreneurship (40 ország), 2007;
- KSH;
- SEED Alapítvány két évtizedes tanácsadói, tréneri, kutatói és szakértői tapasztalata;



Alapvető adatok



Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

		mikro	kis	Köze- pes	KKV egy ütt	nagy	összes
A vállalkoz ások megoszl ása	EU- 27	91,8	6,9	1,1	99,8	0,2	100
	Mo	95,5	3,7	0,7	99,9	0,1	100
Foglalkoztat ottak megoszl ása	EU- 27	29,7	20,7	16,8	67,2	32,8	100
	Mo	42,3	18,1	15,6	76	24	100



- Összes vállalkozás: kb. 1.400.000
- Működő vállalkozás: kb. 700.000



Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

Vállalkozások nemzetközi kategorizálása



Korai vállalkozás: tulajdonosa még csak tervezi, vagy legfeljebb 3,5 éves működő vállalkozás



Megalapozott vállalkozás: 3,5 évnél idősebb vállalkozás



Lehetőség által motivált vállalkozás: egy ötlet megvalósítására hozzák létre



Szükség által motivált vállalkozás: egyéb elfogadható munkaerő-piaci alternatíva hiányában hozzák létre



Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

A működő korai vállalkozások között a férfiak kb. 40%-a, a nők kb. kétharmada szükségszerűségből indult, nem egy lehetőség kihasználása céljából (saját bevallás alapján).

A lehetőség által motivált női vállalkozások arányát tekintve Magyarország a nemzetközi lista utolsó negyedében van, ebben a mutatóban az európai országok közül csak Lettországot és Horvátországot előzi meg

Magyarországon a megállapodott női vállalkozások aránya viszonylag kedvező az összes női vállalkozáson belül, a nemzetközi mezőny első harmadában helyezkedünk el.

A magyar férfiak vállalkozásainak túlélési mutatói nemzetközi összehasonlításban sokkal gyengébbek, mint a női vállalkozóké. A férfiak egyértelműen a nemzetközi mezőny utolsó harmadában foglalnak helyet.



Vállalkozónői aspektus



Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

Egy fontos tanulság

Nemzetközi tapasztalatok alapján a lehetőség által motivált női vállalkozói aktivitás a következő tényezőkkel mutat szignifikáns összefüggést:

- Női foglalkoztatottság;
- Nők hozzáférése a kapcsolati és anyagi tőkéhez;
- Nők önbizalma, optimizmusa.

Foglalkoztatási adatok nemenként

Gazdasági aktivitás

55,5 %

68,7 %

Foglalkoztatottság

51,1 %

63,8 %

Munkanélküliség

7,9 %

7,2 %

**Átlagos bruttó
jövedelem**

149.000 Ft

168.000 Ft

**Átlagos bruttó
jövedelem –
szellemi munka**

188.000 Ft

280.000 Ft

**Átlagos bruttó
jövedelem – fizikai
munka**

87.000 Ft

112.000 Ft

=?



Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

Gyerekes nők foglalkoztatottsága

Ország	20-49 éves nők gazdasági aktivitása (%)		
	Nincs gyerek	1 tizenkét év alatti gyerek	3 vagy több tizenkét év alatti gyerek
Ausztria	83,4	77,8	57,4
Csehország	85,7	61,4	22,0
Dánia	77,1	80,3	67,2
Görögország	56,5	54,2	39,6
Magyarország	78,2	59,4	12,6
EU25	75,1	64,8	41,2

Lenne mire építeni

- A nők iskolai végzettsége magasabb, mint a férfiaké.
- A nők számos – többek között a család menedzselése során szerzett – olyan kompetenciával rendelkeznek, amelyek szükségesek a vállalkozás menedzseléséhez is.
- A nők gyakran kitartóbbak, alaposabbak, empatikusabbak, jobban kommunikálnak, mint a férfiak.
- Amiben erősödniük kell:
 - Önbizalom
 - Hálózatépítési képesség
 - A család bevonása a háztartási munkákba
 - Élethosszig tartó tanulás





Mi következik mindebből?

A foglalkoztatási nehézségek és méltánytalanságok arra ösztönözhetnék a nőket, hogy a saját lábukra álljanak.

De a hagyományos nemi szerepeken alapuló neveltetés, a társadalmi sztereotípiák, valamint az ezek hatására a nőkben kialakuló önbizalomhiány a családi, háztartási leterheltségükkel együtt a férfiakhoz képest lényegesen alacsonyabb vállalkozási aktivitásához vezetnek.



