



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



## Aufbau unternehmerischer und finanzieller Kapazitäten für Kleinstunternehmerinnen in der Schönheits- und Wellness-Branche

(Entrepreneurship and financial capacity building for  
women micro entrepreneurs in the beauty and wellness  
sectors)



**ANALYSEN DER VORHANDENEN FINANZKOMPETENZEN  
VON MIKROUNTERNEHMERINNEN IN DEN FOLGENDEN  
LÄNDERN: ÖSTERREICH, BULGARIEN, GRIECHENLAND  
UND SLOWENIEN**

Juni 2022



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



ipCENTER  
room for learning



ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ  
ΛΑΡΙΣΑΣ



ДАЯНА-Х



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



Dieses Projekt wurde von Erasmus+ im Rahmen der Aktion KA220-VET finanziert und ist im Projektvorschlag 2021-1-SI01-KA220-VET-000034638 beschrieben.

Projekttitel: Aufbau unternehmerischer und finanzieller Kapazitäten für Kleinstunternehmerinnen in der Schönheits- und Wellness-Branche (Entrepreneurship and financial capacity building for women micro entrepreneurs in the beauty and wellness sectors)

Projektdauer: 1.1.2022 - 30.6.2023

Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung tragen allein die Verfasser und die Verfasser der Beiträge; die Kommission haftet nicht für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben.

## AUTOREN & MITWIRKENDE

MEDNARODNI INSTITUT ZA IMPLEMENTACIJO TRAJNOSTNEGA RAZVOJA MARIBOR, Slowenien

INNOVATION HIVE, Griechenland

IPCENTER, Österreich

EPIMELITIRIO LARISAS, Griechenland

OBMOČNA OBRTNO-PODJETNIŠKA ZBORNICA MARIBOR, Slowenien

DAYANA, Bulgarien

<https://enfincap.eu/>



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



|     |                                               |    |
|-----|-----------------------------------------------|----|
| 1   | <b>Inhalt</b>                                 |    |
| 2   | Einleitung                                    | 5  |
| 3   | Methoden                                      | 6  |
| 4   | Ergebnisse des Fragebogens zu den Kompetenzen | 8  |
| 4.1 | 8                                             |    |
| 4.2 | 26                                            |    |
| 4.3 | 48                                            |    |
| 4.4 | 72                                            |    |
| 5   | Schlussfolgerung                              | 95 |



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



## 2 1. Einleitung

Frauen gründen und führen zunehmend ihre eigenen Unternehmen. Auf diese Weise beteiligen sie sich auch aktiv an unternehmerischen Tätigkeiten, die der Motor sozioökonomischer Entwicklung sind und nicht nur für Beschäftigung und Wirtschaftswachstum sorgen, sondern auch zu technischem Fortschritt, zur Verbesserung der Lebensqualität, zum regionalen Zusammenhalt und zur sozialen Stabilität beitragen. Trotz der zunehmenden Bedeutung des weiblichen Unternehmertums wird die Gründung und Entwicklung eines Unternehmens immer noch mit Männern in Verbindung gebracht, da sie sowohl zahlenmäßig als auch bei anderen Indikatoren dominieren. Es ist umstritten, ob sich Frauen und Männer in ihren unternehmerischen Praktiken unterscheiden und inwieweit diese Unterschiede so signifikant sind, dass sie gezielte Forschung und spezifische Unterstützungsmaßnahmen erforderlich machen. In der Tat sind Unternehmerinnen diejenigen, die ihr eigenes Unternehmen gegründet haben, ein Unternehmen allein oder in Partnerschaft mit einer Mehrheitsbeteiligung führen. Der Unterschied zwischen weiblichem und männlichem Unternehmertum besteht darin, dass für Frauen Empathie und Fürsorge für Menschen im Vordergrund stehen. Frauen suchen nach einem Gleichgewicht zwischen der Konzentration auf das Geschäft und das Privatleben. Sie neigen eher dazu, sich selbst, die von ihnen geschaffenen Produkte und die von ihnen geführten Unternehmen zu unterschätzen.

Das Ziel des von Erasmus+ geförderten Projekts "Entrepreneurship and financial capacity building for women micro entrepreneurs in the beauty and wellness sectors" - kurz EnFinCap - ist es, (unabhängige) Kleinstunternehmerinnen der Schönheits- und Wellnessbranche in Bezug auf Finanzwissen und unternehmerische Fähigkeiten zu stärken. Finanzielle Bildung ist nicht nur etwas für Banker, Buchhalter und Fachleute und sollte es auch nicht sein. Das Fehlen grundlegender Finanzkenntnisse beeinträchtigt das Leben eines jeden von uns und führt zu finanziellen Verlusten. Finanzielle Kultur ist die Fähigkeit von Menschen, Wissen und Fertigkeiten effektiv zu nutzen, um ihre materiellen Ressourcen während ihres gesamten Lebens klug zu verwalten.

Die Projektidee entstand aufgrund der Tatsache, dass in der Praxis zu beobachten ist, dass viele kleine Unternehmen, obwohl sie in ihrem Kerngeschäft sehr qualifiziert und professionell sind, Schwierigkeiten haben, langfristig ein nachhaltiges und rentables Geschäft zu führen und so den Lebensunterhalt für sich und ihre Familien zu sichern. Angesichts der Tatsache, dass die erbrachte Dienstleistung von hoher Qualität ist, stellt sich die Frage: Warum gelingt es dem Unternehmen nicht, auf Dauer erfolgreich zu arbeiten? Einige Ad-hoc-Interviews mit Geschäftsinhabern solcher Kleinstunternehmen aus der Schönheits- und Wellnessbranche führten zu der Vermutung, dass der Grund dafür der Mangel an Kenntnissen in anderen Bereichen sein könnte, die für die Führung eines erfolgreichen Unternehmens erforderlich sind, wie z. B. unternehmerische Fähigkeiten und finanzielle Kenntnisse. Um zu untersuchen, ob diese Annahmen in die richtige Richtung führen, besteht eine der ersten Aufgaben des EnFinCap-Projekts darin, den gegenwärtigen Stand der unternehmerischen Fähigkeiten und finanziellen Kenntnisse bei der Zielgruppe des Projekts - Kleinstunternehmerinnen in der Schönheits- und Wellnessbranche - strukturiert zu untersuchen.

Laut der "OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy" verfügt etwa die Hälfte der erwachsenen EU-Bevölkerung nicht über ausreichende Kenntnisse grundlegender Finanzkonzepte. Unter



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



anderem weisen Frauen tendenziell eine geringere Finanzkompetenz auf als der Rest der Bevölkerung. Da solche Unternehmen in der Regel von Frauen geführt werden, haben wir uns auf die Unternehmerinnen konzentriert.

Um die benötigten Informationen über den Stand des unternehmerischen Wissens und der finanziellen Allgemeinbildung zu erhalten, wurde die Methode der Umfrage unter der Zielgruppe gewählt. Im Rahmen des Projekts wurde ein gut strukturierter Fragebogen entwickelt, der neben einigen demografischen Fragen eine breite Palette von Fragen zu verschiedenen Themen aus dem Bereich der unternehmerischen Fähigkeiten und der Finanzbildung umfasst. Anhand der gesammelten Antworten, die auf nationaler Ebene von jeder Partnerorganisation gesammelt werden, wird ein nationaler Bericht verfasst. Nach der Sammlung aller nationalen Berichte ist der nächste Schritt die Synthese eines Abschlussberichts, der alle Daten aus den teilnehmenden Ländern enthält. Dieser Bericht enthält insbesondere Analysen der vorhandenen Finanzkompetenzen von Kleinstunternehmerinnen aus vier Ländern - Österreich, Bulgarien, Griechenland und Slowenien.

### 3 Methoden

Für die Umsetzung der ersten Schritte des Projektergebnisses<sup>1</sup> wurde eine Forschungsmethodik entwickelt. Der grundlegende Teil der Methodik war die Entwicklung eines Fragebogens mit Fragen zu Finanzwissen und unternehmerischen Kompetenzen, um die vorhandenen Fähigkeiten in diesem Bereich zu ermitteln und die Lücken aufzuzeigen.

Der Fragebogen enthielt Fragen zu den Bereichen persönliche Finanzen, Sparen, Kredite und Schulden, Investitionen und Einkommenssteigerung sowie Unternehmertum. Die Anzahl der Fragen betrug 47, und für die Durchführung des Fragebogens wurde eine Likert-Skala von 1-5 gewählt, beginnend mit 1 = stimme überhaupt nicht zu, bis 5 = stimme voll zu. Am Ende beantworteten die Befragten eine offene Frage, ob es ein Thema gibt, über das sie mehr Informationen erhalten möchten.

Die Teilnehmer wurden hauptsächlich über die sozialen Medienkanäle des Projekts, die Medienkanäle der Organisationen und durch die Verbindung mit den Mitgliedern der Kammer von Larissa, der Kammer für Handwerk und Kleinunternehmen Sloweniens und der österreichischen Wirtschaftskammer kontaktiert. Der gewählte Ansatz bestand darin, verschiedene Ebenen eines kollaborativen Netzwerks zu nutzen, das viele KMU abdeckt, wobei der Schwerpunkt auf Unternehmen lag, die sich in weiblichem Besitz befinden oder von Frauen geführt werden. Es wurde also erwartet, dass die Antworten von denjenigen gegeben werden, die am meisten vom Thema des Projekts betroffen sind.

Der Fragebogen wurde im April 2022 mit Hilfe der Qualtrics-Plattform ausgefüllt. Die Verwendung der Qualtrics-Plattform verlieh unserer Forschung Glaubwürdigkeit, die Verfolgung der Anzahl der Antworten und des Datums sowie die Möglichkeit, den Bericht der Ergebnisse in vielen möglichen Formen zu exportieren. Die Antworten aus dem Fragebogen wurden im Bericht der Qualtrics-Plattform in Form von Diagrammen dargestellt.

Die Partner führten eine landesweite Umfrage durch, um den Stand der finanziellen Allgemeinbildung und der unternehmerischen Kompetenzen in Österreich, Bulgarien, Griechenland und Slowenien zu ermitteln.



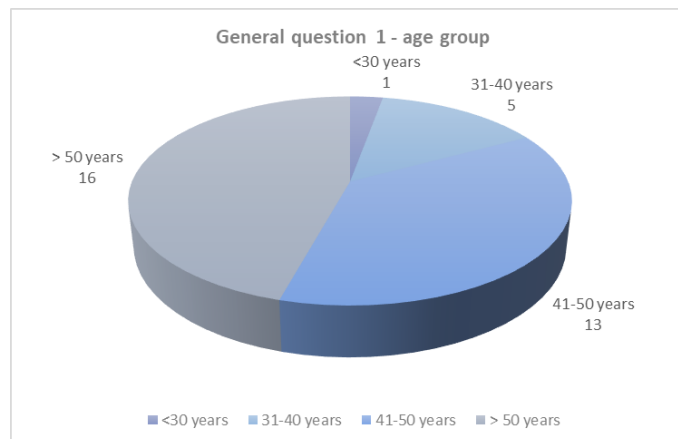
Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



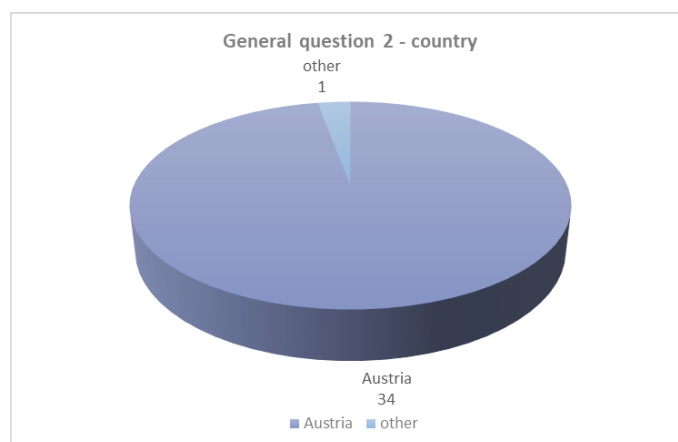
## 4 Ergebnisse des Fragebogens zu den Kompetenzen

### 4.1 Österreich

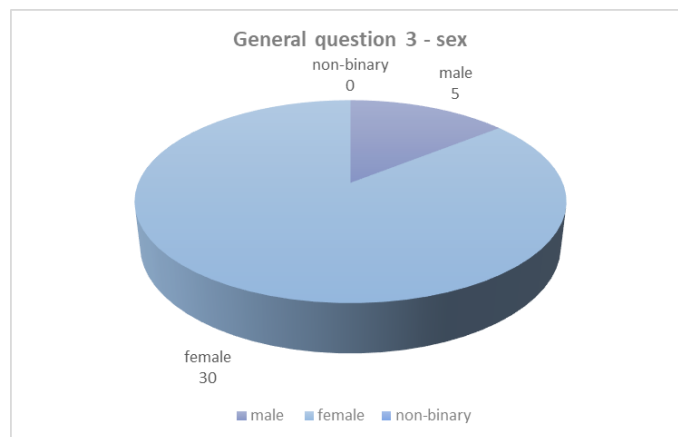
In diesem Abschnitt werden die Ergebnisse der Umfrage in Österreich dargestellt. Die Ergebnisse werden mit den Ergebnissen der einzelnen Fragen dargestellt. In Österreich wurden 51 Antworten auf die Umfrage eingeholt.



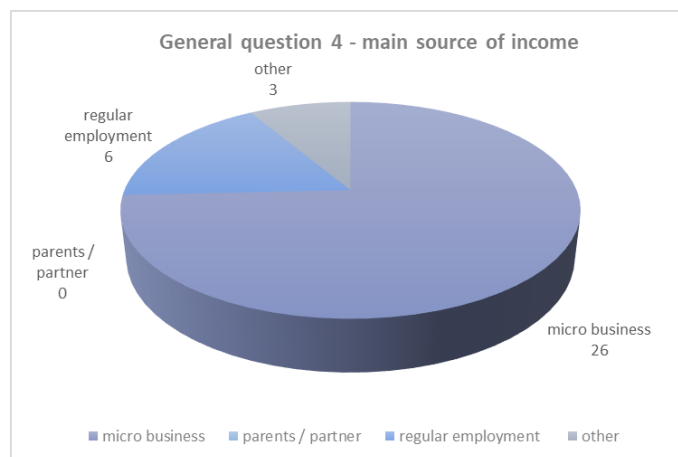
Die am stärksten vertretene Gruppe war die Altersgruppe der über 50-Jährigen, gefolgt von der Altersgruppe der 41-50-Jährigen. Insgesamt waren also 29 der 35 Befragten über 40 Jahre alt.



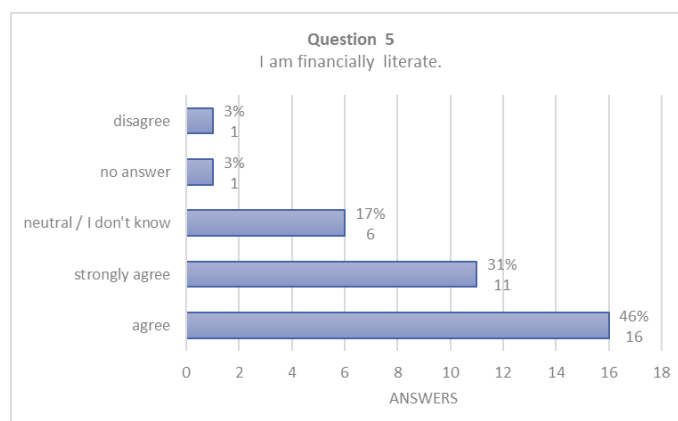
Erwartungsgemäß stammten die meisten Unternehmer aus Österreich, während nur einer aus einem Land kam, das als "andere" bezeichnet wurde, also nicht zu den Projektländern Österreich, Slowenien, Bulgarien oder Griechenland gehörte.



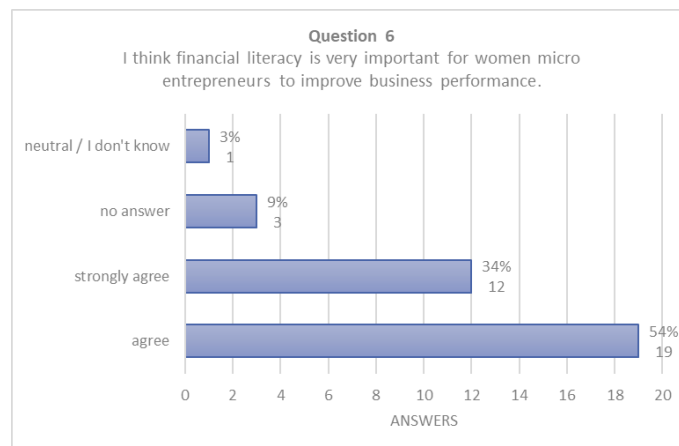
Aufgrund der ausgewählten Zielgruppe waren die meisten Befragten natürlich weiblich, aber es gibt auch 5 männliche Befragte.



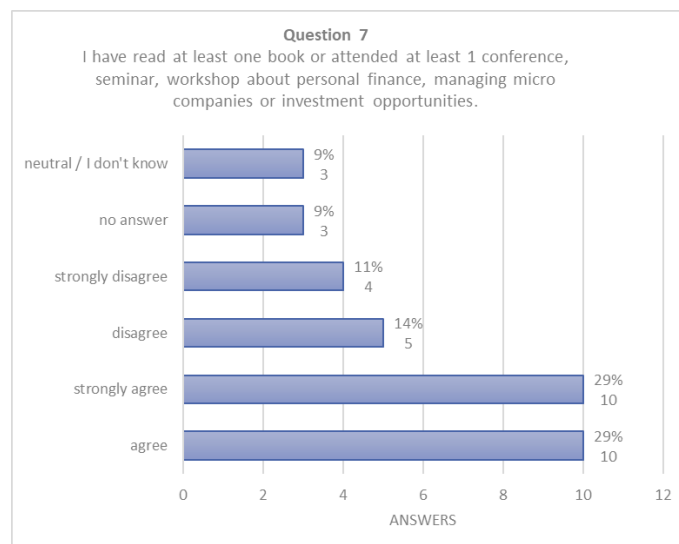
Für 26 der 35 Befragten war ihr eigenes Kleinunternehmen die Haupteinkommensquelle, während 6 eine reguläre Beschäftigung und 3 ein anderes Einkommen haben.



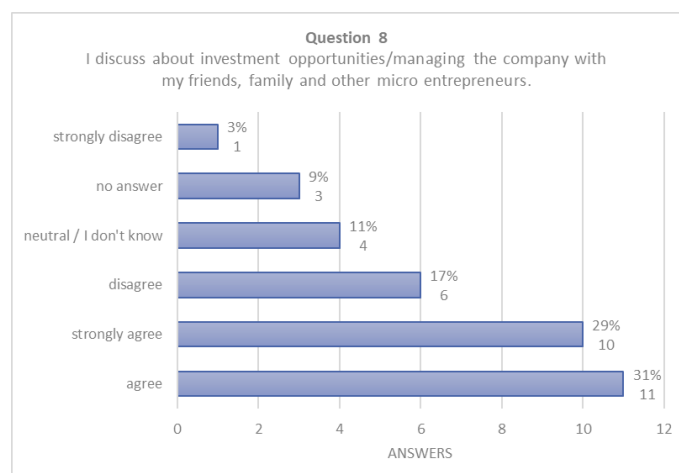
Sogar 76 % der Befragten halten sich allgemein für finanziell versiert. Nur 1 Befragter hält sich selbst für einen finanziellen Analphabeten.



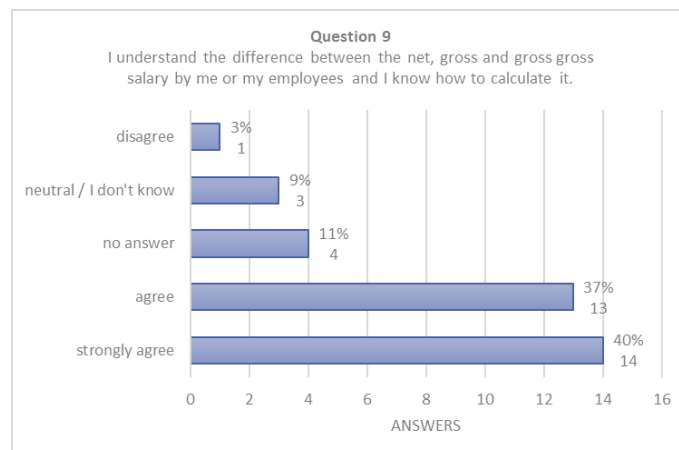
89 % der Befragten stimmen zu oder stimmen voll und ganz zu, dass Finanzwissen für ein erfolgreiches Unternehmen wichtig ist. Eigentlich stimmt niemand dieser Aussage nicht zu.



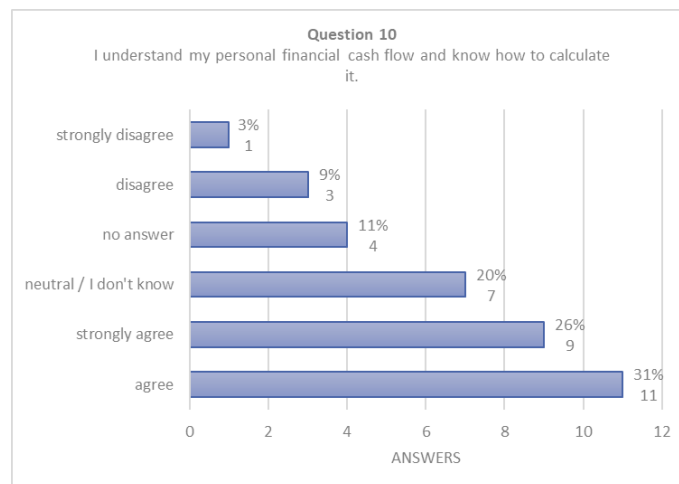
58 % haben an Veranstaltungen teilgenommen oder Literatur zum Thema Finanzwissen gelesen, 25 % haben dies nicht getan. 18 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



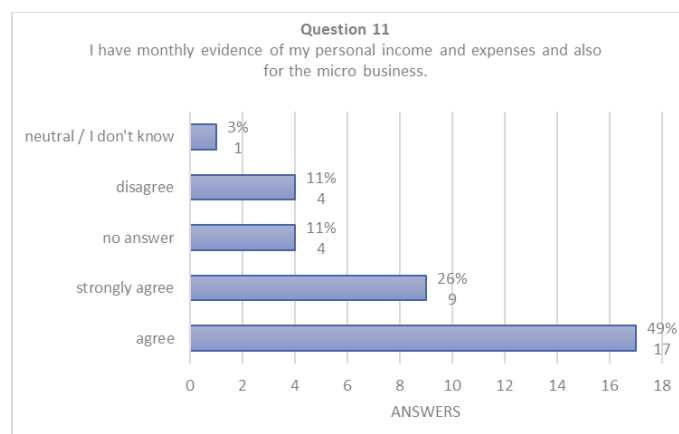
60 % der Befragten sprechen mit ihrem näheren Umfeld über Investitionsmöglichkeiten und die Leitung des Unternehmens. 20 % tun dies nicht, und 20 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



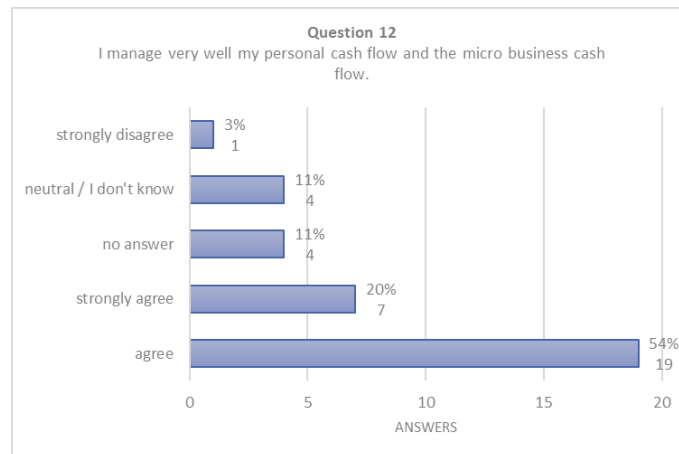
77 % der Befragten stimmen entweder voll und ganz zu oder stimmen zu, dass sie die Struktur der Gehaltskosten ihrer Mitarbeiter verstehen und wissen, wie sie diese berechnen können. Nur 3 % stimmen nicht zu, während 20 % sich nicht sicher sind.



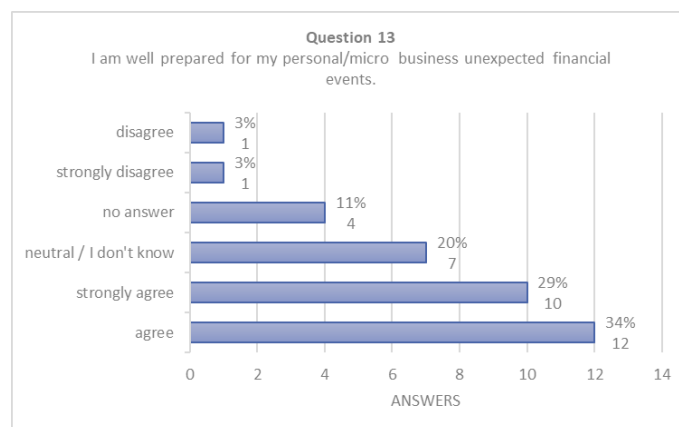
57 % der Befragten kennen ihren persönlichen Cashflow und wissen, wie man ihn berechnet, während 12 % dazu nicht in der Lage sind, 31 % sind sich nicht sicher oder haben keine Antwort gegeben.



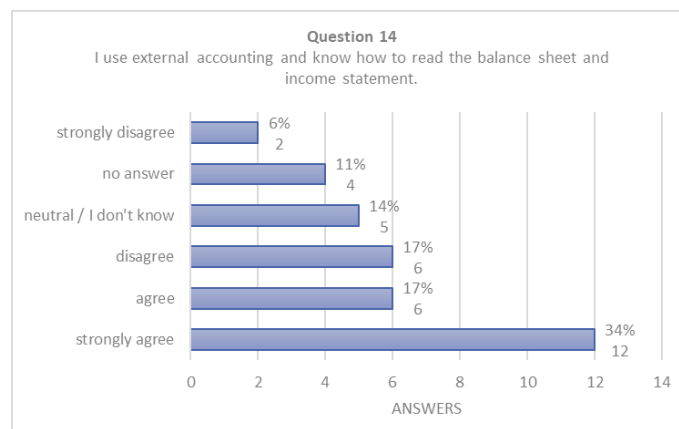
75 % der Befragten haben Nachweise über die persönlichen Finanzen sowie über die Finanzen ihres Kleinunternehmens. 11 % verfügen nicht über solche Nachweise, während 14 % nicht wissen oder keine Angaben gemacht haben.



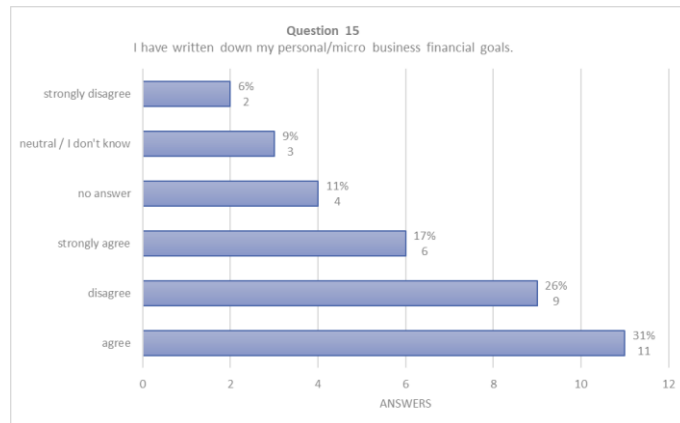
74 % der Befragten sind der Meinung, dass sie ihren persönlichen Cashflow und den Cashflow ihres Unternehmens gut managen, während 35 dies nicht glauben, während 22 % nicht wissen oder nicht geantwortet haben.



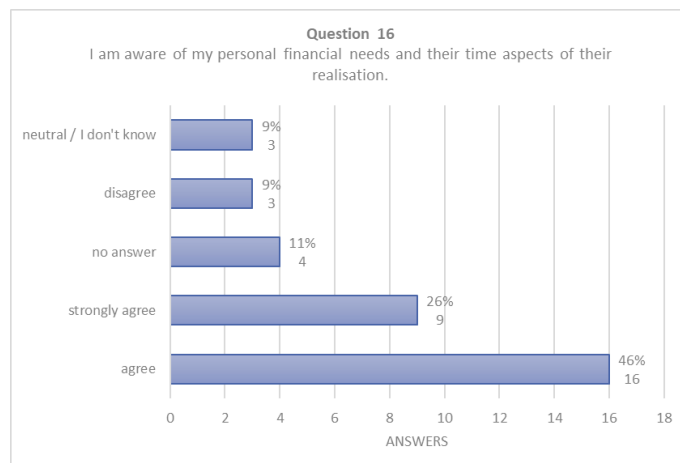
63 % der Befragten fühlen sich auf unerwartete finanzielle Ereignisse gut vorbereitet, 6 % sind es nicht, und 31 % wissen nicht, ob sie gut vorbereitet sind oder haben keine Antwort gegeben.



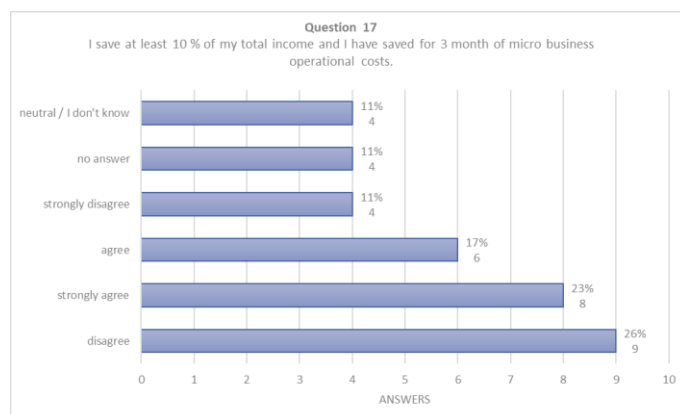
51 % der Befragten nutzen das externe Rechnungswesen und wissen, wie man die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung liest, 23 % wissen es nicht und 25 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



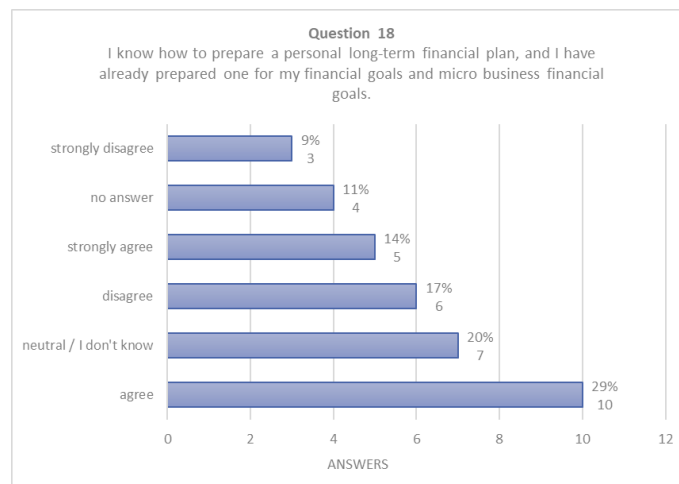
48 % der Befragten haben sowohl persönliche finanzielle Ziele als auch finanzielle Ziele für ihr Unternehmen schriftlich festgehalten, 32 % haben keine solchen schriftlichen Pläne und 20 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



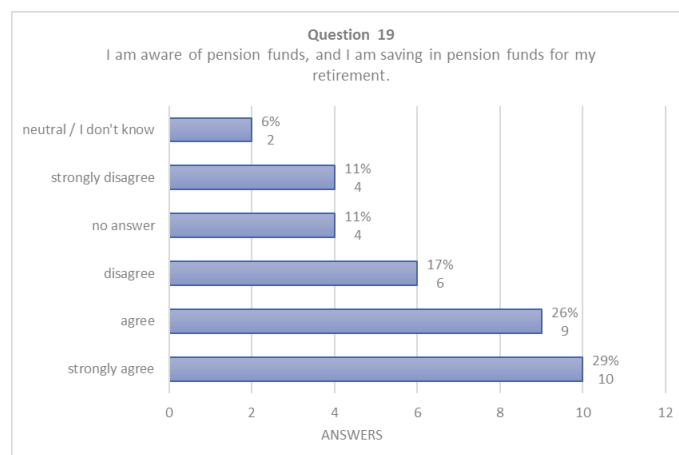
72 % glauben, dass sie sich ihrer persönlichen finanziellen Bedürfnisse bewusst sind, 9 % glauben, dass sie es nicht sind, und 20 % sind sich nicht sicher oder haben keine Antwort gegeben.



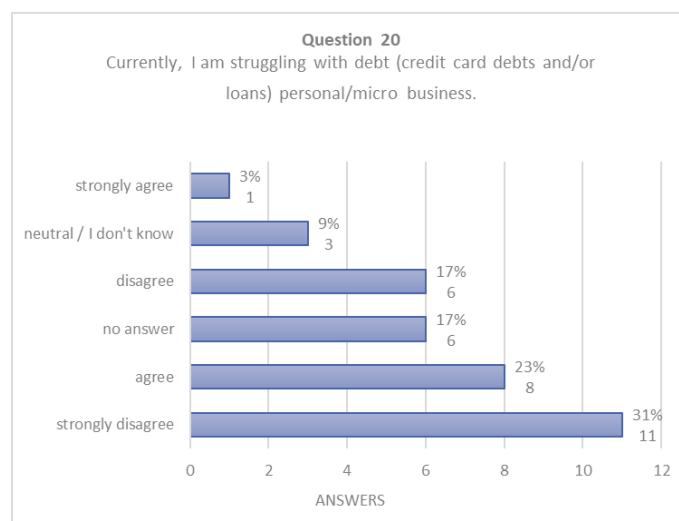
37 % der Befragten sparen nicht 10 % ihres Einkommens und haben nicht die Betriebskosten von drei Monaten für ihr Unternehmen gespart, 40 % haben dies getan, und 22 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



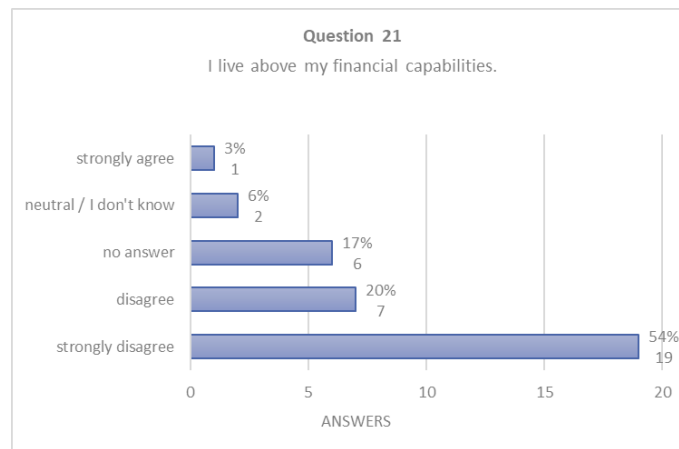
43 % der Befragten sind der Meinung, dass sie in der Lage sind, einen langfristigen Finanzplan zu erstellen und haben bereits einen solchen für ihre privaten und geschäftlichen finanziellen Ziele erstellt. 26 % sind der Meinung, dass sie dazu nicht in der Lage sind, und 31 % sind sich nicht sicher oder haben keine Antwort gegeben.



