



” Ich bin im
UnRuhestand –
jetzt starte ich durch!

GRÜNDUNG

Empfehlungskatalog „Senior Entrepreneurship“

Hinweise für die Beratungspraxis 45plus
Gründungsberatung sensibel und kompetent gestalten

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Hinweis/Klärung zur Begriffswahl:

Im gesamten Text sind alternativ folgende Begriffe zu finden: Babyboomer, Gründerinnen und Gründer 45+, Senior Entrepreneure sowie Gründerinnen und Gründer ab dem mittleren Alter (Quelle: RKW-Studie 2013), gelegentlich ältere Gründerinnen und Gründer (Quelle: RKW-Studie 2010). Alle Begriffe werden synonym verwendet und sind untereinander austauschbar.

Hinweis zu den Gründungstypen (Seite 8):

In der Gründungsliteratur und -praxis haben sich die hier verwendeten Begriffe „Notgründerinnen und -gründer“ sowie „Chancengründerinnen und -gründer“ etabliert. Manche Mitglieder im Expertenkreis haben Vorbehalte gegen die Bezeichnung „Notgründung“ geäußert. Nach ihrer Meinung ist sie negativ besetzt und wird mit geringen Erfolgsaussichten assoziiert. Deshalb stellen wir in dieser Hinsicht klar, dass die Differenzierung in zwei Gründungstypen der Übersichtlichkeit des Textes dient. Eine Wertung sowohl der Gründerperson als auch des -projekts ist damit nicht impliziert.

Impressum

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum
der Deutschen Wirtschaft e. V.
RKW Kompetenzzentrum
Düsseldorfer Straße 40A, 65760 Eschborn

www.rkw-kompetenzzentrum.de

Autorin: Dr. Noemí Fernández Sánchez,
RKW Kompetenzzentrum

Redaktion: Juliane Kummer, RKW Kompetenzzentrum
Art Direktion: Claudia Weinhold, RKW Kompetenzzentrum
Gestaltung: Daniel Jennewein, RKW Kompetenzzentrum

Bildnachweis: goodluz/123RF Stockfoto (Covermotiv und S. 4),
Nadino/Shutterstock (S. 14), Nadino/
Shutterstock (S. 32), steffne/photocase (S. 10)

Druck: Druckerei + Verlag Esser, Weilrod

Mai 2015



Inhaltsverzeichnis

Vorwort	6
Vor der Beratung	11
Während der Beratung	15
Nach der Beratung	33
Exkurs	
Für Qualität in der Gründungsberatung sorgen	34
Anhang	
Literatur	36
Kurzporträts der Autorinnen und Autoren	37
Der Expertenkreis	44



Gründer ab dem mittleren Alter sind „Hoffnungsträger“ der Zukunft. Sie sollen die jungen Erwachsenen als gründungsstärkste Altersgruppe ablösen und somit aktiv zur Stärkung des Unternehmertums in Deutschland beitragen.“

– RKW, 2013 –



Die hier gelisteten Empfehlungen wurden von den Mitgliedern des Expertenkreises „Senior Entrepreneurship“ erarbeitet und geben die Meinung der Autoren wieder.

Der Expertenkreis wird als eine Aktivität des Projekts „Gründen mit Erfahrung“ im Rahmen der Gründerwoche Deutschland durchgeführt.

Ergebnisse aus den Workshops

„Abenteuer Gründung: vom Jugendwahn zur „Senior“-Aufgabe“

durchgeführt vom RKW Kompetenzzentrum am 19.05.2014
im RKW Kompetenzzentrum, Eschborn und am 18.09.2014
in der Industrie- und Handelskammer zu Köln

Vorwort

Empfehlungen aus der Praxis für die (Beratungs-)Praxis

Der erste Schritt zu einer erfolgreichen Gründung ist zweifelsohne eine gute Beratung. Umgekehrt kann die Qualität der Beratung Erfolgsgarant für Gründungsprojekte sein. Der Expertenkreis „Senior Entrepreneurship“ im RKW Kompetenzzentrum legte deshalb den Schwerpunkt seiner ersten zwei Workshops auf die Beratungstätigkeit. Menschen ab dem mittleren Alter brauchen eine professionelle und sensible Gründungsberatung, die ihre unterschiedlichen Lebenslagen, Kompetenzen und Bedürfnisse berücksichtigt. Somit stellt dieser Katalog eine Handlungshilfe dar, um zukünftig eine größere Zahl von Gründungsinteressierten ab dem mittleren Alter zu erreichen.

Im Vorfeld ist anzumerken, dass die Erstellung von praxisnahen Empfehlungen für Gründerinnen und Gründer 45plus aufgrund der enormen Heterogenität dieser Zielgruppe eine anspruchsvolle Aufgabe darstellte. Nichtsdestotrotz wurde sie mit großem Elan und Engagement von allen Personen und Organisationen im Expertenkreis durchgeführt. Einen herzlichen Dank an Alle dafür!

