



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Arbeit



Marktbefragung im Enigma Gründungszentrum Optimierung des Beratungsprogramms



Teilprojekt „Akzeptanz in der Zielgruppe“
der Entwicklungspartnerschaft EXZEPT
im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative EQUAL

März 2003

Gliederung

	SEITE
Teil I	
Auswertung der Marktbefragung im Enigma Gründungszentrum	3
1. Vorgehensweise	3
2. Inhalte und Ergebnisse	4
Teil II	
Kurzzusammenfassung Befragung potentieller Gründer	8
Teil III	
Fragebogen	10

Teil I.

Auswertung der Marktbefragung im Enigma Gründungszentrum

Als Teilpartner der Entwicklungspartnerschaft EXZEPT hat Enigma die Aufgabe übernommen, Best-Practice-Modelle zur Gründungsberatung zu entwickeln. Diese Modelle sollen im Besonderen auf die EQUAL-Zielgruppen Frauen, Arbeitslose und Migranten abgestimmt werden. Die Ergebnisse fließen in die Erstellung des Handbuchs für einen One-Stop-Shop ein.

Ziel ist es, dadurch die Akzeptanz in der Zielgruppe der Gründer/innen gegenüber Beratungseinrichtungen zu erhöhen.

Zur Erreichung dieses Ziels wurden zunächst entsprechende Recherche- und Befragungstätigkeiten durchgeführt.

Als wesentliche Grundlage für einen vorläufigen Konzeptvorschlag wurde die Studie der EXFOR-Gruppe¹ ausgewählt, die sich mit den Problembereichen und Handlungsfeldern bei Existenzgründungen auseinandergesetzt hat. In dieser Studie wurde ermittelt, dass ein hoher Beratungsbedarf zu Fragen der Gründerperson und zu den Marktchancen der Geschäftsidee besteht, der sich nicht mit der Angebotslage deckt.

Weiterhin ist das Angebot aufgrund zahlreicher Anbieter auf dem Beratermarkt sehr schwer überschaubar.

Ausgehend von diesen Untersuchungsergebnissen konzipierte das EXZEPT-Projektteam „Zielgruppe“ ein Seminarangebot, das die o.g. Faktoren berücksichtigt.

Weiterhin wurde ein Angebot zur Nachgründungsphase entwickelt, das aufgrund seiner modularen Struktur sehr bedarfsorientiert und praxisrelevant auf die Erfordernisse des Jungunternehmers eingeht. Der Gründer kann aus einem bestehenden Seminarangebot (Akquise, kaufm. Know-how, Vertriebs- und Verkaufstraining etc.) zum erforderlichen Zeitpunkt das entsprechende Modul auswählen.

Dieses Angebot unterstützt in erster Linie die Nachhaltigkeit von Existenzgründungen.

1. Vorgehensweise

Mit einer Marktbefragung wurden diese Seminarkonstrukte auf Zustimmung der potenziellen Gründer überprüft.

Die Grundgesamtheit der 50 Befragten wurde aus den Besuchern der Informationsveranstaltung ausgewählt und setzt sich zu 52% aus Männern und zu 48% aus Frauen zusammen. Die Befragten hatten ein Durchschnittsalter von 35 Jahren.

Den Befragten wurden folgende Konzepte vorgelegt:

¹ Vgl. EXFOR-Projektgruppe an der Fachhochschule Trier, Möhlig, G., Diethelm, G., Feidicker, H. (Hrsg.): Problembereiche und Handlungsfelder bei Existenzgründungen, Erfolgs- und Misserfolgskriterien neuer Unternehmen, Neumagen-Drohn/Trier, 1998, S. 101

Konzept A - Seminarangebote zur Vorgründung

Hierbei handelte es sich um ein Gründungsvorbereitungsseminar mit festen Themeninhalten wie z.B. Gründerpersönlichkeitscheck, Markterkundung, Finanzierung, Steuern, Businessplan etc. sowie dem Seminarangebot zur Nachgründungsphase, das frei wählbare Module beinhaltet.

Konzept B – Seminarbaustein Markterkundung

Dieses Konzept ist ein Baustein des Gründungsvorbereitungsseminars und umfasst einen Zeitraum von 5 Tagen, in dem eine Produkt- und Zielgruppendefinition, eine Erstellung des Fragebogens, die entsprechende Marktbefragung von potenziellen Kunden sowie eine individuelle Auswertung der Befragung stattfindet.

