

Mik a legnagyobb kihívásaid?

Vállalkozónők számára készült kérdőív elemzése

Készítette: Vidi Rita
HősNők.hu

2010. január elején publikáltunk egy vállalkozóknak szóló kérdőívet, hogy rávilágítsunk, mik a legnagyobb kihívásaik általánosságban, és a hétköznapokban.

A válaszadók, néhány lelkes férfi kivételétől eltekintve mind nők, és a jövőjüket tekintve egyértelműen a vállalkozást tartják a számukra leginkább alkalmas életformának.

Érdekes módon, a kérdőív közreadása utáni percekben már elkezdtek érkezni a válaszok, és néhány napig a kisgyermekes anyukák voltak többségben, de aztán a kezdeti nagy belendülés után, folyamatosan jöttek a más élethelyzetben lévő, ezáltal olykor más kihívásokkal küzdő vállalkozók is.

Csupán öt kérdést tettünk fel, az első kettőnél választani lehetett a megadott lehetőségek közül, az utolsó háromnál pedig saját szavaikkal kértük kifejtetni az aktualitásaikat.

Nézzük sorjában!

Az első kérdés így hangzott:

1. Általában mely területek okoznak számodra több fejtörést, gondot, mint az átlag?

- Időbeosztás 35%
- Önmagam megosztása a család és a munka között 35%
- A vállalkozással kapcsolatos jogi, adóügyi dolgok 25%
- A könyvelés, a kiadások-bevétek követése 16%
- Nincs elég vevőm 22%
- Nem tudom, hogyan kell hatékonyan reklámozni, és hol 27%
- Nincs támogatottságom, egyedül érzem magam 35%
- A vállalkozásom elért egy szintet, és onnan nem halad tovább 14%
- Általános információhiánnyal küzdök 8%
- A tervezéssel és célkitűzéssel vannak gondjaim, nem vagyok elég hatékony 35%
- A megvalósításban ütközök nehézségekbe, nem vagyok elég hatékony 37%
- Other 12%

(A válaszadók több lehetőséget is megjelölhettek, ezért a százaléértékek összege meghaladja a 100%-ot)

Az időbeosztás, az "önmagam megosztása a család és a munka között", tehát a harmónia, az egyensúly megtalálása, a támogatottság, és a tervezéssel, célkitűzéssel kapcsolatos kihívások egyenlően 35%-ot kaptak.

2%-pontnyi különbséggel, de győzött a "megvalósításban ütközök nehézségekbe, nem vagyok elég hatékony" - 37%-ot ért el.

Nyilvánvaló, hogy ezek összefüggnek. Ha az idővel nem tudunk elég jól gazdálkodni, akkor a harmóniát és az egyensúlyt sem tudjuk megtalálni a munka és a család között, hiszen ehhez elsődlegesen jó érzék kell az idő- és életgazdálkodáshoz.

A támogatottság hiánya klasszikus a vállalkozónőknél, erre több felmérés is felhívta már a figyelmet: valószínűleg ugyanannyi támogatottságot kapnak a női vállalkozók, mint férfi társaik, de tény: a női vállalkozók többet igényelnek. A támogatottságon a családot, szervezeteket, és a támogató hatású, baráti, közösségi köröket értjük. Néha elég csak egy jó szó olyasvalakitől, aki tudja, milyen cipőben járunk. A női vállalkozóknak erre nagyobb arányban van szükségük, kevésbé "magányos farkas" típusok, mint a férfiak.

A megvalósítás nehézsége mindezekből szinte nyílegyenesen következik. A megvalósítás súlyos akadályokba ütközik, ha nincs elég idő, nincs elég lelki, szellemi és fizikai energia a tervek kivitelezéséhez. Tervezni, célt kitűzni akár fejben is lehet, de a megvalósítás szigorúan gyakorlati dolog. A legnagyobb kudarcélmények is ezzel kapcsolatban születnek, hiszen már 5 szabad perc felszabadítása is sikerélmény, de ez mit sem ér, ha a tervünk kivitelezéséhez napok kellenének.