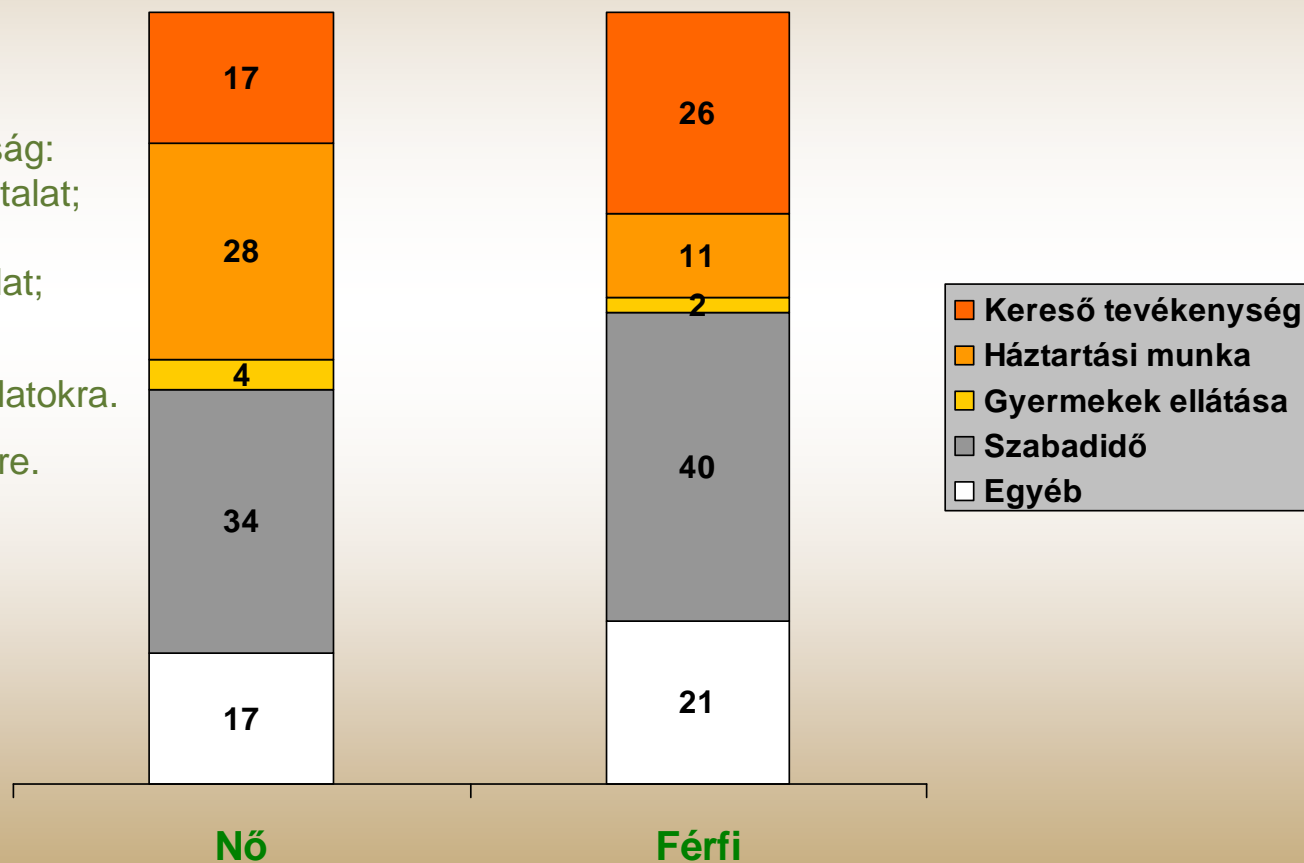
Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány Kényszerpálya, véletlen vagy tudatos választás?

350 vas megyei vállalkozónő megkérdezésével készült vizsgálat alapján:

- 86% kényszerként élte meg a vállalkozóvá válást.
- Ugyanakkor csak 30% volt konkrétan munkanélküli.
- Ma már csak 21% lenne újra alkalmazott.

Napi átlagos (aktív) időfelhasználás (%)

- Alacsonyabb foglalkoztatottság:
 - Kevesebb munkatapasztalat;
 - Kevesebb pénz;
 - Kevesebb üzleti kapcsolat;
 - Kevesebb üzleti ötlet.
- Kevesebb idő társas kapcsolatokra.
- Kevesebb idő továbbképzésre.
- Kevesebb idő rekreációra.

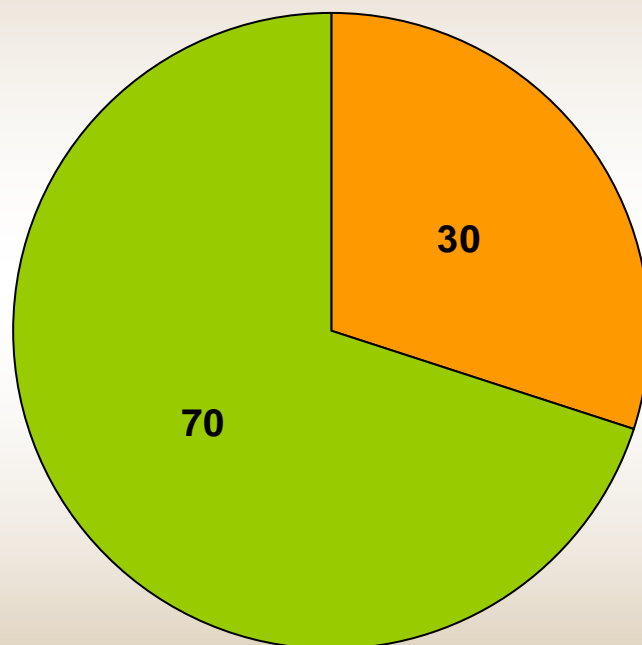


Forrás: KSH

Helyzetkép, jövőkép, tervek, növekedés



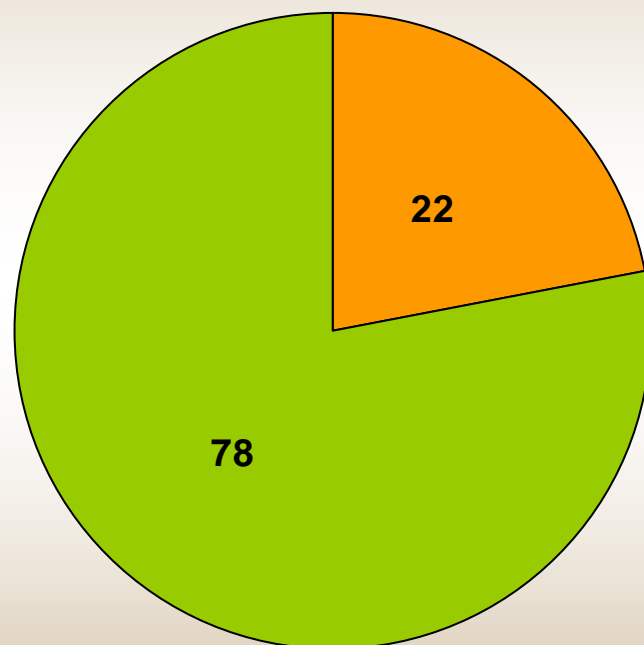
Vett már részt közös beszerzésben, értékesítésben, termelésben, fejlesztésben, pályázásban? (%)



igen nem

Férfiak esetében több,
mint 50%.