In diesem Seminarbaustein erhält der Gründer ausreichend Möglichkeit, sich mit seinem Produkt und seiner Zielgruppe auseinanderzusetzen.

Ziel dieser Befragung war zum einen, die Zustimmung zu diesen Konzepten abzufragen, aber auch zu erfahren, ob dem Gründer vor dem Schritt in die Selbstständigkeit die Wichtigkeit der Themen „Gründerperson und Markt Betrachtung“ bewusst ist. Ausgegangen wurde hierbei von der These, dass Themen wie Finanzierung, Steuern, Buchführung, Konzepterstellung (also die klassischen Beratungsinhalte) die 1. Priorität beim Beratungsanspruch des Gründers einnehmen.

Inhalte und Ergebnisse

Frage 1 - Zunächst wurde mit einer offenen Frage geklärt, welche Inhalte von einem gründungsbegleitenden Seminarangebot gewünscht werden. Gründungsbegleitend bedeutet hier zum einen die Gründungsphase selbst sowie die Nachgründungsphase der ersten sechs Monate der unternehmerischen Tätigkeit.

Steuern und Buchführung wurden mit 48% bzw. 44% der Befragten am häufigsten genannt. Zudem wurden auch Inhalte wie Finanzierung (34%), Rechtsfragen (32%), Formalitäten (28%) und kaufmännisches Know-How (24%) von vielen Befragten angegeben. Weitere Inhalte, die mindestens 10% der Befragten nannten, sind mit abnehmender Nennungshäufigkeit: Konzeptberatung, Marketing, Präsentation/Verkaufstraining, Businessplanerstellung, Forum für Ideenaustausch, Grundkenntnisse der Gründung, Nachgründungsbegleitung, Unterlagen zur Gründungsvorbereitung und Akquise. Zu beachten ist hier allerdings die geringe Grundgesamtheit, so dass ein Anteil von 10% lediglich fünf absoluten Nennungen entspricht. Markterkundung wurde mit nur vier Nennungen, Gründerpersönlichkeit mit nur drei Nennungen als bedeutsamer Inhalt genannt.

Das bestätigt die am Anfang genannte These, dass der Gründer sich über die Wichtigkeit der klassischen Beratungsthemen im Klaren ist, weitere Inhalte, die für seine Gründung eine wesentliche Rolle spielen, außer Acht lässt.

Frage 2 - Danach wurden die Befragten gebeten, die Inhalte der Seminarangebote der Vor- bzw. Nachgründungsphase zuzuordnen. Hierbei ergab sich, dass die Klärung der Geschäftsidee, der Workshop mit Persönlichkeitscheck, die Businessplanerstellung sowie die Markterkundung und die Finanzierung von den potentiellen Gründern nur in den Vorgründungsseminaren gesehen werden. Für Vor- und Nachgründungsseminare von Bedeutung sind hingegen die Vermittlung von kaufmännischem Know-How, Formalitäten,

Akquise und die Unternehmensorganisation. Das Vertriebsstraining wird nur in der Nachgründungsphase gesehen. Diese Ergebnisse decken sich zum größten Teil mit der Aufteilung der Inhalte auf das Seminarangebot.

Frage 3 - Ein Rating dieser oben genannten Inhalte auf einer Skala von 1-7 (wobei 7 sehr wichtig ist) ergab, dass alle Inhalte als wichtig erachtet werden (alle Mittelwerte > 4,6). Die Klärung der Geschäftsidee und die Finanzierung wurden im Mittel mit 6,2 bzw. 6,3 am höchsten bewertet. Die geringste Bewertung erhielten die Inhalte Vertriebsstraining (4,9), Unternehmensorganisation (4,8) und die Gründerpersönlichkeit (4,7).

Es konnten Unterscheidungen hinsichtlich der Beurteilung durch Männer und Frauen festgestellt werden. Die Unterschiede zeigten sich bei den Mittelwerten der Inhalte zur Markterkundung und zur Gründungspersönlichkeit. Die Markterkundung wird von den Frauen im Mittel um einen Punkt höher bewertet als von den Männern. Hinsichtlich der Gründungspersönlichkeit liegt die Bewertung der Frauen im Mittel um 0,7 Punkte höher. Bei den Männern ist jedoch die Varianz der Angaben zu beachten. Der Modus der Bewertungen dieser Eigenschaft liegt bei 6 Punkten, die von 25% der befragten Männer angegeben wurden.

Bei allen anderen Inhalten sind die Mittelwerte annähernd gleich.