Az élboly mögött a "nem tudom, hogyan kell hatékonyan reklámozni, és hol" válasz következik, a maga 27%-val. Ezt a problémakört általában súlyos és sürgős problémaként élik meg a vállalkozók, hiszen elterjedt nézet, hogy a reklám és a marketing hozza a vevőket. Számos beszélgetés alapján azt gondolhatnánk, hogy ez a legfontosabb és legégetőbb probléma egy vállalkozás életében, de ebből a kérdőívből kitűnik, hogy saját helyzetüket végiggondolva, másképp súlyozzák a problémáikat a vállalkozónők. A reklámozás fontos probléma, de nem a legfontosabb. Mindez azért érdekes, mert a vállalkozók számára az internetes társadalomban a marketing tudás fejlesztésének fontosságát, és a marketing eszközök hatékony használatát hangsúlyozzák legharsányabban a szakértők. Mint látjuk, a realitásban ez a probléma csak összesítettben a harmadik helyen (százalékérték alapján), számszerűen pedig a hatodik helyen szerepel (5 másik probléma előzi meg).

Ehhez szorosan kapcsolódik 22%-os válaszadással a "nincs elég vevőm" megállapítás. Mivel a vevők tartják el a vállalkozásokat, ez egy nagyon fontos kérdéskör, ugyanakkor problémaként a 7. helyre szorult. Ennek okát abban látom, hogy maga a sikeres vállalkozás definíciója nagyon tág határok között mozog, sőt, mondhatnám azt is, hogy teljességgel szubjektív. Ugyanis lehet egy vállalkozásnak 30 vevő is bőven elég, míg egy másiknak 300 is kevés. A vállalkozónők problémáinak összetettségére ez a helyezés is világosan rámutat: nem olyan egyszerű feltérképezni a mélyben meglapuló kihívásokat, ezeket nem lehet egyszerűen csak számszerűen mérni.

A könyvelés és a kiadások-bevételek (cash-flow) követése, nyilvántartása jóval kisebb arányban jelentkezett kihívásként - 16% -, mint azt elsőre sejteni lehetett. Szinte már klasszikus, hogy Magyarországon évente újra kell tanulni adózni, áfát befizetni, számlázni és profitot generálni - 2010. januárjában is szinte újjászületett a vállalkozásokat, társaságokat érintő adórendszer -, de az ezzel kapcsolatos munkákra szinte minden vállalkozó könyvelőt bíz meg, tehát problémaként leginkább az információ-kavarodás szokott megjelenni.

Nagy örömmre szolgált, hogy a **"vállalkozásom elért egy szintet és onnan nem halad tovább" megállapítás is elérte a 14%-ot**, ugyanis ennek a problémának a fel nem ismerése súlyos gondokat tud okozni a vállalkozók számára. A vállalkozások

fejlődnek, és bizonyos speciális együttthatók - piaci környezet, vevők száma, profit, stb. - hatására időről-időre szintet lépnek. Ezek szinte automatikusan lezajlanak, a vállalkozók ösztönösen tudják, mikor kell felvenni az első alkalmazottat, mikor kell automatizálni egy folyamatot, mikor kell a hatékonyságra jobban odafigyelni, stb. Ez az automatikus fejlődés természetesen egy bizonyos volumen fölött már életveszélyes is lehet a vállalkozás számára, a fejlődést nagyon komolyan kell venni és irányítani. A 14%-os eredmény azt mutatja, hogy - bár nem túl nagy arányban - de majdnem minden tizedik vállalkozónőnek az aktuális kihívásai között szerepel a vállalkozás fejlesztése. Ez igazi vállalkozói szemléletet mutat, és komoly feladat, komoly szellemi energiákat igényel.

A probléma felismerése azért üdvös, mert sok vállalkozás úgy megy tönkre, hogy észre sem veszi... Ehhez képest az a kihívás, hogy "nem fejlődik eléggé a vállalkozásom", már mag a túlélés záloga lehet.

Férfi vállalkozókkal folytatott beszélgetések alapján - felmérés nélkül - az a tendencia mutatkozott számomra, hogy nagyon sokan küzdenek az általános információ hiánnyal. Nem vettem figyelembe, hogy ezek a vállalkozók ritkán használják az internetet célirányos keresésre. A kérdőívet, internetet rendszeresen használó vállalkozónők - és néhány férfi is :) - töltötte ki, ebből is következik az, hogy **az általános információhiány, ennél a csoportnál nem kimondottan jellemző. Mindössze 8%-ot ért el ennek a problémakörnek a megjelölése.**

Az megállapítások megjelölése mellett, meghagytuk az Egyéb kategóriát is a válaszadók számára, itt saját szavaikkal fejezhetők ki speciális, a kérdőív válaszai között nem szereplő kihívásaikat.

