

UNTERNEHMERIN
MACHT **SCHULE**

Schule

Kompetenz

Karriere

Erfolg

GUIDELINES FÜR
UNTERNEHMERINNEN

Vorwort

Ziel des Projekts „**Unternehmerin macht Schule**“ ist es, Unternehmerinnen und Schülerinnen sowie Schüler miteinander in Kontakt zu bringen. Dieser Austausch eröffnet jungen Menschen – und insbesondere Mädchen – neue Perspektiven auf berufliche Selbstständigkeit. Gleichzeitig lernen sie inspirierende weibliche Vorbilder kennen und erhalten Einblicke in deren persönliche Erfolgswege. So soll auch der Unternehmergeist der Jugendlichen gestärkt und gefördert werden.

Als Unternehmerin bringen Sie wertvolle Erfahrungen mit: Wie verlief Ihr Weg in die Selbstständigkeit? Wie sieht Ihr beruflicher Alltag aus? Was macht die Selbstständigkeit besonders – und welche Herausforderungen gehören dazu? Ihre Präsentation spiegelt Ihre Persönlichkeit und Ihr Unternehmen wider, denn den einen prototypischen Weg gibt es nicht. Diese Unterlage bietet daher keine fixen Vorgaben, sondern Inspirationen und Anregungen für Ihren individuellen Auftritt.

Vielen Dank, dass Sie Ihre Erfahrungen mit jungen Menschen teilen und sie auf ihrem Weg begleiten.

Ihr Team von Frau in der Wirtschaft

Alle Informationen zum Projekt „Unternehmerin macht Schule“ finden Sie unter:
www.unternehmerinmachtschule.at



Inhalt

Vorbereitung.....	4
Wie kann ich die Jugendlichen gut erreichen?.....	5
Erzählen Sie Ihre Geschichte.....	5
Anregungen zum Storytelling.....	5
Keep it smart and simple.....	5
Bleiben Sie in Interaktion.....	5
Visualisieren Sie.....	6
Was kann ich den Jugendlichen vermitteln?.....	7
Wer bin ich?.....	7
Mein Unternehmen und meine Branche.....	9
Von meiner Geschäftsidee zur Umsetzung.....	10
Persönliche Eignung.....	11
Web-App: Hast du Unternehmergeist?.....	12
Mein Alltag als Unternehmerin.....	13
Mein Marketing.....	14
Meine kaufmännischen Aufgaben.....	15
Unterstützung suchen und finden.....	16
Alleskönnerinnen gibt es nicht.....	17
Netzwerk, Kooperationen und Sharing Konzepte.....	18
Work-Life-Balance.....	19
Höhenflüge und Durststrecken.....	20
Das Coolste an meinem Job.....	21
Falsche Erwartungen und Mythen.....	22
Scheitern – aber richtig.....	23
Ein gutes Ende finden.....	24
Checkliste: Unternehmerin macht Schule.....	25

Vorbereitung

Nachdem Sie mit der Schule einen Termin vereinbart haben, sind im Vorfeld mit der Lehrkraft einige Dinge zu klären

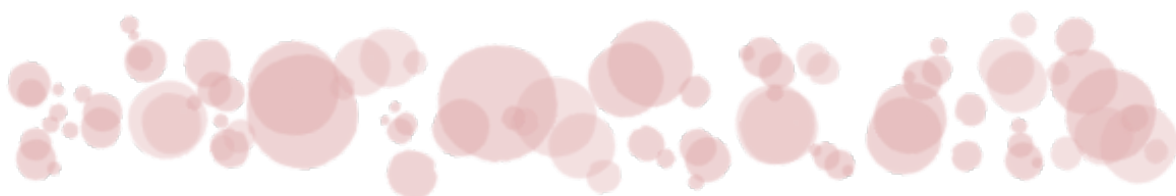
- ✓ Wie ist der **Ablauf** geplant?
- ✓ Wie viel **Zeit** steht Ihnen zur Verfügung?
- ✓ Welches **technische Equipment** benötigen Sie bzw. ist vorhanden?
- ✓ Welche **Wünsche** gibt es von Seiten der Lehrerin bzw. des Lehrers?

Je nach Schultyp besteht auch die Möglichkeit, einen **Schwerpunkt** bei Ihrer Präsentation zu setzen. Vielleicht ist ein genaueres Eingehen auf Ihren Unternehmensgegenstand oder auf einzelne Aspekte Ihrer Unternehmensführung gewünscht (z. B. Vorstellen technologischer Produkte an einer HTL oder Besprechen von Marketing-Maßnahmen oder Gesellschaftsformen an einer HAK).

Diese Fragen können Ihnen bei der Vorbereitung behilflich sein:

- ✓ Wie kann ich die **Jugendlichen** gut erreichen?
- ✓ Was möchte ich den Schülerinnen und Schülern **vermitteln**?
- ✓ Welche **Geschichten** möchte ich erzählen?
- ✓ Wie kann ich die jungen Menschen in meine Präsentation **miteinbeziehen**?
- ✓ Welche **Fragen** können gemeinsam diskutiert werden?
- ✓ Welche **Materialien** kann ich in die Schule mitbringen?
- ✓ Wie kann ich den **Unternehmergeist** bei den Jugendlichen wecken?
- ✓ Und die wichtigste Frage: Wie kann ich das alles in nur einer Schulstunde erzählen?