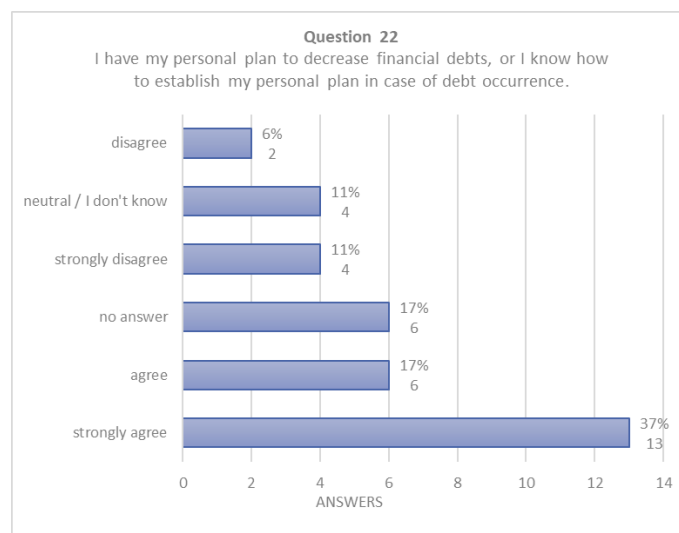
55 % der Befragten wissen von der Existenz von Pensionsfonds und sparen für ihren Ruhestand, 28 % wissen es nicht und 17 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



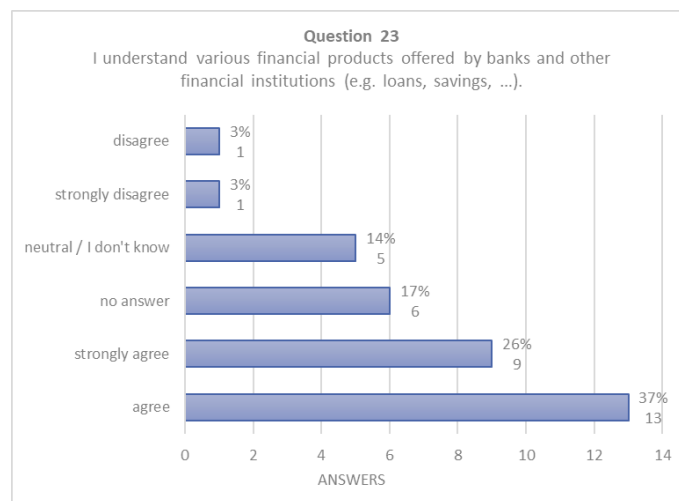
48 % der Befragten haben keine Probleme mit ihren Schulden, 26 % haben Probleme und 26 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



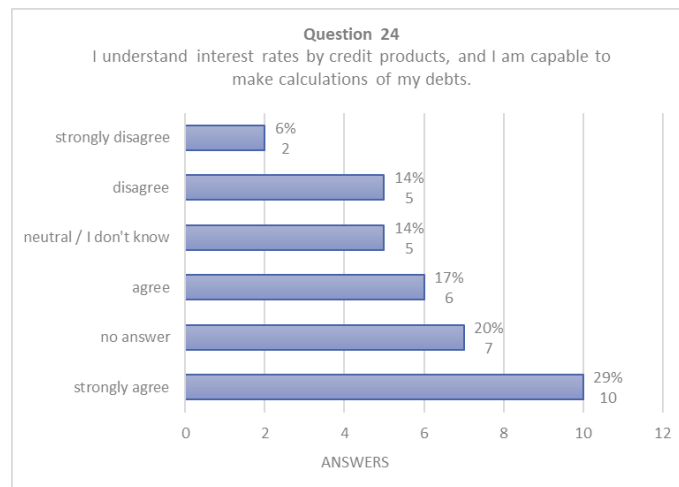
74 % der Befragten leben nicht über ihren finanziellen Möglichkeiten, 3 % meinen, dass sie es tun, und 23 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



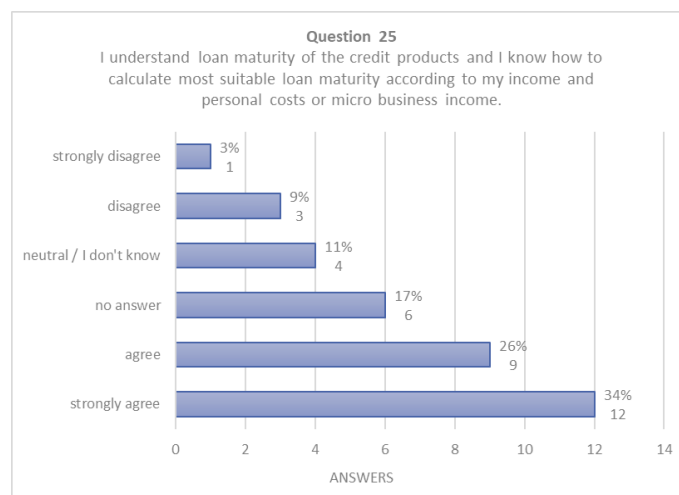
54 % der Befragten haben einen klaren Plan zum Abbau ihrer finanziellen Schulden, während 175 keinen solchen Plan haben, während 28 % nicht wissen oder keine Antwort gegeben haben.



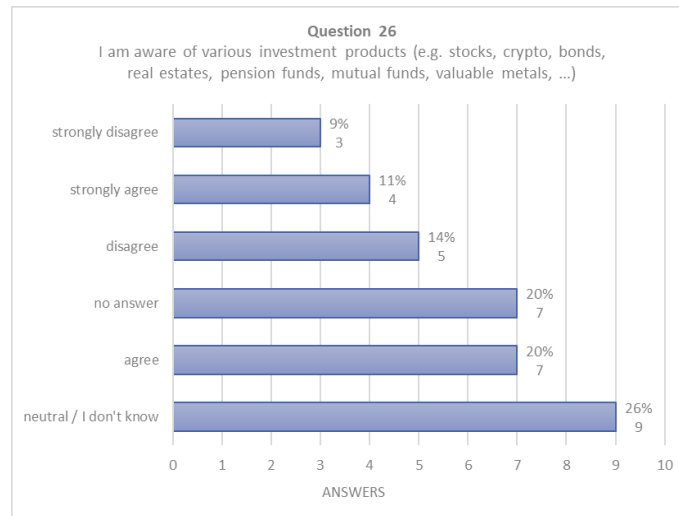
63 % der Befragten sind über Finanzprodukte von Finanzinstituten informiert, 6 % sind es nicht und 31 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



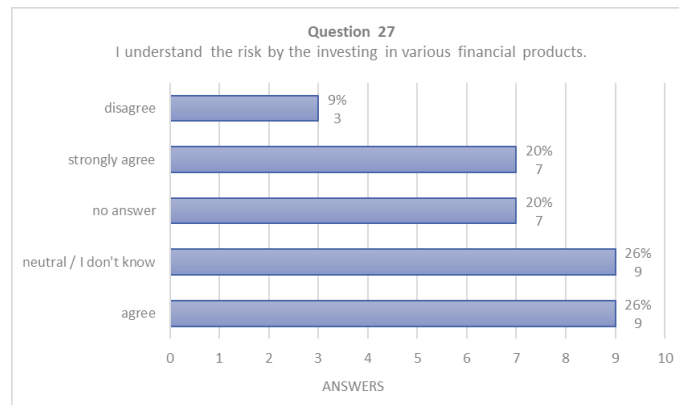
46 % der Befragten kennen die Zinssätze und können ihre Schulden berechnen, 20 % können dies nicht und 34 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



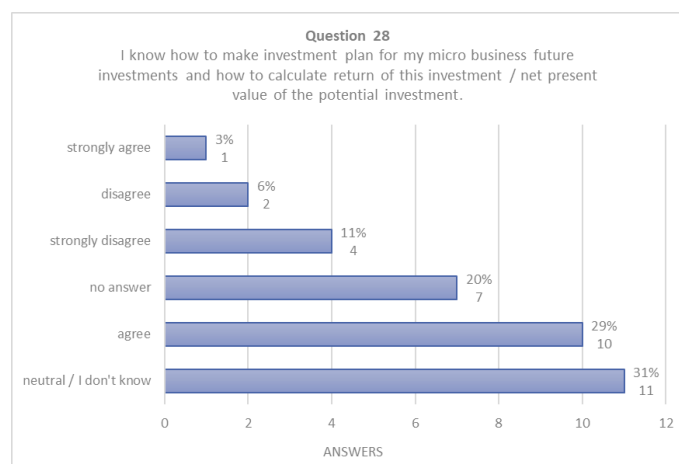
60 % der Befragten kennen die Laufzeit ihrer Kredite und wissen, wie sie eine angemessene Laufzeit berechnen können, 12 % sind dazu nicht in der Lage und 28 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



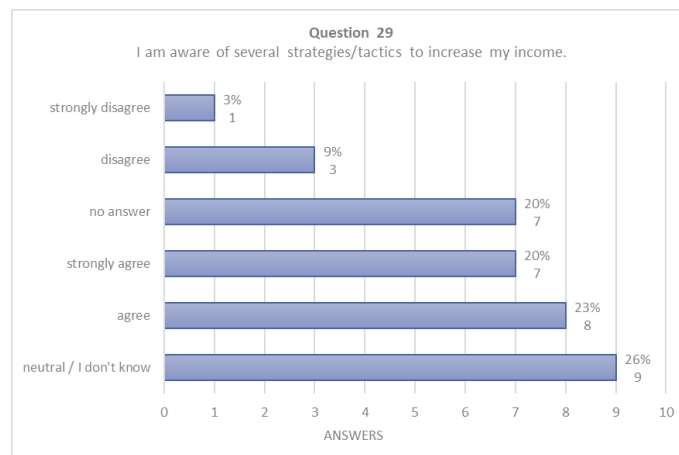
31 % kennen sich mit verschiedenen Anlageprodukten aus, 23 % nicht und 46 % wissen nicht, dass sie nicht geantwortet haben.



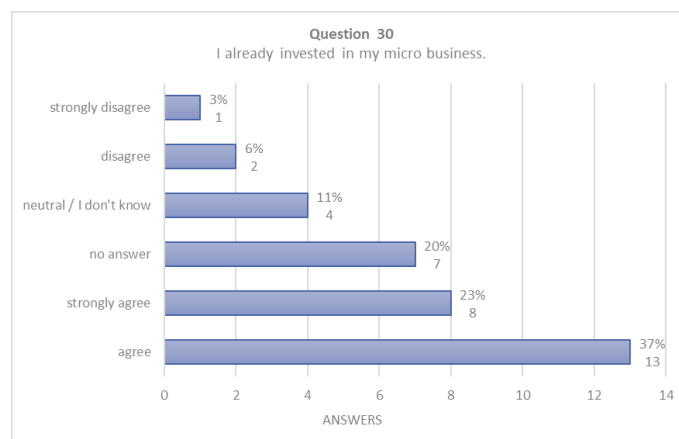
46 % kennen die verschiedenen Risiken, die mit Investitionen in Finanzprodukte verbunden sind, 9 % kennen diese Risiken nicht, 46 % wissen es nicht oder haben keine Antwort gegeben.



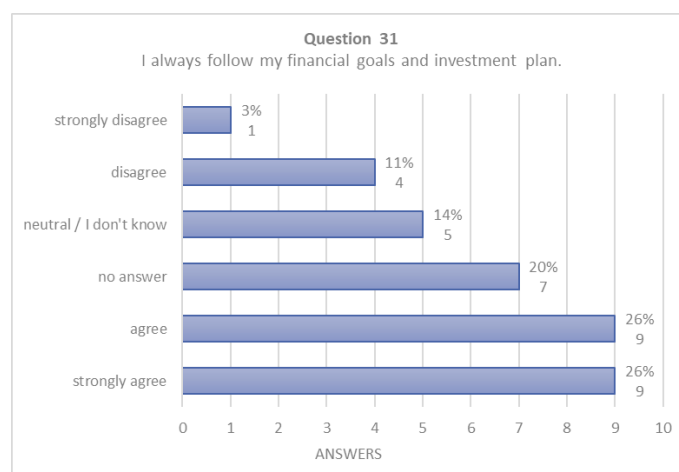
34 % der Befragten wissen, wie sie einen Investitionsplan erstellen und die Rentabilität einer Investition berechnen können, 17 % wissen nicht, wie sie einen solchen Plan und eine solche Berechnung erstellen können, und 51 % sind neutral oder haben nicht geantwortet.



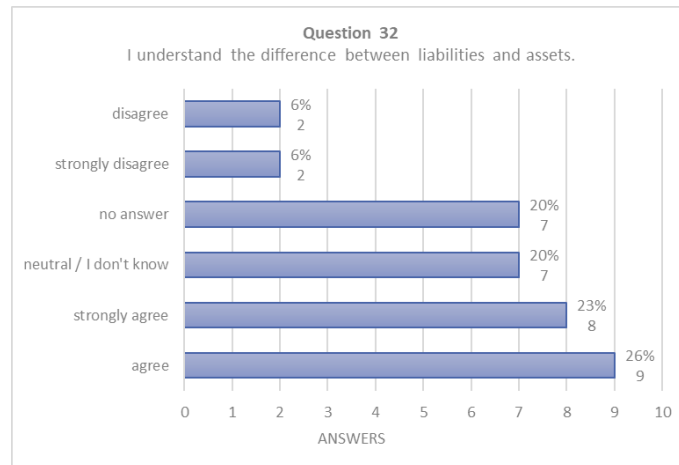
43 % glauben, dass sie über Strategien zur Steigerung ihres Einkommens Bescheid wissen, 12 % wissen nicht, wie sie dies tun können, während 46 % neutral sind oder keine Antwort gegeben haben.



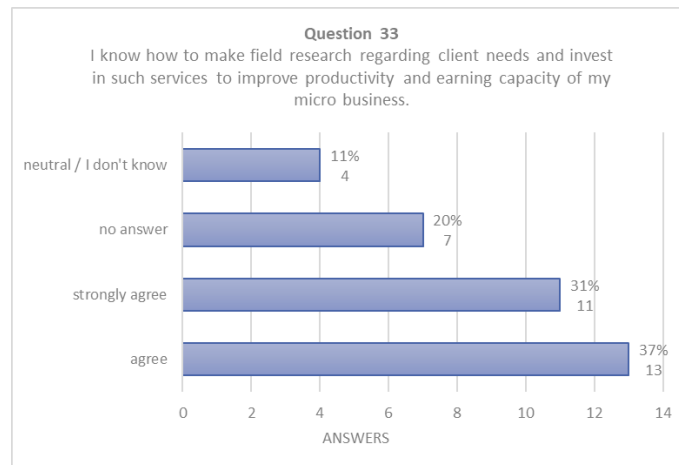
60 % der Befragten haben bereits in ihr Kleinunternehmen investiert, 9 % haben nicht in ihr Unternehmen investiert, 31 % wissen es nicht oder haben keine Antwort gegeben.



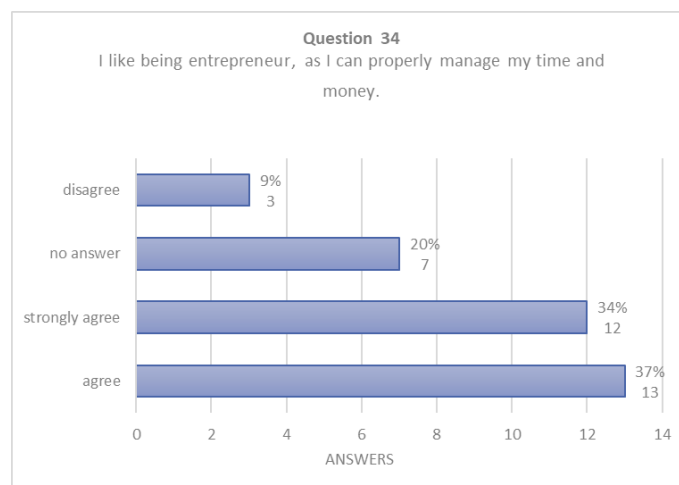
52 % der Befragten verfolgen ihre finanziellen Ziele und Investitionspläne, 14 % tun dies nicht, und 34 % wissen nicht, ob sie sie verfolgen, oder haben keine Antwort gegeben.



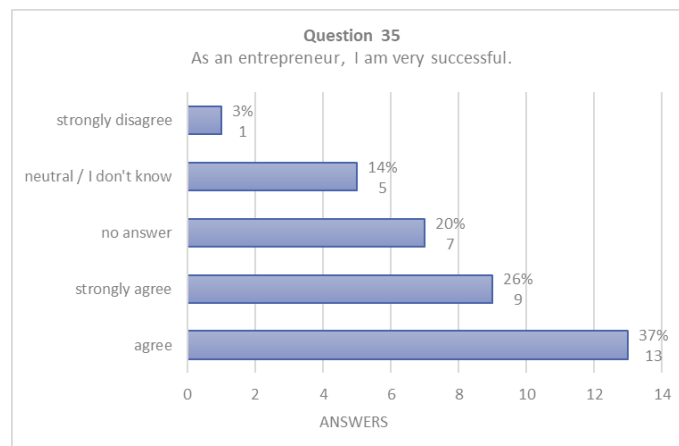
49 % kennen den Unterschied zwischen Aktiva und Passiva, 12 % kennen diesen Unterschied nicht, 40 % sind neutral oder haben nicht geantwortet.



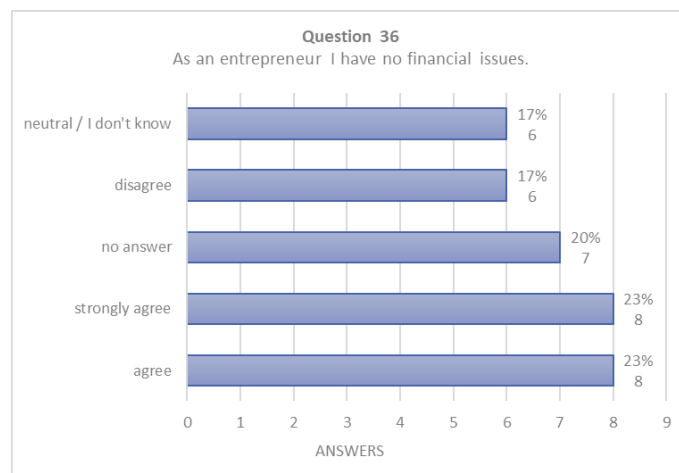
68 % wissen, wie man die Bedürfnisse der Kunden erforscht und in Dienstleistungen investiert, die diese Bedürfnisse abdecken, 31 % sind neutral oder haben nicht geantwortet.



71 % möchten Unternehmer sein, 9 % möchten nicht Unternehmer sein und 20 % haben keine Antwort gegeben.



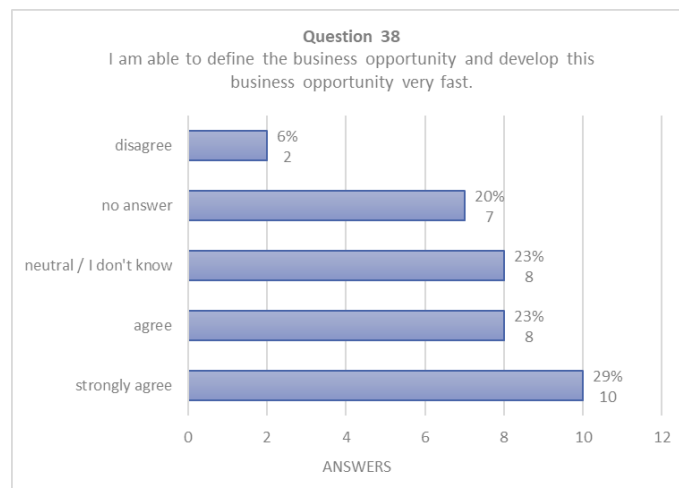
63 % der Befragten halten sich selbst für erfolgreiche Unternehmer, 3 % sind dieser Meinung nicht, 34 % sind neutral oder haben keine Antwort gegeben.



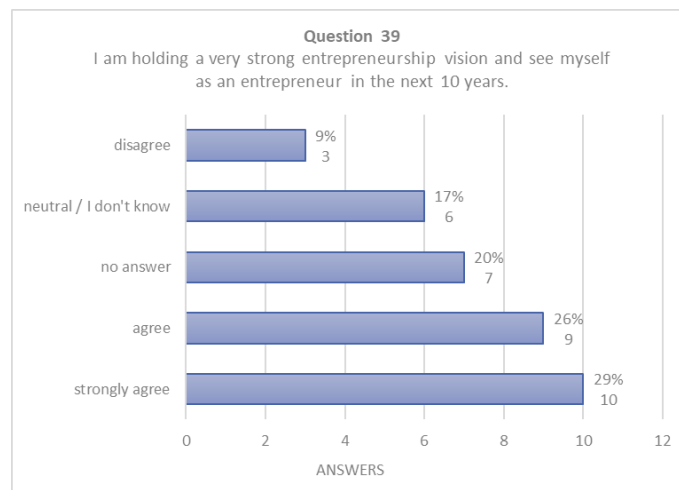
46 % der Befragten haben keine finanziellen Probleme, 17 % haben finanzielle Probleme, 37 % sind neutral oder haben nicht geantwortet.



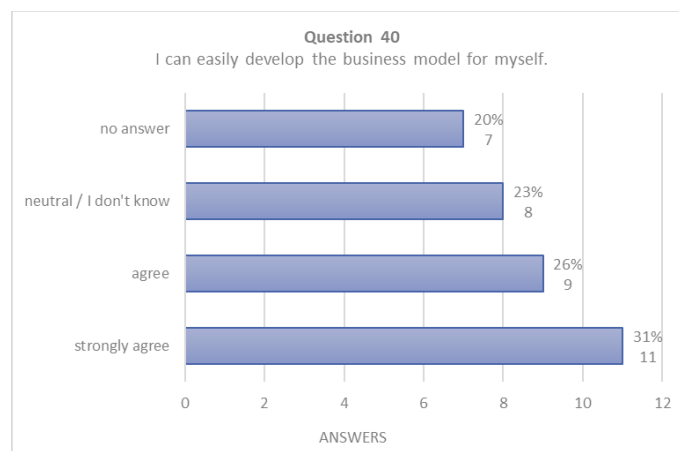
71 % der Befragten glauben, dass sie in der Lage sind, ihr Unternehmen ordnungsgemäß zu führen. 29 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



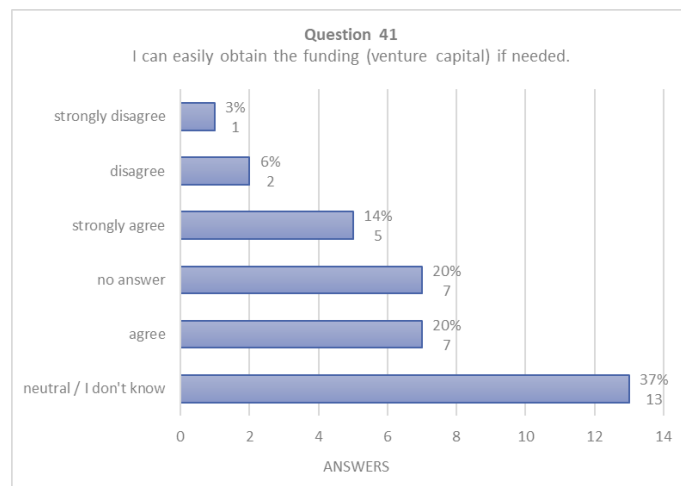
52 % der Befragten sind in der Lage, Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen und diese schnell zu entwickeln, 6 % sind dazu nicht in der Lage, während 43 % neutral sind oder keine Antwort gegeben haben.



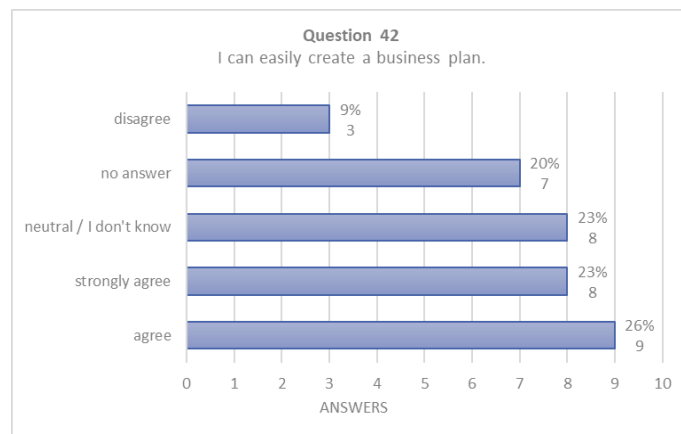
55 % der Befragten haben eine klare unternehmerische Vision und sehen sich in den nächsten 10 Jahren als Unternehmer, 9 % sehen sich nicht als Unternehmer, 37 % sind neutral oder haben nicht geantwortet.



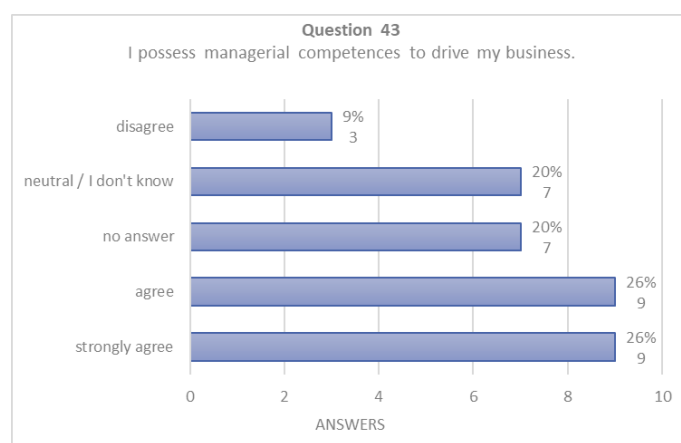
57 % der Befragten können ein Geschäftsmodell für sich selbst entwickeln, 43 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



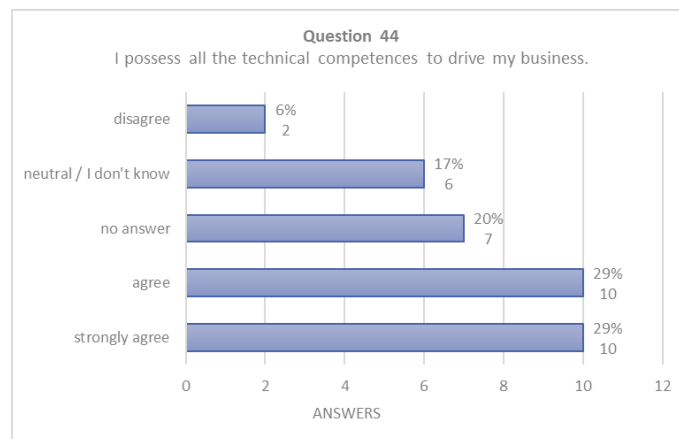
34 % glauben, dass sie die Mittel für ihre Unternehmensentwicklung leicht aufbringen können, 9 % glauben, dass sie dies nicht können, während 57 % keine Ahnung haben oder keine Antwort gaben.



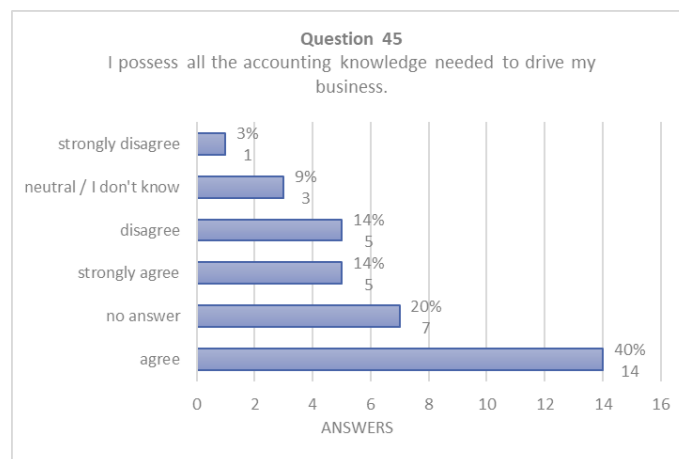
49 % glauben, dass sie einen Geschäftsplan erstellen können, 9 % glauben, dass sie dies nicht können, 43 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



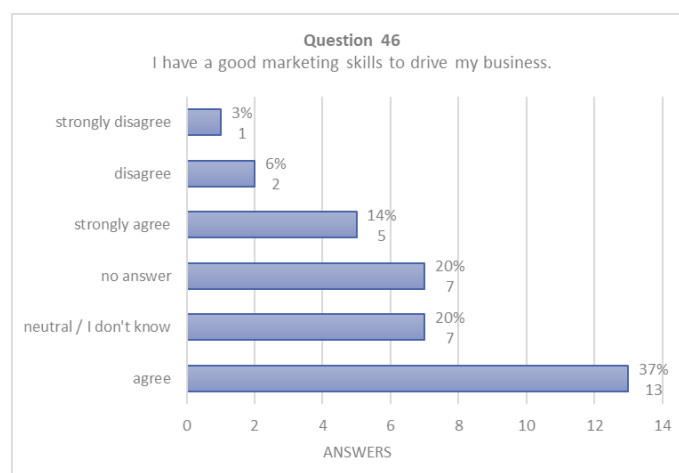
52 % sind der Meinung, dass sie gute Manager sind, 9 % meinen, dass sie es nicht sind, 40 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



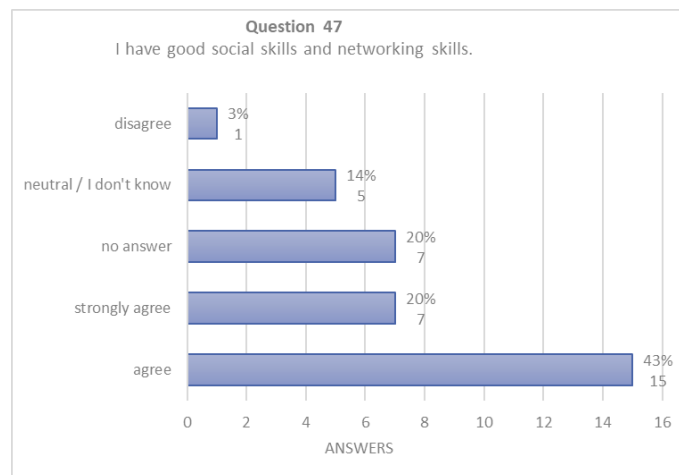
58 % der Befragten sind der Meinung, dass sie über alle technischen Kompetenzen für ihr Unternehmen verfügen, 6 % sind anderer Meinung und 37 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



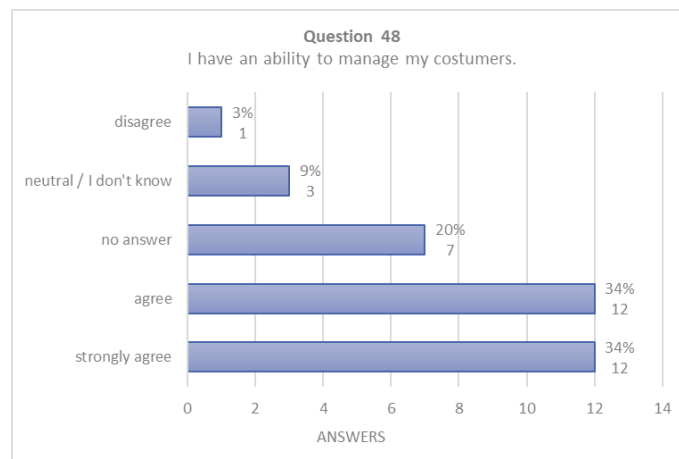
54 % der Befragten sind der Meinung, dass sie über die erforderlichen Buchführungskenntnisse verfügen, 17 % sind dieser Meinung nicht, 29 % haben keine Antwort gegeben oder wissen es nicht.



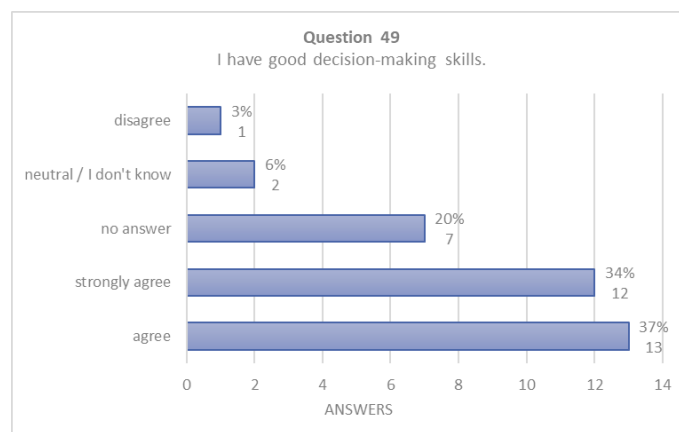
51 % der Befragten sind der Meinung, dass sie über gute Marketingfähigkeiten verfügen, 9 % denken das nicht von sich, 40 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



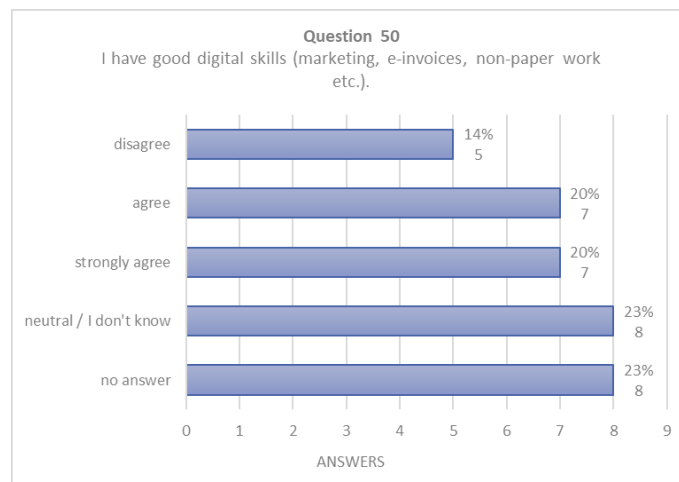
63 % der Befragten glauben, dass sie über gute soziale Kompetenzen verfügen, 3 % sind nicht dieser Meinung, während 34 % sich neutral verhalten oder keine Antwort gegeben haben.



68 % der Befragten sind der Meinung, dass sie ihre Kunden gut betreuen können, 3 % sind dieser Meinung nicht und 29 % sind neutral oder haben keine Antwort gegeben.



71 % glauben, dass sie gute Entscheidungsträger sind, 3 % glauben das nicht, 26 % sind neutral oder haben nicht geantwortet.



40 % der Befragten sind der Meinung, dass sie über gute digitale Fähigkeiten verfügen, 14 % sind dieser Meinung nicht, 46 % sind neutral oder haben nicht geantwortet.

Am Ende des Fragebogens sollte eine offene Frage von den Befragten beantwortet werden: "Gibt es ein Thema, das oben nicht genannt wurde und für Sie interessant wäre? ". Die Befragten interessierten sich dafür, wie viel man verdienen muss, um sich Mitarbeiter leisten zu können, wie man jemanden aus Ländern außerhalb der EU einstellen kann und wie man sich im Krankheitsfall absichert.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Antworten aus Österreich auf ein gutes Niveau an Finanzwissen und ein hohes Bewusstsein für die Bedeutung von Finanzwissen für die Führung eines erfolgreichen Unternehmens hindeuten. Im Widerspruch zu diesem Bewusstseinsstand steht die Tatsache, dass nur 58 % der Befragten Literatur zum Thema Unternehmertum oder Finanzwissen gelesen oder Konferenzen, Seminare oder andere Veranstaltungen zu diesen Themen besucht haben. Dies könnte auf einen Mangel an geeigneten Angeboten zurückzuführen sein.

Bei der Lektüre der Umfrageergebnisse gewinnt man den Eindruck, dass die Art und Weise, wie die Unternehmen geführt werden, vor allem durch kurzfristiges Cash-Flow-Management und Kundenservice beeinflusst wird. Diese Themen sind zweifellos wichtig, aber nicht die einzigen Themen, die berücksichtigt werden müssen, um ein Unternehmen langfristig erfolgreich zu führen.

Wo es den Befragten an Bewusstsein oder Wissen mangelt, ist im Bereich der langfristigen Finanzplanung, der langfristigen Unternehmensstrategie, der betriebswirtschaftlichen Grundkenntnisse (z.B. Buchhaltung, Marketing, Investitionen), des Schuldenmanagements (Kalkulation, Rückzahlung), des Liquiditätsmanagements, der Renten- und Krankenversicherung, der Möglichkeiten zur Finanzierung der Unternehmensentwicklung, der Digitalisierung des Unternehmens und des Marketings.

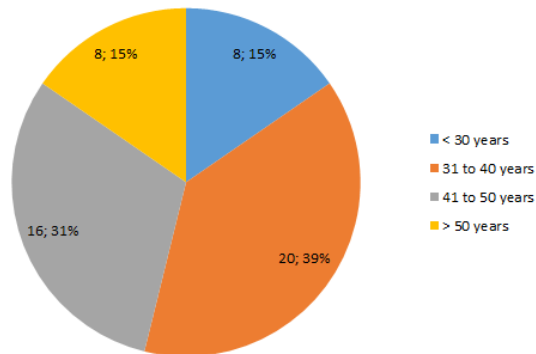
Die Stärken der Kleinstunternehmer liegen eindeutig in der Qualität der Dienstleistungen, im Kundenmanagement und in der Liebe zum Unternehmertum.

Es gab interessante Anregungen für Themen, die in den Projekten behandelt werden sollten, da die Befragten angaben, dass sie gerne Informationen darüber erhalten würden, wie sie berechnen können, wann es wirtschaftlich sinnvoll ist, Mitarbeiter in ihrem Unternehmen zu beschäftigen, wie sie Mitarbeiter aus Drittländern (außerhalb der EU) beschäftigen können und welche Möglichkeiten der Krankenversicherung sie als Unternehmer haben.