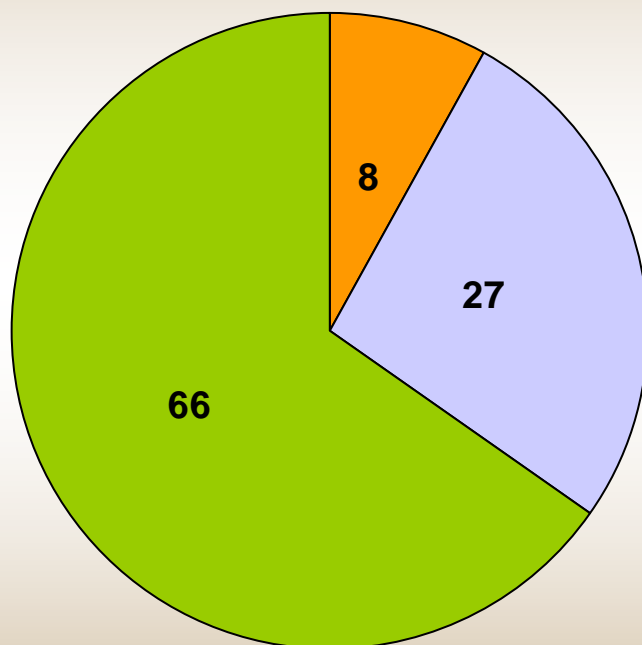
Vett már igénybe bankhitelt a vállalkozása számára? (%)



igen nem

Férfiak esetében 25%-kal magasabb az arány.

Tervezi, hogy pályázik idén a vállalkozása? (%)



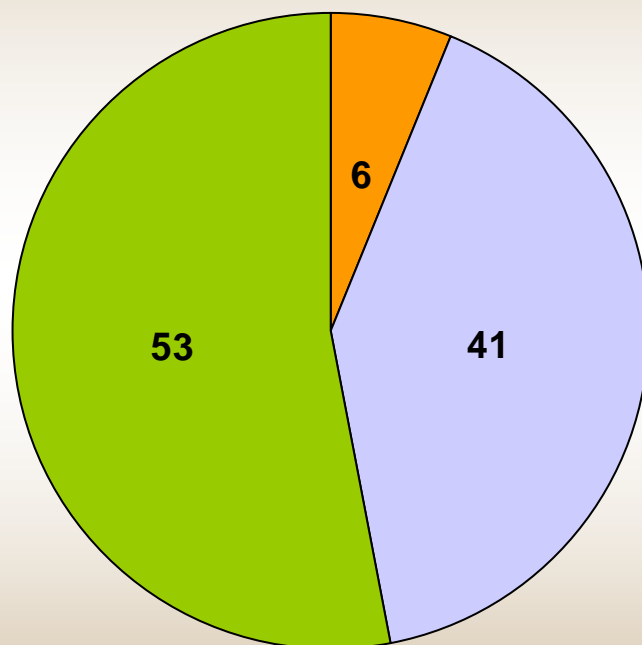
A férfiak nagyobb arányban ismernek pályázatot.

A nők nagyobb arányban gondolják, hogy kicsi a nyeresés esélye vagy hogy nem felelnek meg a feltételeknek.

■ igen
 ■ nem
 ■ nem ismer olyan forrást, amire pályázhatna

Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

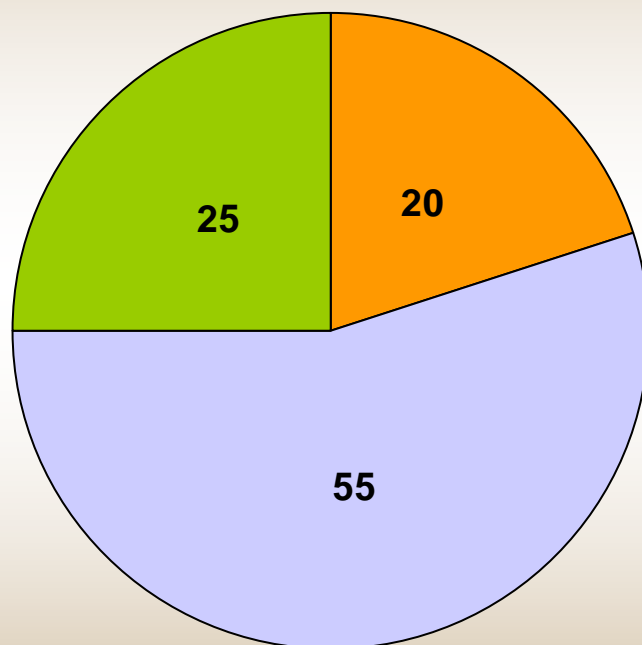
Hogyan ítéli meg a magyar gazdaság kilátásait év végig? (%)



■ javul
 ■ nem változik
 ■ romlik

A férfiak között közel 50%-kal több az optimista és kb. 10%-kal kevesebb a pesszimista.

Hogyan alakul ebben az évben a vállalkozás bevétele az előző évhez képest?



■ nő
 ■ változatlan
 ■ csökken

A férfiak között 62%-kal többen számítanak az árbevétel növekedésére.



Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

A vállalkozás legnagyobb kockázata Számodra

Személyes tréneri tapasztalat, vállalkozni készülő női csoportban (20 fős csoportból 10-en felírták):

„Kevesebb idő marad a család ellátására.”