In dieser Guideline finden Sie verschiedene Ideen und Anregungen, wie Sie die oben genannten Fragen umsetzen können. Wählen Sie jene Inhalte aus, die Sie ansprechen und gestalten Sie daraus Ihre individuelle Präsentation.



Wie kann ich die Jugendlichen gut erreichen?

Erzählen Sie Ihre Geschichte

Wir Menschen lieben Geschichten. Geschichten unterhalten uns. Geschichten bewegen uns und wecken unsere Emotionen. Geschichten lassen uns mitfühlen und bleiben in Erinnerung. Die Bilder – auch die sprachlichen – wohnen noch lange in unseren Köpfen.

Unabhängig davon, ob Sie Neugründerin oder schon länger Unternehmerin sind – Sie und Ihr Unternehmen haben etwas zu berichten. Erzählen Sie den Schülerinnen und Schülern Ihre Geschichte und teilen Sie mit ihnen Ihre Leidenschaft zum Beruf und zum Unternehmertum.

Anregungen zum Storytelling

Selbstverständlich erwartet niemand eine dramaturgisch ausgereifte Geschichte oder einen hollywoodreifen Filmplot von Ihnen. Aber was macht eine Geschichte aus? Kurz gesagt: Sie verfügt über eine Ausgangssituation, eine Veränderung und eine Endsituation.

Erzählen Sie Ihre Geschichte aus Ihrer Perspektive. Bleiben Sie dabei authentisch und bauen Sie Anekdoten, AHA-Erlebnisse und persönliche Erfahrungen mit ein – damit können Sie die Zuhörenden am besten für sich gewinnen.

Keep it smart and simple

Das gilt auch beim Geschichtenerzählen. Das heißt aber nicht, dass alles immer leicht, hell und lustig sein muss. Auch Geschichten des Scheiterns (und Wiederaufstehens), von Fehleinschätzungen oder Enttäuschungen können fesseln und wertvoll sein für die Jugendlichen.

Die Lebenswelt der Schülerinnen und Schüler ist eine andere als die Ihre. Beachten Sie, dass die Jugendlichen noch wenig Erfahrung und Kontakte mit der Arbeitswelt haben. Versuchen Sie – dort wo es möglich ist – auf die Lebenssituation der Jugendlichen einzugehen. Sprechen Sie die Jugendlichen als Menschen an, nicht als „Zuhörerschaft“ oder „Klasse“.

Bleiben Sie in Interaktion

Kommen und bleiben Sie in Interaktion mit den Schülerinnen und Schülern. Stellen Sie den Jugendlichen Fragen und ermutigen Sie sie, Zwischenfragen zu stellen. Im Gespräch zu sein, ist meistens anregender als einem Vortrag zu lauschen.

Visualisieren Sie

Natürlich können Sie Ihre Erzählungen auch visuell unterstützen:

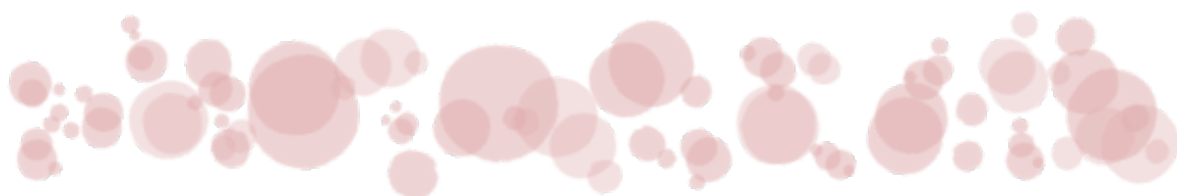
Präsentieren Sie mithilfe einer PowerPoint-Präsentation oder anderer Präsentationstools (z. B. Canva).

Zeigen Sie Fotos, Bilder oder Videos.

Verwenden Sie ein Flipchart, das Sie vorbereitet haben oder live anfertigen.

Nehmen Sie Produkte, Infomaterialien oder andere Gegenstände mit, die durch die Hände der Zuhörenden gehen.

Eine PowerPoint-Vorlage steht auf der Website
www.unternehmerinmachtschule.at zur Verfügung.



Was kann ich den Jugendlichen vermitteln?

Wer bin ich?

Gehen Sie davon aus, dass Schülerinnen und Schüler **neugierig** sind und wissen möchten, wer statt ihrer Lehrerin oder ihres Lehrers heute vor ihnen steht. Es ist wahrscheinlich nicht so sehr Ihr chronologischer Lebenslauf, der für die Zuhörenden interessant ist – vielmehr möchten sie wissen, wer der Mensch ist, der jetzt vor ihnen steht.

Im Laufe Ihres Vortrags können Sie auf folgende Fragen eingehen:



In vielen Fällen beginnt ein Vortrag mit einer kurzen Vorstellung der eigenen Person. Für die Jugendlichen ist es sicher auch spannend zu erfahren, welchen Beruf Sie erlernt haben bzw. welche Ausbildung Sie gemacht und was Sie beruflich vor Ihrer Selbstständigkeit getan haben.

Zu Beginn können Sie den Schülerinnen und Schülern auch einen kurzen Ausblick geben, was sie in der kommenden Stunde erwartet:

Warum sprechen Sie heute in der Klasse?