## 4.2 Bulgarien

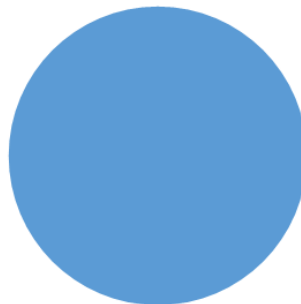
In diesem Abschnitt werden die Ergebnisse der Fragebögen in Bulgarien dargestellt. Die Ergebnisse werden mit den Ergebnissen der einzelnen Fragen dargestellt. In Bulgarien gingen 52 Antworten auf den Fragebogen ein.

### Allgemeine Frage 1 - Altersgruppen



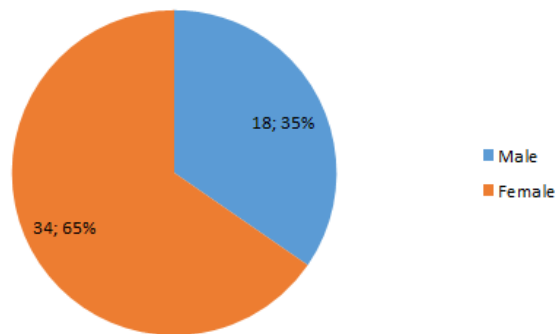
Das Profil der Befragten besteht zu 38 % aus Personen im Alter von 31 bis 40 Jahren, zu 31 % aus Personen im Alter von 41 bis 50 Jahren und zu etwa 15 % aus den Altersgruppen unter 31 und über 50 Jahren.

### Allgemeine Frage 2 - Land



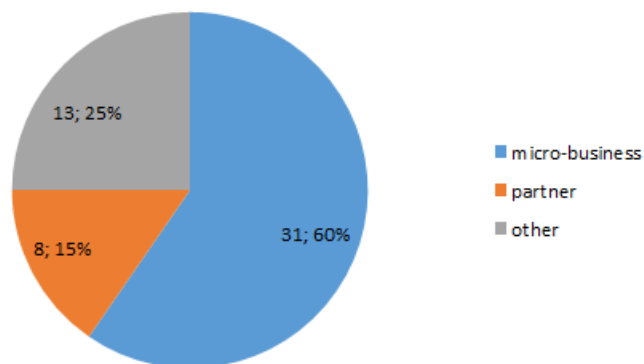
Erwartungsgemäß stammten alle Befragten aus Bulgarien.

### Allgemeine Frage 3 - Geschlecht



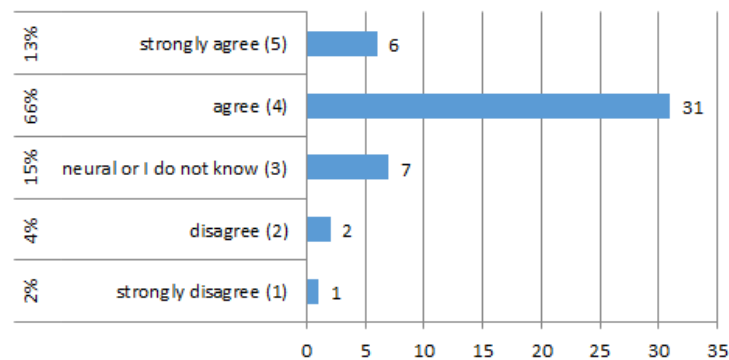
35 % der Befragten sind männlich, alle anderen sind weiblich.

#### Allgemeine Frage 4 - Haupteinkommensquelle



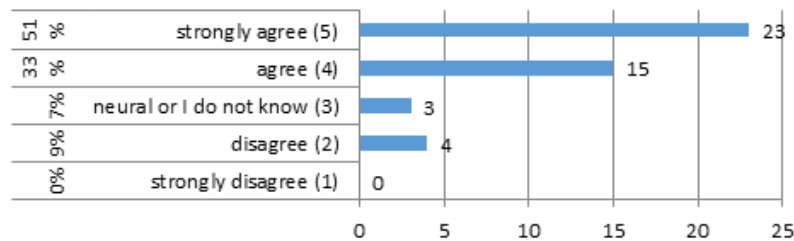
60 % der Befragten sind Kleinstunternehmer, 25 % sind Angestellte und für 15 % der Befragten sind die Eltern oder der Partner die Haupteinkommensquelle.

#### I am financially literate



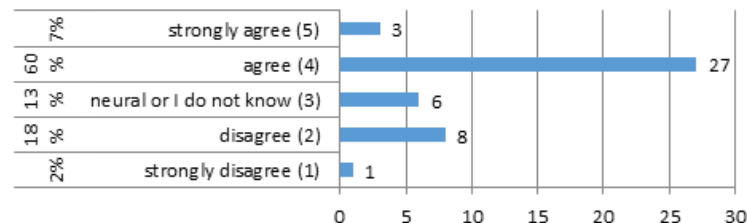
79 % der Befragten halten sich allgemein für finanziell versiert. Nur 6 % der Befragten halten sich für finanzielle Analphabeten.

**I think financial literacy is very  
important for women micro  
entrepreneurs to improve business  
performance**



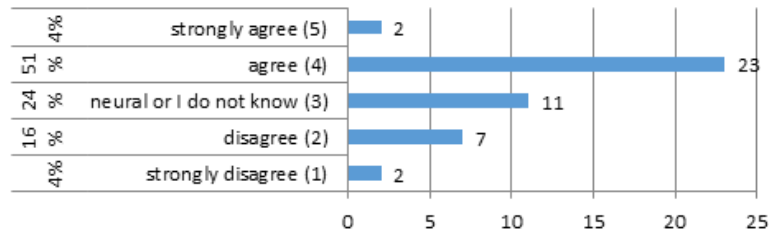
84 % der Befragten stimmen der Aussage zu oder stimmen ihr voll und ganz zu, dass Finanzwissen für ein erfolgreiches Unternehmen wichtig ist. 9 % der Befragten sind mit dieser Aussage nicht einverstanden.

**I have read at least one book or  
attended at least 1 conference,  
seminar, workshop about personal  
finance, managing micro companies...**



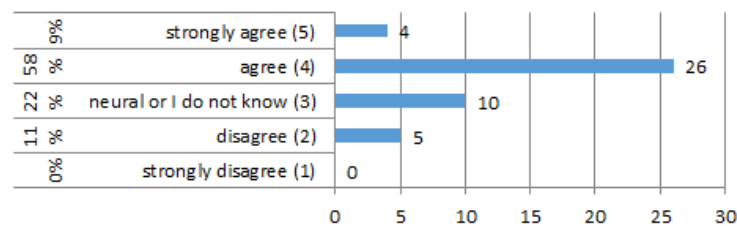
67 % der Befragten besuchten Veranstaltungen oder lasen Literatur zum Thema Finanzwissen, während 20 % dies nicht taten. 13 % der Befragten wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.

**I discuss about investment opportunities/managing the company with my friends, family and other micro entrepreneurs.**



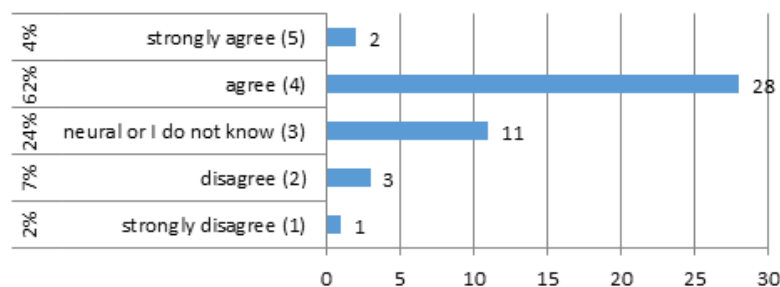
55 % der Befragten sprechen mit ihrem näheren Umfeld über Investitionsmöglichkeiten und die Leitung des Unternehmens. 20 % tun dies nicht, und 24 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.

**I understand the difference between the net, gross and gross gross salary by me or my employees and I know how to calculate it**



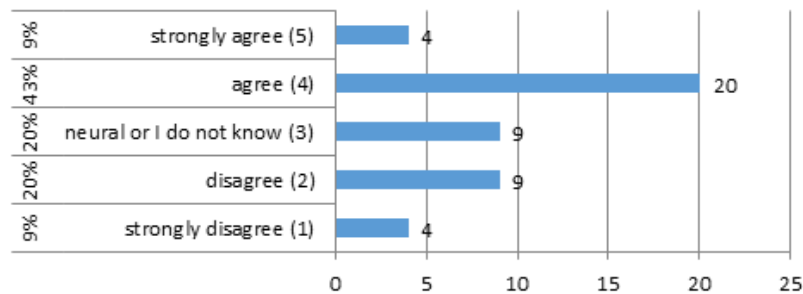
67 % der Befragten stimmen entweder voll und ganz zu oder stimmen zu, dass sie die Struktur der Gehaltskosten ihrer Mitarbeiter verstehen und wissen, wie sie diese berechnen können. Nur 11 % stimmen nicht zu, während 22 % sich nicht sicher sind.

**I understand my personal financial cash flow and know how to calculate it**



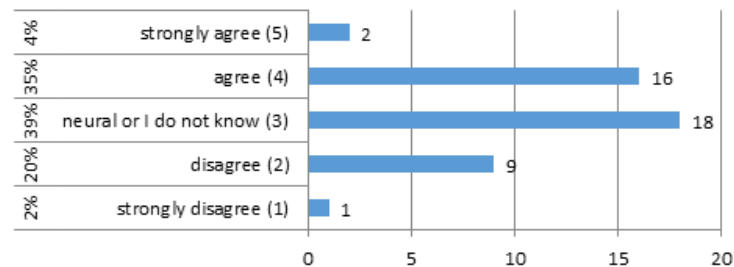
66 % der Befragten kennen ihren persönlichen Cashflow und wissen, wie man ihn berechnet, während 9 % dazu nicht in der Lage sind, 24 % sind sich nicht sicher oder haben keine Antwort gegeben.

### I have monthly evidence of my personal income and expenses and also for the micro business



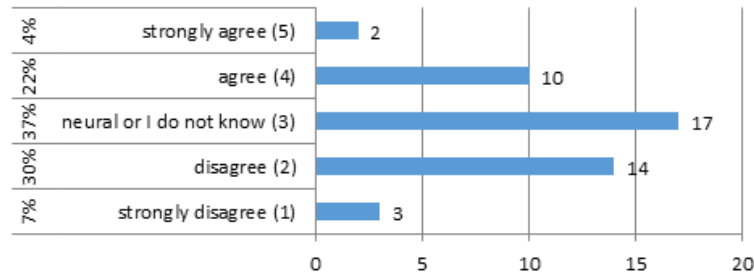
52 % der Befragten haben Nachweise über die persönlichen Finanzen sowie über die Finanzen ihres Kleinunternehmens. 29 % haben keine solchen Nachweise, während 20 % dies nicht wissen oder nicht geantwortet haben.

### I manage very well my personal cash flow and the micro business cash flow



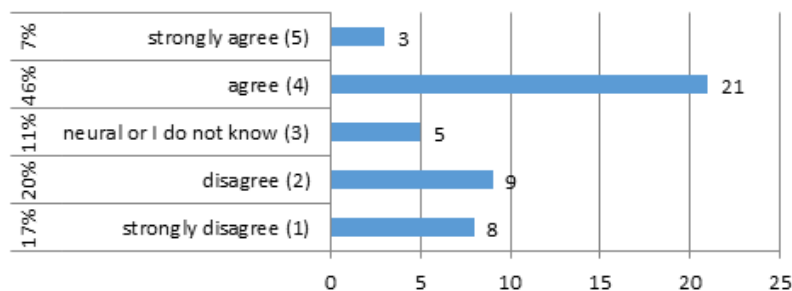
39 % der Befragten sind der Meinung, dass sie ihren persönlichen Cashflow und den Cashflow ihres Unternehmens gut managen, während 22 % dies nicht glauben und 39 % nicht wissen oder nicht geantwortet haben.

### I am well prepared for my personal/micro business unexpected financial events



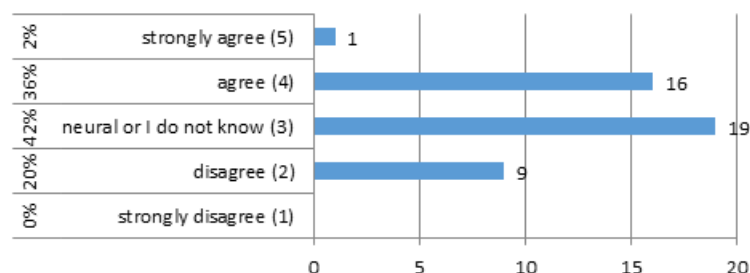
26 % der Befragten fühlen sich auf unerwartete finanzielle Ereignisse gut vorbereitet, 37 % sind es nicht, und 37 % wissen nicht, ob sie gut vorbereitet sind oder haben keine Antwort gegeben.

### I use external accounting and know how to read the balance sheet and income statement



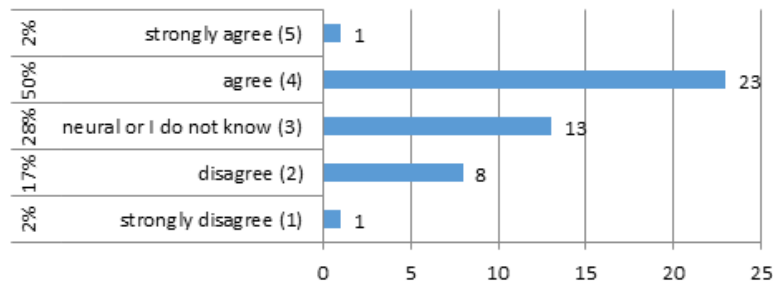
53 % der Befragten nutzen das externe Rechnungswesen und wissen, wie man die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung liest, 37 % tun dies nicht und 11 % wissen es nicht oder haben keine Antwort gegeben.

### I have written down my personal/micro business financial goals



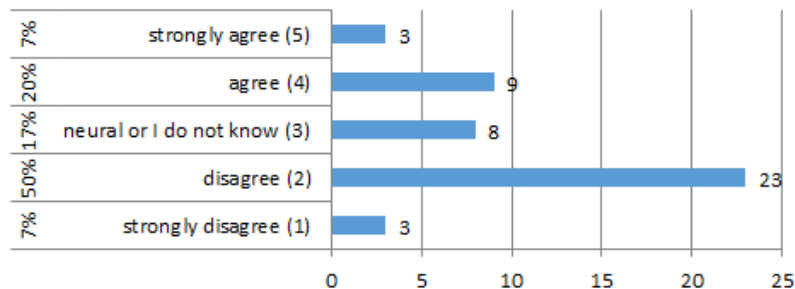
38 % der Befragten haben sowohl persönliche finanzielle Ziele als auch finanzielle Ziele für ihr Unternehmen schriftlich festgehalten, 20 % haben keine solchen schriftlichen Pläne und 42 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.

### I am aware of my personal financial needs and their time aspects of their realisation



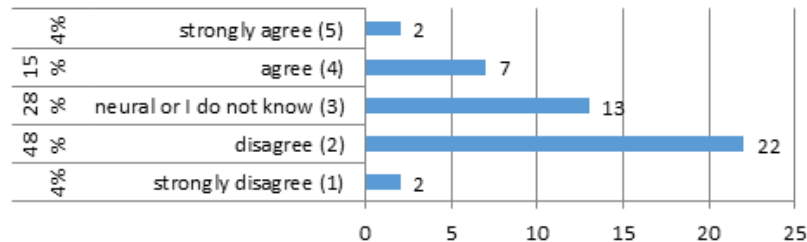
52 % glauben, dass sie sich ihrer persönlichen finanziellen Bedürfnisse bewusst sind, 19 % glauben, dass sie es nicht sind, und 28 % sind sich nicht sicher oder haben keine Antwort gegeben.

### I save at least 10 % of my total income and I have saved for 3 month of micro business operational costs



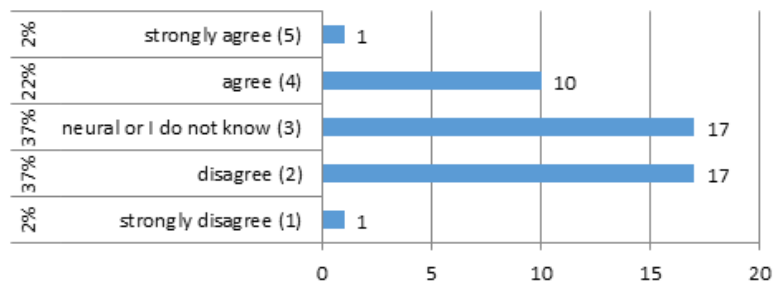
57 % der Befragten sparen nicht 10 % ihres Einkommens und haben nicht die Betriebskosten von 3 Monaten für ihr Unternehmen gespart, 27 % haben dies getan, und 17 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.

**I know how to prepare a personal  
long-term financial plan, and I have  
already prepared one for my financial  
goals and micro business financial...**



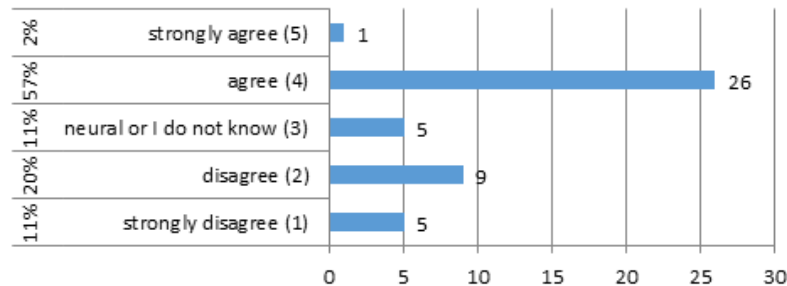
19 % der Befragten sind der Meinung, dass sie in der Lage sind, einen langfristigen Finanzplan zu erstellen und haben bereits einen solchen für ihre privaten und geschäftlichen finanziellen Ziele erstellt. 52 % glauben, dass sie dazu nicht in der Lage sind, und 28 % sind sich nicht sicher oder haben keine Antwort gegeben.

**I am aware of pension funds, and I  
am saving in pension funds for my  
retirement**



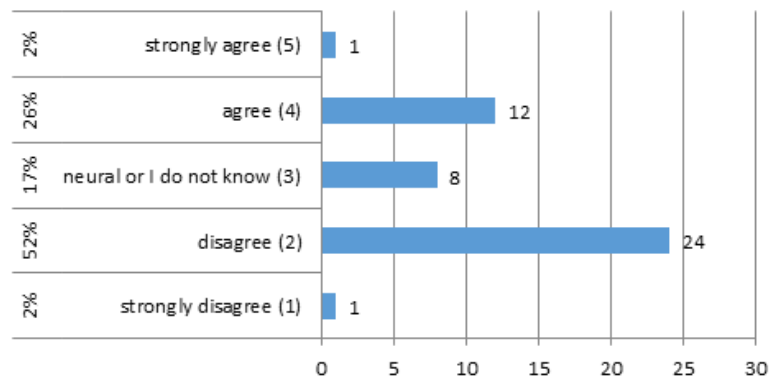
24 % der Befragten wissen von der Existenz von Pensionsfonds und sparen für ihren Ruhestand, 39 % wissen es nicht und 37 % sind sich nicht sicher oder haben nicht geantwortet.

### Currently, I am struggling with debt (credit card debts and/or loans) personal/micro business



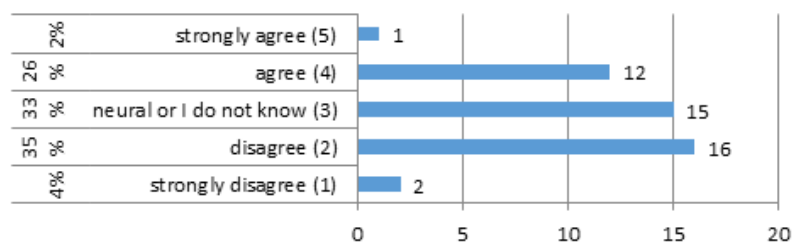
31 % der Befragten haben keine Probleme mit ihren Schulden, 59 % haben Probleme und 11 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.

### I live above my financial capabilities



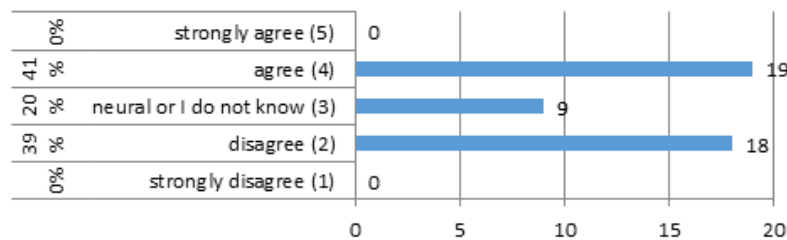
54 % der Befragten leben nicht über ihren finanziellen Möglichkeiten, 28 % meinen, dass sie es tun, und 17 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.

### I have my personal plan to decrease financial debts, or I know how to establish my personal plan in case of debt occurrence



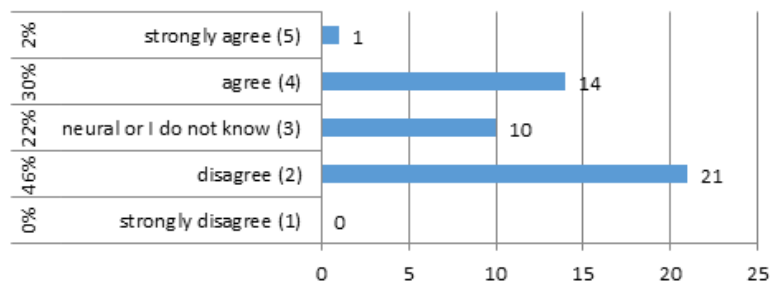
28 % der Befragten haben einen klaren Plan zum Abbau ihrer finanziellen Schulden, während 39 % keinen solchen Plan haben, während 33 % nicht wissen oder keine Antwort gegeben haben.

### I understand various financial products offered by banks and other financial institutions (e.g. loans, savings, ...)



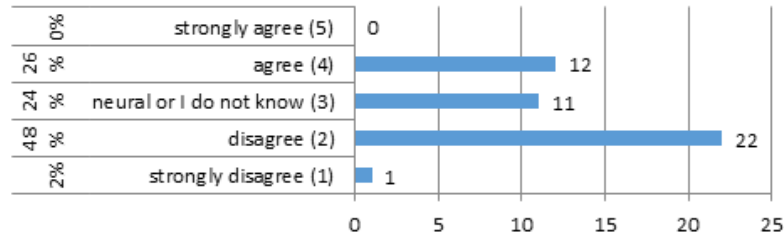
41 % der Befragten sind über Finanzprodukte von Finanzinstituten informiert, 39 % sind es nicht und 20 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.

### I understand interest rates by credit products, and I am capable to make calculations of my debts



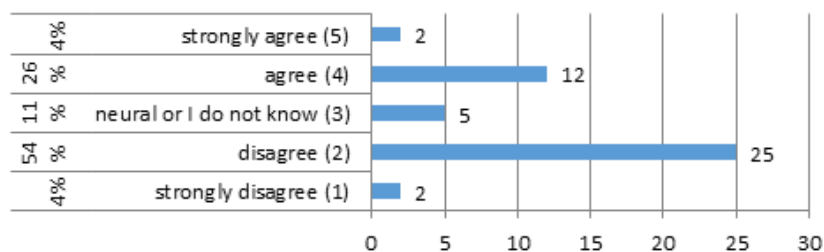
32 % der Befragten kennen die Zinssätze und können ihre Schulden berechnen, 46 % können dies nicht und 22 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.

**I understand loan maturity of the  
credit products and I know how to  
calculate most suitable loan maturity  
according to my income and...**



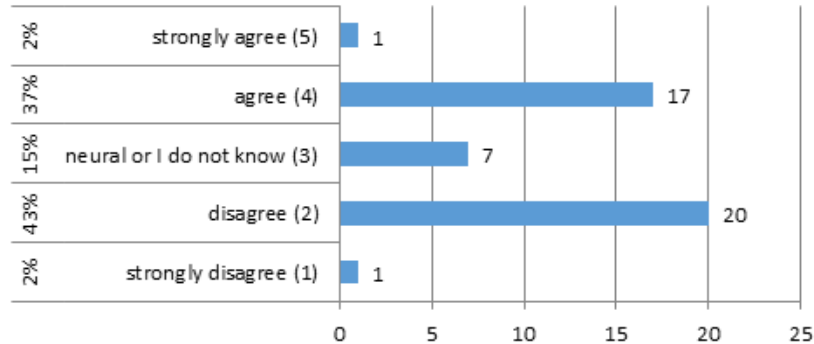
26 % der Befragten kennen die Laufzeit ihrer Kredite und wissen, wie sie eine angemessene Laufzeit berechnen können, 50 % sind dazu nicht in der Lage, 24 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.

**I am aware of various investment  
products (e.g. stocks, crypto, bonds,  
real estates, pension funds, mutual  
funds, valuable metals, ...)**



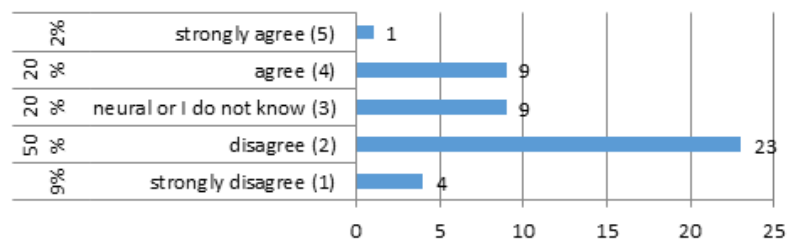
30 % kennen sich mit verschiedenen Anlageprodukten aus, 58 % nicht und 11 % wissen es nicht, bzw. haben nicht geantwortet.

### I understand the risk by the investing in various financial products



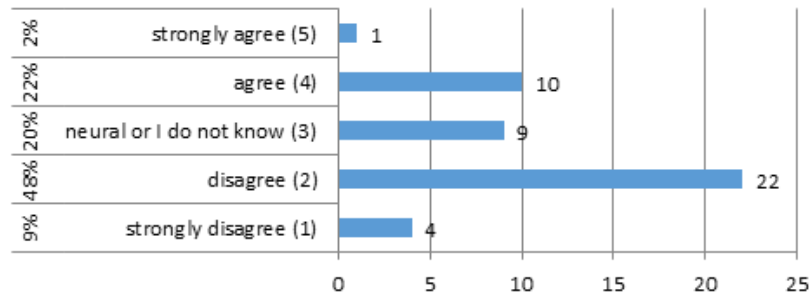
39 % kennen die verschiedenen Risiken, die mit Investitionen in Finanzprodukte verbunden sind, 45 % kennen diese Risiken nicht und 15 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.

### I know how to make investment plan for my micro business future investments and how to calculate return of this investment / net...



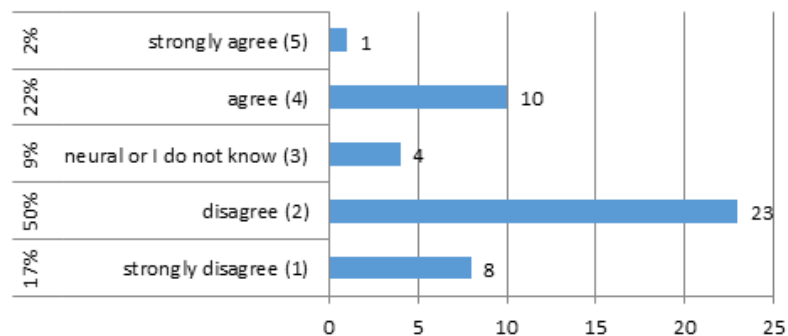
22 % der Befragten wissen, wie man einen Investitionsplan erstellt und die Rentabilität einer Investition berechnet, 59 % wissen nicht, wie sie einen solchen Plan und eine solche Berechnung erstellen können, und 20 % sind neutral oder haben nicht geantwortet.

### I am aware of several strategies/tactics to increase my income



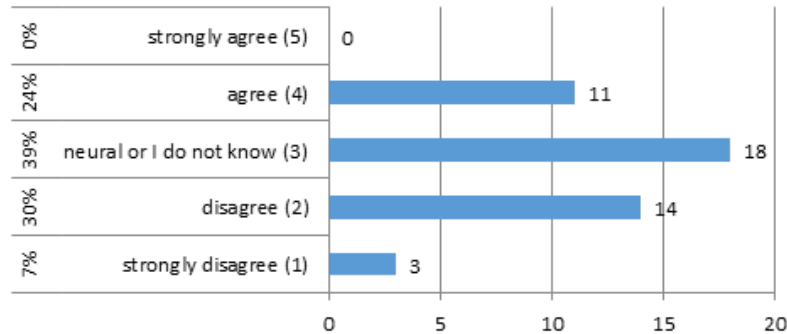
24 % glauben, dass sie Strategien zur Steigerung ihres Einkommens kennen, 57 % wissen nicht, wie sie dies tun können, während 20 % neutral sind oder keine Antwort gegeben haben.

### I already invested in my micro business



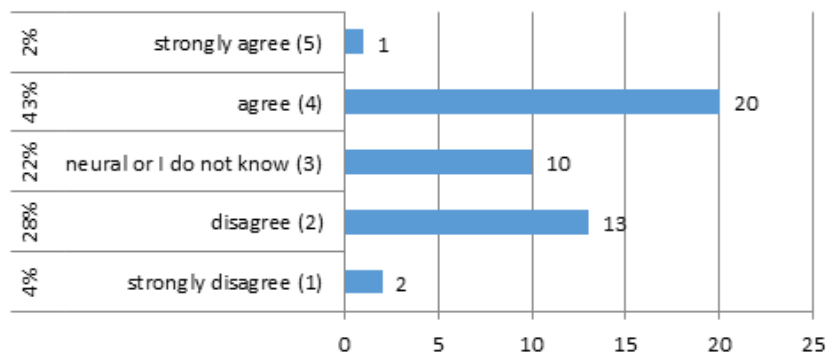
24 % der Befragten haben bereits in ihr Kleinunternehmen investiert, 67 % haben nicht in ihr Unternehmen investiert, 9 % wissen es nicht oder haben keine Antwort gegeben.

### I always follow my financial goals and investment plan



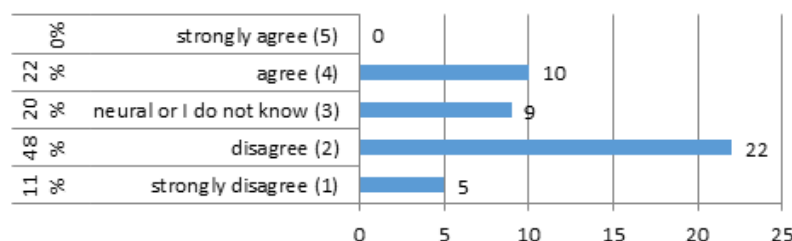
24 % der Befragten verfolgen ihre finanziellen Ziele und Investitionspläne, 37 % tun dies nicht, und 39 % wissen nicht, ob sie sie verfolgen, oder haben keine Antwort gegeben.

### I understand the difference between liabilities and assets



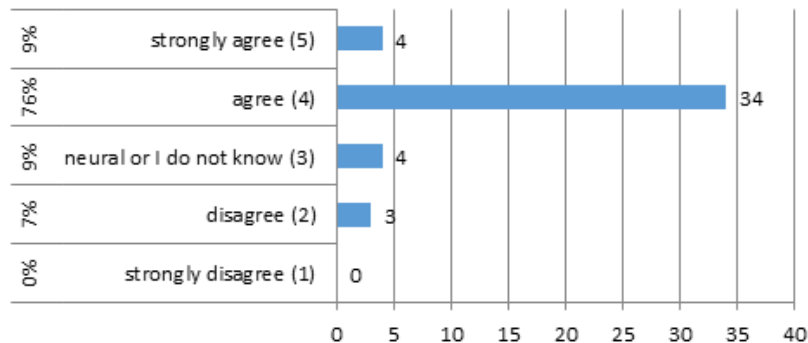
45 % kennen den Unterschied zwischen Aktiva und Passiva, 32 % kennen diesen Unterschied nicht, 22 % sind neutral oder haben nicht geantwortet.

### I know how to make field research regarding client needs and invest in such services to improve productivity and earning capacity of my micro...



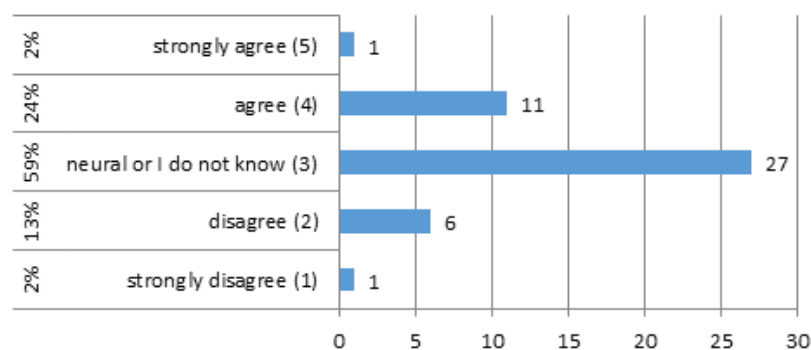
22 % wissen, wie man die Bedürfnisse der Kunden erforscht und in Dienstleistungen investiert, die diese Bedürfnisse abdecken, 20 % sind neutral oder haben nicht geantwortet, und 59 % stimmen nicht zu.

### I like being entrepreneur, as I can properly manage my time and money



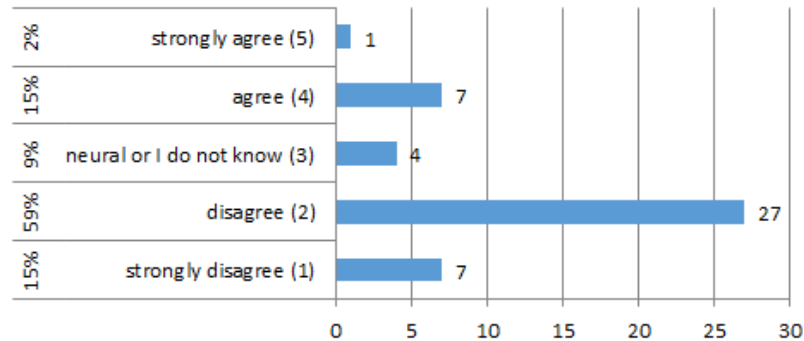
85 % sind gerne Unternehmer, 7 % sind nicht gerne Unternehmer und 9 % haben nicht geantwortet.

### As an entrepreneur, I am very successful



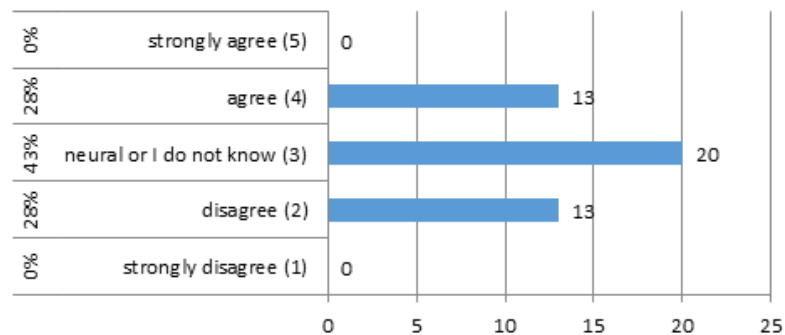
26 % der Befragten halten sich selbst für erfolgreiche Unternehmer, 15 % sehen das nicht so, 59 % sind neutral oder haben nicht geantwortet.

### As an entrepreneur I have no financial issues



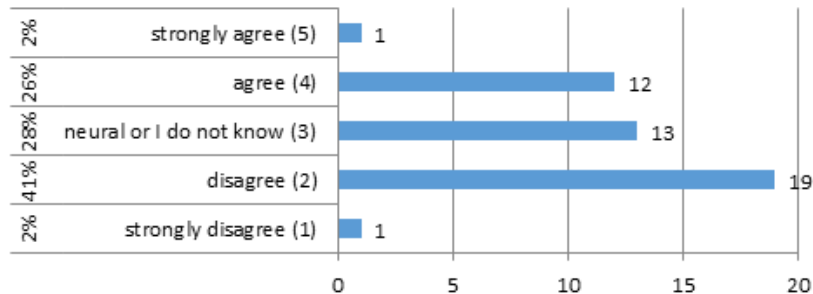
17 % der Befragten haben keine finanziellen Probleme, 74 % haben finanzielle Probleme, 9 % sind neutral oder haben nicht geantwortet.