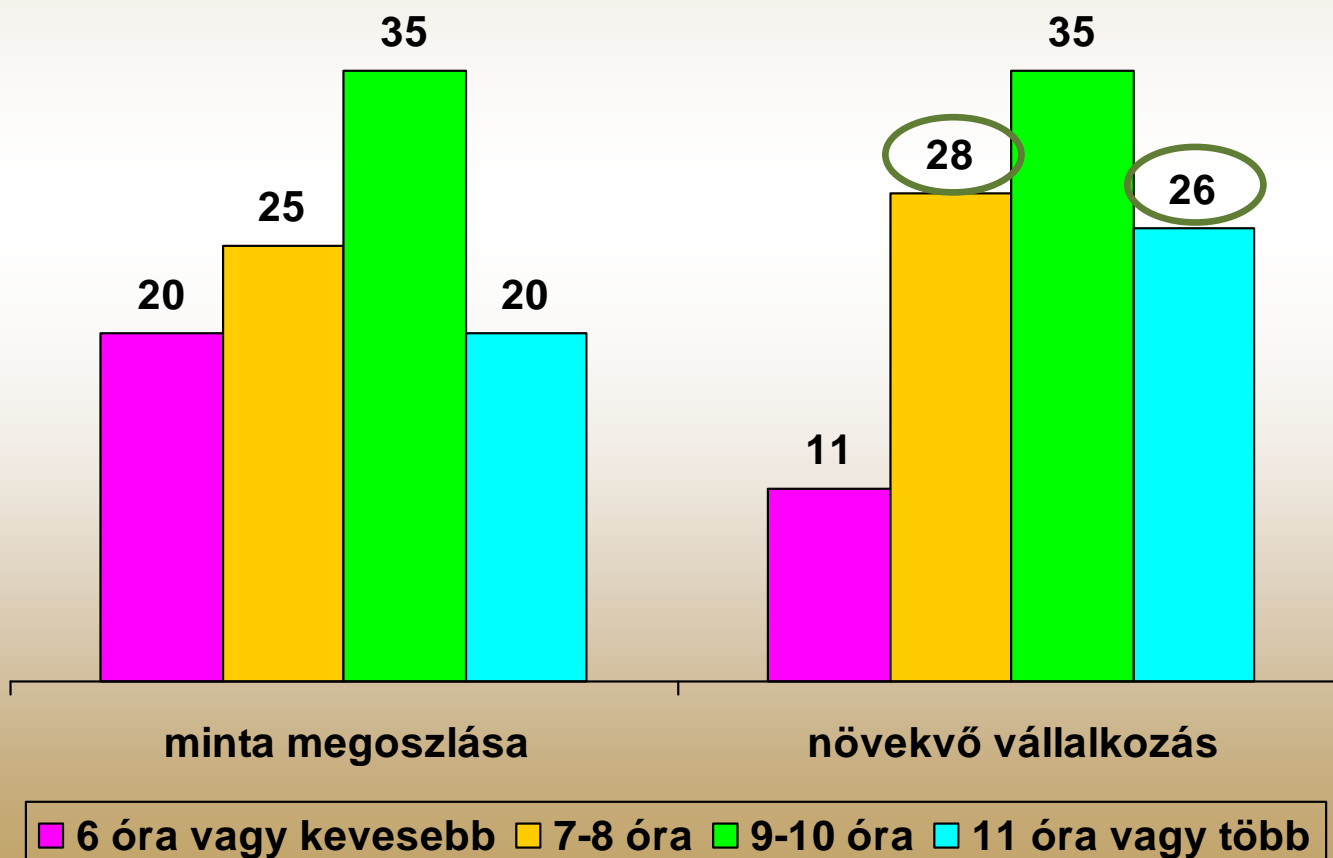


„Mit szól majd a párom, ha sikeres leszek?”