Die hier gesammelten Empfehlungen sind nicht immer auf jede Beratungssituation und auf jede Gründerin bzw. jeden Gründer 45plus anzuwenden. Sie sind vielmehr als „Werkzeugkasten“ zu verstehen, aus dem man sich bedienen kann, um eine konkrete „Beratungs-Herausforderung“ zu meistern.

Die Vorschläge sind auf die gesamte Zielgruppe der Gründerpersonen 45plus ausgerichtet. An einigen Stellen ist es jedoch nötig zu präzisieren, ob die entsprechende Empfehlung an die sogenannten Notgründerinnen und -gründer oder eher an die Chancengründerinnen und -gründer adressiert ist. Hierfür wird die Definition der KfW zugrunde gelegt, nach der erstere aus Mangel an Erwerbsalternativen während letztere zur Umsetzung einer Geschäftsidee gründen (KfW, 2007). Hinzu kommen weitere unterschiedliche Merkmale hinsichtlich des Bildungshintergrunds, beruflicher Erfahrung, Motivation etc., so dass wir letztendlich grundsätzlich zwischen zwei Gründungstypen differenzieren können:

Typ1:

Gründerinnen und Gründer aus der Arbeitslosigkeit oder in abhängiger, meist prekärer Beschäftigung, mit niedrigem Ausbildungsgrad oder brüchiger Berufsbiographie sowie mit wenig oder fehlender Berufserfahrung.

Gründungsmotiv: Wiedereinstieg in den Beruf schaffen, finanzielle und soziale Absicherung.

Typ 2:

Erfahrene Gründerinnen und Gründer, gut bis sehr gut ausgebildet, mit langjähriger Berufserfahrung in Angestelltentätigkeit, manchmal sogar in Führungspositionen.

Gründungsmotiv: Selbstverwirklichung, Neustart als Chef, Erfahrung und Wissen weitergeben.

In der Regel erscheinen diese Idealtypen selten. Meistens ist eine Reihe von Mischtypen vorzufinden, die aus den unterschiedlichen Lebens- und Berufsbiographien hervorgehen. Die Eigenschaften jedes Gründertyps beeinflussen maßgeblich die Dauer und Art der Gründungsberatung, sind aber nicht immer ausschlaggebend für den Erfolg des Gründungsprozesses.

Denn – wie die Praxis zeigt: Im besten Fall können sich gerade Gründungen aus der Alternativlosigkeit als erfolgreiche Gründung entpuppen. Eine kompetente Beratung spielt dabei eine gewichtige Rolle. Anders ausgedrückt: Auch so genannte „Notgründungen“ können zu erfolgreichen Existenzgründungen führen, wenn sie professionell umgesetzt werden.

Gliederung des Empfehlungskatalogs

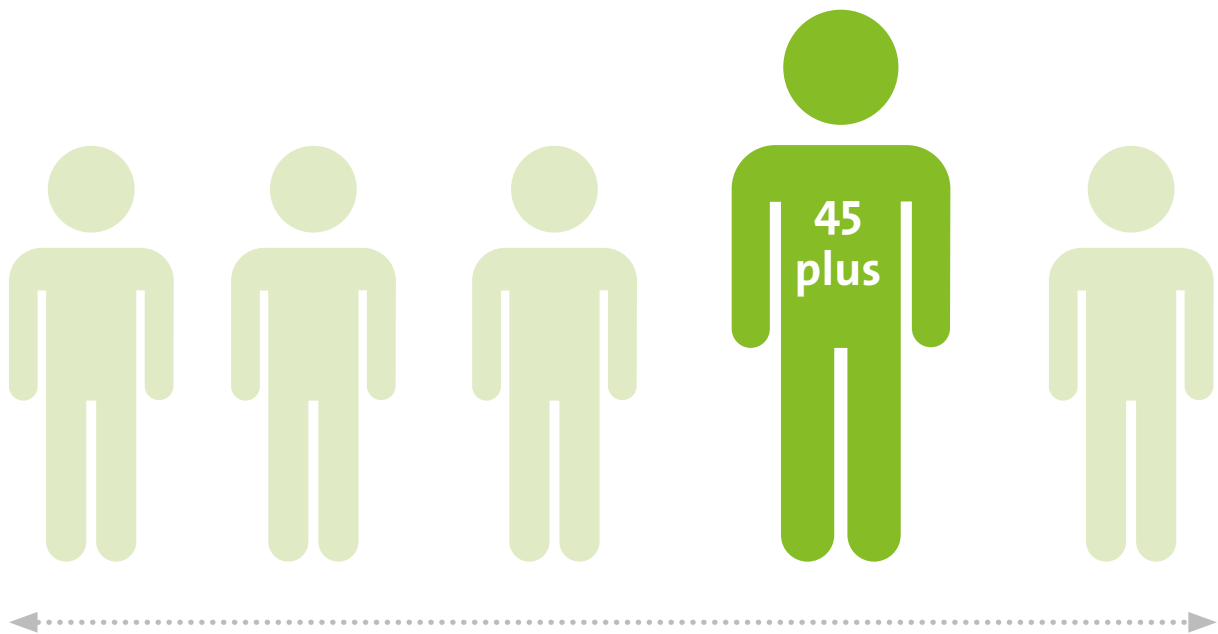
Die hier aufgeführten Empfehlungen werden zeitlich gegliedert. Der zeitliche Ablauf umfasst drei Phasen: Vor, während und nach der Beratung. Innerhalb der Beratungsphase (Phase 2) finden folgende Themen besondere Berücksichtigung: Weiterbildung, Kommunikation, Kapital und Vernetzung. Kern der Arbeit ist die Ausgestaltung der Beratungstätigkeit, und zwar die sogenannten „weichen Faktoren“, d. h. Ansprache, Dauer, Umfang, Ablauf etc. Die o.g. Beratungsthemen sind jeweils aus der Sicht der Beraterinnen und Berater zu verstehen und werden nicht im Detail untersucht, sondern lediglich kurz angerissen.