### I have enough knowledge and skills to manage my business



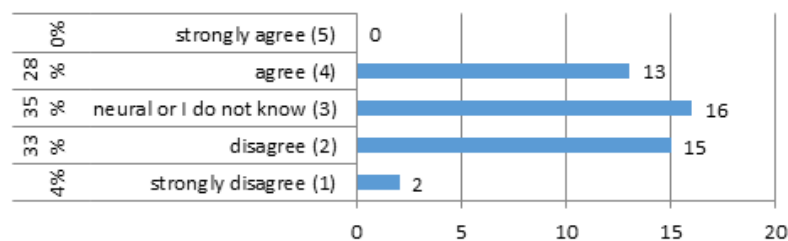
28 % der Befragten glauben, dass sie in der Lage sind, ihr Unternehmen ordnungsgemäß zu führen. 43 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet. 28 % der Befragten sind mit dieser Aussage nicht einverstanden.

### I am able to define the business opportunity and develop this business opportunity very fast



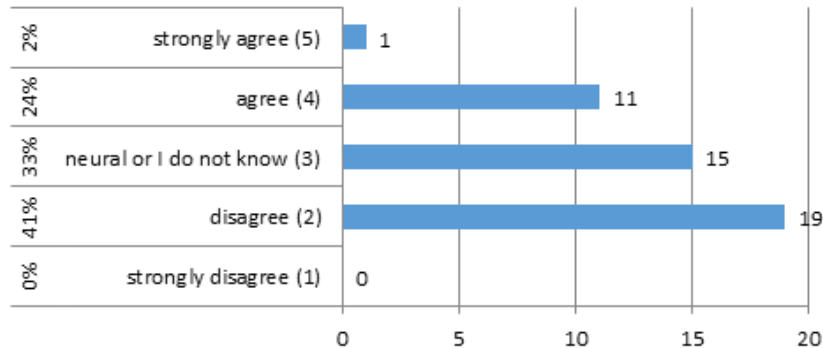
28 % der Befragten sind in der Lage, Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen und diese schnell zu entwickeln, 43 % sind dazu nicht in der Lage, während 28 % sich neutral verhalten oder keine Antwort gegeben haben.

### I am holding a very strong entrepreneurship vision and see myself as an entrepreneur in the next 10 years



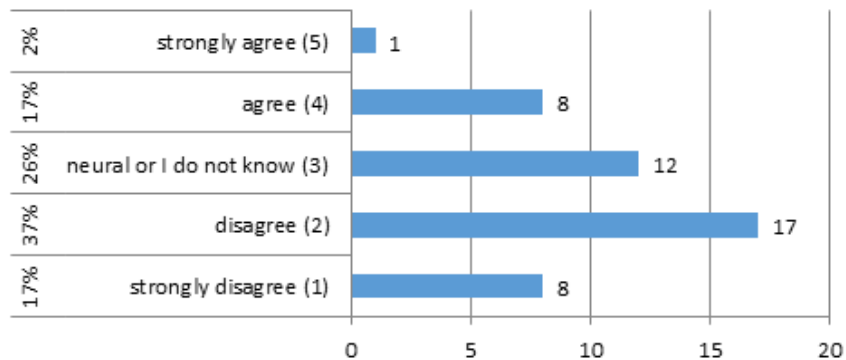
28 % der Befragten haben eine klare unternehmerische Vision und sehen sich in den nächsten 10 Jahren als Unternehmer, 37 % sehen sich nicht als Unternehmer, 35 % sind neutral oder haben nicht geantwortet.

### I can easily develop the business model for myself



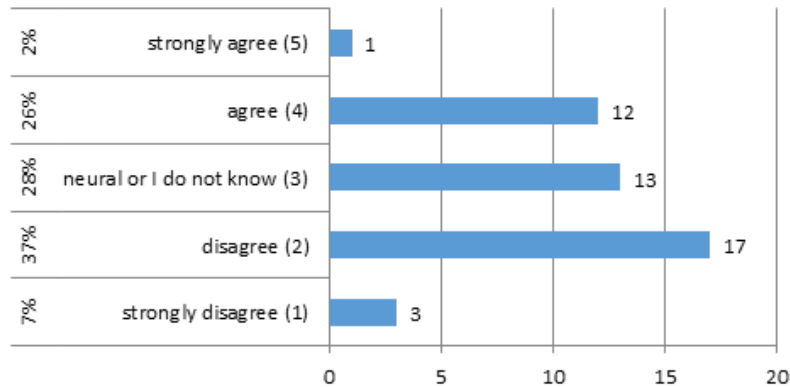
26 % der Befragten können ein Geschäftsmodell für sich selbst entwickeln, 33 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet. 41 % der Befragten sind stimmen dieser Aussage nicht zu.

### I can easily obtain the funding (venture capital) if needed



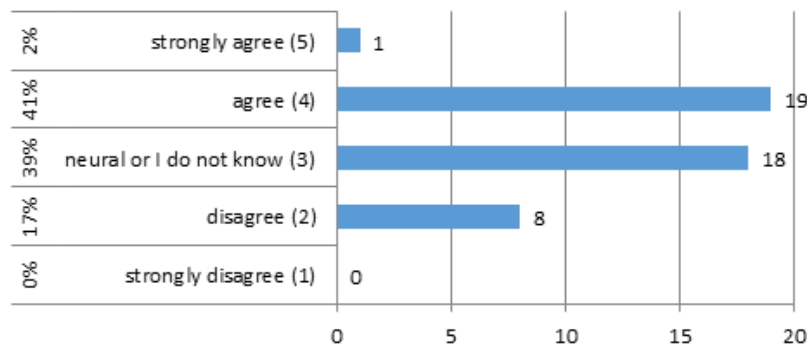
19 % glauben, dass sie die Mittel für ihre Unternehmensentwicklung leicht aufbringen können, 54 % glauben, dass sie dies nicht können, während 26 % dies nicht wissen oder nicht geantwortet haben.

### I can easily create a business plan



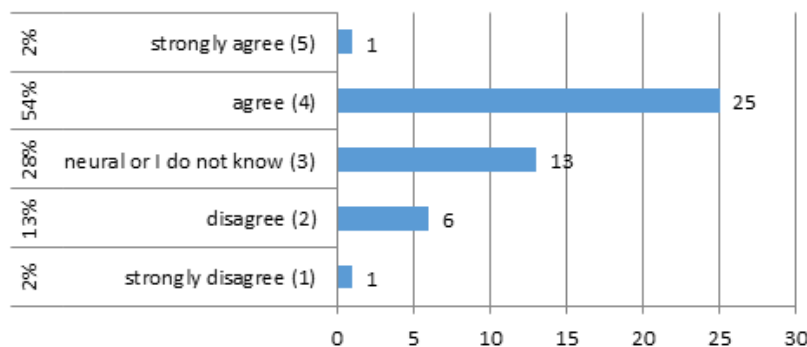
28 % glauben, dass sie einen Geschäftsplan erstellen können, 44 % glauben, dass sie dies nicht können, 28 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.

### I possess managerial competences to drive my business



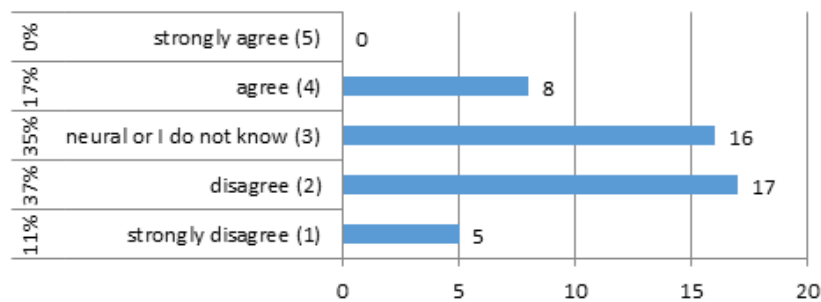
43 % sind der Meinung, dass sie gute Manager sind, 17 % sind der Meinung, dass sie es nicht sind, 39 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.

### I possess all the technical competences to drive my business



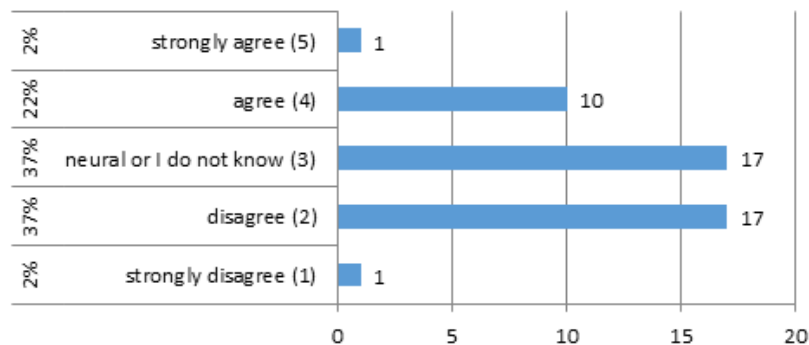
56 % der Befragten sind der Meinung, dass sie über alle technischen Kompetenzen für ihr Unternehmen verfügen, 15 % sind anderer Meinung und 28 % wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.

### I possess all the accounting knowledge needed to drive my business



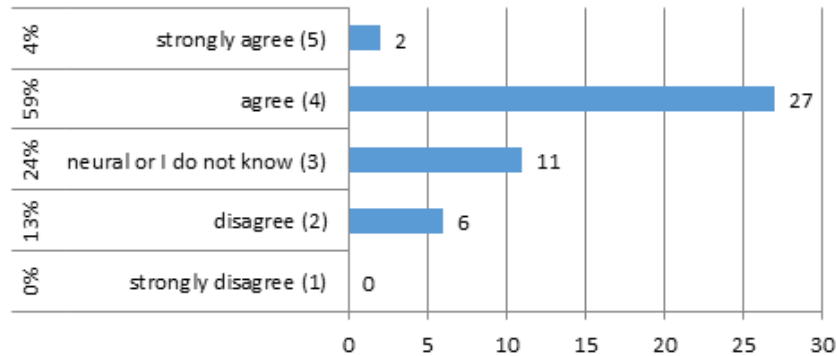
17 % der Befragten glauben, dass sie über die erforderlichen Buchführungskenntnisse verfügen, 48 % glauben das nicht, 35 % haben keine Antwort gegeben oder wissen es nicht.

### I have a good marketing skills to drive my business



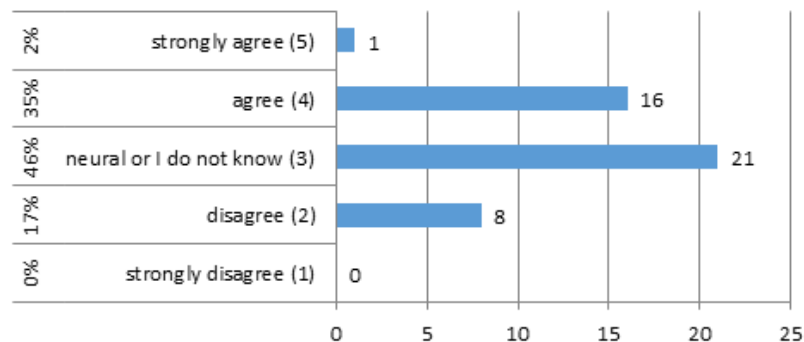
24 % der Befragten denken, dass sie über gute Marketingfähigkeiten verfügen, 39 % denken das nicht von sich, während 37 % es nicht wissen oder keine Antwort gegeben haben.

### I have good social skills and networking skills



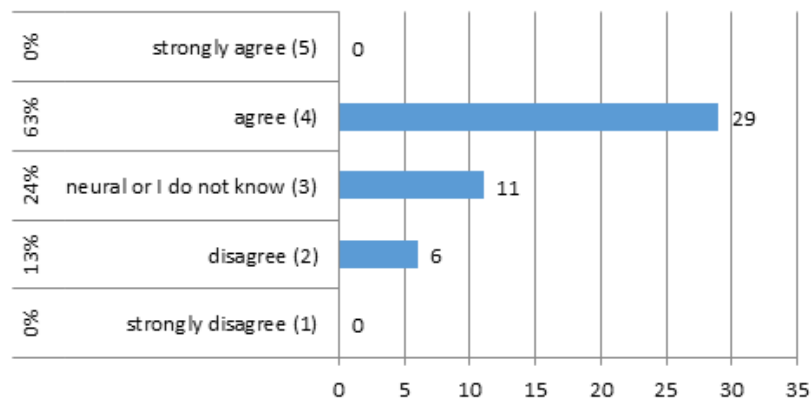
63 % der Befragten sind der Meinung, dass sie über gute soziale Kompetenzen verfügen, 13 % sind dieser Meinung nicht, während 24 % sich neutral verhalten oder keine Antwort gegeben haben.

### I have an ability to manage my costumers



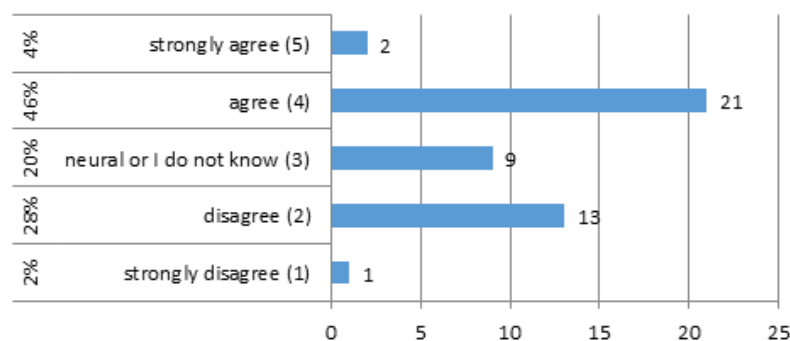
37 % der Befragten sind der Meinung, dass sie ihre Kunden gut betreuen können, 17 % sind dieser Meinung nicht und 46 % sind neutral oder haben keine Antwort gegeben.

### I have good decision-making skills



63 % glauben, dass sie gute Entscheidungsträger sind, 13 % glauben das nicht, 24 % sind neutral oder haben nicht geantwortet.

### I have good digital skills (marketing, e-invoices, non-paper work etc.)



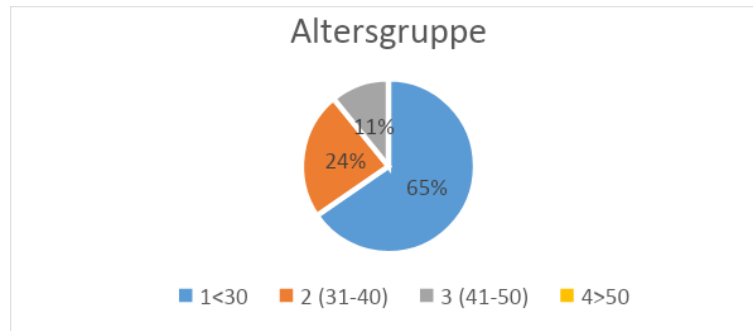
50 % der Befragten sind der Meinung, dass sie über gute Digitalkills verfügen, 30 % sind nicht dieser Meinung, 20 % sind neutral oder haben keine Antwort gegeben.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das allgemeine Verständnis auf der Likert-Skala mit 3,76 bewertet wurde, während das Bewusstsein für persönliche Finanzen mit 3,26 geringer ausfällt. Die Zahlen zeigen, dass es Herausforderungen bei der Vorbereitung und Schulung von Unternehmerinnen in Finanzfragen gibt. Das derzeitige Niveau für eine ordnungsgemäße Finanzgebahrung scheint schwach zu sein. Es besteht ein positiver Trend zur Wahrnehmung der persönlichen Fähigkeit, die notwendigen finanziellen Fähigkeiten zu verbessern.

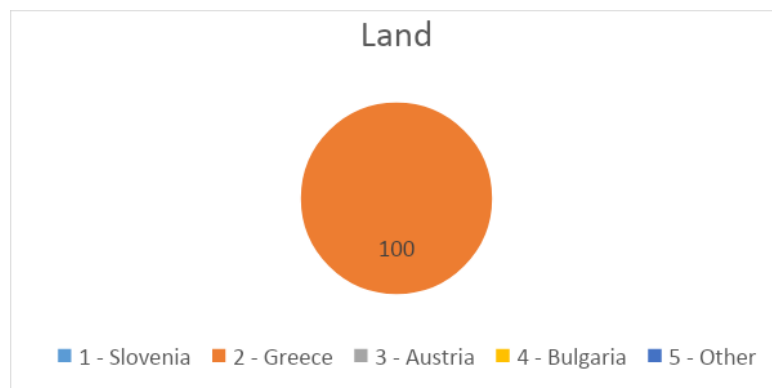
Da in Bulgarien nur sehr wenige Einrichtungen Schulungen zu diesem Thema anbieten, wird das Projekt definitiv dazu beitragen, diese bestehende Lücke zu schließen. Der Erfahrungsaustausch mit den Partnerländern wird die Einführung von Schulungen zur finanziellen Allgemeinbildung für Frauen in Bulgarien erleichtern.

### 4.3 Griechenland

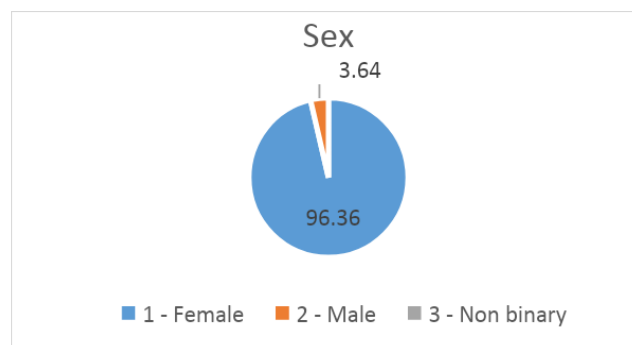
In diesem Abschnitt werden die Ergebnisse der Fragebögen in Griechenland dargestellt. Die Ergebnisse werden mit den Ergebnissen der einzelnen Fragen dargestellt. In Griechenland gingen 55 Antworten auf den Fragebogen ein.



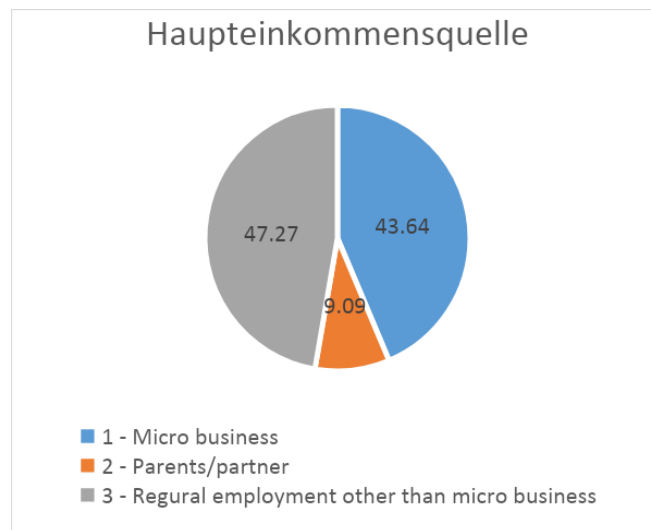
Die meisten Antworten kamen aus der ersten Altersgruppe, während die beiden folgenden Altersgruppen einen bedeutenden Beitrag leisteten und die letzte Gruppe keine Antworten lieferte. Dies deutet auf die Neigung jüngerer Menschen zum Unternehmertum hin, da sie bereits in jungen Jahren ihre ersten Schritte auf diesem Gebiet unternehmen können.



Die Umfrage wurde in Griechenland durchgeführt, und alle Antworten stammten von griechischen Bürgern.

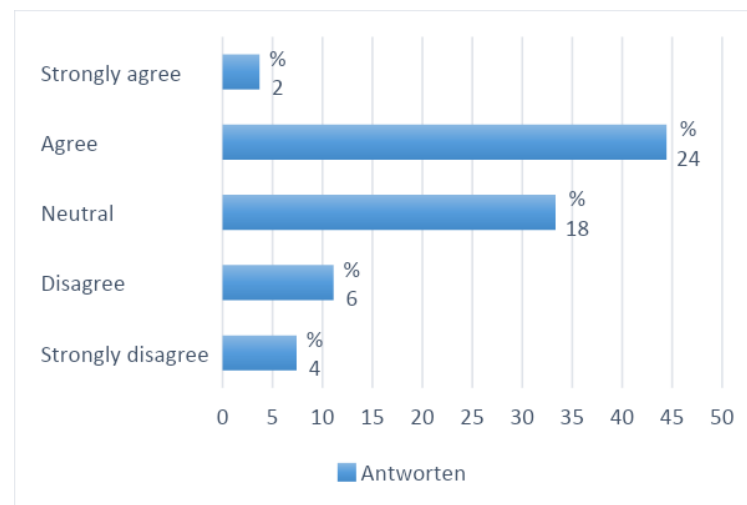


Die meisten Antworten kamen von weiblichen Kleinunternehmern, die die direkte Zielgruppe des Projekts sind, und nur zwei Antworten von männlichen Geschäftsinhabern.



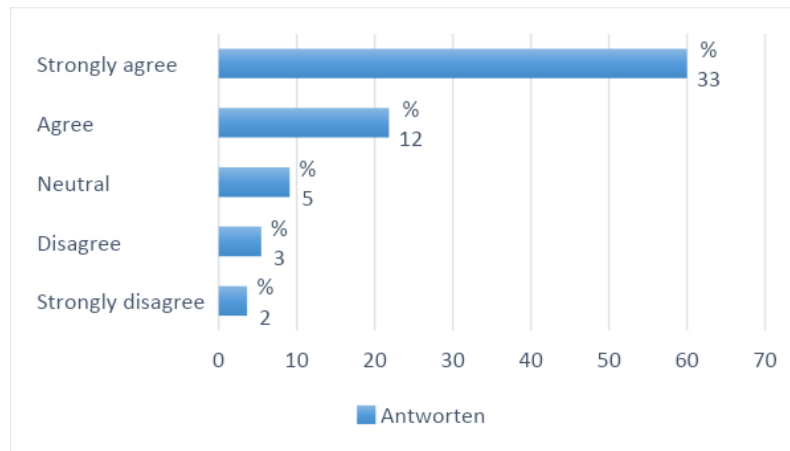
Ein interessanter und gleichzeitig entmutigender Indikator ist die Tatsache, dass die Haupteinkommensquelle der Teilnehmer an der Umfrage nicht das Einkommen aus dem Kleinstunternehmen ist, sondern Formen anderer Beschäftigung und ein kleiner Prozentsatz von Eltern oder Partnern.

#### F5 - Ich bin finanziell versiert.



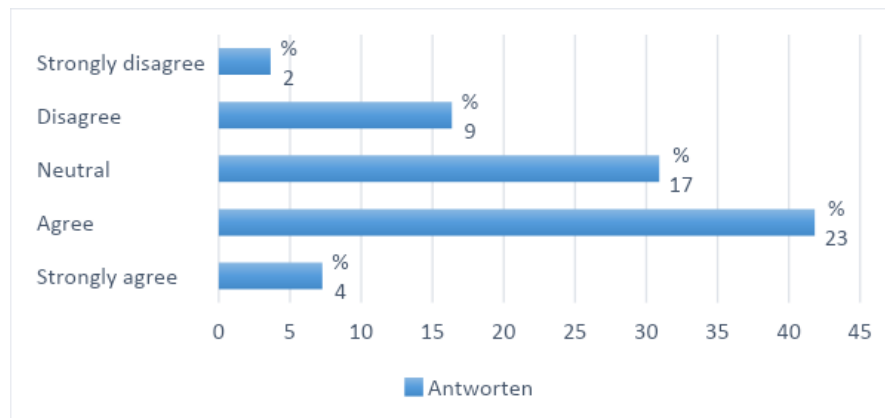
Ausgehend von den allgemeinen Fragen gaben 44,44 % der Antworten an, dass die Zielgruppe sich selbst als finanziell gebildet ansieht, zumindest was das Grundkonzept betrifft. Im Gegensatz dazu war der Prozentsatz derjenigen, die angaben, dass sie ihre finanziellen Kenntnisse nicht oder überhaupt nicht teilen, ebenfalls sehr hoch.

**F6 - Ich denke, dass Finanzwissen für Kleinstunternehmerinnen sehr wichtig ist, um die Unternehmensleistung zu verbessern.**



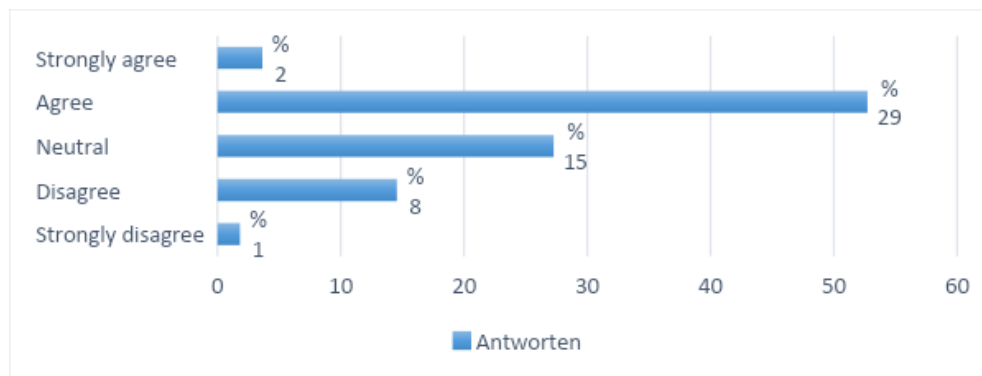
Erwartungsgemäß gaben 60,00 % der Antworten an, dass Finanzwissen für die Unternehmensentwicklung entscheidend ist, und 21,82 % stimmen dem Thema zu.

**F7 - Ich habe mindestens ein Buch gelesen oder mindestens eine Konferenz, ein Seminar oder einen Workshop über persönliche Finanzen, das Management von Kleinstunternehmen oder Investitionsmöglichkeiten besucht.**



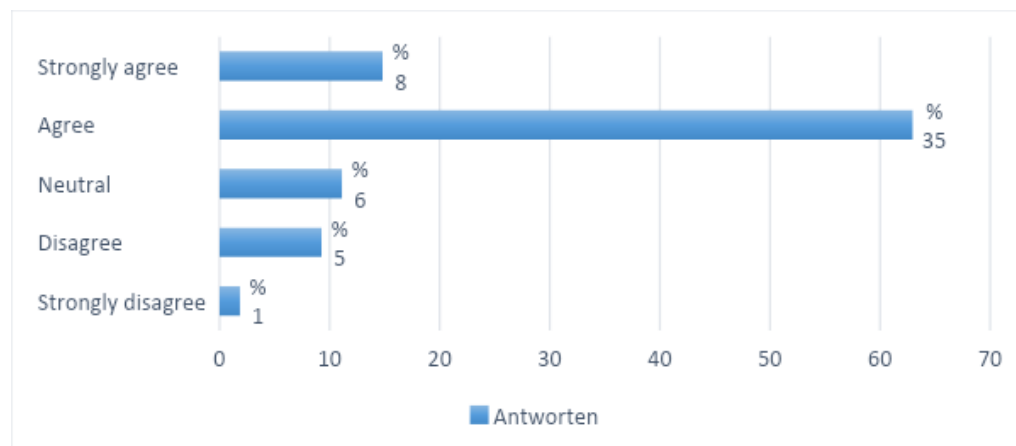
41,82 % der Antworten gaben an, dass die Zielgruppe daran interessiert ist, ihr Wissen durch die Teilnahme an Konferenzen, Seminaren und Workshops zu erweitern, während 30,91 % eher neutral erschienen.

**F8 - Ich spreche mit meinen Freunden, meiner Familie und anderen Kleinstunternehmern über Investitionsmöglichkeiten/Unternehmensführung.**



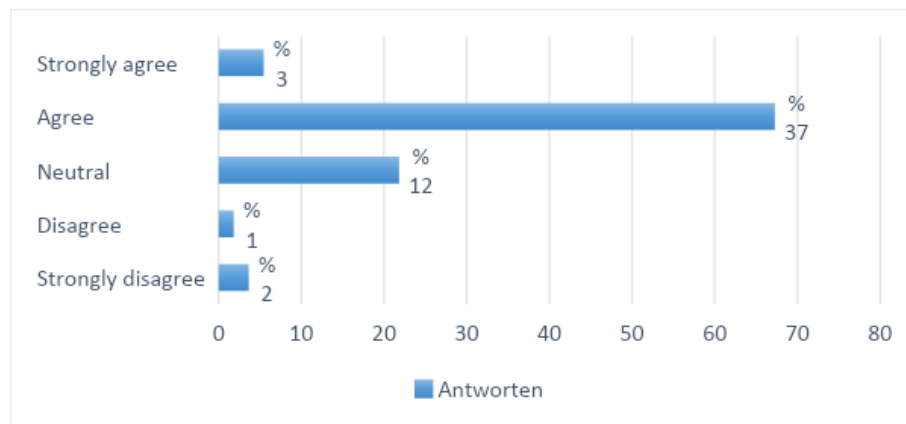
Bei der Frage, ob man sich in seinem sozialen Umfeld an Diskussionen zum Thema Unternehmertum beteiligt, war nur die Hälfte der Antworten (52,73 %) positiv, während die andere Hälfte neutral oder sogar negativ war. Dies deutet darauf hin, dass das Thema als eine persönliche Angelegenheit wahrgenommen wird und die Zielgruppe nicht immer um Hilfe oder Beratung bittet.

**F9 - Ich kenne den Unterschied zwischen dem Netto-, dem Brutto- und dem Bruttolohn von mir oder meinen Mitarbeitern und weiß, wie man ihn berechnet.**



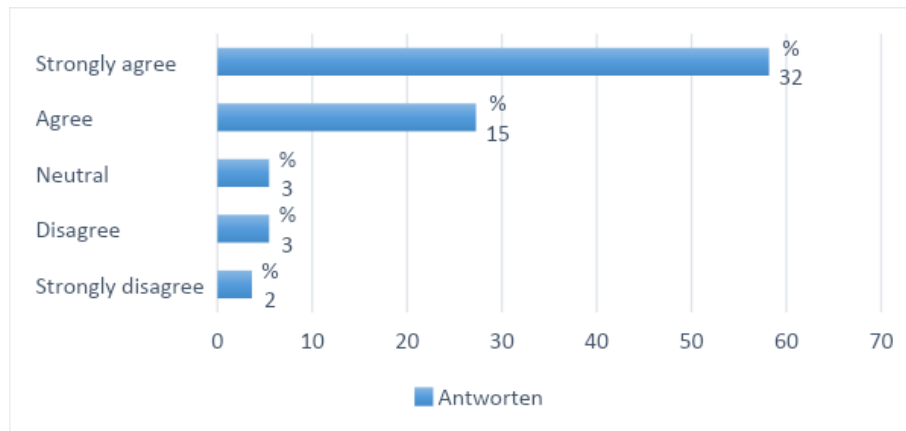
62,96 % der Antworten belegen die positive Tatsache, dass die Zielgruppe grundlegende Kenntnisse im Bereich der Finanzkompetenz erwirbt, insbesondere in Bezug auf die Unterschiede zwischen den grundlegenden Gehaltsarten.

**F10 - Ich kenne meinen persönlichen finanziellen Cashflow und weiß, wie ich ihn berechnen kann.**



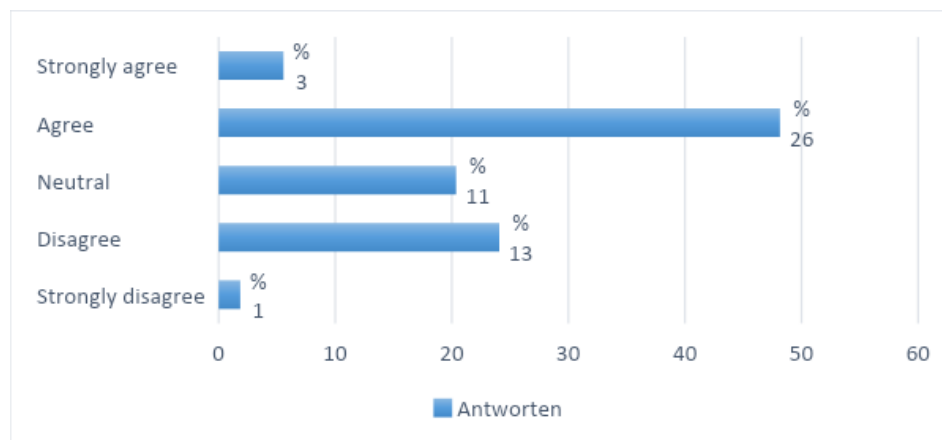
62,96 % der Antworten deuten darauf hin, dass die Zielgruppe über ein grundlegendes Verständnis ihres persönlichen finanziellen Cashflows und der Art und Weise seiner Berechnung verfügt, während die gegenteilige Antwort einen recht niedrigen Prozentsatz aufweist.

**F11 - Ich habe monatliche Belege für meine persönlichen Einnahmen und Ausgaben und auch für das Kleinunternehmen.**



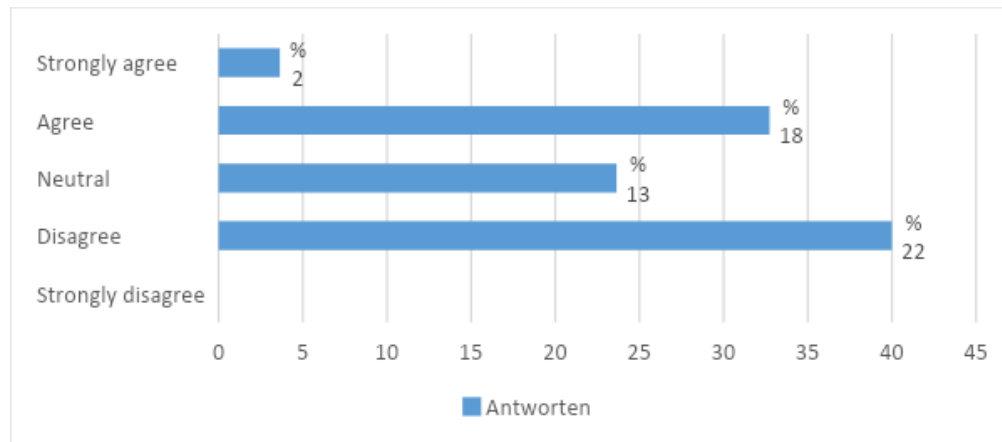
58,18 % der Antworten zeigen, dass sie der Führung monatlicher Belege über die persönlichen Einnahmen und Ausgaben sowie über die ihres Kleinunternehmens voll und ganz zustimmen, was zeigt, dass es notwendig ist, den Geldfluss im Auge zu behalten.

**F12 - Ich verwalte meinen persönlichen Cashflow und den Cashflow des Kleinunternehmens sehr gut.**



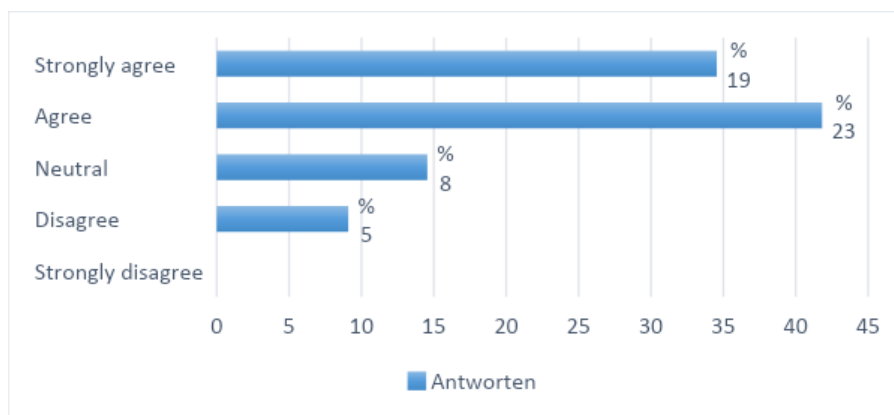
48,15 %, d. h. ein erfreulicher Prozentsatz, geben an, dass sie die Geldströme ihres Kleinunternehmens und ihres Privatlebens gut verwalten. Dieser Prozentsatz mag auf den ersten Blick zufriedenstellend sein, aber die andere Hälfte der Antworten behauptet etwas anderes.