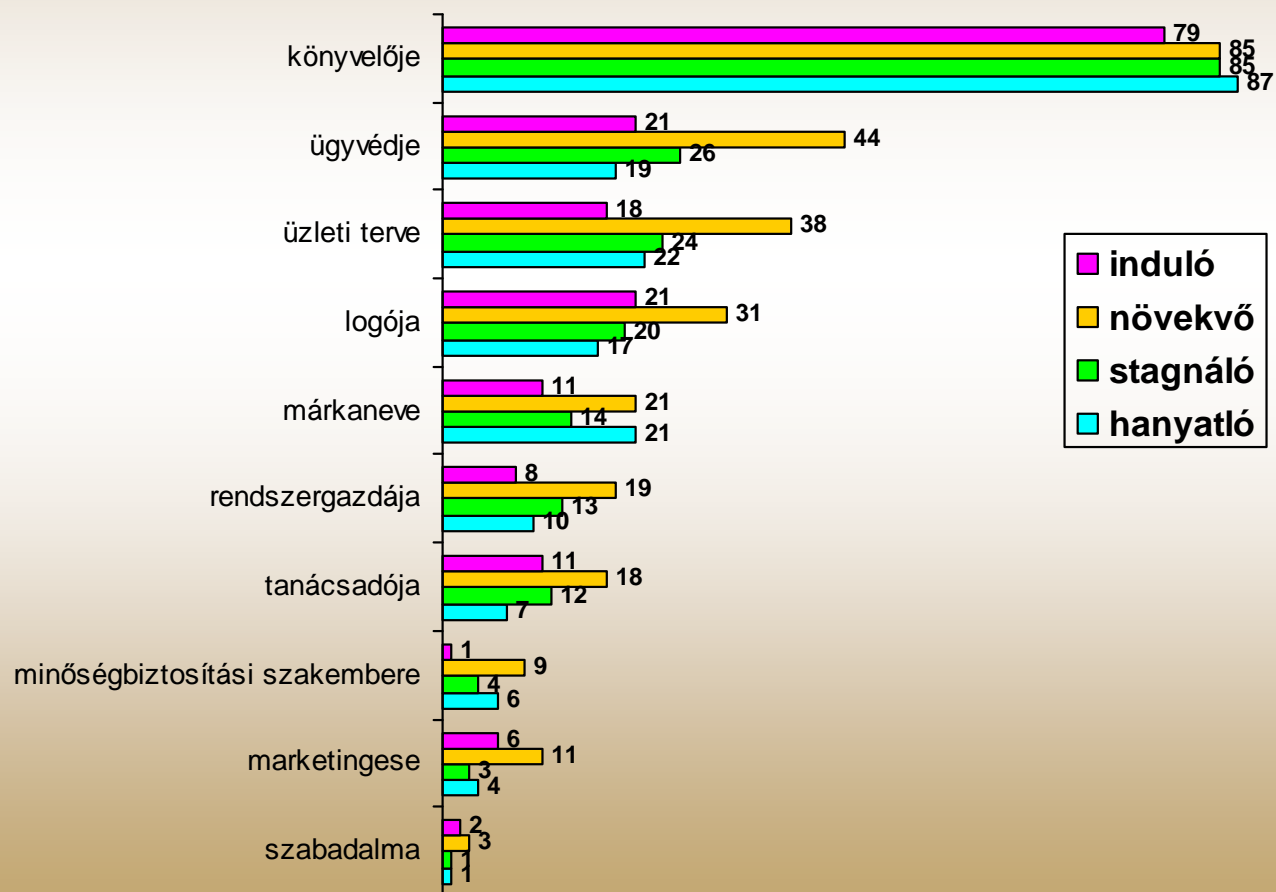


Növekvő női vállalkozások

Napi munkaidő (%) - (sig.: 0,007)

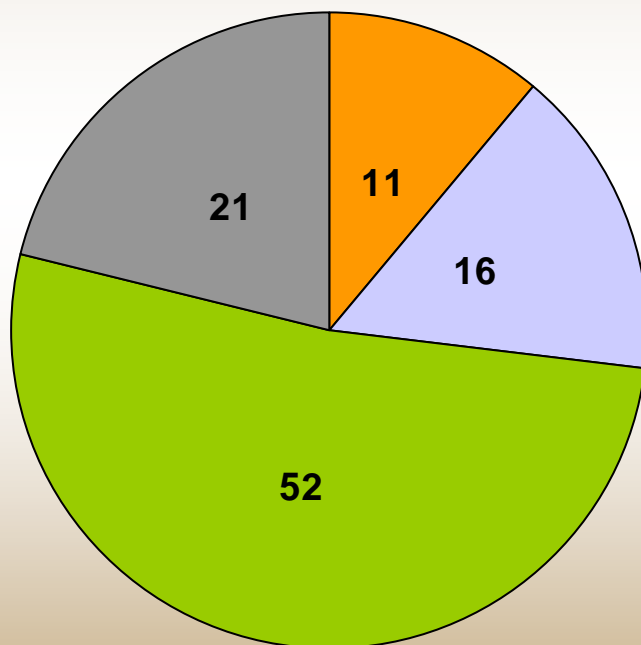


Van Önnek ...? (%)



Női vállalkozások életciklusa

Hogyan jellemezné a vállalkozása helyzetét? (%)



■ induló
 ■ növekvő
 ■ stagnáló
 ■ hanyatló

Növekvő női vállalkozások:

Budapesten és megyeszékhelyeken.

Termelő és szolgáltató vállalkozások.

2000 után alakultak, sok közöttük a Kft.

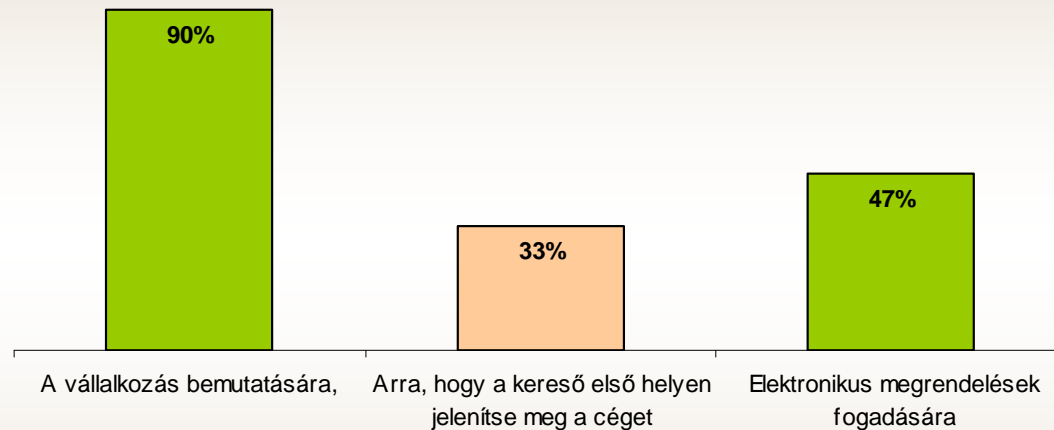
10-nél több alkalmazottjuk van, nyereségesek. Tipikus vevőstruktúrájuk a néhány nagy és sok kis ügyfél.

Tulajdonosuk 25 év alatti vagy 46-55 év közötti, felsőfokú végzettségű, párkapcsolatban él. Egy részük nagyon sokat (napi 10 óránál többet) dolgozik a vállalkozásban. Egy másik szignifikáns csoport ugyanakkor csak 7-8 órát.



Internet

A vállalkozások 16%-nak van saját honlapja, amelyet a következő célokra használnak