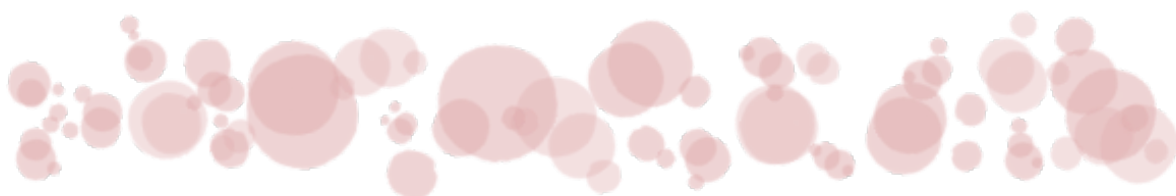
Worum geht es Ihnen?

Was möchten Sie den Jugendlichen vermitteln?

Ermutigen Sie die Schülerinnen und Schüler, Fragen zu stellen und nachzufragen, wenn ihnen etwas unklar ist. Aber auch ein unkonventioneller Einstieg ist möglich:



Nennen Sie eine Zahl (z. B. die Zahl Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Anzahl umgesetzter Projekte, die Quadratmeter Ihres Geschäfts etc.). Schreiben Sie die Zahl auf die Tafel und fragen Sie die Klasse, was diese Zahl mit Ihnen zu tun haben könnte.



Mein Unternehmen und meine Branche

Sie sind die Expertin, was Ihr Unternehmen betrifft und Sie wissen viel über Ihre Branche – lassen Sie die Jugendlichen ein wenig von Ihrem Know-how profitieren.

Stellen Sie Ihr Unternehmen und Ihre Branche vor:

- ✓ Wie heißt Ihr Unternehmen?
- ✓ Wo ist der Sitz Ihres Unternehmens?
- ✓ Wann haben Sie es gegründet/übernommen?
- ✓ Welche Rechtsform haben Sie gewählt?
- ✓ Haben Sie das Unternehmen alleine gegründet oder gemeinsam mit anderen Personen?
- ✓ Was verkaufen Sie? Was produzieren Sie? Welche Dienstleistungen bieten Sie an?
- ✓ Wer sind Ihre Kund:innen?
- ✓ Ist Ihr Unternehmen national und/oder international tätig?
- ✓ Haben Sie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter? Wie viele? Seit wann?



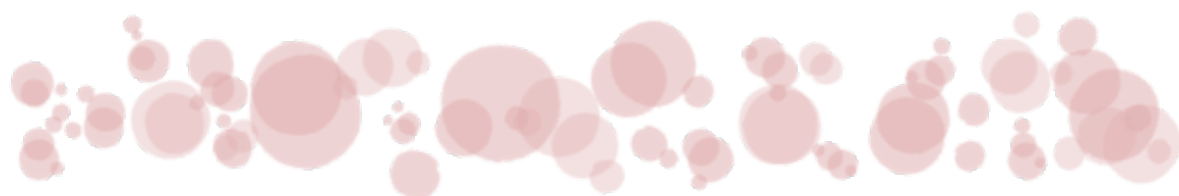
Diskutieren Sie mit den Schülerinnen und Schülern

- ✓ Hat jemand eine Geschäftsidee?
- ✓ Fällt jemandem spontan eine Geschäftsidee ein?
- ✓ Was zeichnet eine gute Geschäftsidee aus?
- ✓ Braucht man viel Geld, um ein Unternehmen zu gründen?

Von meiner Geschäftsidee zur Umsetzung

Der Weg in die berufliche Selbstständigkeit beginnt meist mit einer Idee.

- ✓ Was ist Ihre **Geschäftsidee**? Wie sind Sie auf diese Idee gekommen?
- ✓ Welche **Überlegungen** haben Sie vor Ihrer Gründung oder Übernahme angestellt, um herauszufinden, ob Ihre Geschäftsidee gut ist und ob das, was Sie sich vorstellen, überhaupt umsetzbar und machbar sein würde?
- ✓ Wie lange hat es gedauert, bis Ihr Unternehmen „gut“ zu laufen begonnen hat?
- ✓ Hatten Sie einen **Businessplan**? Warum ist ein Businessplan für ein Unternehmen wichtig?



Persönliche Eignung

Ein wichtiger Erfolgsfaktor für die Gründung bzw. Übernahme eines Unternehmens ist die persönliche Eignung. Was eine erfolgreiche Unternehmerin bzw. einen erfolgreichen Unternehmer nun tatsächlich ausmacht, darüber kann man lange diskutieren. Jeder wird diese Frage auf seine Art und Weise beantworten.



Bitten Sie die Schülerinnen und Schüler um ihre Meinung:

- ✓ Welche persönlichen Eigenschaften sollte eine Unternehmerin bzw. ein Unternehmer mitbringen?
- ✓ Was sollte man können, um ein Unternehmen zu gründen/zu übernehmen und zu führen?
- ✓ Welche Unternehmer:innen kennen die Jugendlichen? Was zeichnet diese Personen aus?
- ✓ Brauchen nur Unternehmer:innen Unternehmergeist?

Anschließend können Sie den Jugendlichen einen Überblick geben:

- ✓ Was macht für Sie eine erfolgreiche Unternehmerin bzw. einen erfolgreichen Unternehmer aus?
- ✓ Welche Fähigkeiten haben Ihnen dabei geholfen, als Unternehmerin erfolgreich zu sein?