**F13 - Ich bin gut auf unerwartete finanzielle Ereignisse in meinem Privat-/Mikrounternehmen vorbereitet.**



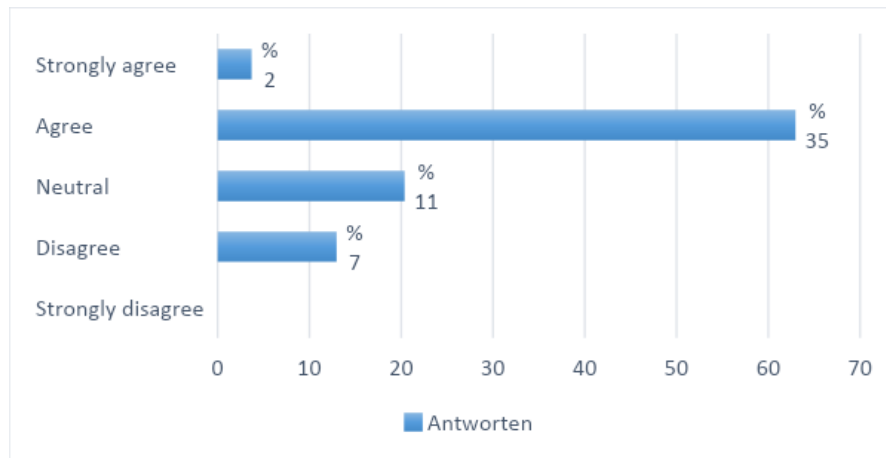
32,73 %, ein sehr geringer Prozentsatz, geben an, dass sie sich gut auf die Bewältigung unerwarteter finanzieller Ereignisse vorbereitet sehen, was darauf hindeutet, dass sie möglicherweise nicht in der Lage sind, zumindest eine Finanzprognose zu erstellen.

**F14 - Ich verwende das externe Rechnungswesen und weiß, wie man die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung liest.**



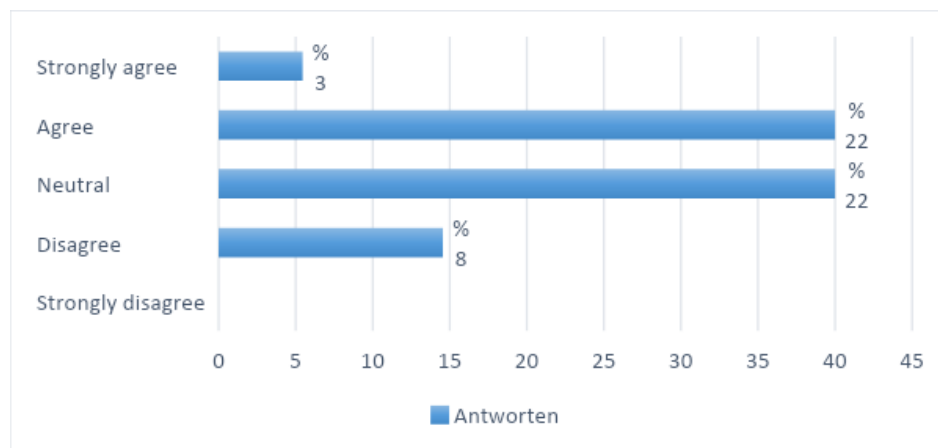
Interessant ist, dass 41,82 % der Antworten positiv ausfielen und 34,55 % der Inanspruchnahme eines externen Buchhalters voll und ganz zustimmten, was darauf hindeutet, dass die Zielgruppe entweder nicht die erforderlichen Kenntnisse im Bereich der Buchhaltung erwirbt, um relevante Angelegenheiten intern zu regeln, oder dass sie nicht das Selbstvertrauen hat, dies zu tun.

**F15 - Ich habe meine finanziellen Ziele für mich persönlich und für mein Kleinunternehmen aufgeschrieben.**



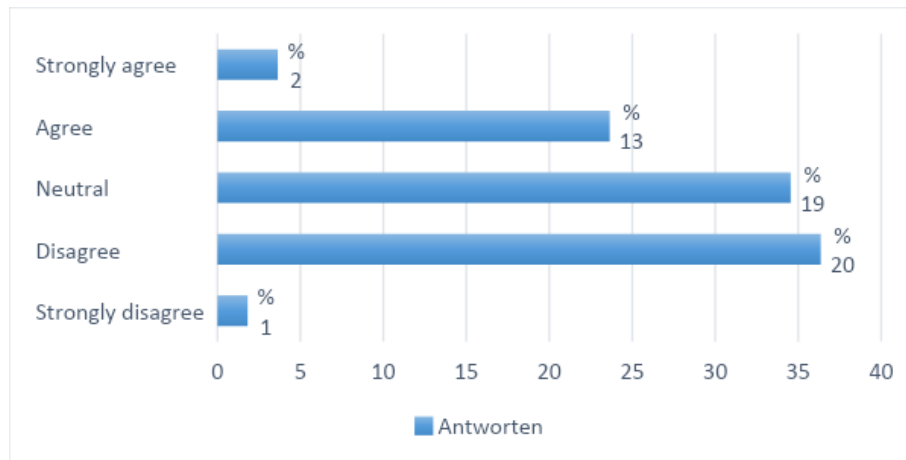
Ein hoher Prozentsatz von 62,96 % gab an, dass sie ihre persönlichen finanziellen Ziele und die ihres Kleinunternehmens gesammelt und aufgeschrieben haben, was auf die Notwendigkeit eines besseren Managements und einer besseren Zukunftsplanung hinweist.

**F16 - Ich bin mir meiner persönlichen finanziellen Bedürfnisse und der zeitlichen Aspekte ihrer Verwirklichung bewusst.**



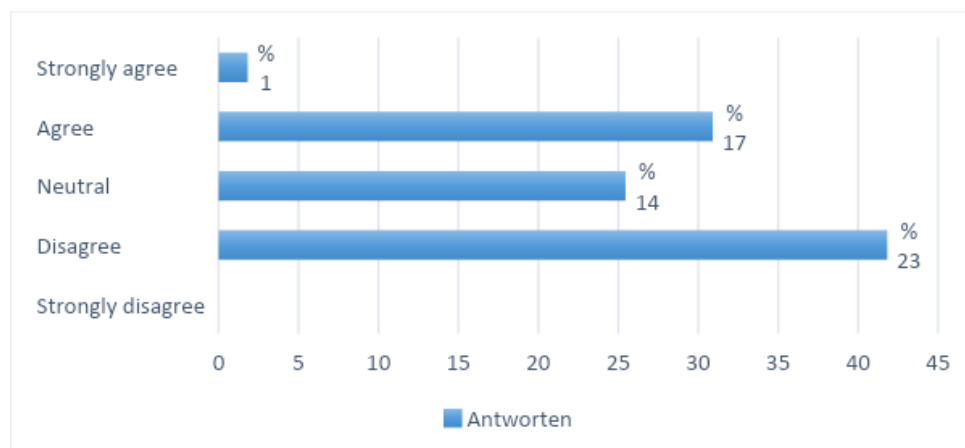
40,00 % der Befragten äußerten sich positiv über das Bewusstsein für den persönlichen Finanzbedarf und die für seine Verwirklichung erforderliche Zeit. Gleichzeitig zeigte sich derselbe Prozentsatz recht zurückhaltend und antwortete nicht mit Zuversicht.

**F17 - Ich spare mindestens 10 % meines Gesamteinkommens, und ich habe für 3 Monate Betriebskosten des Kleinstunternehmens gespart.**



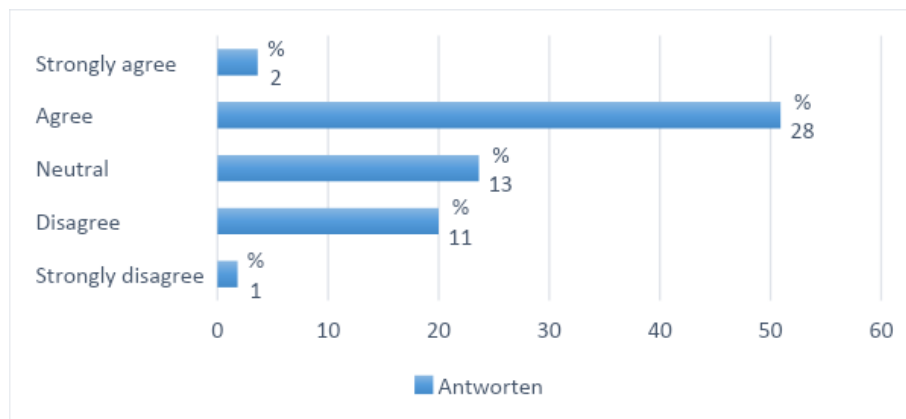
Die Antworten zu diesem Abschnitt über die Ersparnis schienen recht unterschiedlich auszufallen, da entweder nicht mindestens 10 % des Gesamteinkommens gespart wurden oder für drei Monate Betriebskosten gespart wurde. Es ist wichtig, auf den hohen Prozentsatz der negativen Antworten einzugehen, der darauf hindeutet, dass die Zukunft des Kleinstunternehmens - möglicherweise aufgrund eines schlechten Managements - ungewiss ist, wenn man denselben Betrag des erwirtschafteten Gewinns ausgibt.

**F18 - Ich weiß, wie man einen persönlichen langfristigen Finanzplan erstellt, und ich habe bereits einen für meine finanziellen Ziele und die finanziellen Ziele meines Kleinstunternehmens erstellt.**



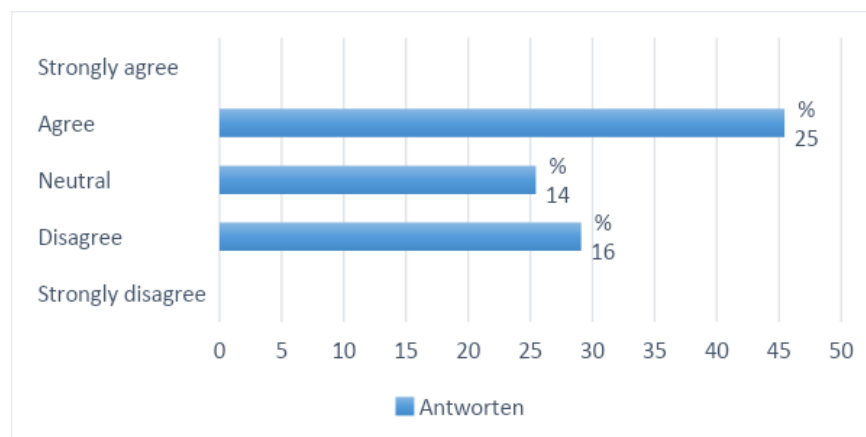
41,82 % der Antworten waren negativ in Bezug auf die Kenntnisse über die Erstellung eines langfristigen Finanzplans für das eigene Unternehmen und für Kleinstunternehmen, was darauf hindeutet, dass es an Kompetenzen für langfristiges Denken mangelt oder dass es an Vertrauen in die Idee, ein Unternehmen langfristig zu führen, fehlt.

**F19 - Ich weiß, dass es Pensionsfonds gibt, und ich spare in Pensionsfonds für meinen Ruhestand.**



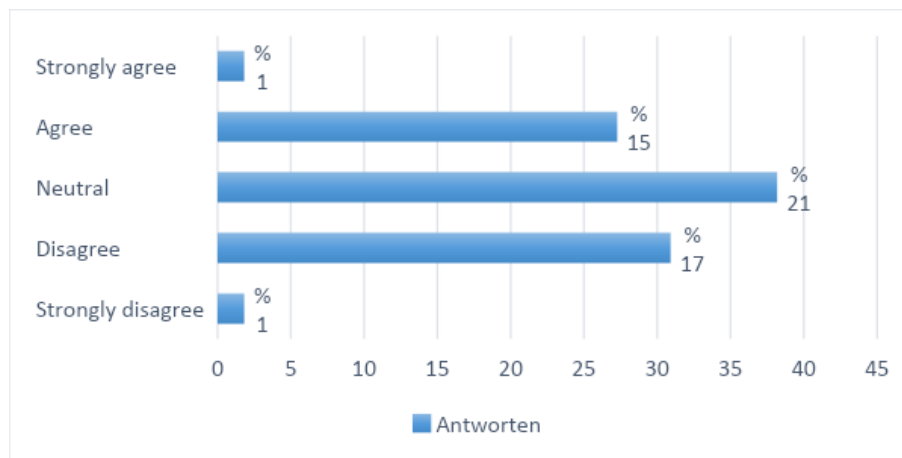
Ein hoher Prozentsatz von 50,91 % äußert sich positiv über die Bekanntheit der verschiedenen Pensionsfonds und hat bereits mit dem Sparen für den Ruhestand begonnen. Dies ist ein Indikator für langfristiges Management und vorausschauendes Denken.

**F20 - Ich habe derzeit mit Schulden zu kämpfen (Kreditkartenschulden und/oder Darlehen), und zwar im privaten wie im geschäftlichen Bereich.**



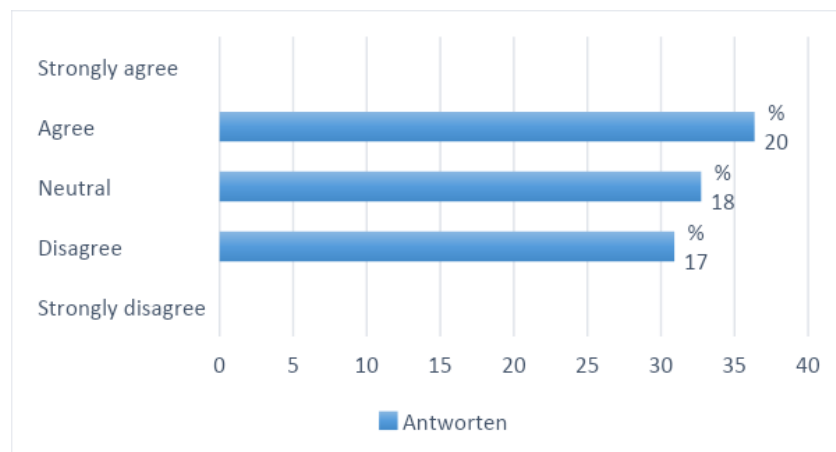
Ein weiterer, unbedingt zu erwähnender Indikator ist die Tatsache, dass 45,45 % der Antworten den Kampf mit persönlichen oder geschäftlichen Schulden positiv bewerteten. Dies zeigt, dass die Unternehmen schlecht geführt oder unrentabel sein könnten oder dass für die Entwicklung des Unternehmens keine eigenen Mittel zur Verfügung standen und es nur auf Darlehen beruhte.

### F21 - Ich lebe über meinen finanziellen Möglichkeiten.



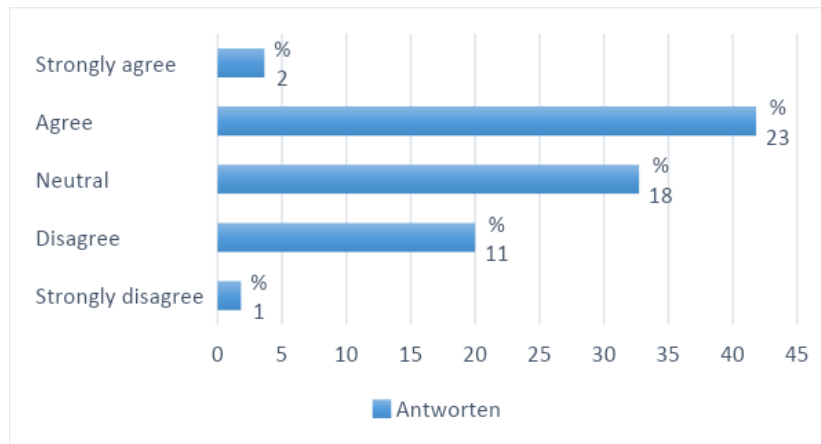
Auch hier sind die Antworten gespalten, d. h. mehr oder weniger derselbe Prozentsatz gibt an, dass er über seinen finanziellen Möglichkeiten lebt oder nicht. Die negativen Antworten deuten darauf hin, dass das Leben, das die Inhaber von Kleinstunternehmen führen wollen, aufgrund eines schlechten Finanzmanagements nicht durch die Gewinne ihres Unternehmens finanziert werden kann.

### F22 - Ich habe einen persönlichen Plan, um meine Schulden abzubauen, oder ich weiß, wie ich meinen persönlichen Plan im Falle von Schulden aufstellen kann.



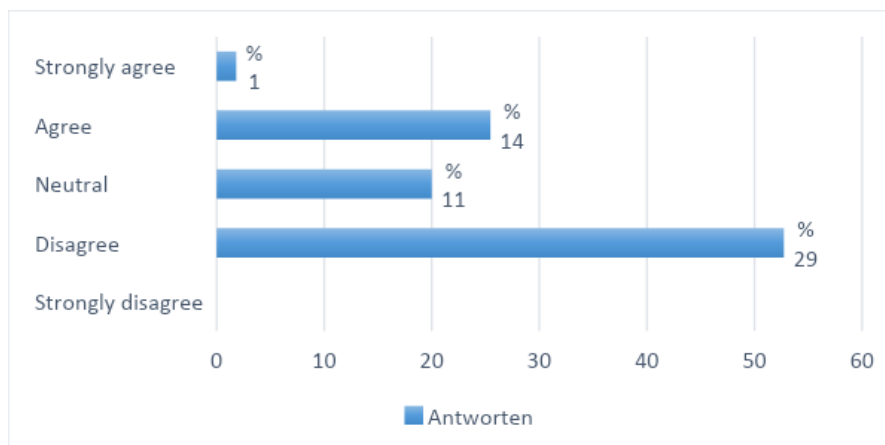
Als Antwort auf diese Aussage können wir uns kein klares Bild über das Vorhandensein eines persönlichen Plans zum Schuldenabbau machen, da die Prozentsätze sehr nahe beieinander liegen. Mehr als die Hälfte der Antwortenden gab an, einen solchen Plan erstellen zu können, während der Rest antwortete, dass er dies entweder nicht getan hat oder nicht in der Lage ist, dies zu tun.

**Q23 - Ich kenne verschiedene Finanzprodukte, die von Banken und anderen Finanzinstituten angeboten werden (z. B. Kredite, Sparanlagen, ...)**



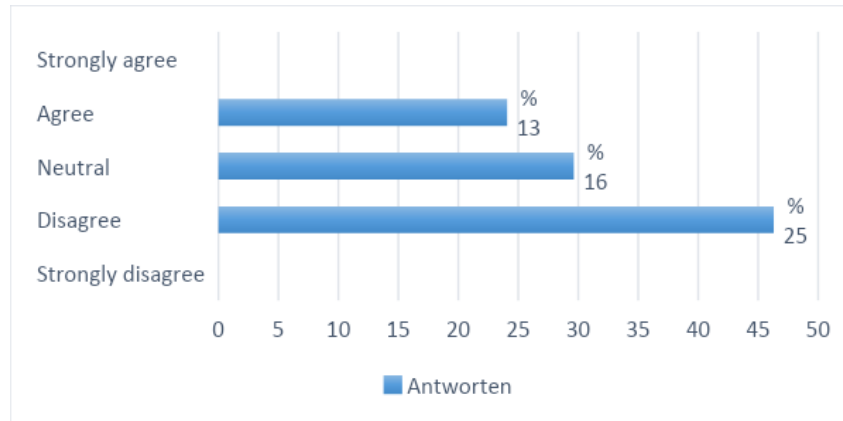
41,82 % der Antworten waren positiv bezüglich des Verständnisses der verschiedenen Dienstleistungen, die Banken und Finanzinstitute anbieten. In Bezug auf die negativen oder nicht so eindeutigen Antworten kann man sagen, dass der Prozentsatz nicht so hoch ist und dass der Zielgruppe grundlegende Kenntnisse über die wichtigsten Finanzierungsquellen eines Unternehmens, wie z. B. Kredite, oder die Quellen zur Erhaltung eines Unternehmens, wie z. B. Spardienstleistungen, fehlen.

**F24 - Ich verstehe die Zinssätze von Kreditprodukten und bin in der Lage, meine Schulden zu berechnen.**



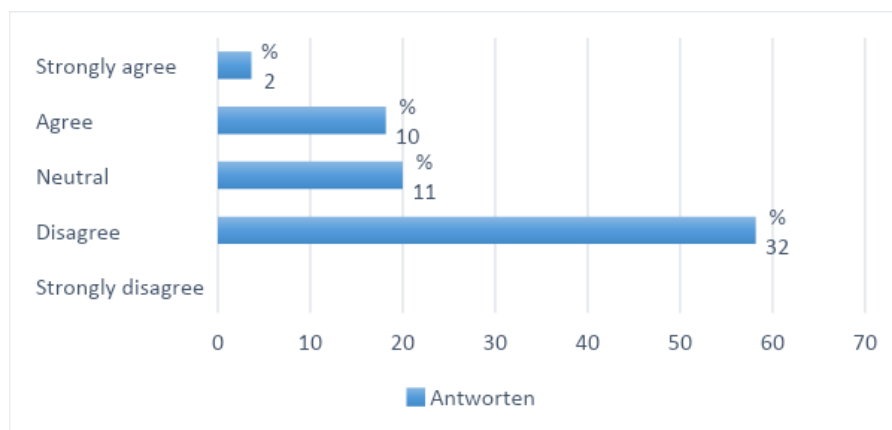
52,73 % der Antworten zu diesem Thema waren leider negativ. Es wurde eine bedeutende Lücke entdeckt, nämlich das mangelnde Verständnis der Zinssätze von Kreditprodukten, eine Tatsache, die unterstreicht, dass die Befragten nicht in der Lage sind, die tatsächlichen Schulden zu berechnen und einen realisierbaren Rückzahlungsplan zu organisieren.

**F25 - Ich kenne die Kreditlaufzeiten der Kreditprodukte und weiß, wie ich die für mich am besten geeignete Kreditlaufzeit in Abhängigkeit von meinem Einkommen und meinen persönlichen Kosten bzw. dem Einkommen meines Kleinunternehmens berechnen kann.**



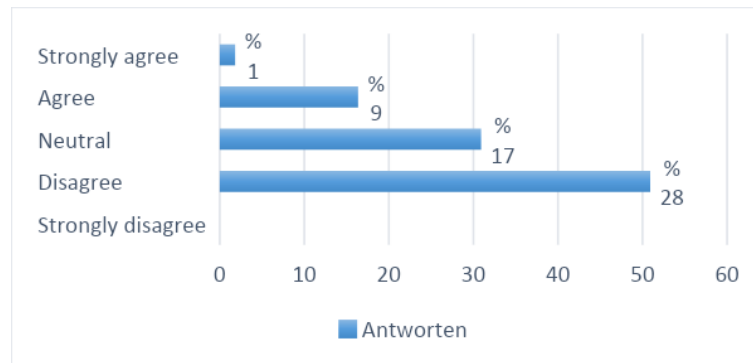
Nach dem gleichen Muster gaben mehr als 46,30 % der Befragten an, dass sie die Laufzeit von Kreditprodukten und die Berechnung der für ihre Bedürfnisse am besten geeigneten Kreditlaufzeit nicht kennen.

**F26 - Ich kenne verschiedene Anlageprodukte (z.B. Aktien, Kryptowährungen, Anleihen, Immobilien, Rentenfonds, Investmentfonds, Edelmetalle, ...) und bin mir des Risikos bewusst, das mit der Investition in verschiedene Finanzprodukte verbunden ist.**



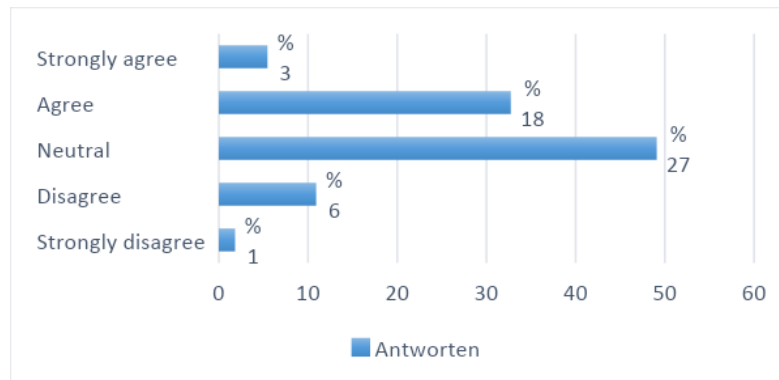
Ein überwältigender Prozentsatz von 58,18 % gab an, dass sie nicht einmal ein grundlegendes Verständnis der verschiedenen Anlageprodukte haben, insbesondere der Produkte der neuen Ära, oder das Risiko von Investitionen in diese Produkte verstehen. Diese Tatsache zeigt den mangelnden Willen, sich mit den Möglichkeiten, die uns die neuen Technologien bieten, und den verschiedenen Möglichkeiten der Einkommenssteigerung auseinanderzusetzen.

**F27 - Ich bin mir des Risikos bewusst, das mit der Investition in verschiedene Finanzprodukte verbunden ist.**



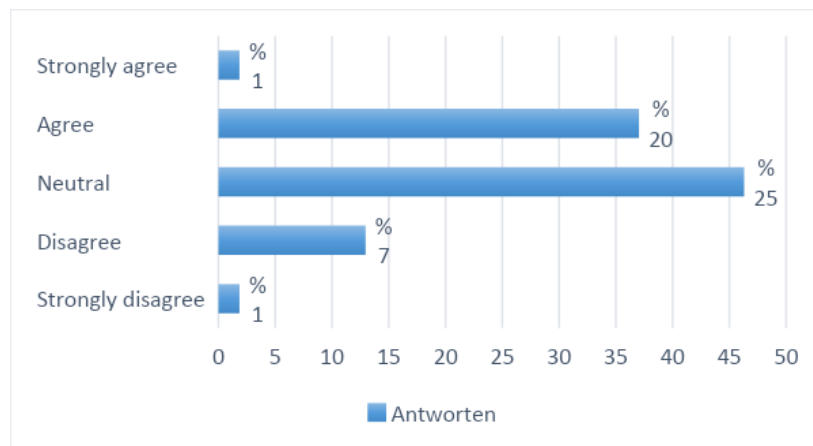
50,91 % der Antworten waren leider wieder einmal negativ. Die Mehrheit der Zielgruppe verfügt nicht über grundlegende Kenntnisse über die Risiken von Investitionen in verschiedene Finanzprodukte, was sie dem Risiko aussetzt, betrogen zu werden und einen erheblichen Betrag an persönlichem und geschäftlichem Kapital zu verlieren.

**F28 - Ich weiß, wie ich einen Investitionsplan für zukünftige Investitionen meines Kleinunternehmens aufstelle und wie ich die Rendite dieser Investition / den Kapitalwert der potenziellen Investition berechne.**



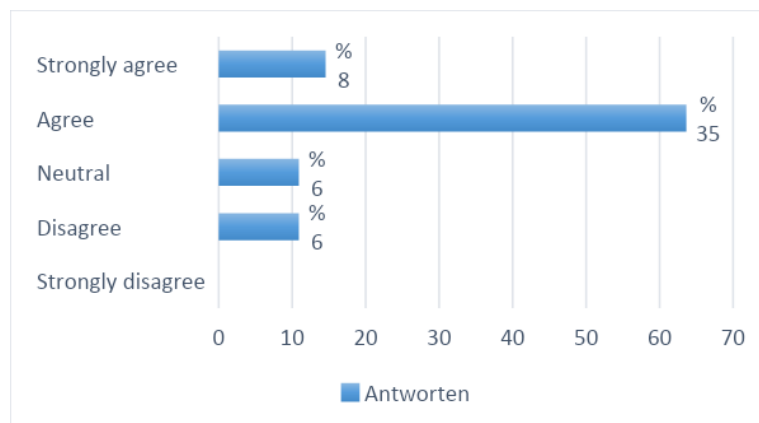
49,09 % der Zielgruppe waren sich nicht sicher, ob sie über die Erstellung eines Investitionsplans für künftige Investitionen des Kleinunternehmens Bescheid wussten, was darauf hindeutet, dass es keine langfristige Finanzplanung und keine großen Möglichkeiten für Entwicklung und Expansion gibt.

**F29 - Ich kenne mehrere Strategien/Taktiken zur Steigerung meines Einkommens.**



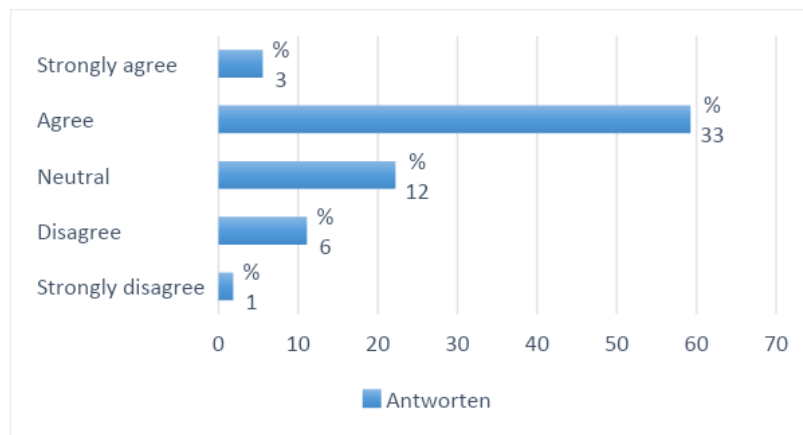
Wiederum 46,30 % der Antworten gaben an, dass das Bewusstsein für einkommenssteigernde Strategien unzureichend ist, was auf einen Mangel an langfristigen Managementfähigkeiten sowie an Kapitalkontrolle und -management hinweist.

#### **F30 - Ich habe bereits in mein Kleinstunternehmen investiert.**



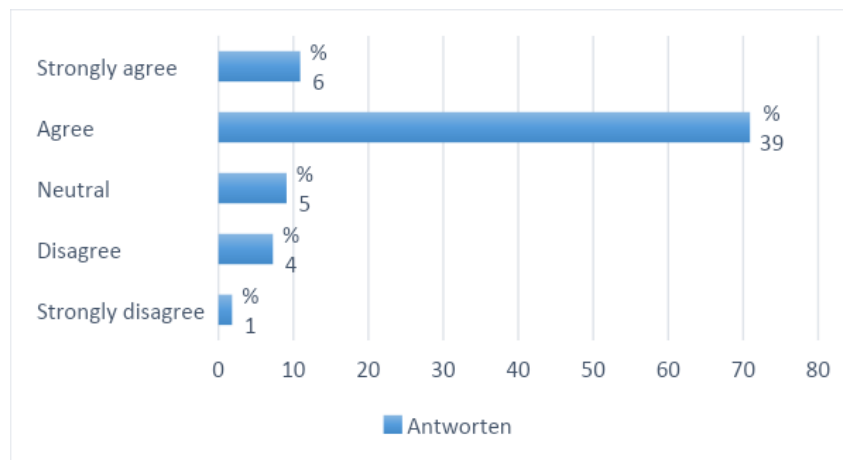
63,64 % der Zielgruppe gaben an, dass sie bereits in ihr Kleinstunternehmen investiert haben, was ihr Vertrauen in die Aufrechterhaltung und Weiterentwicklung des Unternehmens und ihr Vertrauen in ihre Fähigkeiten zeigt.

#### **F31 - Ich verfolge immer meine finanziellen Ziele und meinen Investitionsplan.**



Ein weiterer interessanter Indikator ist die Tatsache, dass 59,26 % der Kleinstunternehmer ihre finanziellen Ziele und ihren Investitionsplan immer einhalten, was ein Zeichen für die Nachhaltigkeit des Unternehmens, die Notwendigkeit der Unternehmensplanung und die Einhaltung dieses Plans ist, damit die Unternehmensziele erreicht werden können.

### F32 - Ich verstehe den Unterschied zwischen Verbindlichkeiten und Vermögenswerten.

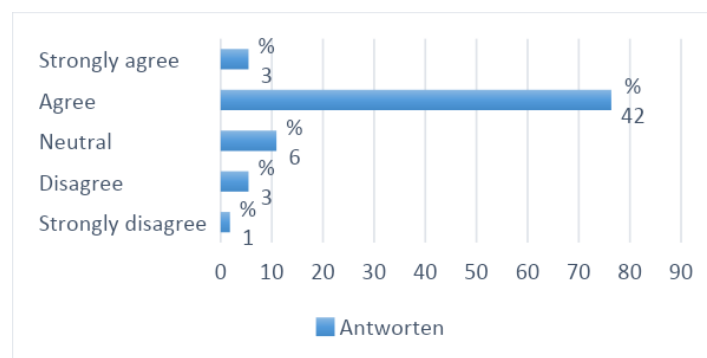


70,91 %, ein überwältigender Prozentsatz, antworteten, dass sie den Unterschied zwischen Verbindlichkeiten und Vermögenswerten kennen, was darauf hindeutet, dass zumindest grundlegende Kenntnisse der Finanzterminologie vorhanden sind.

### F33 - Ich weiß, wie ich die Bedürfnisse meiner Kunden vor Ort erforschen und in solche Dienstleistungen investieren kann, um die Produktivität und die Ertragskraft meines Kleinunternehmens zu verbessern.

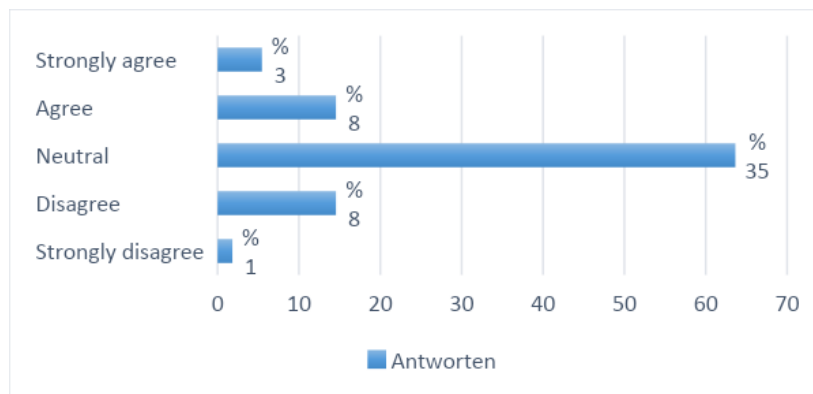
56,36 % der Antworten machen deutlich, dass die Inhaber über allgemeine Kenntnisse in der Durchführung von Feldforschungen über Kundenbedürfnisse verfügen und verstehen, dass sie in Dienstleistungen investieren müssen, die die Produktivität und die Ertragskraft steigern, damit das Unternehmen erfolgreich ist.

### F34 - Ich bin gerne Unternehmer, weil ich mir meine Zeit und mein Geld gut einteilen kann.



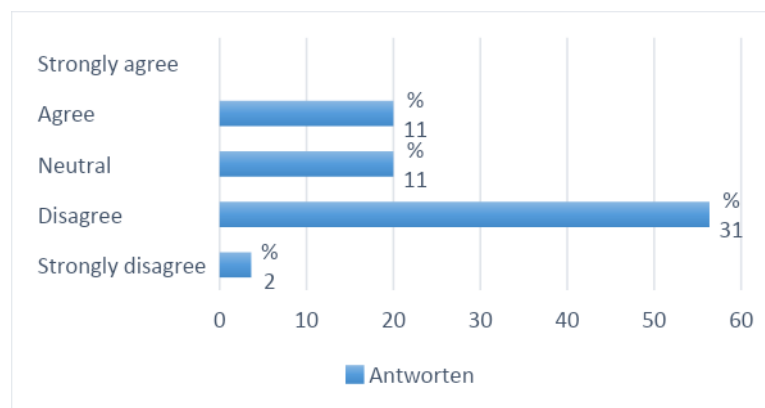
76,36 % des Gesamtprozentsatzes, ein recht zufriedenstellender Indikator, gaben zu, dass sie ihren Unternehmerstatus mögen, da er ihnen die Möglichkeit bietet, ihr eigenes Programm und Geld entsprechend ihren sich ständig ändernden Bedürfnissen zu gestalten.

### F35 - Als Unternehmer bin ich sehr erfolgreich.



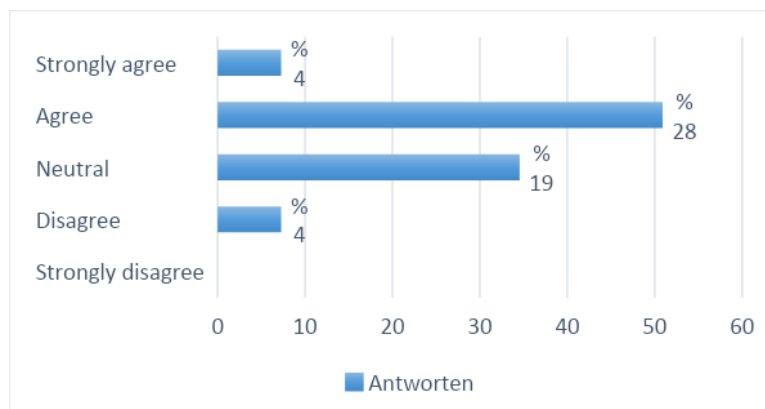
Mehr als 63,64 % der Antworten betonten die Unsicherheit bei der Nachfolge des Kleinunternehmens, ein Indikator für schlechtes Management, mangelnden Glauben an die Fähigkeiten des Unternehmens und die Bewertung der Vor- und Nachteile der Unternehmensführung.