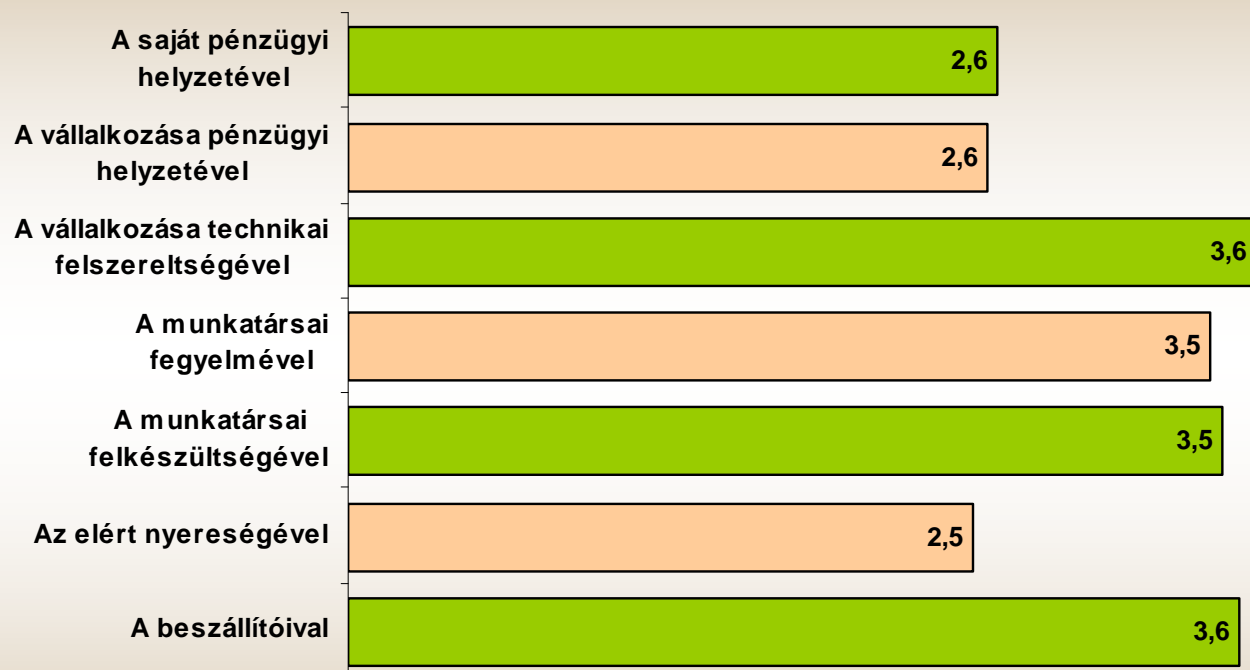


A honlappal rendelkezők 46%-a gondolja úgy, hogy ennek köszönhetően forgalomnövekedést tapasztaltak

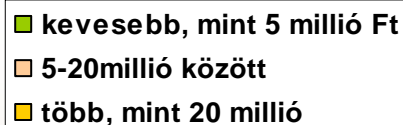
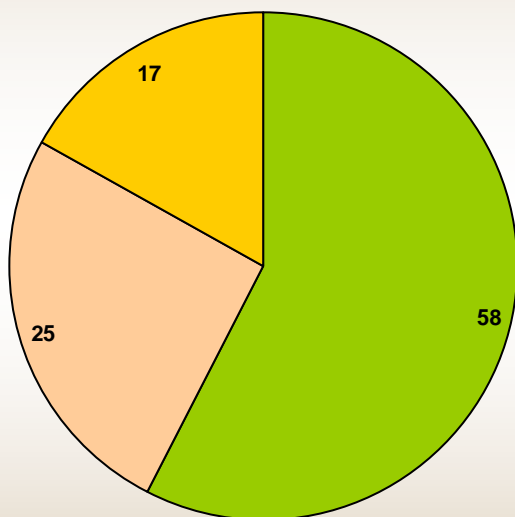


Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

1-től 5-ig terjedő skálán mennyire elégedett a következőkkel...



2007-es árbevétel (százalékban)



20 millió Ft feletti árbevétel a következő csoportokra jellemző:

- Akiknek a vendégkörét néhány nagy vevő alkotja
- Akik több, mint napi 11 órát dolgoznak
- Akik felsőfokú végzettséggel rendelkeznek
- Akik az ipari szektorban tevékenykednek
- Kis – és középvállalatok
- nyugat-dunántúli régió
- Kft-k



Összefoglalás

- A magyarországi vállalkozónők makrogazdasági várakozásai nagyon negatívak, de ezzel nincsenek egyedül az országban. (Bár a kontroll férfi-alminta szerint a férfi vállalkozók egy árnyalattal optimistábbak.)
- A vállalkozónők viszonylag elégedettek működésük körülményeivel (beszállítók, munkatársak, alvállalkozók, technikai felszereltség), az értékelések 1-5 skálán jóval 3 felett vannak. Ennek némileg ellentmond, hogy kimondottan elégedetlenek ugyanakkor saját és vállalkozásuk pénzügyi helyzetével. (Mintha nem látnák, hogy e kettő összefügg, részben egymásból következik.)
- Legnagyobb problémáknak a magas közterheket, az erős versenyt, a folytonosan változó gazdasági szabályozókat, valamint az elégtelen mennyiségű megrendelést tartják.
- A megrendelések mennyiségének növeléséért – nagy átlagban – meglehetősen szegényes eszközökkel próbálnak tenni. Versenytársaiktól csak az általánosságok szintjén különböztetik meg magukat, pl. a jó személyes vevőkapcsolatokkal, ugyanakkor a professzionális ügyfélszolgálat – saját bevallásuk szerint - nem erősségük.
- Kommunikációs aktivitásuk is gyakran személyes kapcsolataik mozgósítására korlátozódik.
- A tudatos működés – üzleti tervezés, marketing, minőségbiztosítás, szellemi tulajdonvédelem – csak keveseknél érhető tetten.
- Meglepően magas azoknak az aránya, akik nem használnak számítógépet (44%), és meglepően alacsony azon vállalkozásoké, akiknek van honlapja (22%).
- A vállalkozás bővítésében csak a vállalkozónők 15%-a gondolkozik (KM-i férfiak: 21%), alkalmazott 33 felvételét 6% tervezi.