Az "Egyéb" kategóriát a válaszadók 12%-a töltötte ki. A teljesség igénye nélkül, ezek szerepeltek főként kihívásként:

- Külföldön vállalkozom, speciális helyzet, külföldi törvények nem ismerete
- Kommunikációs készségem hiányosságai,
- Fizetési morál romlása az utóbbi időben
- Technikai, számítástechnikai hiányosságok/hiányosságaim
- Problémák felbukkanásakor elhúzódik a megoldás megtalálása

Ezek után következett a második kérdés, amely kihívásokon túl konkrétan az akadályozó tényezőkre kérdezett rá:

2. Mi az, ami - véleményed szerint - legjobban akadályoz az előre haladásban?

Ennél a kérdéskörnél néhány olyan témakört vetettünk fel, amelyekre a leggyakrabban hivatkozni szoktak a vállalkozónők:

- Kicsi a gyereke van, mellette elég nehéz 24%
- A pénz és a tőke hiánya (indulásnál) 43%
- A pénzzel, finanszírozással kapcsolatos dolgok 22%
- Támogató közeg hiánya (család nem támogat - nem tud támogatni) 27%
- Egyedül vagyok (hasonló érdeklődésűek hiánya a környezetemben) 22%
- Nincs példa előttem, első generációs vállalkozó vagyok 31%

- Információ hiánya 14%
- Időhiány 20%
- Konkurencia 6%
- Számítástechnikai tudásom hiányos 31%
- Other 10%

(A válaszadók több lehetőséget is megjelölhettek, ezért a százaléértékek összege meghaladja a 100%-ot)

Itt derült ki nyilvánvalóan számomra, hogy a kérdőívet kitöltők többségben kezdő vállalkozónők. A Központi Statisztikai Hivatal felmérései szerint a vállalkozások alig 60%-a tölti be a harmadik életévét, egyértelmű, hogy az első három-öt évben van a legnagyobb szükség a támogatásra. Az ennél "idősebb" vállalkozások már nem ilyen kihívásokkal küzdenek, a források megteremtése, a tőke bevonása jóval könnyebb egy már bizonyított vállalkozás esetében.

Egy nemrégiben közzétett felmérés szerint 2009-ben az új vállalkozások alapítása most először csökkent, 3%-kal, az előző évhez képest. Ez nagy visszaesésnek számít, ugyanakkor terv szinten nem látok visszaesést. Akik most terveznek vállalkozást, jóval megfontoltabbak, és ezáltal jóval sikeresebbek lehetnek, mint egy úgynevezett könnyű időszakban.

Szeretném kiemelni, hogy ez a kérdés a konkrét akadályozó tényezőkre vonatkozott, nem pedig általánosságban a vállalkozónő életét nehezítő tényezőkre (lásd első kérdést).

A válaszadók 43%-a az indulásnál jellemző tőke és pénz hiányt jelölte meg legnagyobb akadályozó tényezőként. Ez nemcsak az elindulást nehezíti meg, hanem az első évek üzletmenetét is, még a kisebb befektetést igénylő online vállalkozások esetében is.

Következő nagy akadályozó tényező a vállalkozónők vállalkozásai számára a **"nincs példa előttem, első generációs vállalkozó vagyok" 31%-kal, és a "számítástechnikai tudásom hiányos" - szintén 31%-kal.** Ez utóbbiból arra lehet következtetni, hogy a válaszadók legalább 31%-a a számítástechnikai eszközöket aktívan szeretné használni a vállalkozásban, tehát a számlázáson kívül egyéb projektfeladatok koordinálására is, és meg merem kockáztatni: az oly divatos online üzletépítésre és online marketing eszközök kiaknázására is. Joggal aggódnak a számítástechnikai tudásuk miatt, hiszen annak hiánya nagy hátrányt jelenthet ezeken a területeken.

Az előbbiként említett, "nincs példa előttem, első generációs vállalkozó vagyok" megállapítás valódi, élő probléma, minden vállalkozó számára. Általában könnyű alkalmazotti sémákat elsajátítanunk ismerőseinktől, szüleinktől, de jó vállalkozói sémákat akkor is nehéz, ha egyébként sok vállalkozói példa áll előttünk. Ugyanis nagyon könnyű rosszul vállalkozni (emlékeztető: a vállalkozások 40%-a nem éri meg a harmadik életévét).