#### F36 - Als Unternehmer habe ich keine finanziellen Probleme.



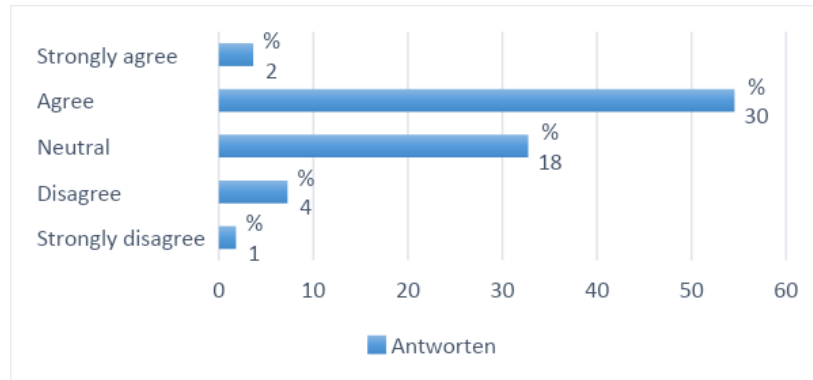
56,36 % der Unternehmenseigentümer gaben an, dass sie bei der Führung ihres Unternehmens mit finanziellen Fragen konfrontiert sind, was die Notwendigkeit eines besseren und effizienteren Managements deutlich macht.

#### F37 - Ich habe genügend Kenntnisse und Fähigkeiten, um mein Unternehmen gut zu führen.



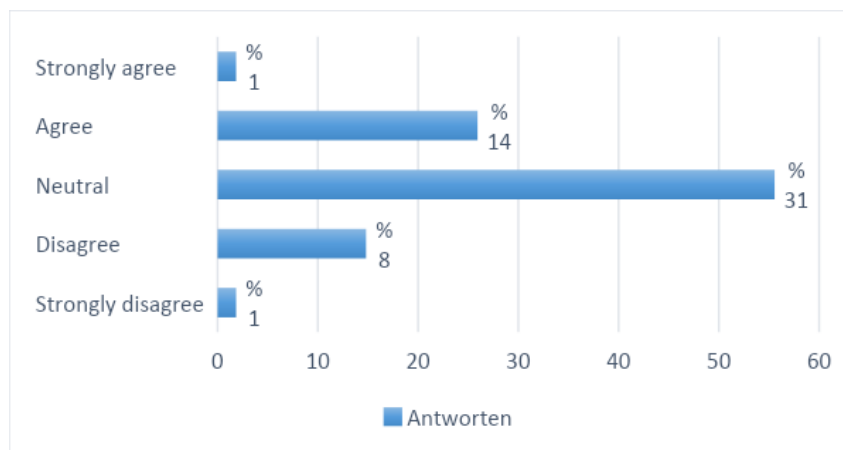
Mehr als 50,91 % der Antworten geben an, dass die Inhaber von Kleinunternehmen angemessene Kenntnisse und Fähigkeiten erwerben, um ihr Unternehmen ordnungsgemäß zu führen.

**F38 - Ich bin in der Lage, eine Geschäftsmöglichkeit zu definieren und diese sehr schnell zu entwickeln.**



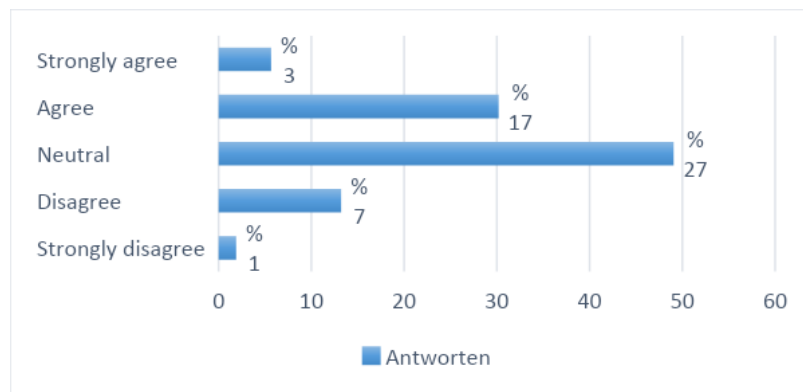
54,55 % der Zielgruppe sind der Ansicht, dass sie in der Lage sind, die Geschäftsmöglichkeiten richtig zu definieren und diese sehr schnell zu entwickeln, ein Indikator, der nicht den Antworten der vorherigen Aussagen entspricht, in denen der Mangel an Wissen und Managementfähigkeiten hervorgehoben wurde.

**F39 - Ich habe eine sehr starke unternehmerische Vision und sehe mich in den nächsten 10 Jahren als Unternehmer.**



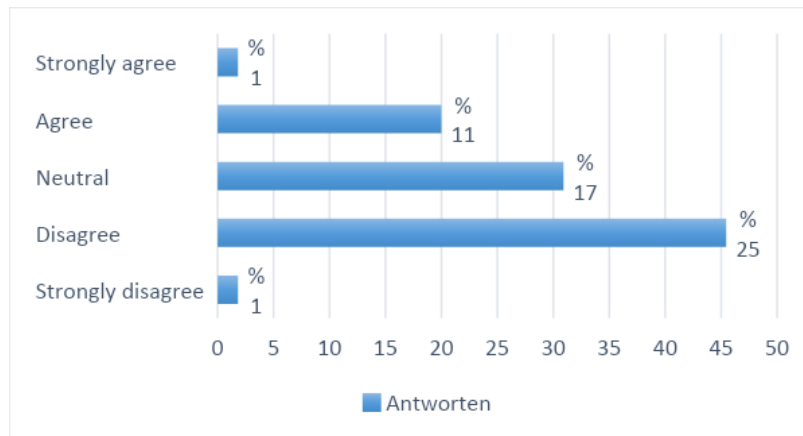
Hinsichtlich der unternehmerischen Vision und der Möglichkeit, das Unternehmen in den nächsten 10 Jahren aufrechtzuerhalten, zeigten sich die Zuhörer eher verwirrt und unsicher. Diese Aussage hat zur Folge, dass der Glaube an die Nachfolge des Unternehmens fehlt und die Wahrscheinlichkeit hoch ist, dass Schwierigkeiten auftreten und vielleicht nicht überwunden werden können.

**F40 - Ich kann das Geschäftsmodell leicht selbst entwickeln und bei Bedarf eine Finanzierung (Risikokapital) erhalten.**



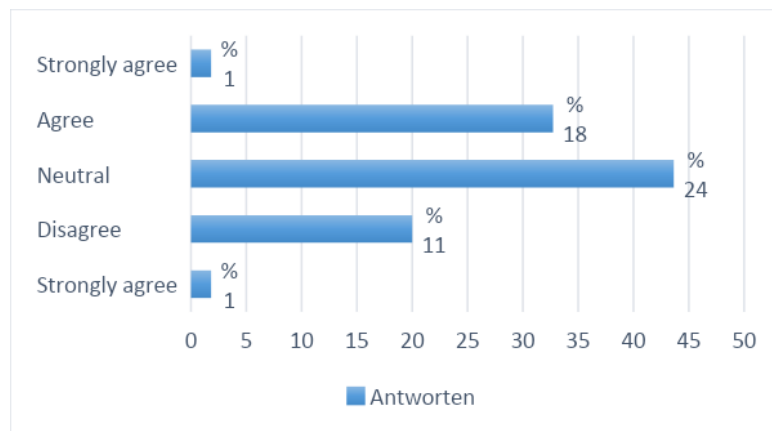
49,06 % der Antworten verdeutlichen einmal mehr die Unsicherheit, die Kleinunternehmen bei der Unternehmensplanung begleitet.

#### **F41 - Ich kann bei Bedarf problemlos Finanzmittel (Risikokapital) beschaffen.**



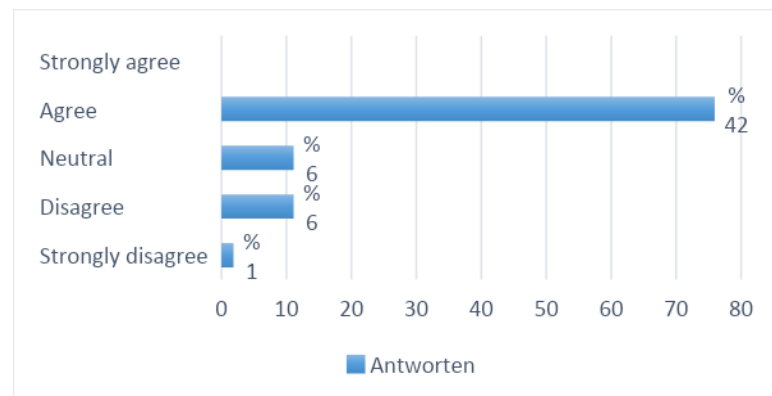
45,45 %, ein recht hoher Prozentsatz, stimmen der Aussage nicht zu, dass die Beschaffung von Risikokapital einfach ist, und glauben, dass sie Schwierigkeiten haben können, die finanzielle Unterstützung zu erhalten, die sie für die Erhaltung und Entwicklung ihres Unternehmens benötigen.

#### F42 - Ich kann problemlos einen Geschäftsplan erstellen.



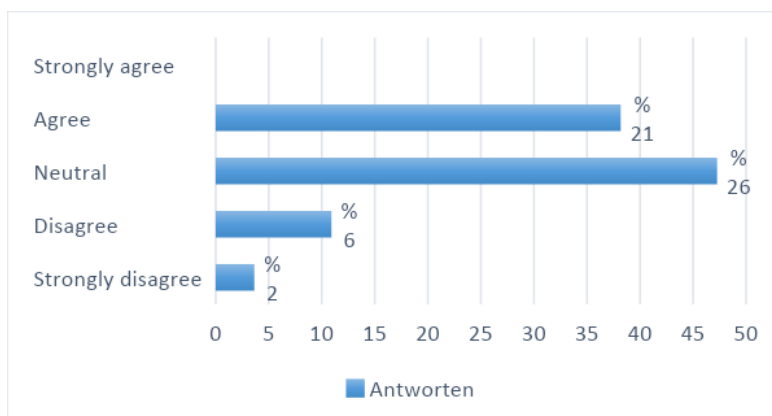
Die Antworten auf diese Aussage sind recht verwirrend, da es keine eindeutige Antwort auf die Frage gibt, ob man in der Lage ist, einen durchführbaren Geschäftsplan zu erstellen.

#### Q43 - Ich verfüge über Managementkompetenzen, um mein Unternehmen voranzubringen.



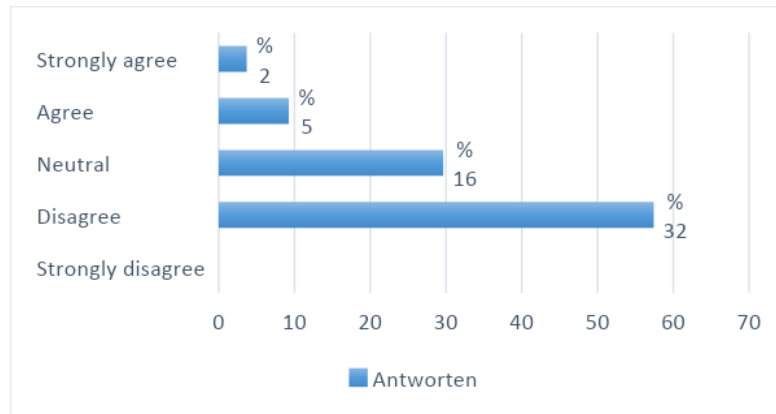
Der überwältigende Prozentsatz von 75,93 % gibt an, Managementkompetenzen zu erwerben, um ihr Unternehmen effizient zu führen, was ein recht ermutigender Indikator ist.

#### F44 - Ich besitze alle technischen Kompetenzen, um mein Unternehmen voranzubringen.



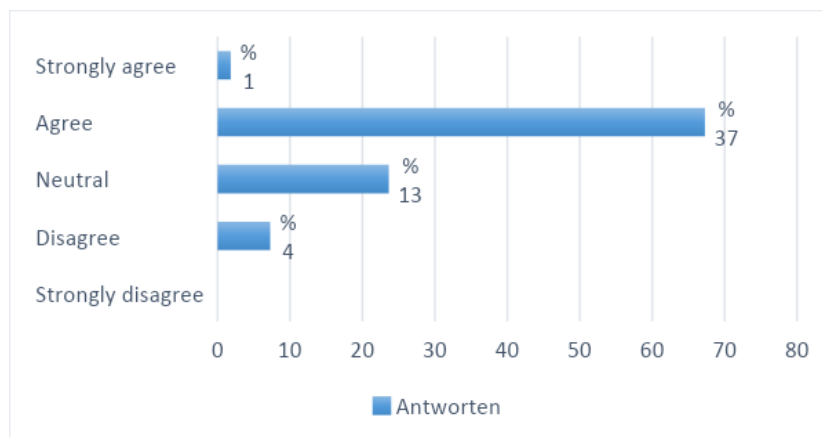
Auch in Bezug auf die technischen Kompetenzen gibt es keine eindeutige Antwort. Die Mehrheit der Antworten läuft darauf hinaus, dass sie sich nicht sicher sind, ob sie über solche Kompetenzen verfügen, während die übrigen Befragten sich ihrer technischen Fähigkeiten eher sicher sind.

**F45 - Ich verfüge über alle Buchhaltungskennntnisse, die ich brauche, um mein Unternehmen zu führen.**



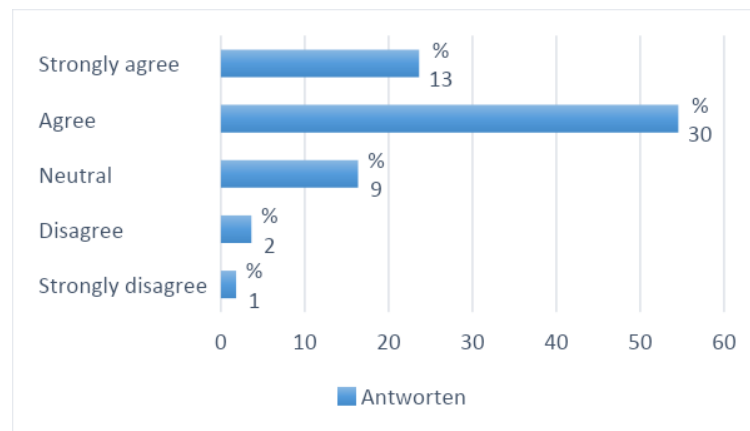
57,41 % der Zielgruppe antworteten negativ in Bezug auf den Besitz angemessener Buchhaltungskennntnisse für die Führung ihres Unternehmens, eine Antwort, die im Einklang mit der Tatsache steht, dass die meisten von ihnen externe Hilfe suchen, wenn es um die Verwaltung der Buchhaltung geht.

**F46 - Ich verfüge über gute Marketingfähigkeiten, um mein Geschäft voranzutreiben.**



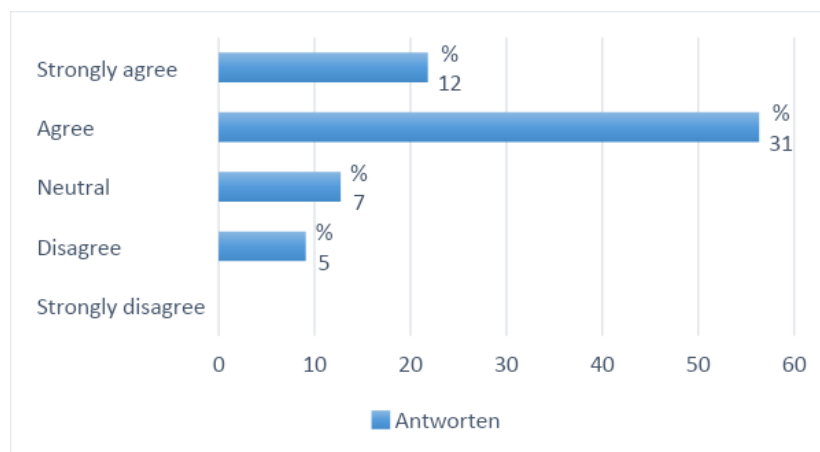
67,27 % der Unternehmer fühlen sich sicher, wenn es um ihre Marketingfähigkeiten geht, und sie sehen sich in der Lage, ihr Unternehmen und ihre Dienstleistungen effizient zu vermarkten.

**Q47 - Ich verfüge über gute soziale Kompetenzen und Netzwerkfähigkeiten.**



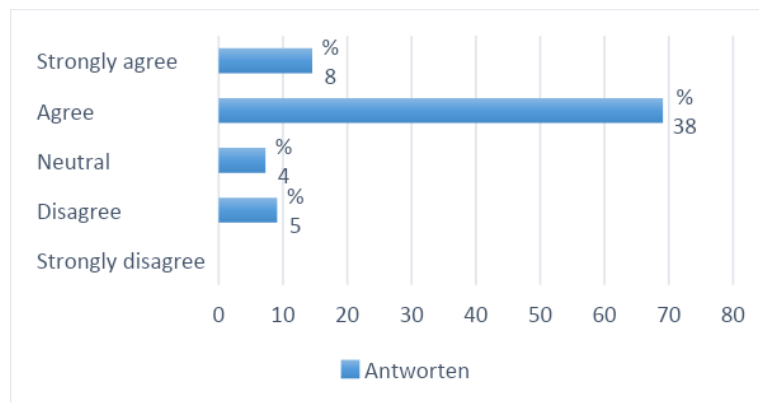
54,55 % der Antworten belegen das Vorhandensein der notwendigen sozialen Kompetenzen, die bei der Führung eines Unternehmens unabdingbar sind und auf die Förderung der Dienstleistungen, die Schaffung eines starken Netzwerks und die Gewinnung neuer Kunden abzielen.

**F48 - Ich bin in der Lage, meine Kunden zu managen.**



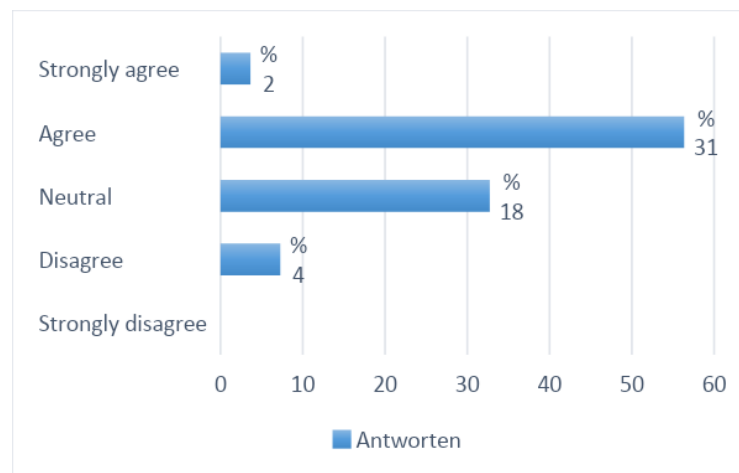
Der Prozentsatz, der angibt, seine Kunden managen zu können, ist ziemlich hoch und signifikant, was einmal mehr das Vertrauen in die Marketing-, Sozial- und Geschäftsentwicklungsfähigkeiten der Geschäftsinhaber zeigt.

#### F49 - Ich habe gute Entscheidungsfähigkeiten.



Ein sehr wichtiger Aspekt bei der Führung und Entwicklung eines Unternehmens ist die Fähigkeit, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Erfreulicherweise haben uns 69,09 % der Antworten zu diesem Thema überzeugt, was das Vertrauen der Unternehmer in ihre Entscheidungsfähigkeit beweist.

#### F50 - Ich verfüge über gute digitale Fähigkeiten (Marketing, elektronische Rechnungen, papierlose Arbeiten usw.)



Mehr als 56,00 % der Antworten waren positiv, wenn es um effiziente digitale Fähigkeiten geht, die heutzutage angesichts der neuesten Gesetzgebung, die das Führen elektronischer Bücher und elektronischer Rechnungen vorschreibt, obligatorisch sind.

Zusammenfassend zeigen die Ergebnisse aus Griechenland, dass die Mehrheit der Antworten hervorhebt, dass ein Grundwissen über die grundlegenden wirtschaftlichen Zusammenhänge vorhanden ist, wie z. B. der Unterschied zwischen Brutto und Netto, die grundlegende Verwaltung des Cashflows und die persönliche wirtschaftliche Situation. Außerdem ist es sehr wichtig festzustellen, dass sie aus Sicherheitsgründen die Belege für ihre wirtschaftlichen Transaktionen aufbewahren, während sie für die Bearbeitung spezifischerer Anforderungen einen externen Buchhalter hinzuziehen.

Was das Sparen betrifft, so wurde ein Mangel an Zukunftsvorsorge deutlich, da es schwierig ist, mehr als 10 % des monatlichen Einkommens zu sparen, und das Wissen über die verschiedenen Rentenfonds nicht

sehr verbreitet ist. Die interessanteste Schlussfolgerung der Umfrage war die Tatsache, dass Kleinstunternehmerinnen von Beginn ihrer Karriere an mit Schulden konfrontiert sind, Geld für die Gründung ihres Unternehmens leihen mussten, aber vor allem nicht mit den Bankdienstleistungen wie Krediten, Darlehen, Zinssätzen, Fristen usw. vertraut sind und angeben, dass sie das Gefühl haben, nicht so leicht an die Mittel für ihr Unternehmen heranzukommen.

Darüber hinaus verfügen sie nicht über die grundlegenden Kenntnisse in Bezug auf Investitionsdienstleistungen und mögliche Wege zur Steigerung ihres Einkommens; sie haben nur Grundkenntnisse darüber, wie sie einen Geschäftsplan aufstellen, Schwierigkeiten bewältigen, ihr Unternehmen verbessern und ausbauen können, und sind sich nicht sicher, ob sie in naher Zukunft Unternehmer sein werden.

Schließlich wurde ein Mangel an Selbstvertrauen in die Managementfähigkeiten festgestellt, vor allem in Bezug auf technische, buchhalterische und verwaltungstechnische Fragen, während das Problem in Bezug auf Kommunikation, Kundenbetreuung und Entscheidungsfindung nicht so weit verbreitet ist.

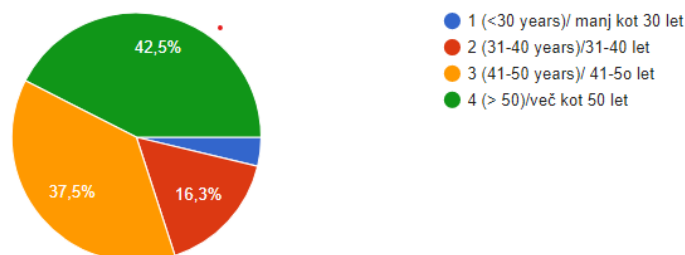
Unter Berücksichtigung all dieser Erkenntnisse wird die Grundlage für die Entwicklung des Schulungsmaterials geschaffen. Der allgemeine Kontext ist, dass die Zielgruppe die grundlegenden Kenntnisse in Bezug auf die Finanzverwaltung und die Gründung eines Unternehmens erwirbt, aber es besteht ein dringender Bedarf an der Erweiterung dieser Kenntnisse, insbesondere in Bezug auf den Bankensektor, Investitionen, Finanzdienstleistungen, Buchhaltung und natürlich die Nutzung der verschiedenen technischen Anwendungen, die heute verfügbar sind.

#### 4.4 Slowenien

In diesem Abschnitt werden die Ergebnisse der Fragebögen in Slowenien dargestellt. Die Ergebnisse werden mit den Ergebnissen der einzelnen Fragen dargestellt. In Slowenien gingen 80 Antworten auf den Fragebogen ein.

Age group / Starostna skupina:

80 odgovorov



Die am stärksten vertretene Gruppe war die der über 50-Jährigen, gefolgt von der Altersgruppe zwischen 41 und 50 Jahren. 64 der 80 Befragten waren über 40 Jahre alt.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



Country / Država:

80 odgovorov

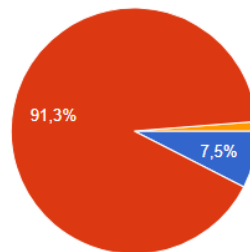


● Slovenia/Slovenija

Wie erwartet kamen die meisten Unternehmer aus Slowenien.

Sex / Spol:

80 odgovorov



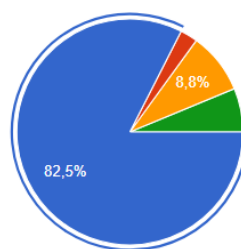
● M / moški  
● F / ženski  
● non-binary / nebinarni

Die Mehrheit der Befragten (91,3 %) war aufgrund der gewählten Zielgruppe weiblich, aber es gab auch 6 (7,5 %) männliche und 1 (1,2 %) nicht-binäre Befragte.

Main source of income / Glavni vir dohodka:

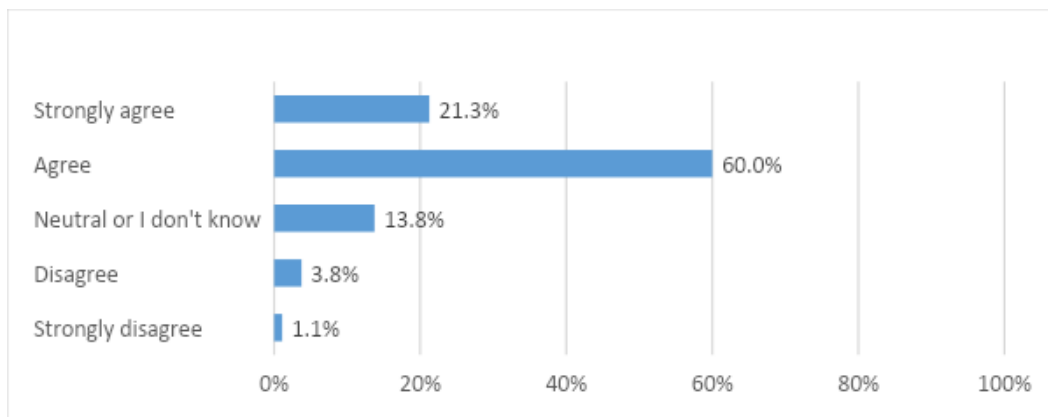
80 odgovorov

Kopir

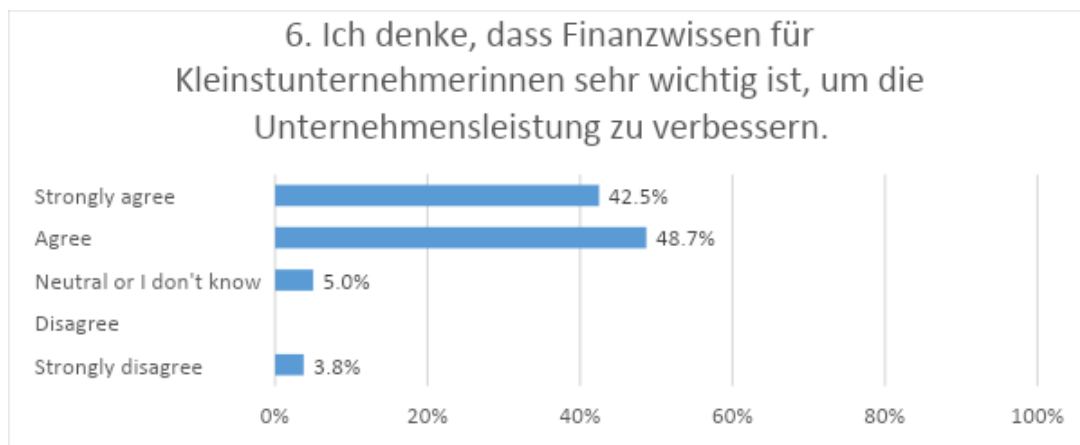


● 1 - micro business / mikro podjetje  
● 2 - 2 parents/partner / 2 starša/partnerja  
● 3 - regular employment other than micro business / redne zaposlitve razen mikropodjetja  
● 4 - drugo

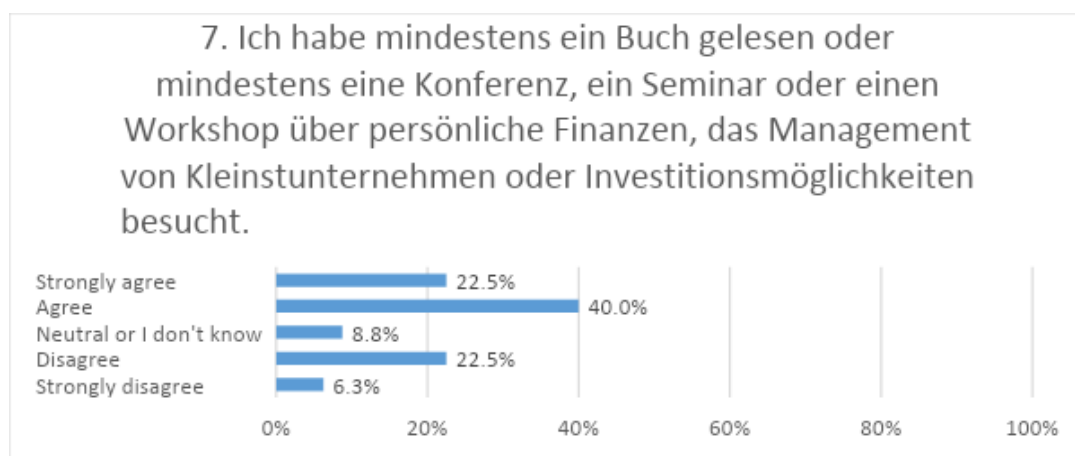
Für 66 (82,5 %) der 80 Befragten war ihr Kleinunternehmen die Haupteinkommensquelle, während 7 (8,8 %) einer regulären Beschäftigung nachgingen, 5 (6,3 %) über andere Einkünfte verfügten und für 2 (2,5 %) der Befragten ihre Eltern/Partner die Haupteinkommensquelle waren.



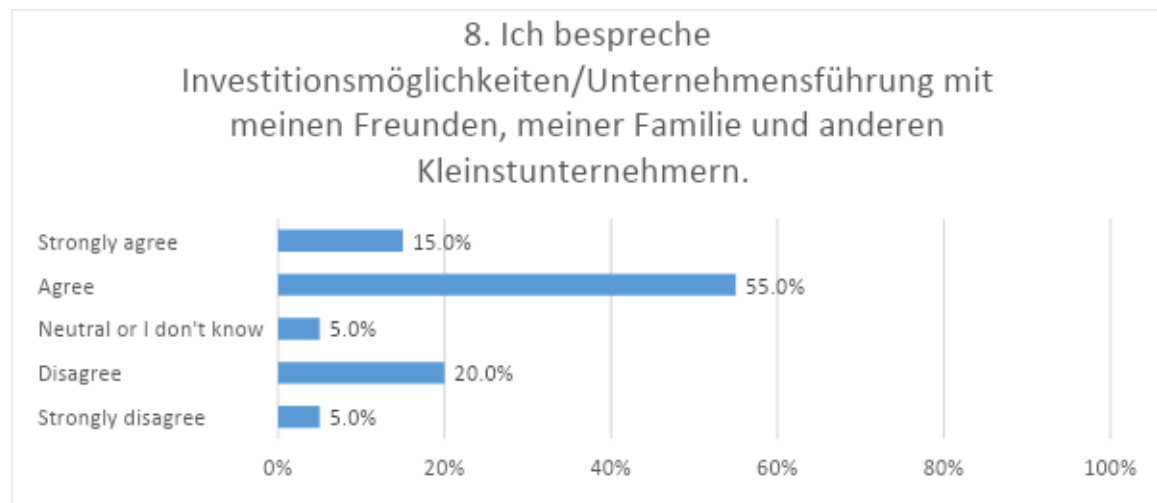
65 (81,3 %) der Befragten halten sich im Allgemeinen für finanziell versiert. 13,8 % der Befragten wissen die Antwort nicht, während 4,9 % der Befragten glauben, dass sie über keine finanziellen Kenntnisse verfügen.



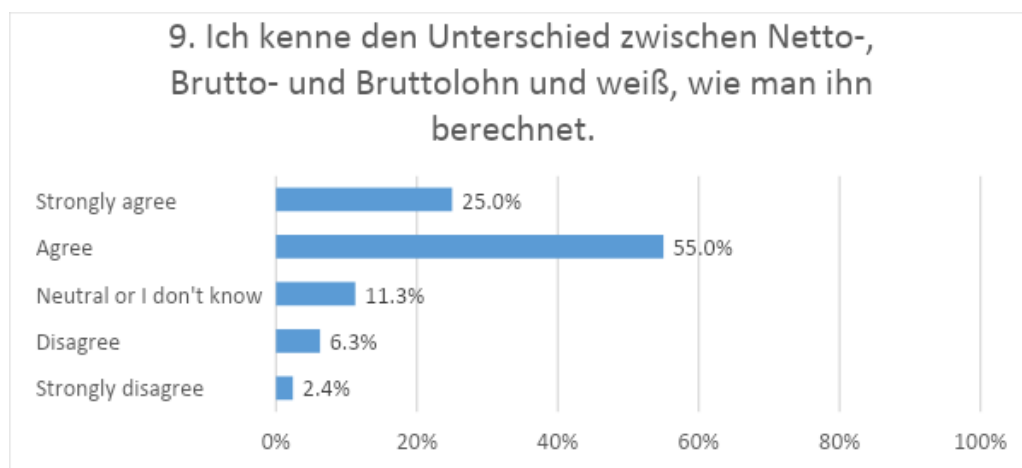
73 (91,2 %) der Befragten stimmen zu oder stimmen voll und ganz zu, dass Finanzwissen für ein erfolgreiches Unternehmen wichtig ist. Nur 8,8 % der Befragten wissen die Antwort nicht oder stimmen ihr nicht zu.



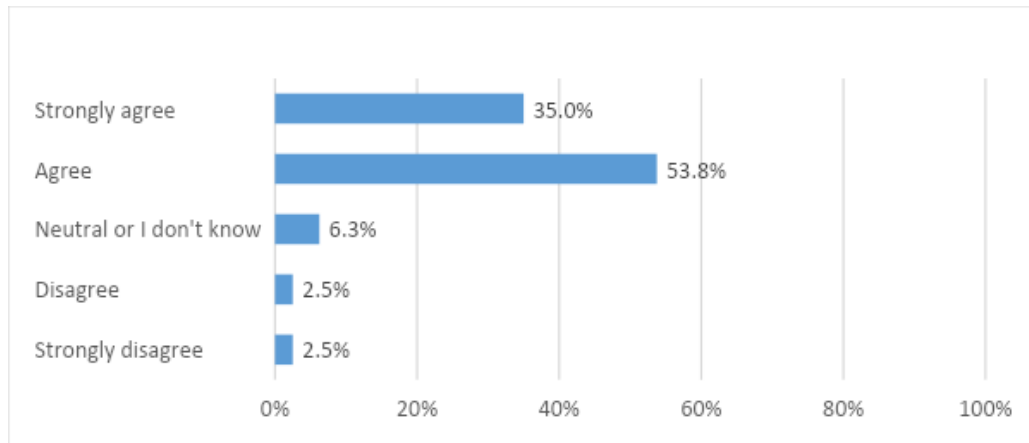
50 (62,5 %) der Befragten besuchten Veranstaltungen oder lasen Literatur über finanzielle Bildung, während 23 (28,8 %) dies nicht taten. 7 (8,8 %) Befragte wissen die Antwort nicht oder haben gar nicht geantwortet.



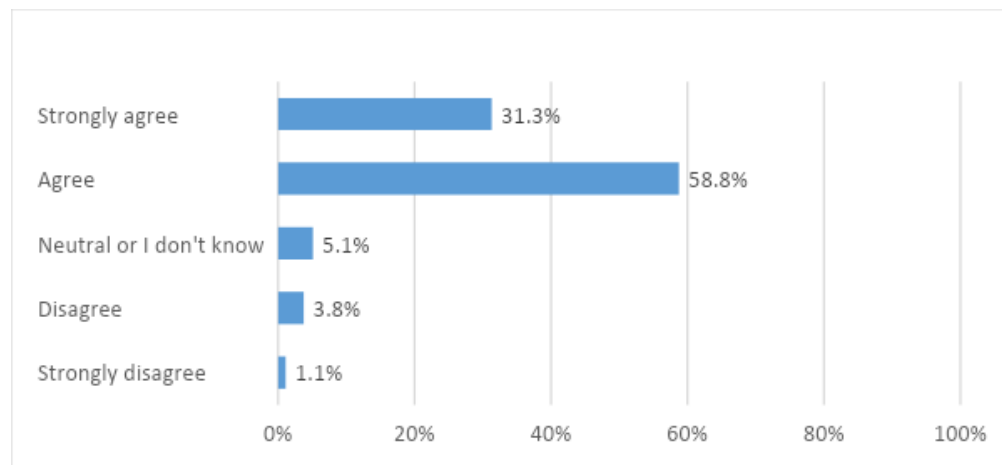
56 (70 %) der Befragten sprechen mit ihren Freunden, ihrer Familie oder anderen Kleinstunternehmern über Investitionsmöglichkeiten und die Leitung des Unternehmens. 20 (25 %) der Befragten besprechen die genannten Themen nicht mit anderen, während 4 (5 %) der Befragten dies nicht wissen oder nicht geantwortet haben.