Frage 4-8. - Das Konzept A mit dem Angebot zur Gründungsvorbereitung und dem Modulsystem zur Nachgründungsphase wurde anschließend vorgestellt. Mit einer offenen Fragestellung wurden positive und negative Aussagen zu dem Konzept abgefragt. Die Anzahl der Aussagen werden im Folgenden als absolute Nennungen der 50 Befragten wiedergegeben. Mehrfachnennungen waren möglich.

Positive Aussagen	absolute Nennungen	Negative Aussagen	absolute Nennungen
Grundsätzlich gut	37	Thema Persönlichkeit ist nicht wichtig	9
Gutscheinsystem besonders positiv	19	Branchenspez. Fragen werden nicht berücksichtigt	3
Konzeptionell gut durchdacht	17	Zeitraum zu lang	4
Vor- und Nachbetreuung ist sinnvoll	13	Zeitraum zu kurz	3
Würde mir sehr helfen	7	Zeitraum zu lang, wenn Hintergrundwissen vorhanden	2
Markterkundung gibt Sicherheit im Vorhaben	6	Zeitverschwendung	1
Komprimiertes Angebot	5	Gutschein sollte länger als 1 Jahr gültig sein	1
Persönlichkeitscheck positiv	5	Weniger Vorgründungsberatung, mehr Nachgründungsberatung	1
Zeitraum ist sinnvoll	3		
Scheint praxisnah	2		

Größtenteils sind die Antworten als Zuspruch zu dem vorgestellten Seminarangebot zu werden. Für neun Befragte war das Thema Gründerpersönlichkeit nicht wichtig, wobei sechs dieser Aussagen von Männern gemacht wurden. Dieses sollte bei der Gestaltung von zielgruppenspezifischen Seminaren berücksichtigt werden.

An sonstigen Aussagen zum Konzept A konnten folgende Aspekte gesammelt werden:

- Gutscheinsystem sollte für beide Seminare angeboten werden
- Seminarvorschlag: Vollbilanz für Gründer nach 6 Monaten
- Markterkundung bietet Anstoß zur Modifikation des Konzeptes

Frage 9-10 - Bei der Bewertung zur Bedeutung einzelner Beratungsaspekte auf einer Skala von 1-5 (wobei 5 sehr wichtig ist) wurden das praxisnahe Angebot (4,9), die fachliche Kompetenz (4,8) und das Modulsystem im Mittelwert am höchsten eingestuft. Auch das Gütesiegel (3,5), das Teilnahmezertifikat (3,4), die staatliche Anerkennung der Beratung (3,2) und die festen Seminarinhalte der Vorgründungsseminare (3,2) wurden als relativ bedeutsam eingestuft. Keine eindeutigen Ergebnisse ergab die Bewertung, ob die Seminare in den Tages- oder Abendstunden stattfinden sollten. Hier liegen die Mittelwerte jeweils bei 2,9, die Varianz der Bewertungen ist jedoch zu beachten. Bei den Frauen liegt der Modus bei 5, diese Bewertung wurde von 20% der befragten Frauen angegeben. Bei den Männern wurde von je 30% der Befragten eine Bewertung von 1 bzw. 4 Punkten abgegeben.

Frage 11 – Eine positive Zahlungsbereitschaft für die Beratungsleistung liegt bei 62% der Befragten vor, von denen 55% männlich sind. Die durchschnittliche Zuzahlungsbereitschaft zum Vorgründungsseminar liegt bei € 440,00 und beim Nachgründungsseminar bei € 245,00. Ein Komplettangebot wäre den Befragten durchschnittlich € 550,00 wert. Die Zahlungsbereitschaft variiert jedoch zwischen € 20,00 und € 1.500,00.

Die Ergebnisse sind jedoch differenziert zu betrachten, denn es handelte sich in erster Linie um Gründer/innen aus der Arbeitslosigkeit, deren finanzieller Rahmen i.d.R. eher gering ist.

Frage 12. – Das Konzept B zur Markterkundung wurde anhand von positiven und negativen Eindrücken ebenfalls mit einer offenen Fragestellung abgefragt. Die Anzahl der Aussagen werden im Folgenden als absolute Nennungen der 50 Befragten wiedergegeben. Mehrfachnennungen waren möglich.