Web-App: Hast du Unternehmergeist?

Mit dieser App lernen die Schülerinnen und Schüler verschiedene Situationen aus dem Alltag von Unternehmer:innen kennen und können herausfinden, ob sie Unternehmergeist haben.

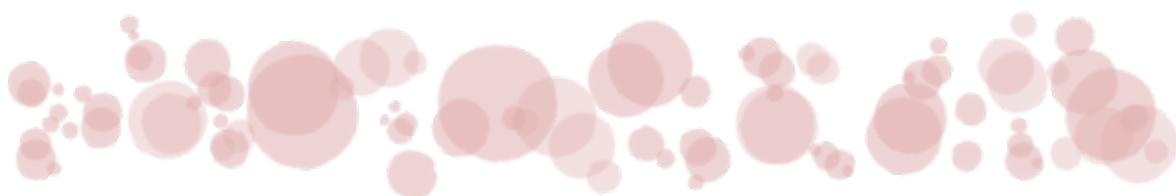


(<https://onlinetest.unternehmerinmachtschule.at>)



AUS DER PRAXIS

„Nicht menschen scheu sein und auf die Leute zugehen können – das halte ich persönlich für ganz wichtig. Und erreichbar sein! Wenn die Kunden dich nicht erreichen, dann wird eben der nächste angerufen. Alles ist so schnelllebig geworden. Als Unternehmerin solltest du immer am Ball bleiben.“



Mein Alltag als Unternehmerin

Vielleicht gibt es so etwas wie einen typischen Alltag bei Ihnen gar nicht, weil jeder Tag anders ist. Wahrscheinlich aber sind Sie mit Routinen vertraut, von denen Sie erzählen können. Denken Sie am besten an einen „typischen“ Tag in Ihrem Leben als Unternehmerin und beschreiben Sie diesen.

- ✓ Wie sieht mein typischer Arbeitstag aus?
- ✓ Was mache ich in meinem Beruf genau?
- ✓ Was sind meine Aufgaben?
- ✓ Wo arbeite ich?
- ✓ Mit wem arbeite ich zusammen?
- ✓ Wie viele Stunden arbeite ich im Schnitt pro Tag/pro Woche?

Unterstützen Sie Ihre Präsentation mit Bildern. Natürlich können es auch Symbolbilder sein. Wenn Sie die Orte Ihres Alltags zeigen möchten, können Sie das mithilfe von Google Earth machen, um die Jugendlichen in Ihren Arbeitsalltag „mitzunehmen“.

Mein Marketing

Neue Kunden zu gewinnen und bestehende zu halten, ist ein wichtiger Aspekt Ihrer Arbeit. Erzählen Sie den Jugendlichen mehr darüber.

WAS ich **WEM** anbiete, **WO** und **ZU WELCHEM PREIS**, muss stimmig sein.

- ✓ Wer sind Ihre Kund:innen?
- ✓ Wie viel Zeit nimmt die Kundenakquise in Anspruch?
- ✓ Wie gewinnen und halten Sie Ihre Kund:innen?
- ✓ Wie schaffen Sie es, sich von der Konkurrenz abzuheben?
- ✓ Wer kümmert sich in Ihrem Unternehmen um das Marketing?
- ✓ Welche Marketingkanäle nutzen Sie?
- ✓ Wie hat sich die Kommunikation mit Ihren Kund:innen von der Gründung bis jetzt verändert?
- ✓ Erzählen Sie von einem Feedback, über das Sie sich gefreut haben.



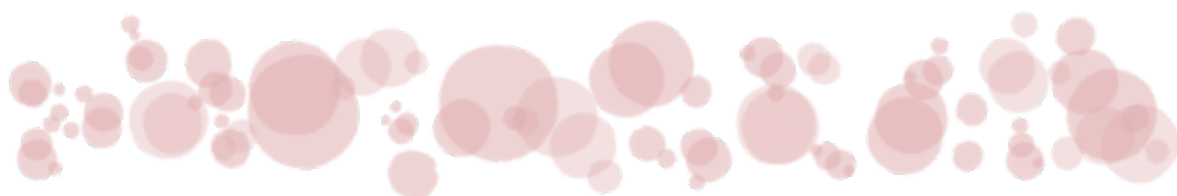
Fragen Sie die Schülerinnen und Schüler:

- ✓ Welche Kanäle fallen den Jugendlichen ein, um Kund:innen zu erreichen?
- ✓ Worauf achten die Schülerinnen und Schüler als Kundin bzw. Kunde?



AUS DER PRAXIS

„Meine Kundinnen und Kunden gewinne ich über Netzwerke, Empfehlungen und soziale Medien, die gerade aktuell sind. Der persönliche Kontakt ist nichtsdestotrotz am wichtigsten, gerade in Zeiten, wo viel online passiert.“



Meine kaufmännischen Aufgaben

Neben Branchenkenntnissen und unternehmerischem Denken sind **betriebswirtschaftliches** Grundwissen sowie **Kostenbewusstsein** notwendig, um erfolgreich ein Unternehmen führen zu können. Ganz ohne die Erledigung kaufmännischer Aufgaben und einer fundierten Kostenrechnung geht es nicht. Das sollte auch den Schülerinnen und Schülern klar werden.