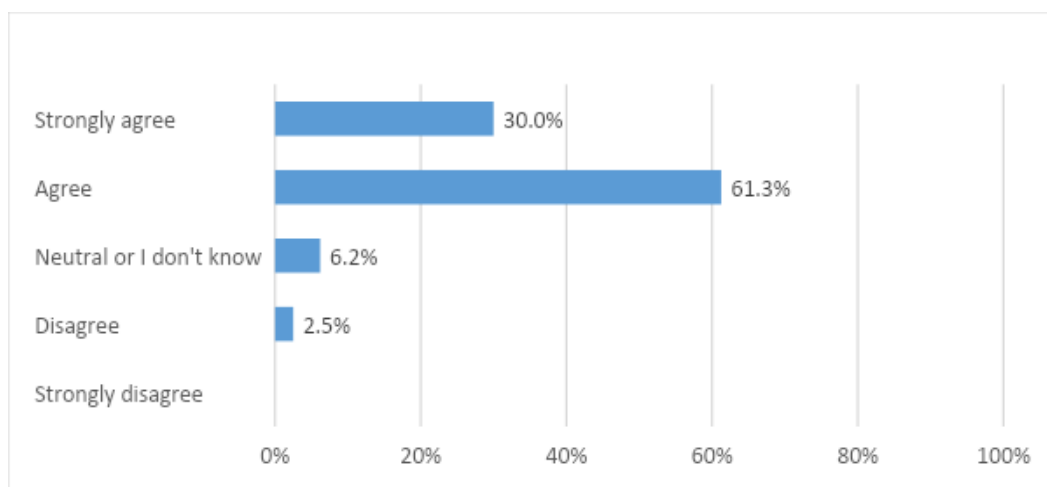
64 (80 %) der Befragten stimmen entweder zu oder stimmen voll und ganz zu, dass sie die Struktur der Gehaltskosten für ihre Mitarbeiter verstehen und wissen, wie sie diese berechnen können. Nur 7 (8,7%) stimmen nicht zu, während 9 (11,3%) sich nicht sicher sind.



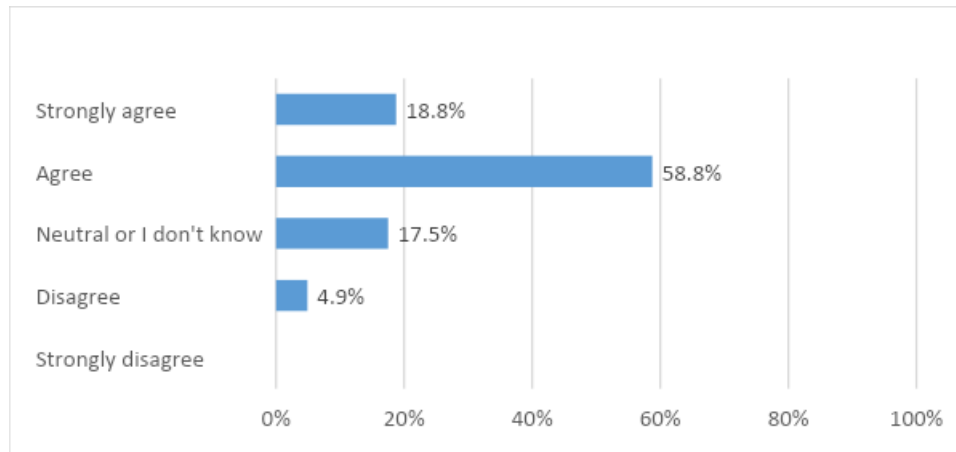
71 (88,8 %) der Befragten kennen ihren persönlichen Cashflow und wissen, wie man ihn berechnet, während 4 (5 %) dazu nicht in der Lage sind. 5 (6,3 %) sind sich nicht sicher oder haben nicht geantwortet.



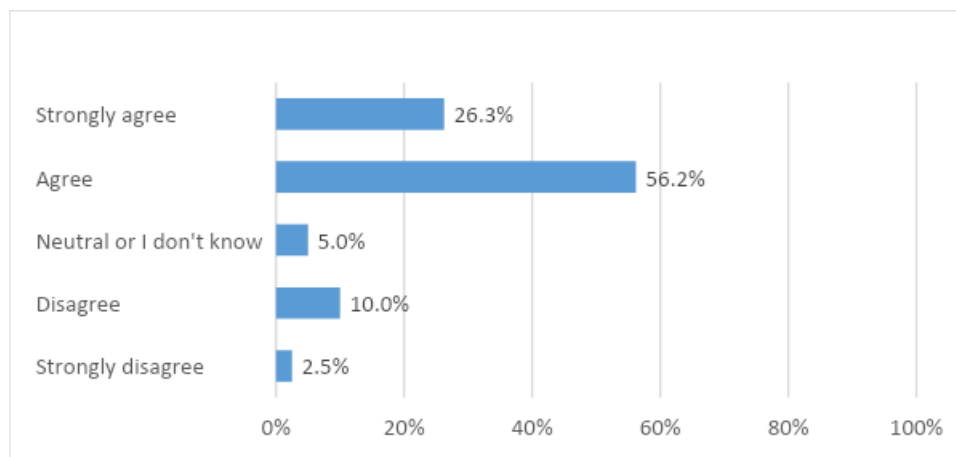
72 (90,1 %) der Befragten haben Nachweise über ihre persönlichen Finanzen sowie über die Finanzen ihres Kleinunternehmens. 4 (4,9 %) haben keinen solchen Nachweis, während 4 (5 %) dies nicht wissen oder nicht geantwortet haben.



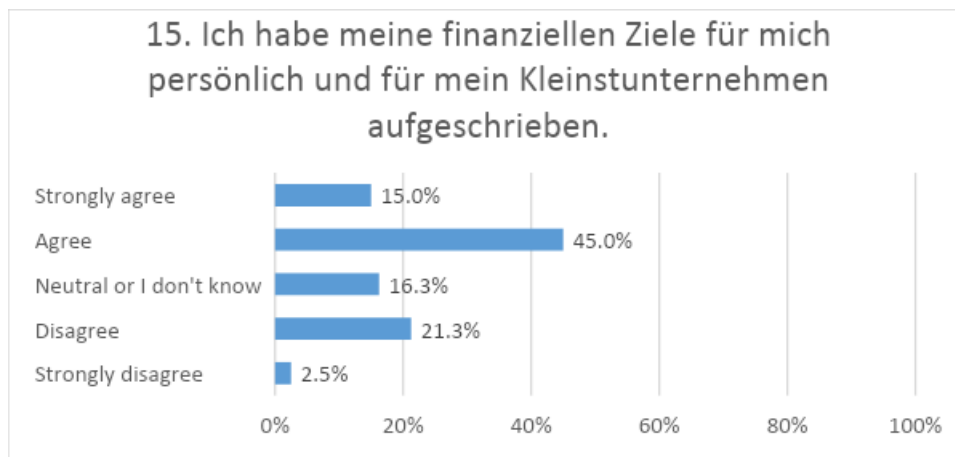
73 (91,3 %) der Befragten sind der Meinung, dass sie ihren persönlichen Cashflow und den Cashflow ihres Unternehmens gut verwalten, während 2 (2,5 %) dies nicht glauben. 5 (6,2%) Befragte wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



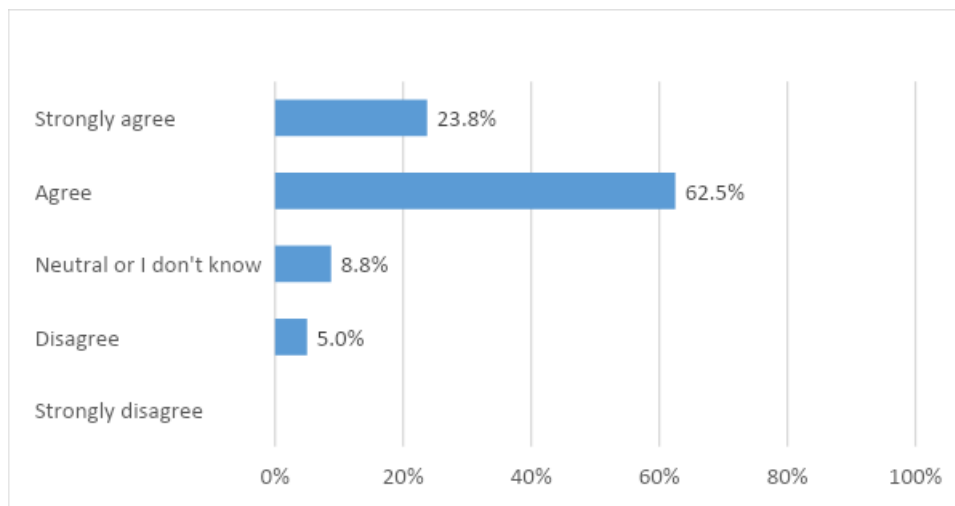
62 (77,6%) der Befragten sind der Meinung, dass sie auf unerwartete finanzielle Ereignisse gut vorbereitet sind. 4 (4,9 %) der Befragten halten sich für nicht gut vorbereitet. 14 (17,5 %) Befragte wissen nicht, ob sie gut vorbereitet sind oder haben die Frage nicht beantwortet.



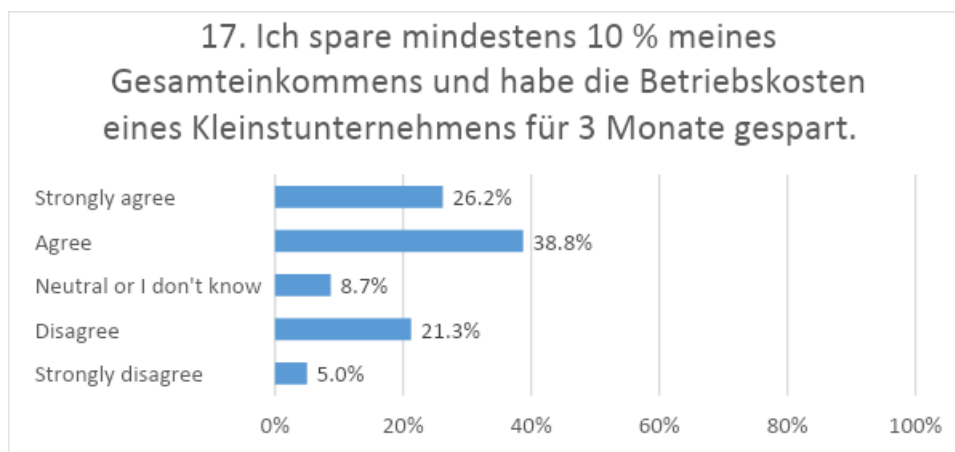
66 (82,5%) der Befragten nutzen das externe Rechnungswesen und wissen, wie man die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung liest, 10 (12,5%) der Befragten nutzen kein externes Rechnungswesen und wissen nicht, wie man Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen liest. 4 (5%) Befragte wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



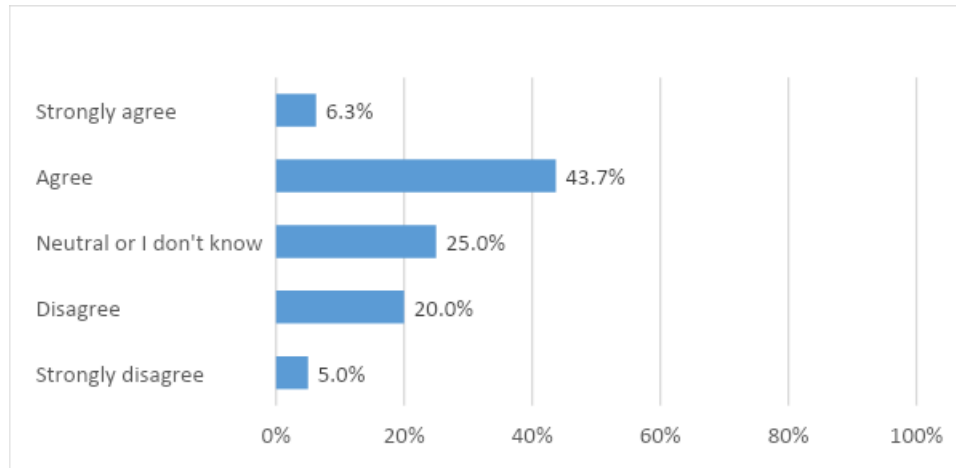
48 (60 %) der Befragten haben sowohl ihre persönlichen finanziellen Ziele als auch die finanziellen Ziele für ihr Unternehmen schriftlich festgehalten. 19 (23,8 %) der Befragten haben keine solchen schriftlichen Pläne und 13 (16,3 %) wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



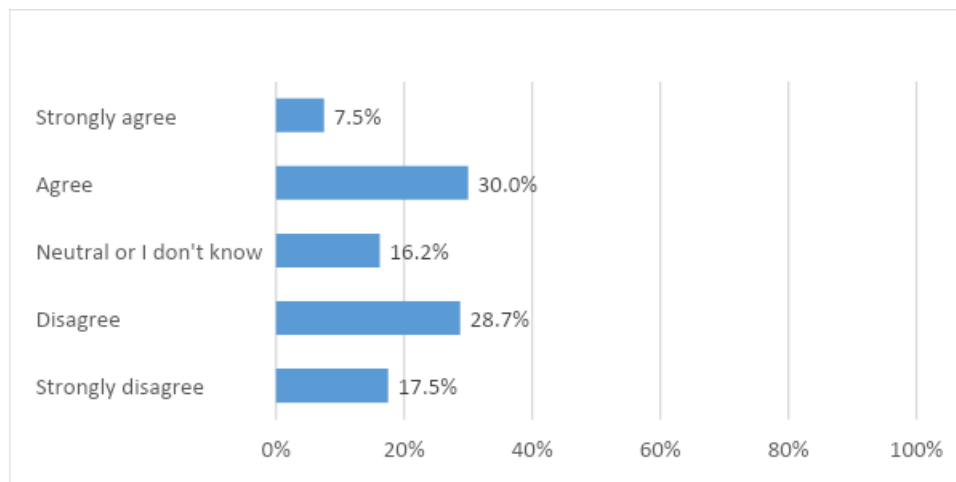
69 (86,3%) der Befragten sind der Meinung, dass sie sich ihrer persönlichen finanziellen Bedürfnisse bewusst sind, während 4 (5%) der Meinung sind, dass sie dies nicht sind. 7 (8,8%) Befragte sind sich nicht sicher oder haben nicht geantwortet.



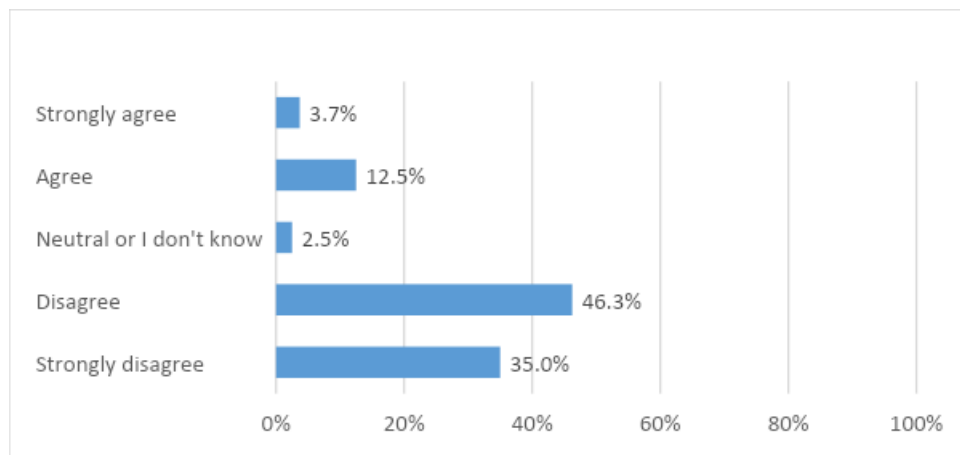
52 (65 %) der Befragten sparen mindestens 10 % ihres Gesamteinkommens und verfügen über Ersparnisse im Wert von 3 Monaten der Betriebskosten des Kleinstunternehmens. 21 (26,3 %) sparen nicht von ihrem Einkommen und haben keine Ersparnisse für die Betriebskosten des Kleinstunternehmens für 3 Monate. 7 (8,7%) Befragte wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



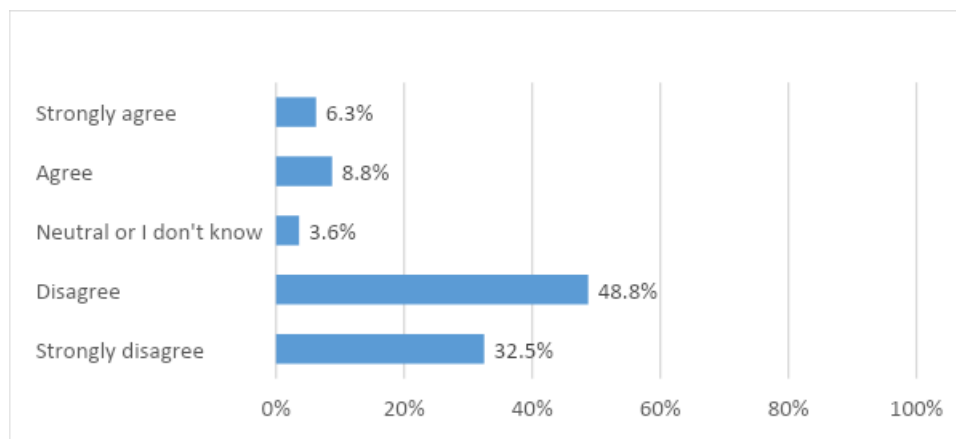
40 (50%) der Befragten glauben, dass sie in der Lage sind, einen langfristigen Finanzplan zu erstellen und haben bereits einen für ihre privaten und geschäftlichen finanziellen Ziele erstellt. 20 (25 %) sind der Meinung, dass sie dazu nicht in der Lage sind, und 20 (25 %) sind sich nicht sicher oder haben nicht geantwortet.



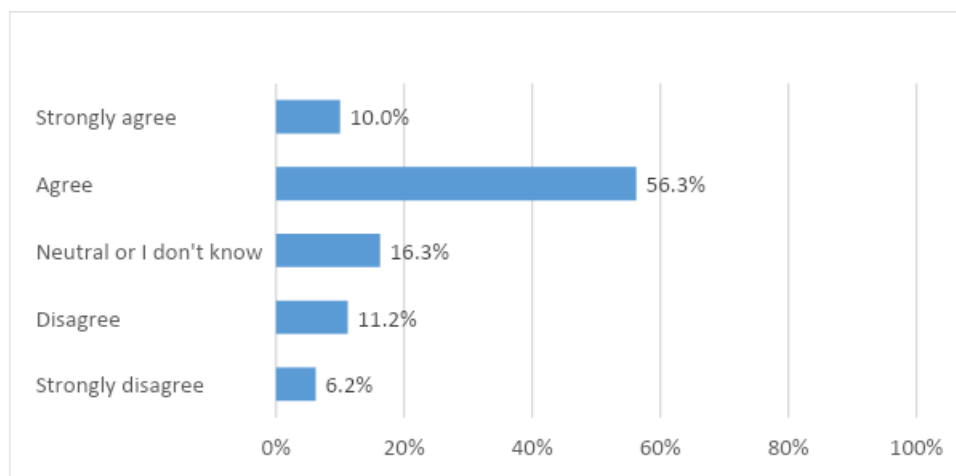
30 (37,5%) der Befragten wissen von der Existenz von Pensionsfonds und sparen für ihren Ruhestand. 37 (46,3%) der Befragten sparen nicht für ihren Ruhestand. 13 (16,2%) Befragte wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



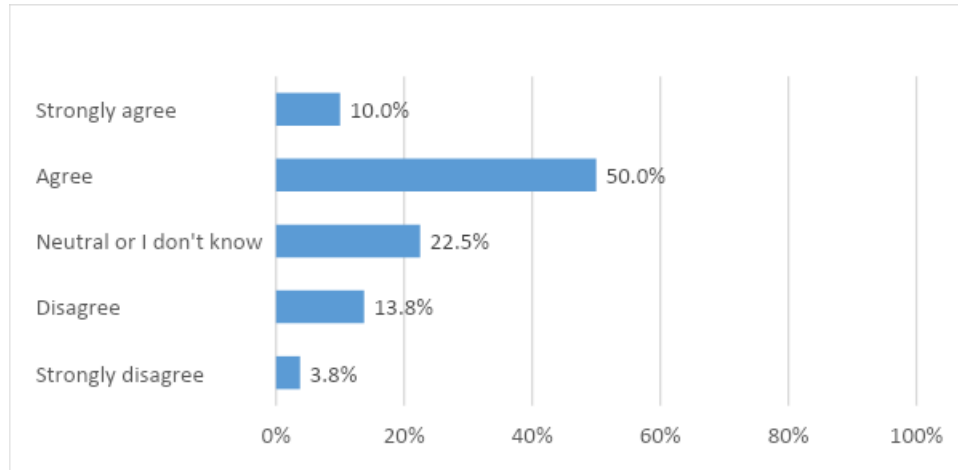
13 (16,2%) der Befragten haben mit Schulden zu kämpfen. 65 (81,3%) der Befragten haben keine Probleme mit Schulden. 2 (2,5%) wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



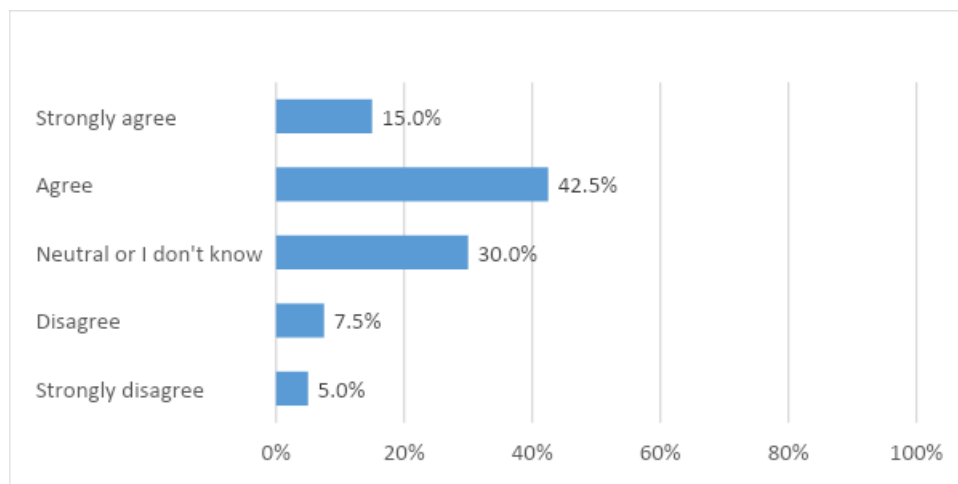
65 (81,3 %) der Befragten leben nicht über ihren finanziellen Möglichkeiten, 12 (15,1 %) glauben, dass sie es tun, während 3 (3,6 %) es nicht wissen oder nicht geantwortet haben.



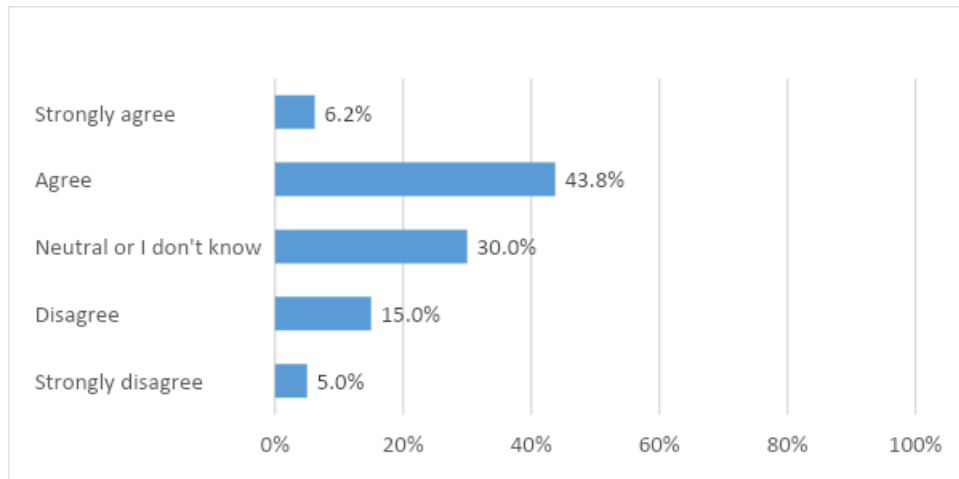
53 (66,3%) der Befragten haben einen klaren Plan, wie sie ihre finanziellen Schulden abbauen können, während 14 (17,4%) keinen solchen Plan haben. 13 (16,3%) der Befragten wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



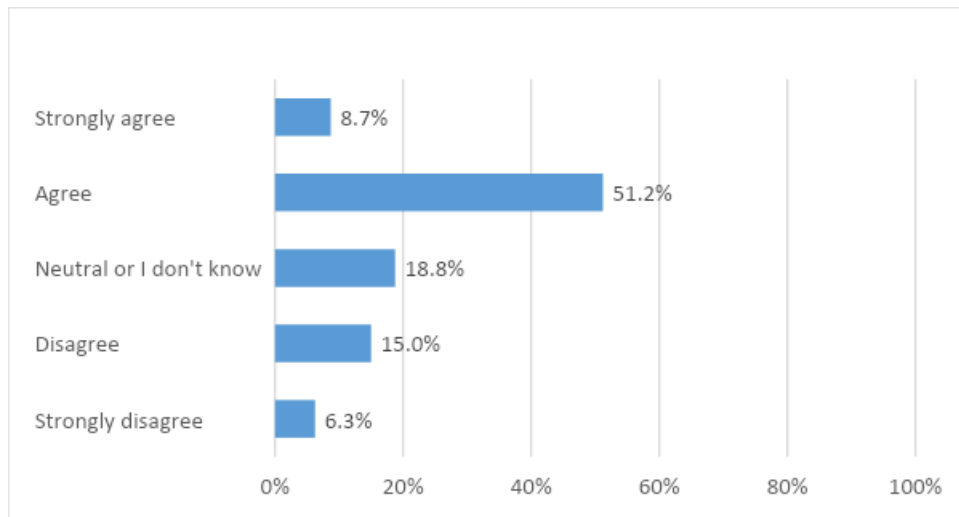
48 (60%) der Befragten sind über die Finanzprodukte der Finanzinstitute informiert. 14 (17,6%) Befragte kennen diese Produkte nicht. 18 (22,5%) wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



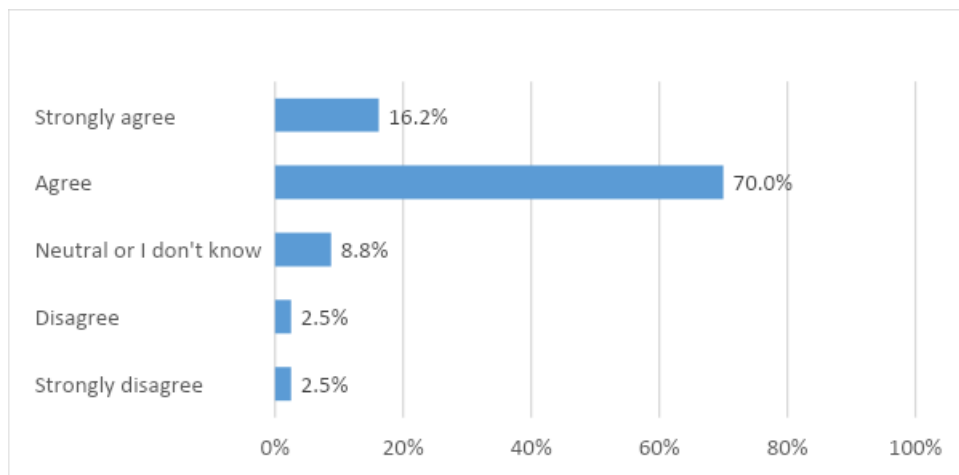
46 (57,5%) der Befragten kennen die Zinssätze und können ihre Schulden berechnen. 10 (12,5%) der Befragten sind dazu nicht in der Lage und 24 (30%) wissen es nicht oder haben keine Antwort gegeben.



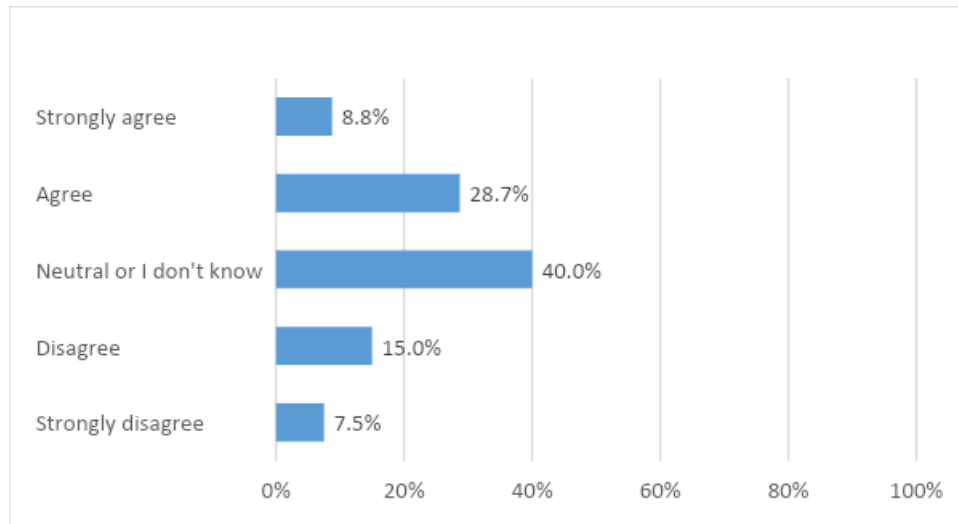
40 (50 %) der Befragten kennen die Laufzeit ihrer Kredite und wissen, wie sie eine angemessene Laufzeit berechnen können. 16 (20 %) sind dazu nicht in der Lage, während 24 (30 %) dies nicht wissen oder nicht geantwortet haben.



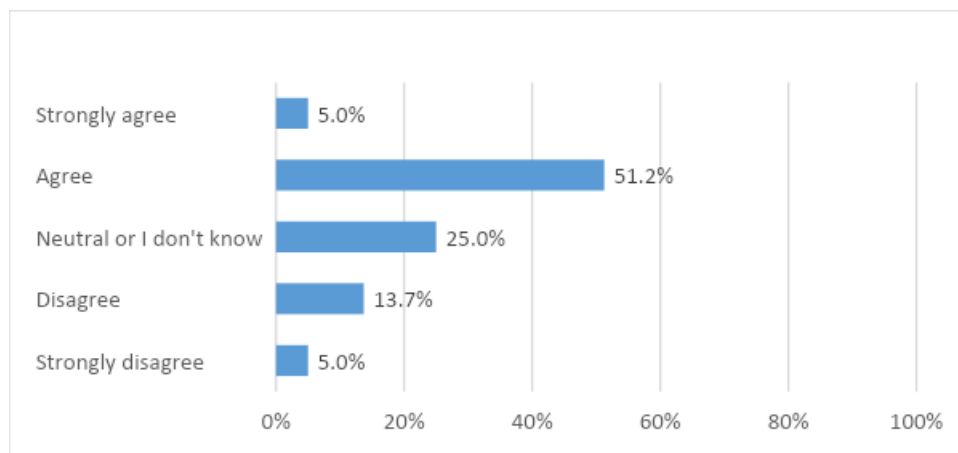
48 (59,9%) der Befragten kennen sich mit verschiedenen Anlageprodukten aus, 17 (21,3%) hingegen nicht. 15 (18,8%) wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



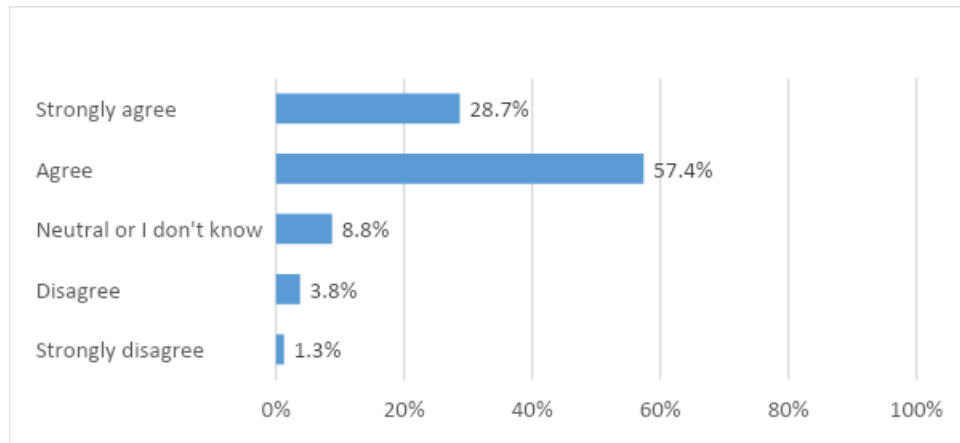
69 (86,2%) der Befragten kennen die verschiedenen Risiken, die bei Investitionen in Finanzprodukte auftreten können. 4 (5 %) kennen diese Risiken nicht, während 7 (8,8 %) sich nicht sicher sind oder nicht geantwortet haben.



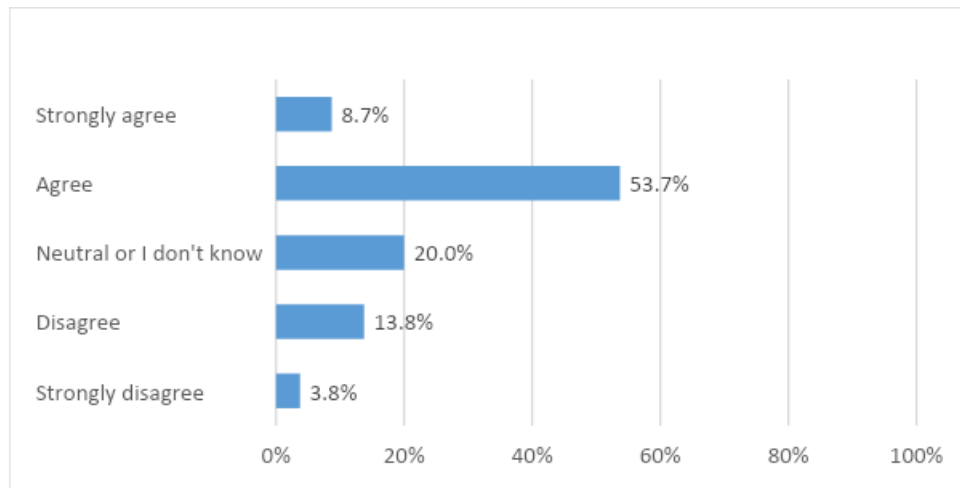
30 (37,5%) der Befragten wissen, wie man einen Investitionsplan erstellt und die Rentabilität einer Investition berechnet. 18 (22,5%) wissen nicht, wie sie solche Pläne und Berechnungen anstellen können. 32 (40%) sind neutral oder haben nicht geantwortet.



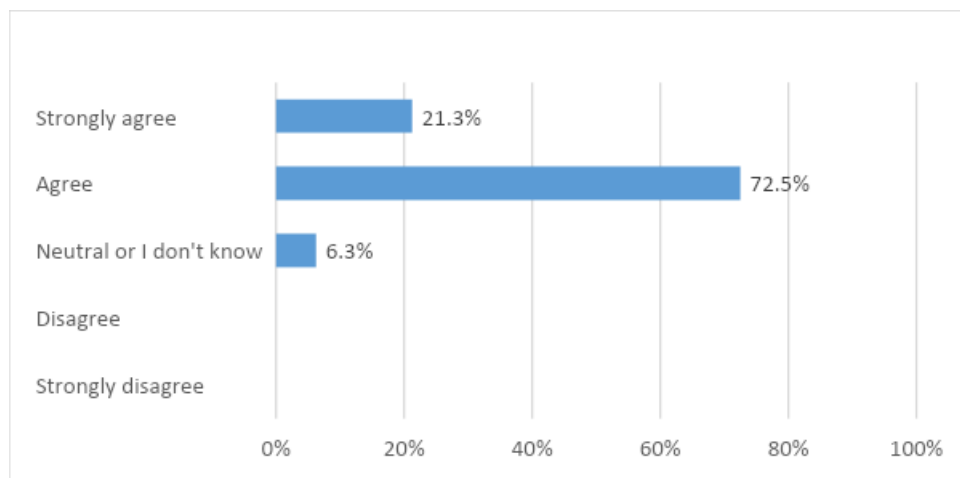
45 (56,3 %) der Befragten glauben, Strategien zur Steigerung ihres Einkommens zu kennen, und 15 (18,7 %) wissen nicht, wie sie dies tun können. 20 (25%) Befragte sind neutral oder haben nicht geantwortet.