A jó példa hiányának felismerése tudatos gondolkodásra, és tudatos példa-séma keresésre utal, ami már a siker előszelét jelzi: az ilyen vállalkozók megtalálják a

maguk példáit, ha nem a szűkebb, akkor a tágabb környezetükben. Már az maga dicséretes, hogy erre igényük van.

A családon belüli támogató közeg hiánya 27%-ot kapott. A válaszadók kicsivel több, mint egynegyede nem számíthat családi támogatásra, és mint a fentiekben láttuk, a női vállalkozóknak az átlagnál nagyobb mértékben van szükségük - főként lelki - támogatásra. Ha hozzávesszük, hogy a válaszadók kb. 43%-a kezdő vállalkozó, és 31%-uk számára nincs a környezetükben példa-vállalkozó, akkor öröndetes tény, hogy a családi támogatottság hiánya csak 27%-ot ért el. A női vállalkozók, ezen kérdőív eredményei alapján a családjuktól kapnak némi támogatást, ha nem is sokat.

Szorosan ehhez kapcsolódik a következő eredmény: **Egyedül vagyok (hasonló érdeklődésűek hiánya a környezetemben) - 22%** jelölte meg, akadályozó tényezőként. Ha összeadjuk az előző - családom nem támogat (nem tud támogatni) - 27%-kal, akkor ez a két, támogatói közeget felmérő megállapítás már dominánssá válhat a vállalkozónők vállalkozása számára. Ha sem a család nem támogat, sem hasonló érdeklődésűeket nem találunk, és ráadásul még jó példa sincs előttünk, akkor nagyon nehéz lelki és szellemi helyzetbe kerülhet a vállalkozás női vezetője.

A pénzzel, finanszírozással kapcsolatos problémák - a kezdő státuszt már átlépve - 22%-ban jelentek meg. A kezdők 43%-át, összeadva ezzel, minden más akadályozó problémát elsöprő akadályozó tényezőként jelenik meg a pénz hiánya. (Összesen 65%.)

Tekintve az általános pénzügyi kultúrát, és az általános vélekedést a pénzről - ha több pénzem lenne, minden gondom megoldódna -, ez nem meglepő. Mivel a jó példák hiányoznak, ezek a pénzügyi, finanszírozási akadályozó tényezők valódi problémává nővik ki magukat: hiányoznak a vállalkozónők számára azok a jó példák, amikor más vállalkozások minimális befektetéssel, és minimális tőkebevonással, leginkább munkaerő-munkaidő-forrásra támaszkodva értek el nagy növekedési hányadot, és irigylésre méltó sikereket.

Ezen a területen nagyon sok tévhitet és fals információt érzékelek a vállalkozók körében. Mint ahogyan a magánemberek sem lesznek automatikusan életük végéig boldogok attól, ha több pénzük lesz, úgy a vállalkozások sem lesznek automatikusan sikeresek, ha több pénzt tudnak bevonni. A pénzügyi kultúra mellett fejlesztésre szorul a vállalkozói kultúra fejlesztése is. Szerencsére erre már nagyon hasznos projektek és tanácsadói kezdeményezések léteznek.

A kérdőívet kitöltők 24%-a kisgyermekes édesanya, és amellet vállalkozik, illetve vállalkozni szeretne. A kisgyermekes anyáknak jóval körültekintőbben kell szervezniük a dolgaikat, a vállalkozásukban végzett munkát, és egyértelműen több családi támogatottságot igényelnek. Azok, akik nem tudják ügyesen szervezni a dolgaikat, és nem kapnak támogatást, valószínűleg el sem tudnak indulni. Ez nagyon intenzív probléma, a kérdőív kitöltőinél nem dominál, de egyértelműen jelen van.

Az időhiány, mint konkrétan akadályozó tényező, ennél a kérdésnél 20%-ra szorult. A kérdőív kitöltői személyes megjegyzéseikben jelezték, hogy meglepő volt számukra, hogy csak a problémáikat tekintve mennyi más szempontot is figyelembe kellene venniük, azon túl, amit "szoktak".