- ✓ Welche **kaufmännischen Aufgaben** fallen für Sie als Unternehmerin an? Geben Sie den Schülerinnen und Schülern ein Beispiel.
- ✓ Wie finden Sie den **richtigen Preis** für Ihre Produkte und Dienstleistungen?
- ✓ Was ist bei der Preisgestaltung zu berücksichtigen?
- ✓ Wie sind Sie ganz zu Beginn an diese Aufgabe herangegangen?
- ✓ Welche Erfahrungen haben Sie in diesem Bereich gesammelt?
- ✓ Warum ist die **Kostenrechnung** für ein Unternehmen so wichtig?

Können Sie schätzen, wie viel Prozent Ihrer Arbeitszeit Sie für Kalkulationen, Buchhaltung und Administration benötigen? Lassen Sie zuerst die Jugendlichen schätzen und lösen Sie es danach auf.



AUS DER PRAXIS

„In den ersten Monaten meiner Selbstständigkeit habe ich mir gedacht: „Supercool, ich habe von Anfang an Aufträge, das läuft ja toll.“ Bis mir aufgefallen ist, dass da kein Geld aufs Konto kommt. Ich hatte ganz vergessen, dass da kein Geld mehr automatisch auf mein Konto kam, sondern ich Rechnungen schreiben musste.“

Unterstützung suchen und finden

Sie wissen es nur zu gut. Ein Unternehmen zu gründen oder zu übernehmen und erfolgreich zu führen, ist ohne Unterstützung von außen kaum denkbar. Sich in der Gründungsphase beraten zu lassen und Unterstützung bei wichtigen Fragen rund um das Thema berufliche Selbstständigkeit zu finden – dabei helfen Interessenvertretungen, Berater:innen, andere Unternehmer:innen und viele mehr.

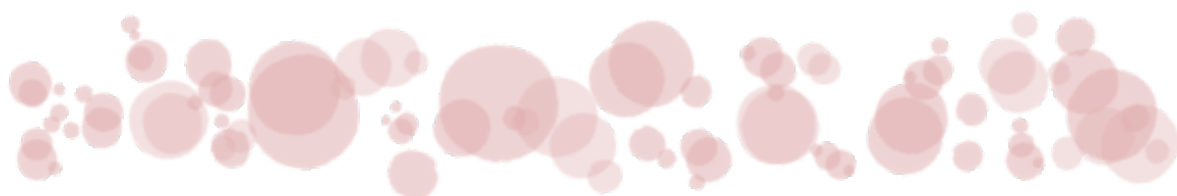
- ✓ In welchen Situationen haben Sie Hilfe gesucht?
- ✓ Wo haben Sie Unterstützung gefunden?

Machen Sie den Jugendlichen Mut, sich Unterstützung zu holen. Es ist ein Zeichen von Stärke, den eigenen Bedarf für Unterstützung rechtzeitig zu erkennen und Hilfe annehmen zu können.



AUS DER PRAXIS

„In meinem Angestelltenverhältnis musste ich nur die Durchwahl 365 wählen, wenn der Computer nicht funktioniert hat. Als Unternehmerin muss ich mich um all das selber kümmern. Vieles lernt man erst langsam dazu und es ist wichtig zu wissen: Bei manchen Dingen sollte man sich sogar Hilfe und externe Unterstützung holen. Denn niemand sollte den Anspruch an sich haben, ALLES zu können!“



Alleskönnerinnen gibt es nicht

Spricht man mit Selbstständigen und fragt sie, wie hoch sie den Prozentsatz ihrer **Kerntätigkeit** – also Produktion, Handel oder Erstellung einer Dienstleistung – einschätzen, so pendelt sich das Ergebnis meist um die 50 Prozent ein.

Was sind die vielen Tätigkeiten, die Sie „noch so nebenbei“ erledigen? Geben Sie den Schülerinnen und Schülern einen Einblick in die „**Nebenschauplätze**“ Ihres Unternehmens. Sprechen Sie auch darüber, welche Arbeiten Sie auslagern und von Spezialistinnen und Spezialisten erledigen lassen.



Sie können vorab auch die Schülerinnen und Schüler um ihre Einschätzung bitten:

- ✓ Welche Tätigkeiten glauben Sie fallen neben meiner eigentlichen Tätigkeit an?



AUS DER PRAXIS

„Es ist immer wieder eine Herausforderung, wirklich gute Mitarbeiter:innen zu finden. Und wenn man sie dann hat, muss man sie motivieren, damit sie gerne bleiben. Das ist das Wichtigste: Ohne gute Mitarbeiter:innen geht gar nichts.“

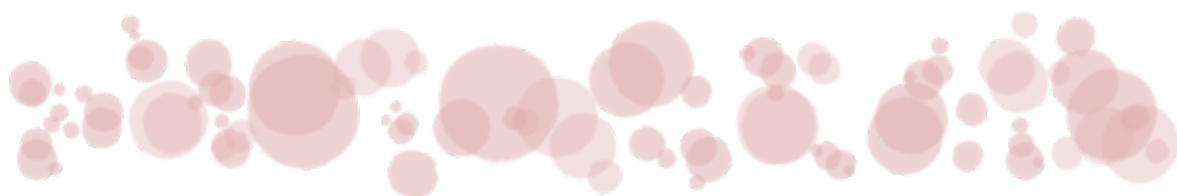
Netzwerk, Kooperationen und Sharing Konzepte

„Gemeinsam ist man/frau stärker als allein!“ Zeigen Sie den Jugendlichen, dass Unternehmer:innen nicht allein arbeiten, sondern mit vielen anderen Menschen in Kontakt sind.