”

Letztendlich sind die Gründerpersönlichkeit, das Geschäftsmodell und die Gründungsberatung entscheidend. (...) Die fehlende Aussicht auf ein erfüllendes und gut bezahltes Angestelltenverhältnis kann dazu führen, dass eine Selbstständigkeit mit besonders viel Engagement, Energie und Durchhaltevermögen angegangen wird.“

– Luna Christine Weineck –

Die Altersgruppe 45plus in Zahlen



Menschen ab **45** Jahren bildeten bereits **2010** die größte Bevölkerungsgruppe.

Das Durchschnittsalter der deutschen **Bevölkerung** steigt an und liegt aktuell bei (geschätzt) **45,7** Jahren (Statistisches Bundesamt, 2015).

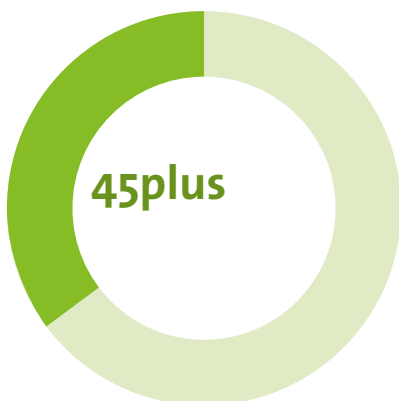
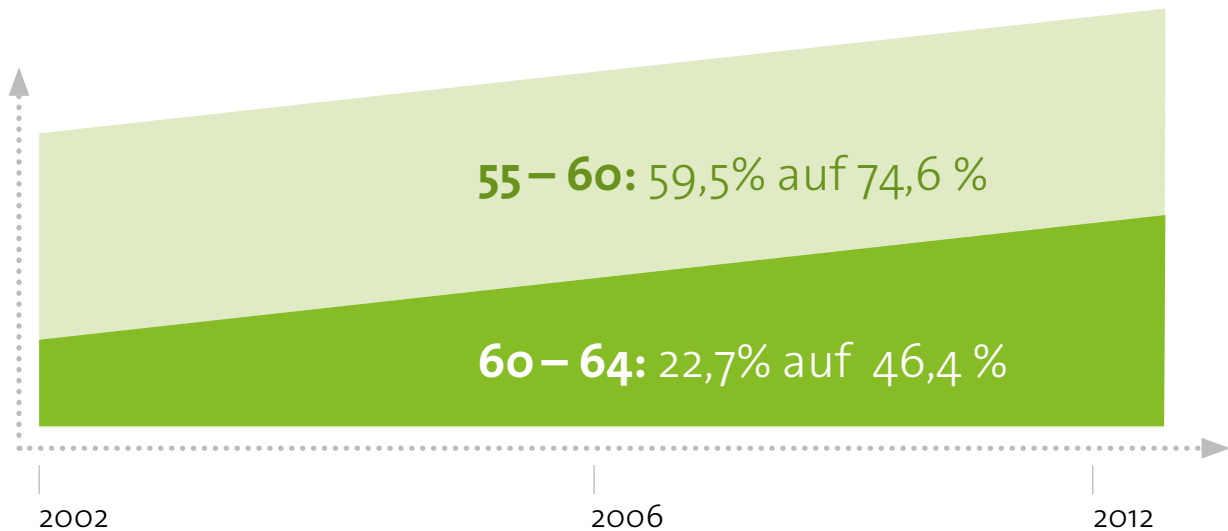


Die **Erwerbstätigkeit** von Menschen ab dem mittleren Alter wächst ebenso.