Positive Aussagen	absolute Nennungen	Negative Aussagen	absolute Nennungen
Konzept klingt gut	23	Grundgesamtheit (N=104) zu hoch	4
Markterkundung wichtiger Bestandteil	8	Zeitraum unpassend, 2x zu lang, 2 x zu kurz	4
Ich brauche so ein Seminar	6	Für mich nicht wichtig	3
Konzept gut, aber nicht für jeden wichtig	6	Rollenspiele unpassend	2
Ohne Markterkundung entstehen oft nicht zu korrigierende Fehler	4	Intensive Markterkundung nicht notwendig	1
Markterkundung gibt Sicherheit im Vorhaben	3		
Konzept sehr praxisnah	2		
Gute Kundenansprache	1		
Zielgruppendefinition ist wichtig	1		
Gute Möglichkeit, um erste Kontakte zu knüpfen	1		
Markterkundung bringt Feedback	1		
Markterkundung ist wichtig, war mir vorher nicht bewusst	1		

An sonstigen Aussagen zum Konzept konnten folgende Aspekte gesammelt werden:

- Für mich nicht wichtig
- Rollenspiele schrecken ab, sind aber wichtig
- Es kommt immer auf das Produkt an
- Eine Standortanalyse wäre sinnvoller
- Marktbefragung ist wichtiger in der Nachgründungsphase
- Bei Dienstleistungen nur zum Teil wichtig
- Individualität muss berücksichtigt werden
- Marketing und Markterkundung sind große Hürden

Frage 13. - Die Bewertung einzelner Aussagen zur „Markterkundung in der Praxis“ als Seminarinhalt in der Vorgründungsphase in Form eines Ratings auf einer Skala von 1 bis 5 (wobei 5 hohe Zustimmung signalisiert) ergab, dass der Markterkundung eine große Bedeutung beigemessen wird (4,2) und dass die Erwartung einer kompetenten Betreuung (4,2) sehr hoch ist. Auch die Annahme, dass die Marktforschung ein notwendiger Bestandteil der Gründung ist, wurde als wichtig bewertet (3,8). Den Aussagen, dass der Umfang des Seminars zu groß ist und dass das Thema unwichtig ist, wurde nicht bedeutsam zugestimmt (2,4).



Zum Thema „Markterkundung in der Praxis“ ergab sich eine deutlich positive Zustimmung der Befragten, auch wenn bei der Eingangsfrage dieser Aspekt keine große Berücksichtigung fand. Im Laufe der Befragung erkannten fast alle Teilnehmer den positiven Beitrag einer Markterkundung auf ihr Gründungsvorhaben.

Insofern ist eine entsprechende Aufklärungsarbeit zu leisten.

Der Aspekt der Gründerpersönlichkeit konnte in dieser Befragung aufgrund des Umfangs nicht ausreichend behandelt werden.

Zusammenfassend ist zu bemerken, dass die entwickelten Seminarkonzepte sehr guten Anklang gefunden haben. Diese Befragungsergebnisse werden in den weiteren Verlauf der EXZEPT-Aktionen einfließen. Die Seminarinhalte werden in Form von zielgruppenspezifischen Seminarangeboten bei Enigma durchgeführt, ausgewertet und ggf. verändert, um dann als Best-Practice-Modell zu fungieren. Ziel ist es, den Beratungsbedarf von Existenzgründern zu erfassen und entsprechend abzudecken.

In einer weiteren Befragung von bereits gegründeten Unternehmen werden diese Aspekte erneut unter dem Gesichtspunkt abgefragt, welche Inhalte für den Unternehmer aus seiner heutigen Sicht entscheidend für die Gründung wären bzw. was der Unternehmer bei erneuter Gründung anders machen würde. In dieser Befragung wird der Aspekt der Gründerpersönlichkeit wiederum näher beleuchtet.

Teil II

Kurzzusammenfassung Befragung potentieller Gründer – Besucher der Informationsveranstaltungen bei Enigma (N= 50)

1. Bei der Frage, was für die angehenden Gründer von Bedeutung erscheint im Zusammenhang mit dem für sie wichtigen Seminarangebot wurden folgende Produkte am häufigsten genannt (Mehrfachnennungen waren möglich N=200) – es handelt sich um eine offene Frage:

Gewünschtes Seminarangebot	relative Häufigkeit der Nennungen N=200	Gewünschtes Seminarangebot	relative Häufigkeit der Nennungen N=200
Steuern	48%	Verkaufstraining	10%
Buchführung	44%	Businessplanerstellung	10%
Finanzierung	34%	Unterlagen zur Gründungsvorbereitung	10%
Rechtfragen	32%	Forum für Ideenaustausch	10%
Formalitäten	28%	Nachgründungsbegleitung	10%
Coaching	24%	Akquise	10%
Kaufm. Know-how	10%	Markterkundung	8%
Konzeptberatung	10%	Gründerpersönlichkeit	6%
Marketing	10%		