Összefoglalás

- A vállalkozónők 22%-a vett fel valaha vállalkozói bankhitelt, ugyanakkor a vállalkozás érdekében 34% vett már fel személyi kölcsönt.
- **Pályázásra csak 8% készül, és 25% gondolja úgy, hogy szüksége lenne vállalkozói ismeretek szisztematikus tanulására.**
- A magyarországi női vállalkozók 16%-a definiálja vállalkozását növekvőnek. (Ez az arány a közép-magyarországi férfivállalkozók esetében 22%.) A növekvő női vállalkozások jelentős részben 2000 után alakultak, termelő és szolgáltató cégek, jogi forma szerint sok közöttük a Kft., gyakran családi vállalkozások. Nagy arányban vannak jelen a fővárosban és a megyeszékhelyeken. Tulajdonosuk tipikusan 25 év alatti vagy 46 és 55 közötti, felsőfokú végzettségű, párkapcsolatban élő nő.
- A növekvő vállalkozások sokkal kevésbé szenvednek az erős versenytől és a nem elégséges mennyiségű megrendeléstől, mint az átlag. Valamennyi, versenytársaktól megkülönböztető tényező sokkal markánsabban jelenik meg náluk, mint a többi csoportnál, kivéve az árat. (Első helyen a rugalmasság áll esetükben.)
- Pénzügyileg sikeresek, mind árbevételben, mind eredményben növekedést várnak az idén.
- Fontos tanulság, hogy a sikert leginkább egy olyan ügyfélszerkezet segíti, amely folyamatos nagy ügyfeleket, de emellett nagy számú kis vevőt is tartalmaz. Előbbiek a tervezhetőséget, a biztonságot, utóbbiak a kiszolgáltatottság csökkentését és a növekedés lehetőségét jelentik.
- Sokkal tudatosabban működnek, mint az átlag, jóval nagyobb arányban van honlapjuk, mégpedig olyan, amely tényleges forgalomnövekedést eredményez.



Összefoglalás

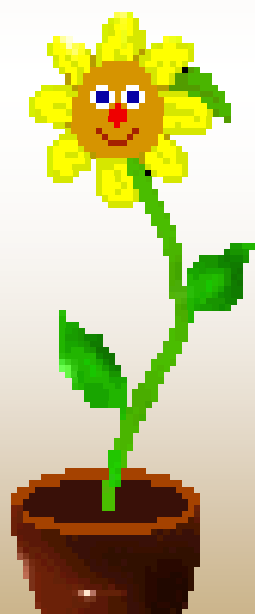
- Ugyancsak átlag felett terveznek alkalmazott-felvételt, egyéb bővítést, pályázást.
- Nagyobb arányban vettek már fel bankhitelt, és érzik szükségét vállalászási ismereteik gyarapításának.
- Ugyanakkor a növekvő női vállalkozások megfelelő mutatószámait a férfi kontrollcsoporttal összehasonlítva, azokhoz képest többnyire még így is elmaradnak.
- A növekvő vállalkozónők esélyegyenlőségét tehát a gazdaságfejlesztés, a piacteremtés, a forrásteremtés eszközeivel kell elősegíteni.
- Ugyanakkor a növekedésre nem képes vállalkozónők is kiemelt célcsoportot képeznek a nemek közötti esélyegyenlőség szempontjából. Nagy részük egyéni vállalkozó, aki a munkaerő-piacon csak önfoglalkoztatóként tud jelen lenni. (Mert pl. olyan a szakmája, amely csak ebben a jogviszonyban folytatható, vagy egyszerűen élethelyzetükből adódóan nem tudnak alkalmazottként elhelyezkedni.) Nagyon fontos az ő tudatosságuk erősítése is, annak tudatosítása, hogy az önfoglalkoztatás is csak megalapozott üzleti terv birtokában működhet biztonsággal. Bizonyos marketing eszközökre, kapcsolatrendszerre, technikai felszerelésre nekik is szükségük van. Fontos a tanulás, talán még fontosabb, mint a növekvő vállalkozások esetében. Válhatnak egy növekvő vállalkozás beszállítójává vagy alkalmazottjává is.



Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

Vállalkozási ismeretek tréning nőknek

Mi kell a vállalkozás elindításához?





Mi a vállalkozás?

A vállalkozás az a folyamat, amellyel

- a felismert üzleti lehetőség kihasználására;
- saját és mások erőforrásainak mozgósításával;
- létrehoznak és működtetnek egy gazdasági szervezetet;
- szakmai, piaci, pénzügyi, társadalmi és egyéni siker reményében;
- ezzel értéket termelve a vevőknek, a tulajdonosoknak és az alkalmazottaknak;
- a társadalom számára elfogadható módon;
- kezelve az ezzel járó kockázatot.

Üzleti terv



Kapcsolatrendszer



Jogi forma



Üzleti ötlet



Ismeretek



Belső vagy külső
motiváció



Készségek,
tulajdonságok



Pénzügyi
erőforrások



Egyéb erőforrások
(fizikai, szellemi, humán)



Engedélyek
(opcionális)

Társak
(opcionális)





Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

Fontos vállalkozói tulajdonságok

Jó az önismerete, van önbizalma
Teljesítménymotivált, céltudatos, sikerkereső
Jövőképpel rendelkező
Asszertív, nyertes-nyertes helyzetre törekszik
Jól tűri a bizonytalanságot
Tudja kezelni a kockázatot (de nem keresi)
Rugalmas, pozitívan viszonyul a változáshoz
Kezdeményező
Hiteles, vállalja a felelősséget
Elkötelezett
Racionális
Kitartó, terhelhető, „meg tudom csinálni” hozzáállás jellemzi
Ügyfélközpontú
Van meggyőző képessége
Tudja kezelni a stresszt



Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

Vállalkozási ismeretek tréning nőknek

Kapcsolatrendszer





Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

Személyes versenyképesség

=

Kompetencia X Kapcsolatok



Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

Vállalkozási ismeretek tréning nőknek

Üzlettársak





Szemponatok:

- Jogi forma;
- Szeretnék-e alkalmazotti státuszt a vállalkozásban?
- Mennyire tudok másokkal együtt dolgozni?
- Van-e olyan ember a környezetemben, akivel jól tudunk együtt dolgozni, kiegészítjük egymást, akivel el tudok képzelni egy közös üzletet?
- Hatékonyabban működtetnénk többet egy vállalkozást, mint én egyedül?