Bei den **55 – 60**-jährigen nahm der Anteil von **59,5% auf 74,6 %**

im Zeitraum **2002 – 2012** zu; bei den **60 – 64**-jährigen von

22,7% auf 46,4 % (BA, 2013).



Zudem sind Menschen **45plus** an Gründungen interessiert. Aktuell machen sie ca. **1/3** der **Gründungen** in Deutschland aus.

Das Durchschnittsalter der Gründerpersonen betrug **2013** ca. **42** Jahre, in gestandenen Unternehmern **51** Jahre (KfW, 2014).



VOR

VOR DER BERATUNG

Empfehlung 1

Lebenswege aufzeigen, Motivation wecken

Hinterm Horizont geht's weiter

Als erste Handlung rät der Expertenkreis rechtzeitig zu beginnen, die Zielgruppe der Menschen 45plus für eine Gründung zu interessieren bzw. zu motivieren – idealerweise zu einer Zeit, in der die berufliche Entwicklung in Ruhe überdacht werden kann. Dazu sollten regionale Öffentlichkeitsmaßnahmen beitragen. Deren Ziele bestehen darin, das Bild des Gründers in seiner Vielfalt und mit dessen Möglichkeiten darzustellen und dadurch soziale Akzeptanz für Gründerinnen und Gründer ab dem mittleren Alter zu schaffen.

Vorbilder

Um zu interessieren und zu motivieren sollten Vorbilder genutzt werden, die einer breiten Öffentlichkeit vorgestellt werden. Diese sind in der hier angesprochenen Altersgruppe sehr rar und erfüllen aus diesem Grund einen wichtigen Zweck: Sie sind Wegbereiter und Mutmacher zugleich. Denn das vorherrschende Bild der Gründerin bzw. des Gründers entspricht zu sehr den gängigen Stereotypen des Unternehmers („jung, männlich, innovativ, wachstums- und erfolgsorientiert“). Sowohl Frauen als auch Männer der mittleren und älteren Jahrgänge können sich damit meistens nicht identifizieren.



„Leistungsfähigkeit ist eine Frage der Kompetenz und nicht des Alters. Der Gründerperson sollte das Gefühl vermittelt werden, dass eine erfolgreiche Unternehmensgründung nicht nur etwas für Personen mit deutlich jüngerem Alter ist. Ältere Unternehmensgründerinnen und -gründer sollten auf keinen Fall mit jüngeren Existenzgründerinnen und -gründern gemessen werden.“

– Thomas Nabein –

Der größte Unterschied zwischen „jüngeren“ und „älteren“ Gründerpersonen liegt womöglich in den unterschiedlichen Gründungsmotiven, wie der RKW-Studie zu entnehmen ist: Während rein monetäre Anreize allein nicht selten eine nachrangige Rolle spielen (können), stehen bei Senior-Entrepreneuren Selbstverwirklichung sowie die Weitergabe von Wissen und Erfahrungen im Vordergrund (RKW, 2013).

Deshalb sollen – so der Expertenkreis – neue Vorbilder bekannt gemacht werden, die die verschiedenen Gründungstypen, unabhängig von Größe, Umfang und Beweggründen, aufzeigen. Diesbezüglich ist weniger bekannt, dass die deutsche Gründerszene vor allem durch Soloselbstständige und Kleinstunternehmen geprägt ist. Laut KfW-Gründungsmonitor starteten 2013 ca. 77 % der Gründerinnen und Gründer alleine, viele blieben auch ohne Angestellte (2014).

PR- und Öffentlichkeitsarbeit

Die Verbreitung von Vorbildern sollte von einer breiteren Strategie der PR- oder Öffentlichkeitsarbeit umrahmt werden, die – so der Expertenkreis – vor allem dazu beitragen sollte, den Bekanntheitsgrad von Gründerinnen und Gründern 45plus zu erhöhen und mit weit verbreiteten Klischees und Vorurteilen über diese Altersgruppe aufzuräumen. So weist die RKW-Studie 2013 darauf hin, dass man mit diesen Menschen u.a. nachlassende oder fehlende Leistungsfähigkeit assoziiert. Weitere Probleme sind Unverständnis und mangelnde Unterstützung im persönlichen Umfeld: Alle diese Faktoren können den Erfolg ihrer Geschäftsideen behindern oder sogar im Keim ersticken (ebd.). Außerdem werden Gründerinnen und Gründer 45plus oft mit Notgründungen in Verbindung gebracht. Eine Ursache dafür ist sicherlich, dass die bekanntesten Gründungen aus Projekten kommen, die sich mit der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit beschäftigt haben. Beispiele hierfür: Die Regionalpakete des BMAS-Programms „Perspektive 50plus – Beschäftigungspakte für Ältere in den Regionen“. Informationen dazu auf: www.perspektive50plus.de.