2. Es wurde abgefragt, in welchem Gründungsstadium die angehenden Gründer die von Enigma vorgesehen Beratungsangebote benötigen:

Vorgründungsphase	Nachgründungsphase	Vor-/Nachgründungsphase	Überhaupt nicht wichtig
Klärung der Geschäftsidee	Vertriebstraining	Kaufm. Know-how	Gründerpersönlichkeit 9x
Gründerpersönlichkeit		Formalitäten	Businessplanerstellung 3x
Businessplanerstellung		Akquise	Marktbefragung 10x
Markterkundung		Unternehmensorg.	Finanzierung 5x
Finanzierung			kaufm. Know-how 2x
Kalkulation			Vertriebs- und Verkaufstraining 5x
			Formalitäten 3x
			Akquise 5x
			Kalkulation 3x
			Unternehmensorganisation 13x

3. Bewertung der Wichtigkeit von Beratungsangeboten aus Sicht der potentiellen Gründer auf einer Skala von 1-7 (wobei 7 sehr wichtig ist) nach Mittelwerten:

Seminarangebot	Mittelwert	Seminarangebot	Mittelwert
Klärung Geschäftsidee	6,2	Gründerpersönlichkeit	4,7
Akquise	5,4	Kalkulation	5,8
Unternehmensorg.	4,8	Businessplan	6,1
Formalitäten	5,9	Markterkundung	5,4
Finanzierung	6,3	Kaufm. Know-how	5,9
Vertriebs-Verkaufstraining	4,9		

Frage 4 -8 Es wurde das Konzept A - Angebot zur Gründungsvorbereitung und dem Gutscheinsystem zur Nachgründungsphase vorgestellt. Es handelte sich um offene Fragen:

Positive Aussagen	absolute Nennungen	Negative Aussagen	absolute Nennungen
Grundsätzlich gut	37	Thema Persönlichkeit ist nicht wichtig	9
Gutscheinsystem besonders positiv	19	Branchenspez. Fragen werden nicht berücksichtigt	3
Konzeptionell gut durchdacht	17	Zeitraum zu lang	4
Vor- und Nachbetreuung ist sinnvoll	13	Zeitraum zu kurz	3
Würde mir sehr helfen	7	Zeitraum zu lang wenn Hintergrundwissen vorhanden	2
Markterkundung gibt Sicherheit im Vorhaben	6	Zeitverschwendung	1
Komprimiertes Angebot	5	Gutschein sollte länger als 1 Jahr gültig sein	1
Persönlichkeitscheck positiv	5	Weniger Vorgründungsberatung, mehr Nachgründungsberatung	1
Zeitraum ist sinnvoll	3		
Scheint praxisnah	2		

Sonstige Aussagen:

- Gutscheinsystem für beide Seminare
- Coaching in der Nachgründung wäre sinnvoller
- Raum für individuelle Fragen (branchenspezifisch) muss vorhanden sein
- Seminarvorschlag: Vollbilanz für Gründer nach 6 Monaten
- Bietet Anstoß zur Modifikation des Konzeptes

9. Bewertung der Wichtigkeit von Beratungsangeboten auf einer Skala von 1-5 (wobei 5 sehr wichtig ist).

Bewertung der Wichtigkeit	Mittelwert		Mittelwert
Fachliche Kompetenz	4,8	Angebot am Abend	2,9
Gutscheinsystem	4,6	Staatlich anerkannt	3,2
Angebot am Tag	2,9	Keine Wahlmöglichkeit	3,2
Teilnahmezertifikat	3,4	Angebot praxisnah	4,9
Gütesiegel	3,5		

10.+11. Zuzahlung zum Seminarangebot

Zuzahlung zum Seminar Vorgründung = durchschn. € 440,00

Zuzahlung zum Seminar Nachgründung = durchschn. € 245,00

Zuzahlung zum Komplettangebot = durchschn. € 550,00

12. Aussagen zum Konzept Marktbefragung

Positive Aussagen	absolute Nennungen	Negative Aussagen	absolute Nennungen
Konzept klingt gut	23	Grundgesamtheit (N=104) zu hoch	4
Markterkundung wichtiger Bestandteil	8	Zeitraum unpassend, 2x zu lang, 2 x zu kurz	4
Ich brauche so ein Seminar	6	Für mich nicht wichtig	3
Konzept gut, aber nicht für jeden wichtig	6	Rollenspiele unpassend	2
Ohne Markterkundung entstehen oft nicht zu korrigierende Fehler	4	Intensive Markterkundung nicht notwendig	1
Markterkundung gibt Sicherheit im Vorhaben	3		
Konzept sehr praxisnah	2		
Gute Kundenansprache	1		
Zielgruppendefinition ist wichtig	1		
Gute Möglichkeit um erste Kontakte zu knüpfen	1		
Markterkundung bringt Feedback	1		
Markterkundung ist wichtig, war mir vorher nicht bewusst	1		