Értelmezésem szerint az időhiány azért csak ilyen alacsony arányban jelent meg a konkrét akadályozó tényezőknél, mert a vállalkozónők úgy érzik, úgy vélekednek, általánosságban, hogy nehéz beosztani az idejüket, de ha rávilágítunk egyéb lehetséges akadályokra, akkor számukra is kiderül, hogy vannak intenzívebb, és nehezebben "megugorható" akadályok is a vállalkozásuk életében.

Az információ hiány, a napi gyakorlatban is hozta az előzőekben feltárt szintet: itt 16%-ot kapott.

A konkurencia csak 6%-ban akadályozza a vállalkozónőket, ami főként a megfelelő hozzáállásból fakadhat.

Az "Egyéb" akadályokat a válaszadók 10%-a jelölte meg, a következő megállapításokkal (teljesség igénye nélkül):

- válságra hivatkozó, nem fizető ügyfelek
- nincs elég bevétel a folyamatos finanszírozáshoz
- kiábrándultság, lelkesedés elvesztése
- nem tudok eladni, értékesítési tudásom/készségem hiányos
- saját magamat akadályozom
- nem akarok vállalkozó lenni, de muszáj
- ötlet hiánya, kreativitás hiánya

A további három kérdésnél azt kértük, hogy a válaszadók a saját szavaikkal fogalmazzák meg a válaszokat.

A kérdések a következők voltak:

3. Milyen segítséget szeretnél kapni?

4. Jelenleg milyen segítséget kapsz, és - ha nem titok - honnan?

5. Mi a motivációd? Miért csinálod? Miért AKAROD a vállalkozást?

A 3.-4. kérdésnél általában mindenki, a saját maga által a fentiekben megjelölt problémákhoz és akadályozó tényezőkhöz képest fogalmazta meg az elvárásait, és az aktualitásait, nagy meglepetéseket nem okozva.

A legérdekesebb válaszok a motivációt firtató kérdésre jöttek, ennél többen megköszönték, hogy egyáltalán felvetettük, és, hogy ezáltal van lehetőségük végiggondolni, mi mozgatja őket lelkileg. Összesen ketten írtak negatív felhangú választ erre a kérdésre, mindketten kényszervállalkozók.

Összegzés

A felmérésre érkezett válaszok alapján kijelenthetjük, hogy általában a vállalkozónőknek sokrétűek a problémáik és kihívásaik. Leginkább az időbeosztással, a harmónia és az egyensúly megtalálásával, a támogatói közeg hiányával, a tervezéssel és célkitűzéssel, és elsősorban a kivitelezéssel, megvalósítással küzdenek. Ezt tekinthetjük a válaszadók vállalkozásainak életére nézve általános érvényűnek.

Ugyanakkor, ha a hétköznapiakra tereljük a figyelmet, akkor a pénzhiány, tőkehiány, és a támogató közeg hiánya a legintenzívebb akadályozó tényezők. Ha nincs pénz, az áthághatatlan korlátnak tűnik. Ha nincs lelki támogatás, ha nincsenek hasonló érdeklődésű ismerősök, sikeres vállalkozásokat vezetők a környezetben, akkor a női vállalkozók teljesen egyedül érzik magukat, ami gyakorlatilag konkrét akadályozó tényezőt jelent.

A HősNőkön két nagy problémán is tudunk segíteni a vállalkozónőknek: az egyik az időbeosztás, és a munka és a család közti egyensúly, a harmónia megtalálása:

Női Időgazdálkodás - <http://www.hosnok.hu/noiidozdzdalkodas/>

A másik nagy problémakör, a támogatói közeg hiánya, a jó példa hiánya, a közös érdeklődési körűek megtalálása, és azon belül egy támogatói közösség kialakítása is megoldott a HősNőkön:

Vállalkozónői Klub: <http://www.hosnok.hu/vallalkozonoi-forum.html>

Köszönjük a kérdőívet kitöltőknek a válaszadást, és kívánunk minden vállalkozónőnek sok pénzt, sok jó példát, és rengeteg időt a vállalkozásához, és úgy általában azt, hogy minden kihívásukra találják meg a megfelelő megoldást!

Szeretettel,
Vidi Rita
HősNők főszerkesztő

Kérdésekkel fordulni a kapcsolat-kukac-hosnok.hu e-mail címre lehet.