”

„Insofern ist es wichtig, die Altersgruppe 45plus als erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer zu präsentieren, um ein realistisches Bild dieser äußerst vielfältigen Gruppe ins Licht zu rücken.“

– André Scheifers –

Dafür soll auch die Online-Best-Practice-Reihe „Senior Entrepreneurship“ des RKW Kompetenzzentrums sorgen. Seit März 2015 erscheint sie regelmäßig im Blog Gründerökosystem des Fachbereichs Gründung:

www.gruenderoekosystem.de/senior-entrepreneurship

Gründungskultur

Dass Wertschätzung für mehr Gründungen hierzu-lande erforderlich ist, ist unbestritten, wie im GEM-Länderreport Deutschland ausdrücklich formuliert wird. Derzeit erleben wir einen Wandel der Berufs- und Beschäftigungsformen: Kontinuierliche Berufsbiographien werden seltener, wechselnde Tätigkeiten, Arbeits- und Beschäftigungsformen hingegen zum Normalfall. Vor diesem Hintergrund empfiehlt der Expertenkreis, dass bereits in Schulen und Hochschulen die berufliche Option „Unternehmerin- bzw. Unternehmer-Sein“ in allen Bildungsinhalten verankert und sowohl Schülerinnen und Schülern als auch Studentinnen und Studenten vermittelt werden sollte. Nur auf diese Weise kann eine größere Offenheit für die Themen „Existenzgründung und Unternehmertum“ erzielt werden.

”

„Das klassische Berufsleben (Ausbildung - Langzeitbeschäftigungsverhältnis bei einem Arbeitgeber - Karriere - Rente) wird aussterben. Arbeitnehmerinnen und -nehmer wechseln immer häufiger den Arbeitgeber (...), d.h. Selbstständigkeit und Selbstverwirklichung spielen eine immer größere Rolle in unserem Wertesystem.“

– Erika Siepmann –

Empfehlung 2

**Informationen streuen, Motivation aufgreifen
Neu sehen, was man weiß**

Das Gründungsinteresse in der Altersgruppe 45plus wächst. Laut DIHK-Gründerreport ist der Anteil von Gründungswilligen 50plus an der IHK-Gründungsberatung im Zeitraum 2002 – 2012 von 12% auf 20% gestiegen (DIHK, 2013). Um dieses Potenzial nutzbar zu machen, empfiehlt der Expertenkreis, potenzielle Gründerinnen und Gründer bereits im Vorfeld mit den notwendigen „Gründungsinformationen“ zu versorgen. Dabei ist es unerlässlich, zunächst einmal zwischen den zwei angesprochenen Grundtypen, Notgründerinnen und -gründern oder Chancengründerinnen und -gründern, zu unterscheiden.

Bedarfsorientierte Informationsvermittlung

Je nach konkreter Zielgruppe muss der Informationsbedarf geschlechtersensibel und lebenslauforientiert definiert werden, um die jeweiligen Ansprüche zu befriedigen. Gerade Frauen ab dem mittleren Alter gründen häufig nach der Familienphase, um sich

beruflich neu aufzustellen. Für beide Geschlechter gilt darüber hinaus, dass viele in der Selbstständigkeit eine besondere berufliche Chance sehen, sich selbst zu verwirklichen, d. h. „das zu tun, was sie schon lange oder schon immer tun wollten“.

Zug statt Druck

Motivation spielt in der Vorgründungsphase eine entscheidende Rolle. Erzeugen kann man sie u. a. durch Gruppenveranstaltungen für Gründungsinteressierte. Die Vermittlung von passgenauen Informationen und die Vorstellung von Vorbildern (Empfehlung 1) erleichtern die Gründungsentscheidung. Einmal diese getroffen, sollten sich die Ratsuchenden nach Möglichkeit intensiv mit der eigenen Gründung auseinandersetzen. Zentrale Frage dabei ist: Wie verschaffe ich mir als Gründerin und Gründer, Unternehmerin und Unternehmer all die Informationen, die für mein Business relevant sind? Welche Quellen „zapfe ich an“? Eine aktive Beteiligung vereinfacht den gesamten Beratungs- und Gründungsprozess.



„Insbesondere in der Gruppe der chancenreichen Gründungen ist es wichtig, Selbstständigkeit als Chance zu kommunizieren, um die Eigeninitiative zu stärken. Die Beraterin bzw. der Berater wird somit zur Begleitperson im Gründungsprozess: Sie ermutigt die Ratsuchenden, aktiv zu werden und hilft, wo diese nicht weiter kommen.“

– Lothar Hunshelm –

Bewährte Portale und Institutionen nutzen

Um die erforderlichen Informationen zu streuen, können bewährte Portale sowie Institutionen helfen. Einige geeignete Webseiten auf Bundesebene sind:

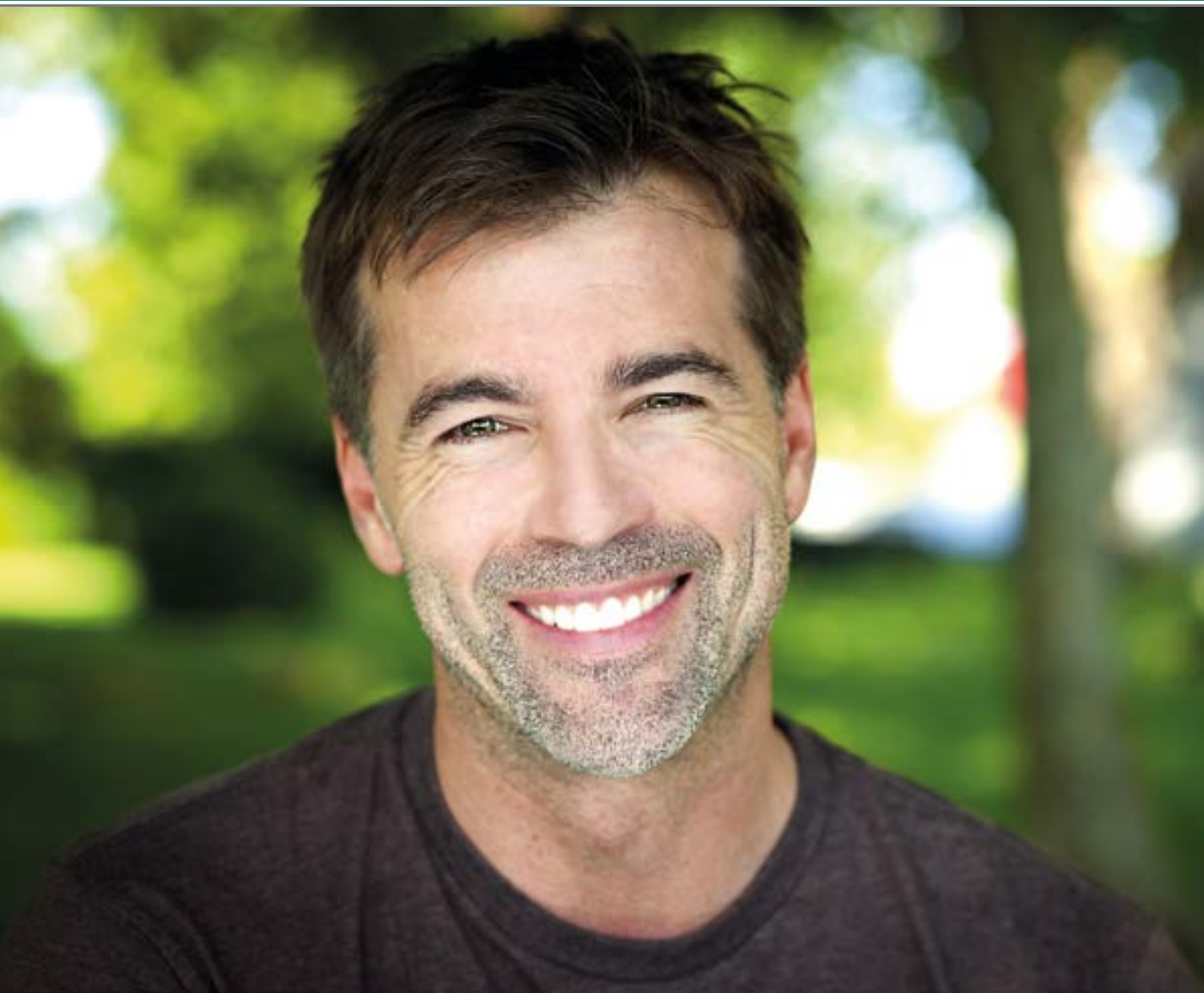
www.existenzgruender.de,
www.existenzgruenderinnen.de,
www.arbeitsagentur.de,
www.kfw.de,
www.dihk.de.

Hinzu kommen die Gründungsportale der einzelnen Bundesländern und Regionen, z. B.:

www.thex.de, Thüringen
www.frauundberuf-bw.de, Baden-Württemberg
www.competentia.nrw.de, Nordrhein-Westfalen
www.startercenter.nrw.de, Nordrhein-Westfalen
www.startercenter.hessen.de, Hessen
u. v. m.

Die zuständigen Akteure, nämlich Beratungseinrichtungen, Kammern, Wirtschaftsförderungen, Banken und Unternehmen sollen dabei eine aktive Rolle spielen.

Sowohl PR-Maßnahmen (Empfehlung 1) als auch Informationskampagnen (Empfehlung 2) sollen nachhaltig ausgerichtet sein und sich über einen längeren Zeitraum erstrecken. Andernfalls lässt sich das Interesse an Gründungen nicht verstetigen.