Sonstige Aussagen:

- Ich kann wenig damit anfangen 1 x
- Standortanalyse wäre sinnvoller 1 x
- Wichtig in der Nachgründungsphase (Nachakquise) – nicht Vorgründung 1 x
- bei Dienstleistungen nur zum Teil wichtig 1 x
- Individualität muss berücksichtigt werden 1 x
- Marketing und Mafo sind große Hürden 1 x
- Rollenspiele schrecken ab, sind aber wichtig 2 x
- Kommt auf das Produkt an 2 x

13. Bewertung der Wichtigkeit von Marktforschung auf einer Skala von 1-5 (wobei 5 sehr wichtig ist).

Ich finde es wichtig, dass der Markterkundung eine so große Bedeutung zukommt.	4,2
Der Umfang des Angebots von insgesamt 5 Tagen ist zu groß.	2,4
Ich habe den Eindruck, dass mir durch dieses Angebot ein wichtiger und notwendiger Bestandteil meiner Gründung vermittelt wird.	3,8
Eine Betreuung durch kompetente Seminarleitung ist sichergestellt.	4,3
Ich finde es nicht gut, dass dieses Thema Bestandteil des „Pflichtprogramms“ der Gründungsphase ist, weil eine Markterkundung unwichtig für meine Gründung ist.	2,4

Frage 14. Sind die folgenden Seminaranbieter aus dem Hamburger Umfeld bekannt?

	ja	nein
www.gruenderhaus.de	40%	60%
Handelskammer Hamburg	92%	8%
H.E.I.	34%	66%
Handwerkskammer Hamburg	74%	26%
Frau und Arbeit	28%	72%
RKW	8%	92%
Lawaetz-Stiftung	24%	76%

TEIL III

Fragebogen

1. Wenn Sie einmal über Ihre bevorstehende Gründung nachdenken. Welche Inhalte würden Sie sich von einem Seminarangebot wünschen, das die Gründung begleitet? Von welchen Inhalten eines solchen Seminarangebots wissen Sie, dass sie wichtig für ein Gründungsvorhaben sind? Bitte denken Sie dabei sowohl an die Gründungsphase selbst als auch an die Nachgründungsphase, jenen Zeitraum also, in dem Sie ab Gründung ihres Unternehmens die ersten sechs Monate als Jungunternehmer tätig sind.

Ausführlich nachfassen!! Was fällt Ihnen sonst noch ein?

2. Haben Sie schon einmal davon gehört, dass die folgenden Inhalte eines solchen Seminarangebots wesentlicher Bestandteil einer Gründung sind?

Sagen Sie mir bitte jeweils, ob das Thema eher in der Gründungsphase oder eher in der Nachgründungsphase oder überhaupt nicht wichtig ist.

„eher wichtig in der Gründungsphase“ und „eher wichtig in der Nachgründungsphase“ gemeinsam angekreuzt ist zulässig. Testperson aber nicht explizit darauf hinweisen!!

	Ja Gründungs- phase	Ja Nachgründungs- phase	Nein
Klärung der Geschäftsidee	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
qualifizierender Workshop mit integriertem Persönlichkeitscheck des Gründers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Businessplanerstellung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Durchführung einer Markterkundung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finanzierung des Gründungsvorhabens	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vermittlung des kaufmännischen Know-Hows	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vertriebs- und Verkaufstraining	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Klärung und Hilfestellung bei Formalitäten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Akquiseinstrumente zur Neukundengewinnung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kalkulation und kaufmännisches Rechnen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unternehmensorganisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Unabhängig davon, ob Sie schon einmal davon gehört haben, ob die folgenden Inhalte wesentlicher Bestandteil einer Gründung sind.

Wie wichtig erscheinen Ihnen die jeweiligen Inhalte. Bitte benutzen Sie hierzu eine Skala von 1 bis 7, wobei 1 bedeutet „dieses Thema ist vollkommen unwichtig für eine Gründung“ und 7 bedeutet „dieses Thema ist sehr wichtig für eine Gründung“. Mit den Zwischenwerten können Sie Ihr Urteil abstufen.