- ✓ Von welchen Netzwerken und Kooperationen profitieren Sie?

Ressourcen gemeinsam finanzieren und nützen: Die Share-Economy verfolgt das Ziel, Büroräumlichkeiten, Arbeitsplätze, Autos etc. für alle gewinnbringend zu teilen.

- ✓ Welche Sharing-Angebote kennen Sie, die jungen Unternehmer:innen helfen?
- ✓ Nutzen Sie selbst Sharing-Angebote oder haben Sie in der Vergangenheit welche genutzt?



Work-Life-Balance

Wer wüsste es besser: Unternehmer:in sein ist kein 9-to-5 Job. Die Schülerinnen und Schüler sind sicher daran interessiert, wie Sie mit Ihrer Zeit umgehen:

- ✓ Sind Arbeit und Freizeit räumlich/zeitlich strikt getrennt oder sind die Übergänge fließend?
- ✓ Wie sieht Ihre Work-Life-Balance aus?

Oft ist es die **freie Zeiteinteilung**, die genannt wird, wenn man nach den Vorteilen einer selbstständigen Tätigkeit fragt.

- ✓ Wie sehen Sie das?
- ✓ In welchen Bereichen fühlen Sie sich „frei/flexibel“, in welchen weniger?

Die **Vereinbarkeit von Familie und Beruf** ist sowohl für Angestellte als auch für Unternehmer:innen ein wichtiges Thema.

- ✓ Wie lassen sich aus Ihrer Sicht die Karriere als Unternehmerin und Familie miteinander verbinden?
- ✓ Wie erleben Sie persönlich die Vereinbarkeit von Familie und Beruf? Eventuell auch im Vergleich zu einem Angestelltenverhältnis.
- ✓ Wo sehen Sie hier die Vorteile bzw. Herausforderungen?



AUS DER PRAXIS

„Vor meiner beruflichen Selbstständigkeit war ich als Mutter von zwei Kindern in einem großen Konzern tätig. Mein Arbeitsumfeld war nicht flexibel genug, um Familie und Karriere unter einen Hut zu bringen. Als Unternehmerin kann ich heute bestimmte administrative Tätigkeiten in die Abendstunden legen und ich habe auch Abendveranstaltungen. Dafür kann ich am Nachmittag für meine Familie da sein. Diese Flexibilität genieße ich sehr.“

Höhenflüge und Herausforderungen

Nicht immer geht es kontinuierlich aufwärts mit einem Unternehmen. Unternehmer:in zu sein heißt auch, neben dem normalen Alltag und den Höhenflügen Herausforderungen zu meistern – **persönliche und berufliche**.

Gerade in der Gründungsphase haben sich vielleicht Euphorie mit Enttäuschung abgewechselt. Wie sind Sie damit umgegangen?



- ✓ An welche Erfolgserlebnisse und Glücksmomente können Sie sich erinnern?

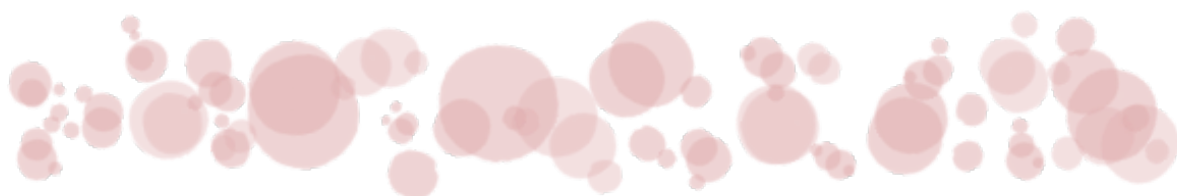


- ✓ Können Sie sich an eine konkrete Situation erinnern, in der Sie ans Aufgeben gedacht haben?
- ✓ Wie sind Sie damit umgegangen?
- ✓ Wie haben Sie die Herausforderungen überwunden?