**WÄHREND
DER BERATUNG**

Empfehlung 3

Hemmschwellen abbauen, Vertrauen schaffen Fühlen Sie sich bitte wie zu Hause

Der Expertenkreis weist darauf hin, dass es schon vor der Beratung und bei den ersten Beratungsgesprächen darum geht, Ängste vor der Selbstständigkeit oder einer Stigmatisierung abzubauen, Hemmschwellen zu beseitigen und Vertrauen zu schaffen. Dazu gehören vor allem die Entwicklung eines wertschätzenden und seriösen Settings sowie die Weitergabe wichtiger Informationen, um Unsicherheiten abzubauen.

Persönliches Gespräch

Das persönliche Gespräch sollte einen hohen Stellenwert erhalten. Denn nur durch eine direkte und offene Atmosphäre kann der Austausch zwischen Beratern und Ratsuchenden gelingen. Eine webbasierte bzw. virtuelle Kommunikation, so verbreitet sie inzwischen unter den Jüngeren ist, kann den direkten Kontakt im Umgang mit dieser Altersgruppe keineswegs ersetzen: die persönliche Ansprache ist unerlässlich. Hinzu kommt, dass die aktuelle „Gründersprache“ sich vor allem an junge Menschen richtet. Personen in den mittleren Jahren – und insbesondere Ältere – fühlen sich weder angesprochen noch gemeint.

“

„Dennoch, auch Menschen dieser Altersgruppe muss diese „Gründersprache“ näher gebracht werden, damit sie mitreden können. Ist diese Sprache fremd, ist ein erfolgreicher Unternehmensaufbau kaum oder nur schwer erreichbar. Die Frage ist nur, wie man diese Sprache Gründungswilligen 45plus so kommuniziert, dass sie damit umgehen lernt.“

– Monika Funsch –

Peer-Beratung

In einigen Fällen kann die „Peer-Beratung“ (peer counseling) als eine vertrauensbildende Maßnahme gute Dienste leisten (Ältere beraten Ältere, Frauen beraten Frauen). Gleichaltrige Beraterinnen und Berater vermitteln Gründerinnen und Gründern das Gefühl von Sicherheit und schaffen eine Vertrauensbasis, auf der

das nachfolgende Beratungsgespräch verlaufen kann. Die Beraterin bzw. der Berater sollte dabei authentisch bleiben und Kompetenz ausstrahlen.

”

„Die Peer-Beratung schafft Authentizität, heißt sich „auf Augenhöhe begegnen“. Denn der Altersunterschied kann zur Barriere werden. Im Gegensatz dazu schafft die Beratung durch Gleichaltrige Akzeptanz.“

– Lothar Hunshelm –

Empfehlung 4

Beratungsformat anpassen, individuelle Ansprache Sie haben eine Idee? Erzählen Sie!

Der Expertenkreis regt an, sich im Vorfeld der Beratung mit den persönlichen Eigenschaften der Gruppe der Babyboomer näher zu befassen. Immerhin: Heute meist im Alter zwischen 45 und 60 Jahren, gehören sie traditionell zur Gruppe der Individualisten. Sie sind gewohnt, allein zu agieren anstatt nach Hilfe zu suchen. Sie sind kritischer, z. T. auch mit sich selbst, sehen nämlich den Gründungsprozess in Eigenverantwortung und sind deshalb schwer mit den herkömmlichen Informationsmitteln und -formaten der Gründungsberatung (Gründungsseminare, Sprechstunden der Gründungsberatung etc.) zu erreichen. Aus diesem Grund, so der Rat des Expertenkreises, sind auf jeden Fall eine individuelle Ansprache und spezifische Beratungsformate erforderlich.

”

„Eine individuelle Ansprache sollte Ziel jeder Beratung sein (unabhängig vom Alter), wengleich die Situation einer Gründerin bzw. eines Gründers 45plus viel komplexer sein kann (je nach Lebensweg) und dies in stärkerem Maße Berücksichtigung finden muss als bei einer jüngeren Gründerperson.“

– André Scheifers –



„Denkbar sind auch öffentlich organisierte Gründerstammtische für die Ziel-gruppe 45plus. Diese Netzwerke bestehen zumindest in der Region Köln nur für junge Gründerinnen und Gründer.“

– Petra Lohmann –

Die Beraterin bzw. der Berater sollte zu Beginn des Beratungsgesprächs die „Gründerpersönlichkeit“ feststellen und die Beratung daran orientieren. Es sollte keine „Beratung von der Stange“ geben, vielmehr eine individuelle, differenzierte, lebenswelt- und lebenslaufbezogene Beratung.

Zentrale Aussage dieses Empfehlungskatalogs ist, dass jede Gründerin bzw. jeder Gründer 45plus dort abgeholt werden sollte, wo er bzw. sie sich derzeit befindet.