Klärung der Geschäftsidee	_____
Qualifizierender Workshop mit integriertem Persönlichkeitscheck des Gründers	_____
Businessplanerstellung	_____
Durchführung einer Markterkundung	_____
Finanzierung meines Gründungsvorhabens	_____
Vermittlung des kaufmännischen Know-Hows	_____
Vertriebs- und Verkaufstraining	_____
Klärung und Hilfestellung bei Formalitäten	_____
Akquiseinstrumente zur Neukundengewinnung	_____
Kalkulation und kaufmännisches Rechnen	_____
Unternehmensorganisation	_____

4. Konzept A vorlegen!

Lesen Sie sich bitte einmal dieses Konzept eines Seminarangebots durch, welches ihre Gründung in den beiden bereits erwähnten Phasen einer Gründung begleitet. Zeit zum lesen lassen!

Wie gefällt Ihnen diese Idee? Was geht Ihnen durch den Kopf? Denken Sie ruhig einmal laut.

5. Gibt es etwas an dieser Idee, das Ihnen gut gefällt?

ja weiter mit 6. nein weiter mit 7.

6. Was gefällt Ihnen gut?

7. Gibt es etwas an dieser Idee, das Ihnen weniger oder gar nicht gut gefällt, das Sie vielleicht sogar völlig ablehnen?

ja weiter mit 8. nein weiter mit 9.

8. Was gefällt Ihnen weniger oder gar nicht gut an dieser Idee? Was lehnen Sie völlig ab?

9. Inwieweit würden Sie den folgenden Aussagen zu einem solchen Seminarangebot zustimmen? Bitte benutzen Sie hierzu eine Skala von 1 bis 5, wobei 1 bedeutet ich stimme überhaupt nicht zu und 5 bedeutet ich stimme voll und ganz zu.

Die fachliche Kompetenz der Referenten ist mir wichtig _____

Das Seminarangebot sollte vor allem in den Abendstunden stattfinden _____

Das Gutscheinsystem in der Nachgründungsphase ermöglicht mir, die Seminare meinem ganz persönlichen Bedarf entsprechend zu belegen. _____

Es ist mir wichtig, dass der Anbieter der Seminare von staatlicher Stelle anerkannt ist. _____

Ich wünsche mir ein Seminarangebot, das tagsüber stattfindet _____

Ich finde es gut, dass es in der Gründungsphase keine Wahlmöglichkeit der Seminare gibt, damit ich nichts versäume, was für meine Gründung wichtig ist. _____

Ich möchte am Ende der Seminarreihe ein Teilnahmezertifikat erhalten. _____

Das Angebot sollte sehr praxisnah sein. _____

Der Anbieter der Seminare sollte ein Gütesiegel von einer fachkundigen Stelle vorweisen können. _____

10. Wenn Ihnen keine Förderung durch den Europäischen Sozialfond zustünde, wären Sie bereit für ein solches Seminarangebot zu zahlen, bzw. bei einer Teilförderung dazuzuzahlen?

ja weiter mit 11. nein weiter mit 12.

11. Wieviel wären Sie bereit auszugeben?

Seminarangebot Gründungsphase (80 Stunden)	€ _____
Seminarangebot Nachgründungsphase (10 Gutscheine à 4 Stunden = 40 Stunden insges.)	€ _____
Kombination der beiden Phasen als Komplettpaket	€ _____

12. Konzept B vorlegen!!

Ein wesentlicher und auch einmaliger Bestandteil des Seminarangebots der Gründungsphase ist die „Markterkundung in der Praxis“. Bitte lesen Sie sich diese Kurzbeschreibung dieses Themas durch. Zeit zum Lesen lassen!

Was halten Sie davon?

13. Inwieweit würden Sie den folgenden Aussagen zu diesem Thema „Markterkundung in der Praxis“ zustimmen. Bitte verwenden Sie hierzu wieder die Ihnen bereits bekannte Skala von 1 bis 5.