AUS DER PRAXIS

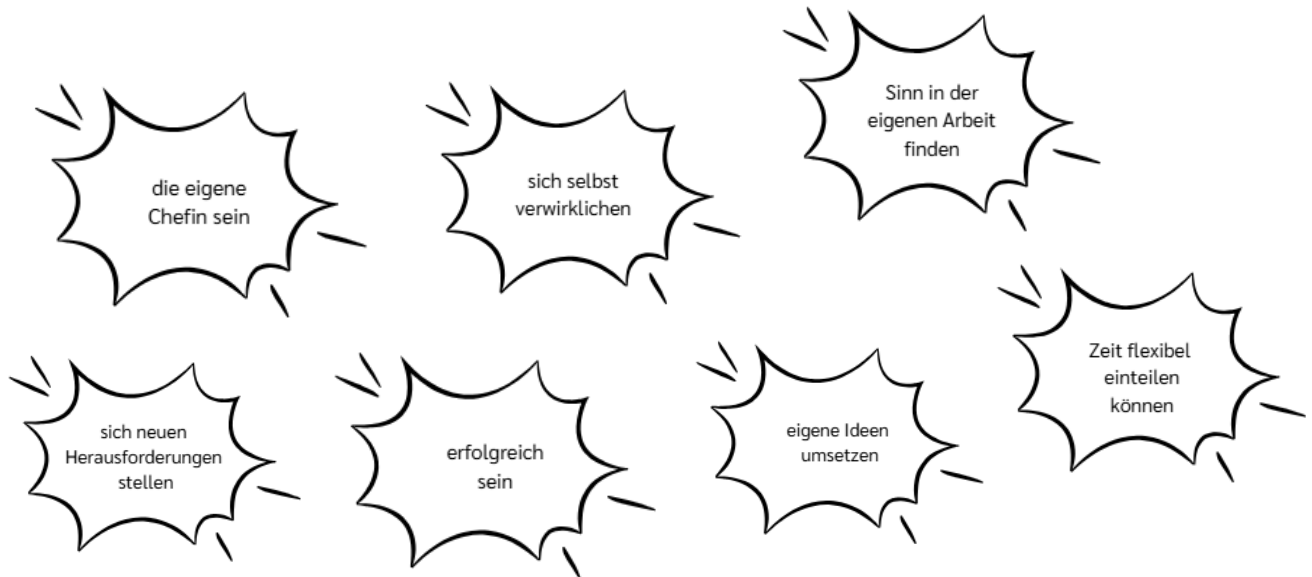
„Zwischen Weihnachten und Neujahr wurden die Weihnachtsmärkte umgebaut. Wir waren für die Marktbeleuchtung verantwortlich. Dann hatte plötzlich die Hälfte der Belegschaft die Grippe, das war schon eine Ausnahmesituation. Aber alle haben sich wirklich ins Zeug gelegt, keiner hat gejammert, alle haben durchgehalten. Ich habe ihnen Essen gebracht und wir haben das Projekt gemeinsam geschafft. Und dieser Teamgeist ist gleichzeitig eine enorme Motivation für alle! Als Unternehmerin braucht man ein gutes Gespür für die Mitarbeiter. Ich begegne meinen Mitarbeitern auf Augenhöhe. Das Unternehmen ist immer nur so gut, wie die eigenen Mitarbeiter.“



Das Coolste an meinem Job

Machen Sie die Jugendlichen auf das "Cool" an Ihrem Job und der beruflichen Selbstständigkeit aufmerksam. Geraten Sie ruhig ins Schwärmen, wenn Sie von Ihrem Unternehmen und Ihrer Tätigkeit als Unternehmerin erzählen.

- ✓ Was ist für mich das Schönste an meinem Job?
- ✓ Welche Vorteile bringt mir die Selbstständigkeit?



AUS DER PRAXIS

„Was ich ganz toll an meiner beruflichen Selbstständigkeit finde, ist: Ich kann und darf immer wieder etwas Neues ausprobieren. Ob ich jetzt mein Angebot verändere, neue Kundengruppen anspreche oder neue Projekte starte. Ich kann Neues ausprobieren und wenn ein Projekt nicht aufgeht, dann kann ich mich verändern und wieder neu erfinden.“

Ein anderer Vorteil meiner beruflichen Selbstständigkeit ist die Flexibilität. Wobei es wichtig ist, darauf hinzuweisen, dass ist nicht so, dass ich nichts tue, wenn ich keine Lust habe. Meine Kunden bestimmen in Wirklichkeit meine Flexibilität. Aber ich habe die Möglichkeit, meine Kinder mitzunehmen, wenn ich beispielsweise im Sommer einen beruflichen Termin im Ausland habe, oder ich nehme die Kinder an schulfreien Tagen einmal mit ins Büro – diese Freiheiten habe und genieße ich.“

Falsche Erwartungen und Mythen

Sie haben die Erfahrung, ein Unternehmen zu gründen oder zu übernehmen, bereits gemacht. Mit welchen falschen Erwartungen oder Mythen – seitens der Außenwelt – wurden Sie konfrontiert oder welchen sind Sie vielleicht selbst aufgesessen?



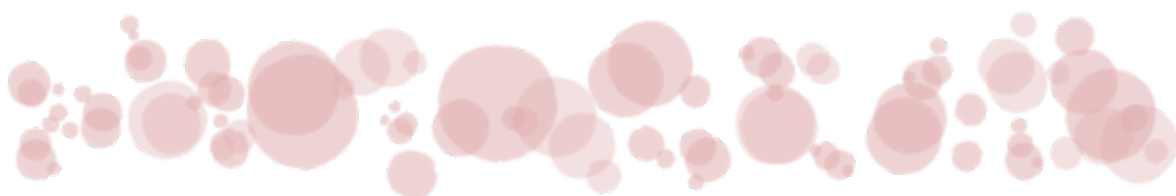
Fragen Sie die Schülerinnen und Schüler:

- ✓ Welche Erwartungen habt ihr?

Diskutieren Sie mit den Schülerinnen und Schülern Mythen, die es zur beruflichen Selbstständigkeit gibt und mit denen Sie eventuell auch selbst konfrontiert wurden.

- ✓ Kundinnen und Kunden kommen eh von alleine.
- ✓ Unternehmer:innen können sich ihre Zeit völlig frei einteilen.
- ✓ Man braucht ein gewisses Alter, um sich selbstständig zu machen.