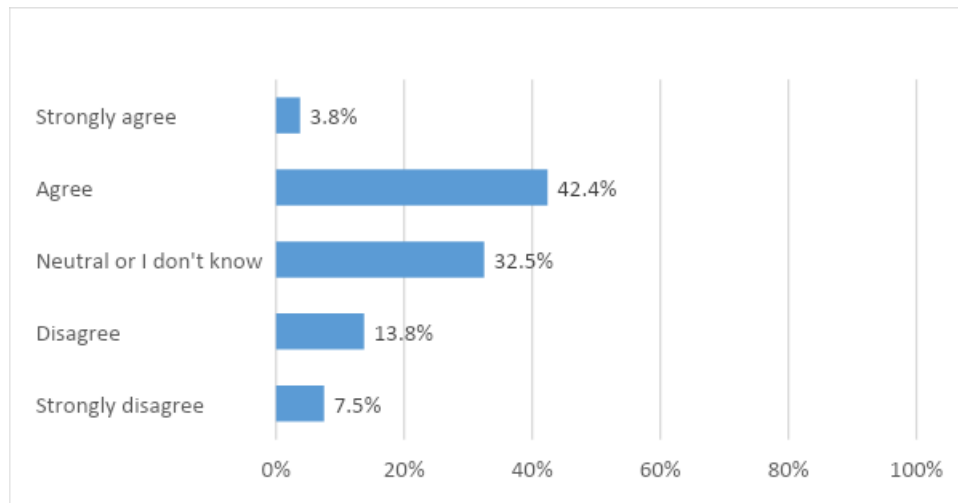
69 (86,1%) der Befragten haben bereits in ihr Kleinstunternehmen investiert. 4 (5,1%) haben noch nicht in ihr Unternehmen investiert. 7 (8,8%) Befragte wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



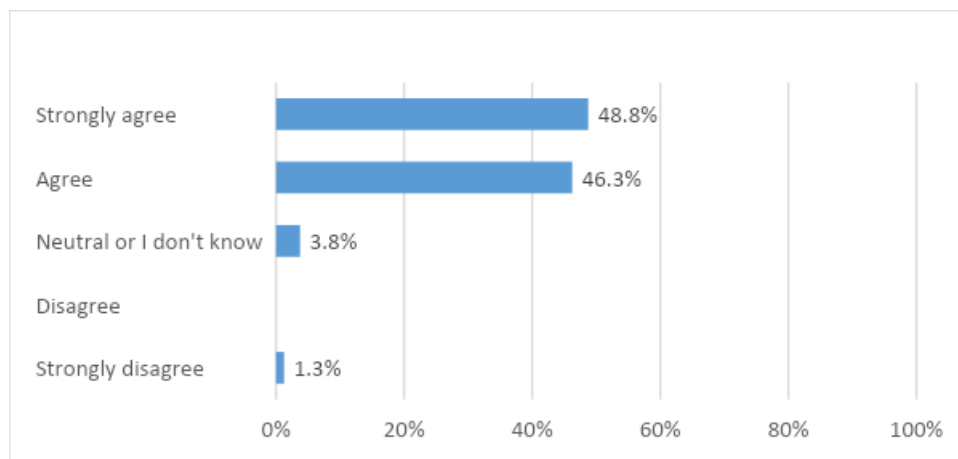
50 (62,4 %) der Befragten verfolgen ihre finanziellen Ziele und Investitionspläne, 14 (17,6 %) tun dies nicht, und 16 (20 %) wissen nicht, ob sie sie verfolgen, oder haben keine Antwort gegeben.



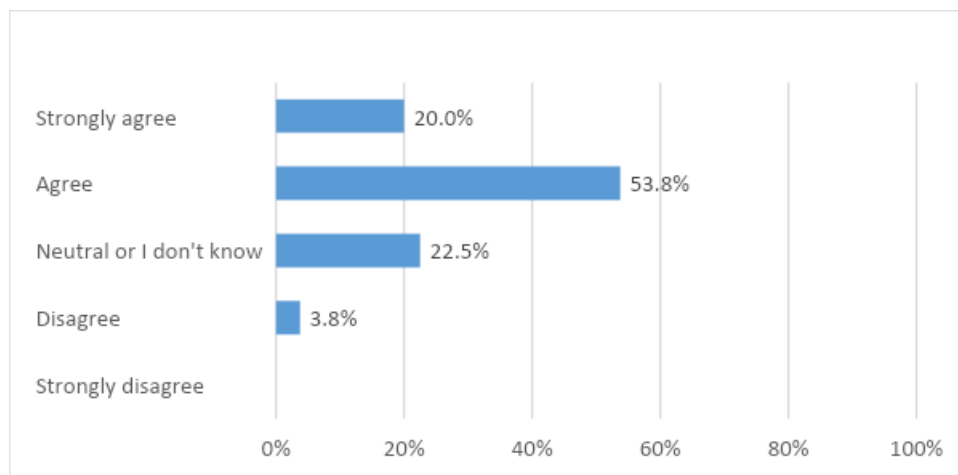
75 (93,8%) der Befragten kennen den Unterschied zwischen Aktiva und Passiva, 5 (6,3%) sind neutral oder haben nicht geantwortet.



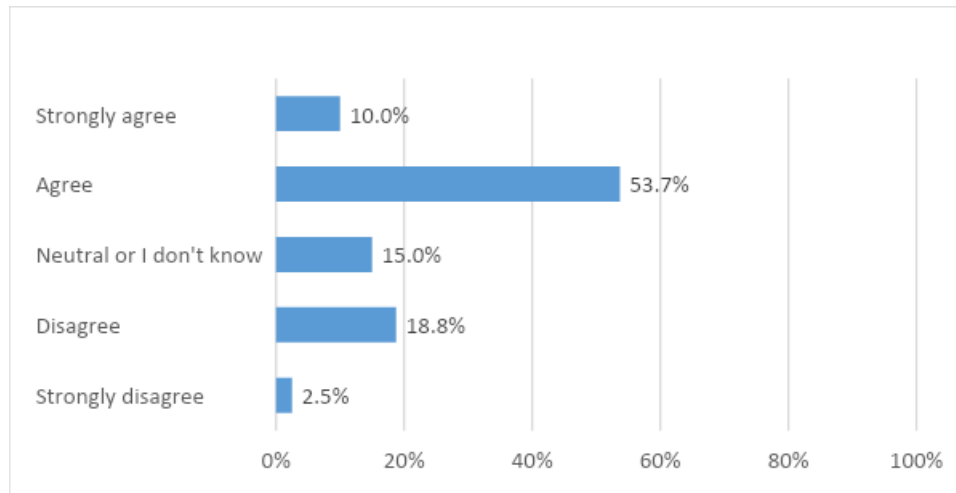
37 (46,2%) der Befragten wissen, wie man die Bedürfnisse der Kunden erforscht und in Dienstleistungen investiert, die diese Bedürfnisse abdecken. 17 (21,3 %) Befragte verfügen nicht über diese Kenntnisse, und 26 (32,5 %) sind neutral oder haben nicht geantwortet.



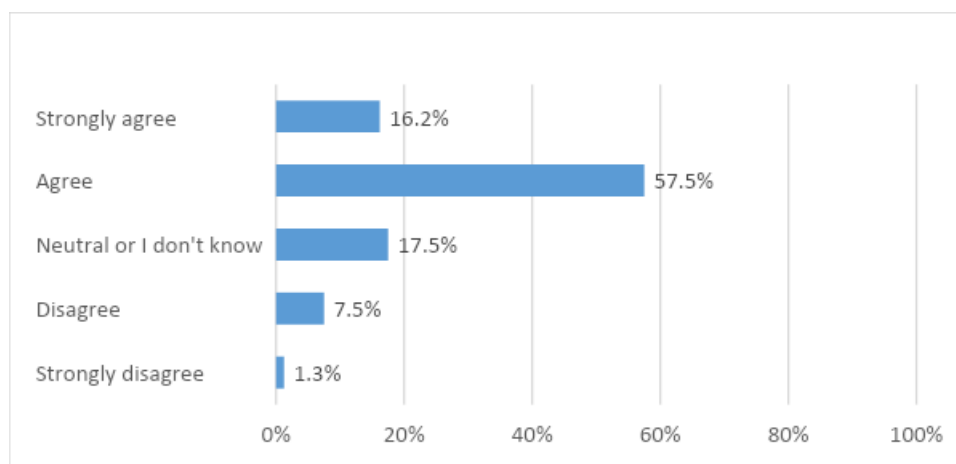
76 (95,1%) der Befragten sind gerne Unternehmer. Nur 1 (1,3%) der Befragten ist nicht gerne Unternehmer und 3 (3,8%) wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



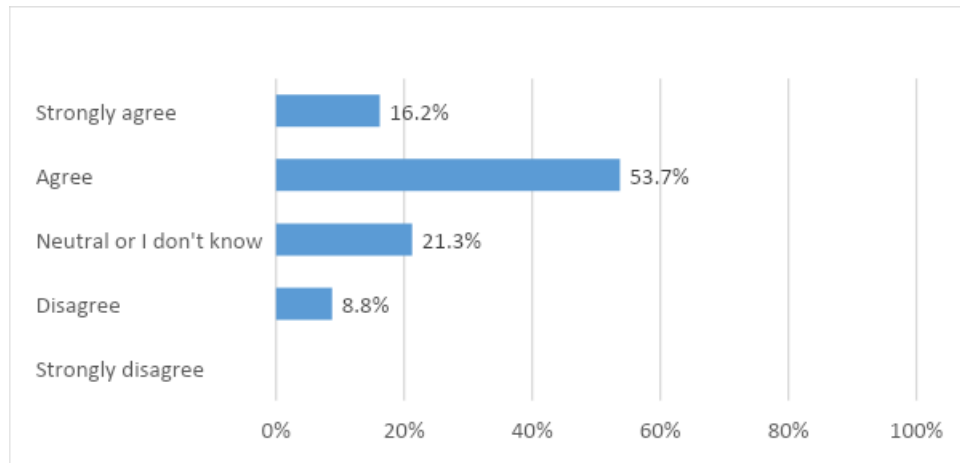
59 (73,8 %) der Befragten halten sich selbst für erfolgreiche Unternehmer, während 3 (3,8 %) Befragte dies nicht glauben. 18 (22,5%) sind neutral oder haben nicht geantwortet.



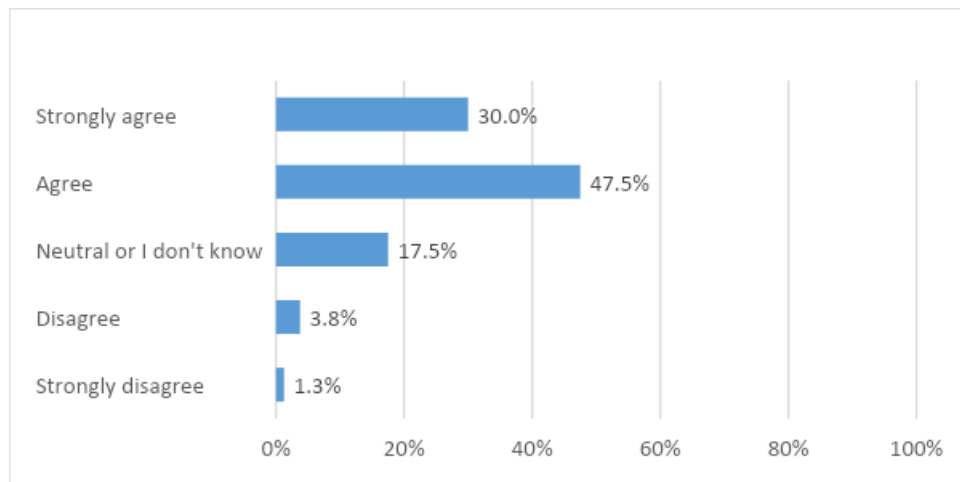
51 (63,7%) der Befragten haben keine finanziellen Probleme, 17 (21,3%) haben finanzielle Probleme und 12 (15%) sind neutral oder haben nicht geantwortet.



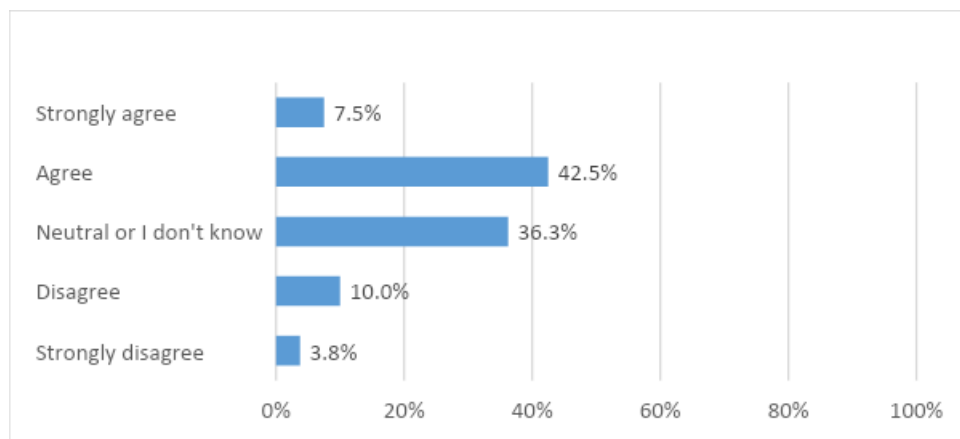
59 (73,7%) der Befragten glauben, dass sie in der Lage sind, ihr Unternehmen ordnungsgemäß zu führen. 7 (8,8%) der Befragten sind der Meinung, dass sie nicht über genügend Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen, um ihr Unternehmen gut zu führen. 14 (17,5%) wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



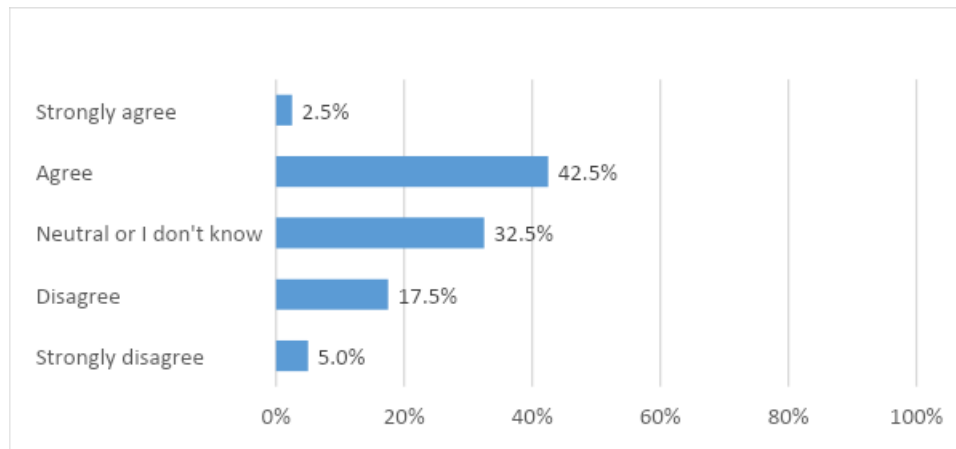
56 (69,9%) der Befragten sind in der Lage, Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen und schnell zu entwickeln. 7 (8,8 %) sind dazu nicht in der Lage, während 17 (21,3 %) neutral sind oder keine Antwort gegeben haben.



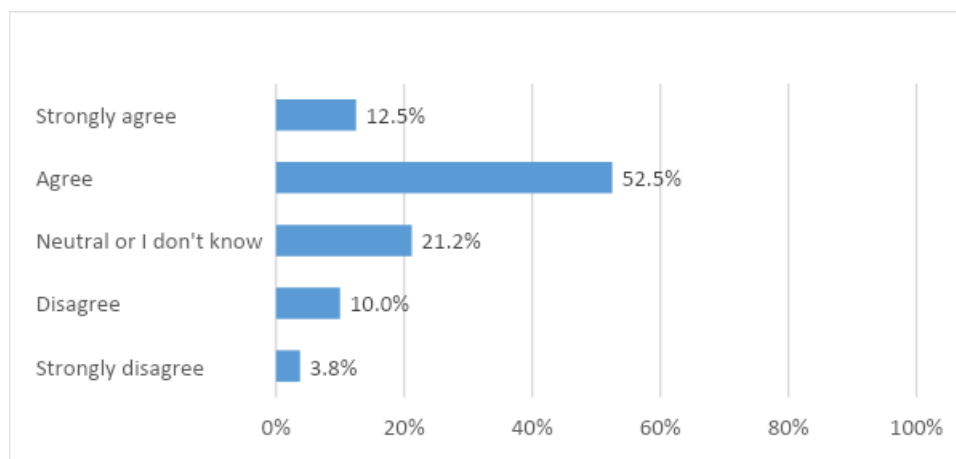
62 (77,5%) der Befragten haben eine klare unternehmerische Vision und sehen sich in den nächsten 10 Jahren als Unternehmer. 4 (5,1 %) Befragte sehen sich nicht als Unternehmer, 14 (17,5 %) sind neutral oder haben nicht geantwortet.



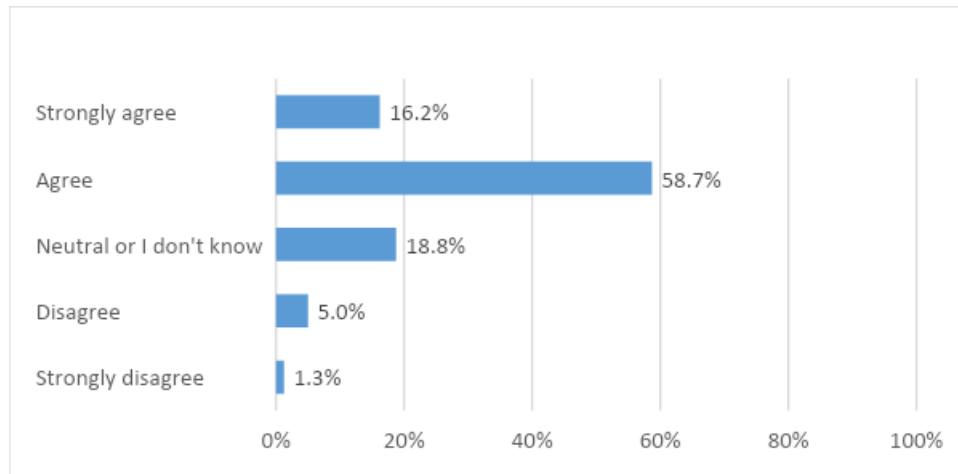
40 (50 %) der Befragten können ein Geschäftsmodell für sich selbst entwickeln, 11 (13,8 %) können es nicht und 29 (36,3 %) wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



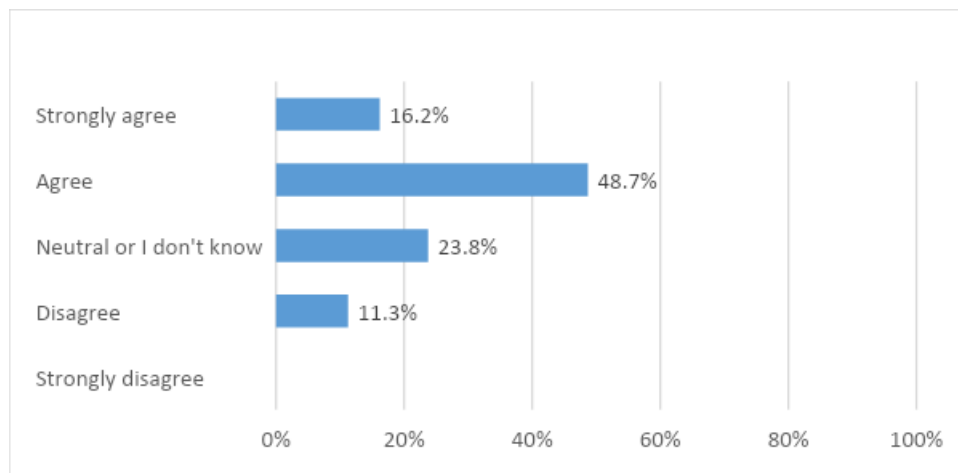
36 (45 %) der Befragten sind der Meinung, dass sie problemlos Finanzmittel für ihre Unternehmensentwicklung erhalten können, 18 (22,5 %) sind der Meinung, dass sie dies nicht können, während 26 (32,5 %) dies nicht wissen oder nicht geantwortet haben.



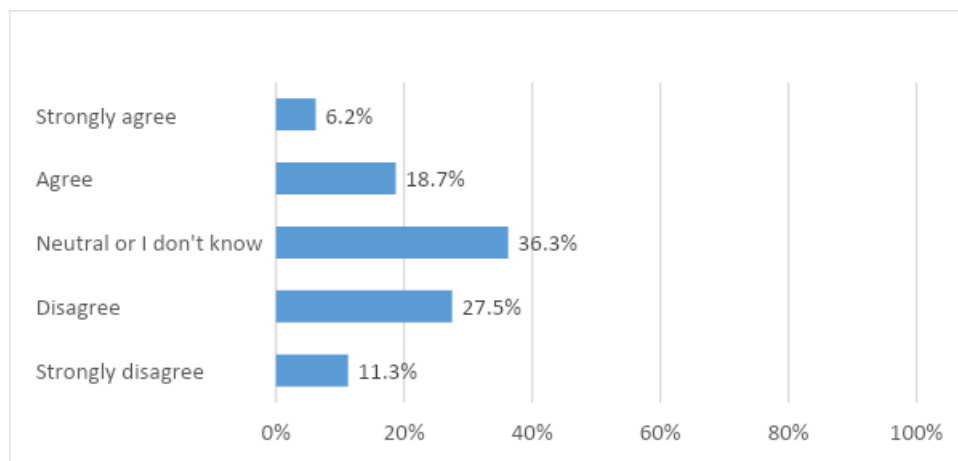
52 (65 %) der Befragten glauben, dass sie einen Geschäftsplan erstellen können, 11 (13,8 %) glauben, dass sie keinen Geschäftsplan erstellen können, und 17 (21,2 %) wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



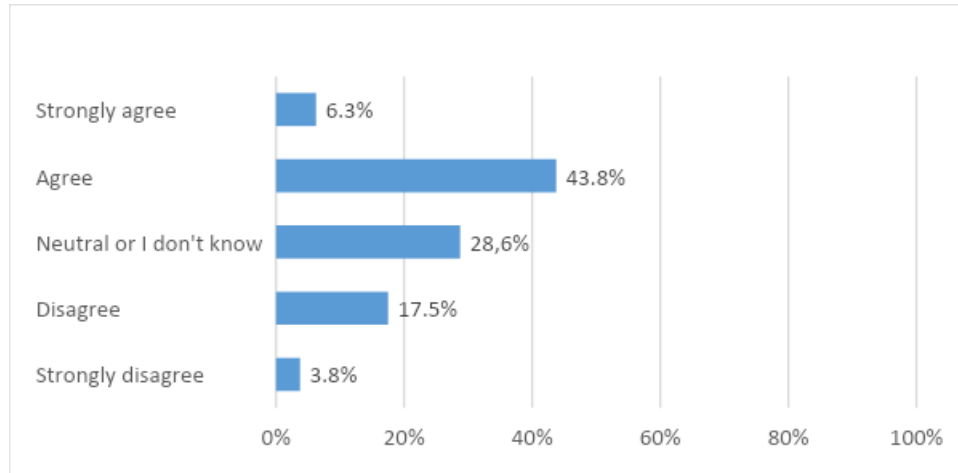
60 (74,9 %) der Befragten halten sich für gute Führungskräfte, 5 (6,3 %) halten sich für keine, 15 (18,8 %) wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



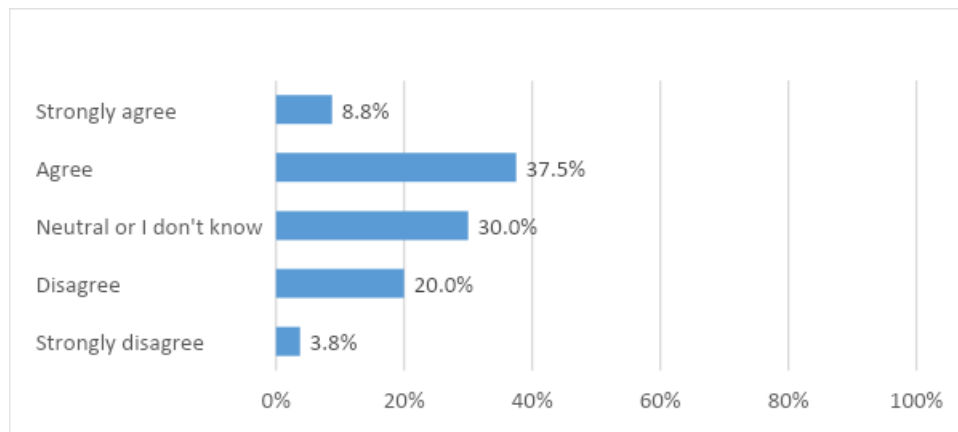
52 (64,9%) der Befragten sind der Meinung, dass sie über alle technischen Kompetenzen für ihr Unternehmen verfügen. 9 (11,3%) sind anderer Meinung und 19 (23,8%) wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



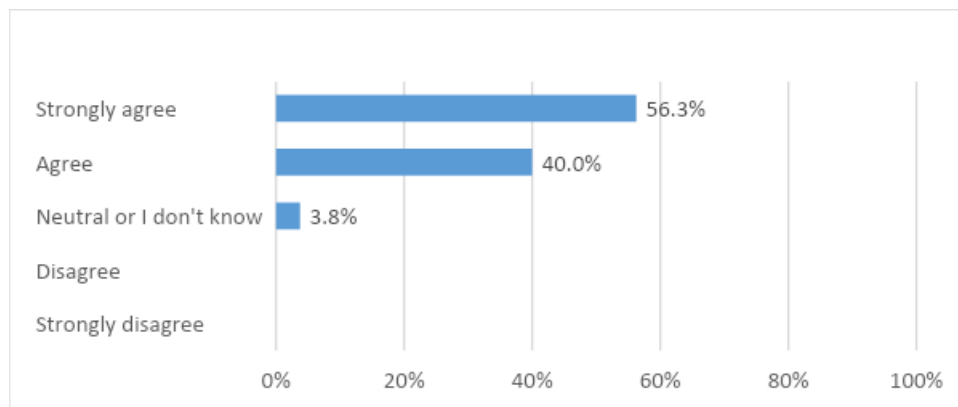
20 (24,9 %) der Befragten sind der Meinung, dass sie über die erforderlichen Buchführungskenntnisse verfügen. 31 (38,8 %) der Befragten sind der Meinung, dass sie nicht über die erforderlichen Kenntnisse verfügen, und 29 (36,3 %) wissen es nicht oder haben nicht geantwortet.



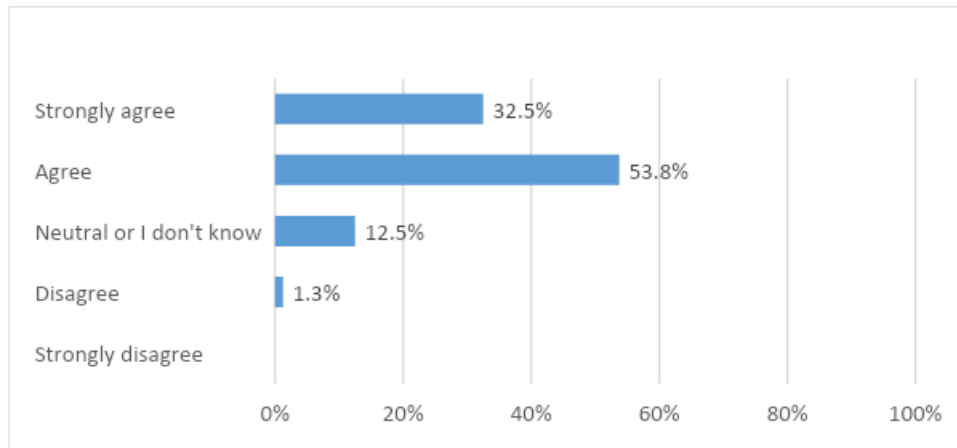
40 (50,1 %) der Befragten denken, dass sie über gute Marketingfähigkeiten verfügen, 17 (21,3 %) denken das nicht von sich, während 23 (28,6 %) dies nicht wissen oder nicht geantwortet haben.



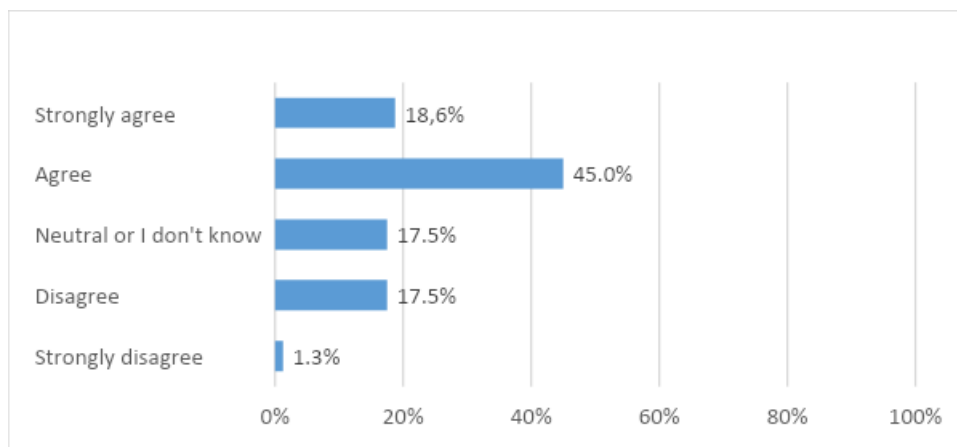
37 (46,3 %) der Befragten glauben, dass sie über gute soziale Kompetenzen verfügen, 19 (23,8 %) sind nicht dieser Meinung, während 24 (30%) sind neutral oder haben nicht geantwortet.



77 (96,3 %) der Befragten glauben, dass sie ihre Kunden gut betreuen können, und 3 (3,8 %) sind neutral oder haben nicht geantwortet.



69 (86,3 %) der Befragten sind der Meinung, dass sie gute Entscheidungsträger sind, 1 (1,3 %) ist dieser Meinung nicht, und 10 (12,5 %) sind neutral oder haben nicht geantwortet.



51 (63,6 %) der Befragten sind der Meinung, dass sie über gute digitale Fähigkeiten verfügen, 15 (18,8 %) sind nicht dieser Meinung, und 14 (17,5 %) sind neutral oder haben nicht geantwortet.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Befragten im Allgemeinen der Meinung sind, dass ihr Finanzwissen gut ist und dass sie sich der Bedeutung von Finanzwissen für die erfolgreiche Führung eines Unternehmens bewusst sind. Andererseits lesen nur 50 % der Befragten Literatur über Unternehmertum und Finanzwissen oder besuchen Konferenzen, Seminare und andere Veranstaltungen zu ähnlichen Themen. Dies könnte auf ein unzureichendes Angebot an solchen Veranstaltungen und Materialien zurückzuführen sein oder darauf, dass die Unternehmer nicht wissen, wo sie danach suchen sollen. Die Unternehmer müssen möglicherweise bestimmte Fähigkeiten entwickeln, die es ihnen ermöglichen, Kurse, Schulungen, Workshops und Literatur zu Themen zu finden, die für sie relevant sind.

Bei der Lektüre der Umfrageergebnisse gewinnt man den Eindruck, dass die Art und Weise, wie die Unternehmen geführt werden, vor allem durch kurzfristiges Cash-Flow-Management und Kundenservice beeinflusst wird. Diese Themen sind zweifelsohne wichtig, aber nicht die einzigen Themen, die berücksichtigt werden müssen, wenn man langfristig ein erfolgreiches Unternehmen führen will.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



Wo es den Befragten an Bewusstsein oder Wissen mangelt, ist im Bereich der langfristigen Finanzplanung, der langfristigen Unternehmensstrategie, der betriebswirtschaftlichen Grundkenntnisse (z.B. Buchhaltung, Marketing, Investitionen), des Schuldenmanagements (Kalkulation, Rückzahlung), des Liquiditätsmanagements, der Renten- und Krankenversicherungen, der Möglichkeiten zur Finanzierung der Unternehmensentwicklung, der Digitalisierung des Unternehmens und des Marketings.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



## 5 Schlussfolgerung

Unter Berücksichtigung aller in dieser landesweiten Umfrage analysierten Themen wird deutlich, dass das Verständnis für finanzielle Allgemeinbildung und unternehmerische Fähigkeiten noch verbesserungsbedürftig ist. Obwohl die Mehrheit der Befragten im Allgemeinen das Konzept der finanziellen Allgemeinbildung versteht und sich seiner Bedeutung bewusst ist, sind sie immer noch nicht gut genug informiert, wenn es um komplexere wirtschaftliche Konzepte in Bezug auf Investitionsdienstleistungen, mögliche Wege zur Steigerung ihres Einkommens, langfristige Finanzplanung, langfristige Geschäftsstrategie, Liquiditätsmanagement, Renten- und Krankenversicherung, Digitalisierung und Schuldenmanagement geht. Die Stärken der Kleinstunternehmer liegen eindeutig in der Qualität der Dienstleistungen, im Kundenmanagement und in der Liebe zum Unternehmertum.

Slowenien und Österreich haben vor allem das Fehlen eines angemessenen Angebots an Literatur, Konferenzen, Seminaren, Schulungen und anderen ähnlichen Veranstaltungen oder Materialien zum Thema finanzielle Allgemeinbildung hervorgehoben.

Was das Sparen betrifft, so wurde ein Mangel an Zukunftsvorsorge deutlich, da es schwierig ist, mehr als 10 % des monatlichen Einkommens zu sparen, und das Wissen über die verschiedenen Rentenfonds nicht sehr verbreitet ist. Die interessanteste Schlussfolgerung der Umfrage war die Tatsache, dass Kleinstunternehmerinnen von Beginn ihrer Karriere an mit Schulden konfrontiert sind, Geld für die Gründung ihres Unternehmens leihen mussten, aber vor allem nicht mit den Bankdienstleistungen wie Krediten, Darlehen, Zinssätzen, Fristen usw. vertraut sind und behaupten, dass sie das Gefühl haben, nicht so leicht an die Mittel für ihr Unternehmen heranzukommen.

Die wichtigsten Lücken, die in allen Ländern festgestellt wurden, waren der Mangel an Ermutigung und Ausbildung für junge Berufstätige, ihr eigenes Unternehmen zu gründen, der Mangel an zugänglicher informeller Ausbildung für Kleinstunternehmer, der Mangel an bedeutenden digitalen Fähigkeiten, der Mangel an Buchhaltungs- und Investitionswissen, der Mangel an Wissen über Bankdienstleistungen und -produkte, die unzureichende langfristige Finanzplanung usw.

Die Lücken könnten durch das Angebot zusätzlicher Informationen in Form von schriftlichem Material, Workshops oder Seminaren zu bestimmten Themen, wie z. B. Unternehmensführung, Zusammenarbeit mit Finanzinstituten, Existenzgründungsschulung auf der Ebene der beruflichen Bildung für junge Menschen usw., geschlossen werden.

In einigen Ländern gibt es bereits einige Beispiele für bewährte Verfahren, die weiter entwickelt und verbreitet werden könnten. In Österreich wurde beispielsweise auf Initiative der Wirtschaftskammer Österreich die "Unternehmerinnen-Akademie" eröffnet, die Schulungen für Unternehmerinnen anbietet, was, wie bereits erwähnt, dringend erforderlich ist. Auch Griechenland hat in den letzten Jahren bereits eine Vielzahl von Bildungsprogrammen zur Förderung der finanziellen Allgemeinbildung und des Unternehmertums entwickelt. Sie richten sich an alle Altersgruppen, von Schülern über Studenten bis hin zu Erwachsenen.

Auf der Grundlage all dieser Informationen wird im Rahmen des EnFinCap-Projekts ein innovativer Lehrplan entwickelt, der all diese Aspekte abdeckt und so zu einem besseren Verständnis der



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**finanziellen Allgemeinbildung und dem Erwerb der erforderlichen Fähigkeiten bei Unternehmerinnen führt.**