Ich finde es wichtig, dass der Markterkundung eine so große Bedeutung zukommt _____

Der Umfang des Angebots von insgesamt 5 Tagen ist zu groß _____

Ich habe den Eindruck, dass mir durch dieses Angebot ein wichtiger und notwendiger Bestandteil meiner Gründung vermittelt wird. _____

Eine Betreuung durch kompetente Seminarleitung ist sichergestellt _____

Ich finde es nicht gut, dass dieses Thema Bestandteil des „Pflicht-Programms“ der Gründungsphase ist, weil eine Markterkundung unwichtig für meine Gründung ist. _____



14. Zum Abschluß noch die Frage, ob Sie die folgenden Anbieter von gründungs-
begleitenden Seminaren kennen?

- | | | | | |
|-------------------------|--------------------------|----|--------------------------|------|
| www.gruenderhaus.de | <input type="checkbox"/> | ja | <input type="checkbox"/> | nein |
| Handelskammer Hamburg | <input type="checkbox"/> | ja | <input type="checkbox"/> | nein |
| H. E. I. | <input type="checkbox"/> | ja | <input type="checkbox"/> | nein |
| Handwerkskammer Hamburg | <input type="checkbox"/> | ja | <input type="checkbox"/> | nein |
| „Frau und Arbeit“ | <input type="checkbox"/> | ja | <input type="checkbox"/> | nein |
| RKW | <input type="checkbox"/> | ja | <input type="checkbox"/> | nein |
| Lawaetz-Stiftung | <input type="checkbox"/> | ja | <input type="checkbox"/> | nein |

15. Sagen Sie mir bitte noch wie alt Sie sind.

Bitte Alter eintragen

16. Bitte Geschlecht ankreuzen

- männlich weiblich

Vielen Dank für dieses Interview

KONZEPT A

Ein kompetenter Anbieter von Seminaren zur Existenzgründung wird demnächst eine neuartige Konzeption solcher Seminare zur Verfügung stellen.

Oft wird im Vorfeld einer Gründung auf eine Markterkundung und auf eine Auseinandersetzung damit, ob man zum Unternehmer geeignet ist, verzichtet. Wissenschaftliche Untersuchungen haben gezeigt, dass dies zwei der Hauptgründe für das Scheitern von Neugründungen sind.

Deshalb wird neben den üblichen Themeninhalten wie z.B. „Erstellen eines Businessplans“ oder auch „Finanzierung meines Gründungsvorhaben“ als Neuheit das Thema „Markterkundung in der Praxis“ und ein qualifizierender Workshop mit integriertem Persönlichkeitscheck des Gründers wesentlicher Bestandteil dieser neuartigen Konzeption sein.

Während der Gründungsphase umfasst das Angebot insgesamt 80 Stunden. Je nach Form des Seminars bedeutet dies ein Zeitraum von 4-8 Wochen. Die Themeninhalte sind vorgegeben, da sie für eine Gründung unverzichtbar sind.

In der so genannten Nachgründungsphase – also die Zeit als Jungunternehmer während der ersten sechs Monate des neu gegründeten Unternehmens – können die Teilnehmer/innen durch ein Gutscheinsystem individuell nach den persönlichen Bedürfnissen Seminarangebote wahrnehmen. Sie erhalten hierzu 10 Gutscheine á 4 Stunden. Das Beratungsangebot in der Nachgründungsphase umfasst somit insgesamt 40 Stunden.

Besonders in der Nachgründungsphase ist es wichtig, dass Gründer/innen ein bedarfsorientiertes und sehr praxisnahes Angebot gemacht werden kann. Dies ist durch die innovative Konzeption des Angebots gewährleistet.

Die hochwertige Qualität des Angebots in beiden Phasen wird durch erfahrene und kompetente Referenten/innen und Berater/innen – oft selbst ehemalige Existenzgründer/innen – sichergestellt.

KONZEPT B

Das Thema „Markterkundung in der Praxis“ ist ein wesentlicher Bestandteil der Gründungsphase.

Ein Referent aus dem Bereich der Marktforschung bereitet Sie kompetent auf die durchzuführende Markterkundung vor und betreut Sie während der Phase der Durchführung Ihrer Befragung bei potentiellen Kunden.

Der Workshop zu diesem Thema umfasst 5 Tage.

Die Inhalte im Einzelnen:

- Klärung der Notwendigkeit einer Markterkundung
- Individuelle Produkt- und Zielgruppendefinition
- Einschätzung der Marktlage für Ihr Produkt
- Individuelle Ausarbeitung des Fragebogens unter Anleitung
- Individuelle Hilfestellungen wie eine Befragung durchgeführt werden kann, z.B. Telefonkontakt
- Übungen durch Rollenspiel
- Durchführung der Befragung während des Themenworkshops. Sie befragen 104 potentielle Kunden – telefonisch oder vor Ort
- Auswertung und Dokumentation der Markterkundung unter Anleitung
- Fazit und Ermittlung des Handlungsbedarfs