Was denken die Jugendlichen darüber und was sagen Sie als Unternehmerin zu diesen Aussagen?



Scheitern – aber richtig

Die Kultur des Scheiterns ist in Österreich nicht besonders ausgeprägt. Schon die bloße Angst vor dem Scheitern kann Gründungsambitionen im Keim ersticken. Im angloamerikanischen Raum – und mittlerweile auch in Österreich – gibt es eigene Konferenzen, bei denen Unternehmerinnen und Unternehmer über ihre Misserfolge sprechen. Zuhörende, die oft Selbstständige sind oder daran denken, es zu werden, können aus den Erfahrungen anderer lernen und andere Fehler machen.

- ✓ Was haben Sie aus Ihren Misserfolgen gelernt?
- ✓ Kann Scheitern auch ein Teil des Erfolgs sein?
- ✓ Wer oder was hat Ihnen dabei geholfen?



AUS DER PRAXIS

„Im Gegensatz zum deutschsprachigen wird im englischsprachigen Raum das Scheitern sehr oft als etwas Positives gesehen. Man muss einfach auch Mut haben, zu scheitern und auch Mut haben, bei Niederlagen wieder aufzustehen. Es ist wichtig, sich nicht unterkriegen zu lassen und für seine Sache wirklich einzustehen. Dabeisein, dabeibleiben und sich auch was sagen lassen.“




AUS DER PRAXIS

„Wer sich selbstständig machen möchte, muss sich auf jeden Fall etwas trauen und diesen Schritt wagen. Und wenn es doch nicht klappen sollte, besteht ja auch die Möglichkeit, in ein Angestelltenverhältnis zurückzukehren. Wer einmal gescheitert und wieder aufgestanden ist, der hat auf jeden Fall etwas dazugelernt.“

Ein gutes Ende finden

Zum Abschluss finden Sie hier noch ein paar Möglichkeiten, wie Sie Ihre Präsentation beenden können:




Stellen Sie den Jugendlichen zum Abschluss eine Frage:

“Wer von euch kann sich vorstellen, einmal Unternehmerin oder Unternehmer zu sein?”
Diskutieren Sie auch, warum bzw. warum nicht?




Ihre Kernaussage:

“Für mich hat sich die Selbstständigkeit auf jeden Fall gelohnt. Die größte Herausforderung war die finanzielle Unsicherheit am Anfang - doch jetzt genieße ich eine Freiheit, die ich als Angestellte nie haben könnte und kann meinen Traum vom eigenen Geschäft leben.”



Schließen Sie mit einer Geschichte:

“Könnt ihr euch noch an die Geschichte erinnern, mit der ich heute begonnen habe? Sie ist so ausgegangen...”



Wie geht es mit meinem Unternehmen weiter (heute, morgen, übermorgen)?

“Ich plane gerade ...”



In Erinnerung und in Kontakt bleiben

Ihr Besuch in der Schule bietet interessante Einblicke in die Arbeitswelt. Vielleicht kommen nach Ihrem Vortrag noch Fragen oder Anmerkungen aus dem Publikum oder einzelne Schülerinnen und Schüler kommen auf Sie zu. Möchten Sie auch nach Ihrer Präsentation noch für Fragen bereitstehen, können Sie Ihre Kontaktdaten bekannt geben oder die Klasse zu einem Betriebsbesuch einladen.

Checkliste: Unternehmerin macht Schule

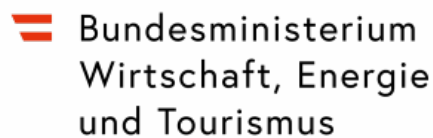
	Erledigt	Anmerkungen
Terminvereinbarung mit der Schule		
Ansprechperson in der Schule		
Absprache mit der Lehrkraft zum Ablauf der Präsentation		
Spezielle Wünsche von Seiten der Schule abstimmen (z. B. schulartenspezifische Schwerpunkte)		
Technisches Equipment: Was gibt es in der Schule?		
Was muss selbst mitgenommen werden?		
Anzahl der Schülerinnen und Schüler		
Mitzubringende Produkte und/oder Materialien (Folder etc.)		
Präsentationsunterlagen (PowerPoint, Fotos, Videos etc.)		
Mögliche Diskussionsfragen:		
Weitere Notizen:		



Impressum

Unternehmerin macht Schule

Eine Initiative von Frau in der Wirtschaft und dem BMWET



Herausgeber, Medieninhaber:

Frau in der Wirtschaft der WKÖ,
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Layout: ibw

Druck: im Eigendruck

Verlagsort: 1045 Wien

Stand: März 2026

T: +43 5 90 900 3017 | E: fiw@wko.at | W: www.unternehmerin.at, www.unternehmerinmachtschule.at

Herausgeber:

Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus,
Stubenring 1, 1010 Wien

T: +43 1 71100 - 5555 | E: service@bmwet.gv.at | W: www.bmwet.gv.at

Konzept und Inhalt:

Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft,
Rainergasse 38, 1050 Wien

T: +43 1 545 16 71 | E: info@ibw.at | W: www.ibw.at, www.aws.ibw.at

Mag. Dagmar Achleitner, DSA Susanne Hosek BED

Redaktion: Sabine Maierhofer MA, Karina Schnabl MSc

Illustrationen: Sarina Lusk