Ha a társas vállalkozás mellett döntünk, mindenképpen kérjük tanácsadó segítségét az együttműködés alapelveinek lefektetéséhez, és ezt beszéljük át a társasági szerződést készítő jogi szakemberrel is!



Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

Vállalkozási ismeretek tréning nőknek

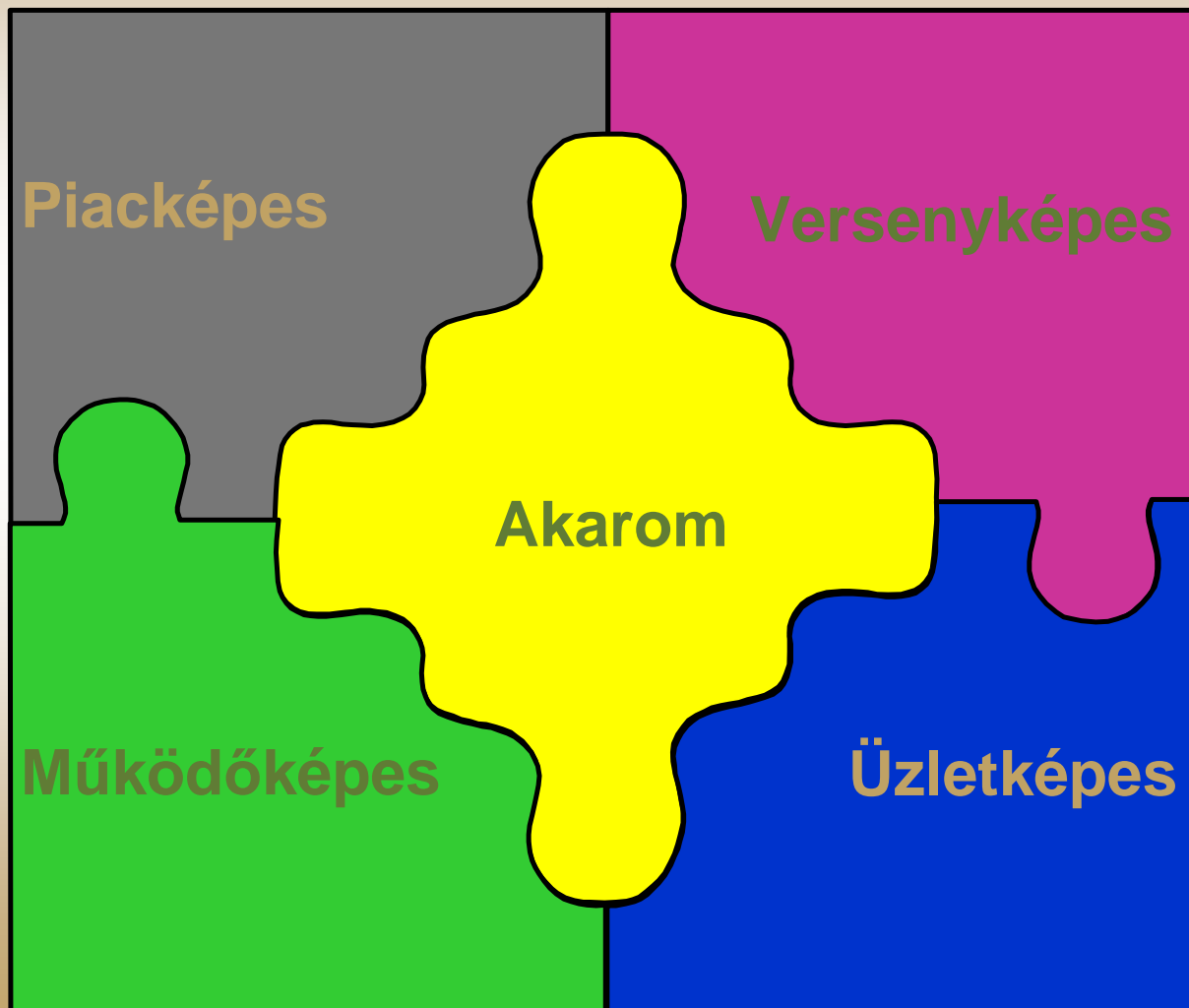
Az üzleti ötlet életképességének vizsgálata





Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

Az üzleti ötlet életképes, ha...





Az üzleti ötlet életképes, ha...

Piacképes az a termék vagy szolgáltatás, amely valóságos, létező vagy felkelhető vevői igényt elégít ki, amelyre ismétlődő fizetőképes kereslet várható.

Versenyképes a termék vagy szolgáltatás, ha a várható versenytársak ellenére eladható, mert minőségben, vagy árban (költségben), illetőleg más, a vevők számára fontos szempontból kedvezőbb a versenytársaknál.

Működőképes a termék vagy szolgáltatás, ha a vállalkozás képes a terméket előállítani, a szolgáltatást nyújtani a vevő számára fontos paraméterek (pl. mennyiség, minőség, határidő) szerint.

Üzletképes az a termék vagy szolgáltatás, amellyel nyereséget lehet elérni a rendelkezésre álló vagy megszerzhető erőforrásokkal.

Te is akarod: A vállalkozást csak akkor érdemes elindítani, ha rendelkezel a kellő elszántsággal, és ha megvannak (vagy megszerzhetőnek tartod) az ehhez szükséges személyes kompetenciákat, vagyis ha tényleg **akarod ezt a vállalkozást.**



„A női vállalkozások fejlesztése társadalmilag sokkal hatékonyabban térül meg, mint a férfi vállalkozóké.

A nők ugyanis sokkal hajlamosabbak arra, hogy tapasztalataikat megosszák másokkal, akár szűkebb, akár tágabb közösségük szintjén. Nagyobb eséllyel dolgoznak másokért, mások szempontjait is figyelembe véve, könnyebben teszik közkinccsé gazdasági és szellemi eredményeiket.”