Es ist dafür unbedingt notwendig, auf die bestehenden Ressourcen, Netzwerke, Erfahrungen und Kompetenzen der Gründerperson einzugehen. Dazu gehört: Die bisherige Tätigkeit hat üblicherweise eine herausragende Bedeutung für Auswahl und Umsetzung der Geschäftsidee, ebenso wie die persönliche Lebenserfahrung, -einstellung oder Familienrolle. Konkrete Erwartungen und Ziele, die mit dem Gründungsvorhaben verbunden werden, sollten angesprochen werden. Nicht zu vergessen: Die Themen Gesundheit und Leistungsfähigkeit sowie Work-Life-Balance.



„Eigene Ressourcen und Energie, verbunden mit dem Know-how an der Stelle einzusetzen, wo es gerade wichtig ist, wird ein wichtiger Lernfaktor für ältere Gründerinnen und Gründer. Die Lebenserfahrung hilft dabei Prioritäten richtig einzuschätzen.“

– Dagmar Schulz –

Zeit gewähren

Einerseits sollte einer vorschnellen Gründung, die gerade dadurch forciert werden kann, wenn Gründerinnen und Gründer z. B. aufgrund ihres Alters oder beruflicher Situation unter Druck stehen, „jetzt endlich durchstarten zu müssen“, unbedingt entgegen gewirkt werden. Andererseits sollte sich die Beratungszeit am Bedarf orientieren, d. h. wenn nötig sind für Gründerinnen und Gründer 45plus insgesamt längere Beratungszeiten einzuplanen.

Auch mal „Nein“ sagen dürfen

Zur individuellen und qualifizierten Beratung gehört auch, dass bei weniger aussichtsreichen Geschäftskonzepten oder -modellen die Beraterin bzw. der Berater in der Lage sein muss, vom Gründungsvorhaben abzuraten, wie im Folgenden erläutert:



„Gründungen aus Alternativlosigkeit (speziell bei Bezug von ALG I-/ALG II- Empfängern) mit zweifelhaftem Geschäftsmodell sollten vermieden werden, da hier die Erreichung der Tragfähigkeit in Frage gestellt werden muss, ggf. ein verfestigter ALG II-Bezug entsteht (...). Hier sollte eine „Abberatung“ der Gründungsidee nicht ausgeschlossen werden.“

– Matthias Schultze –

Empfehlung 5

Geschlechtsspezifische Ansprache

Gründerinnen 45plus mögen es „ge-gendert“

Der Expertenkreis bedauert, dass die Beachtung von Genderaspekten in der Beratungspraxis bislang noch zu wenig ausgeprägt ist. Eine nennenswerte Ausnahme bilden die regionalen Einrichtungen der bundesweiten gründerinnenagentur – bga. Die Beratung sollte deshalb unbedingt auch auf die Unterschiede zwischen den Geschlechtern eingehen, d. h. auf die unterschiedlichen Lebens- und Berufsbiographien von Männern und Frauen. In einigen Fällen empfiehlt es sich sogar, geschlechtsspezifische Beratungskonzepte zu erarbeiten.

Gründerinnen

Im Vergleich der Geschlechter bedarf die Gruppe der Gründerinnen besonderer Aufmerksamkeit. Denn vor allem Frauen neigen dazu, aufgrund von Familienphasen und diskontinuierlichen Berufsbiographien erst in der zweiten Lebenshälfte zu gründen. Einige Zahlen: Während nach Schätzungen des DIHK der Anteil der Gründungen 45plus aktuell ca. 27 % beträgt, hat ungefähr die Hälfte der Kundinnen vieler Frauenberatungseinrichtungen diese Altersgrenze bereits überschritten, wie z. B. Frau Körner-Reuter von der EFA berichtet. Angehende Gründerinnen benötigen eine besondere Herangehensweise, bei der die Besonderheiten weiblicher Gründungen Berücksichtigung finden. Frauen haben in der Regel vielschichtigere, z. T. auch brüchigere Lebens- und Erwerbsbiographien, und zum Zeitpunkt der Gründung ein höheres Alter als Männer.

“

„Die Altersgruppe Gründerinnen 45plus hat große Potenziale. Sie braucht eine persönliche Ansprache, die die Lebensumstände mit in das Gründungsvorhaben einbindet, eine wertschätzende Unterstützung und den Wegebau zu anderen Unternehmerinnen.“

– Claudia Körner-Reuter –

Ferner – wie in der Fachliteratur angegeben – sind Gründungsvorhaben von Frauen meist kleiner, sowohl gemessen am Umsatz und an Investitionen als auch hinsichtlich der Beschäftigtenzahl. Weibliche Gründungen finden vornehmlich im Dienstleistungssektor statt und darunter mehrheitlich im breiten Feld der sozialen oder personenbezogenen Berufe.

”

„Gründungen von Frauen sind oftmals in einem finanziell kleineren Rahmen, da die Vorgehensweise und Planung risikobewusster erfolgt. Das bedeutet nicht, dass das gesamte Vorhaben eine Kleinstgründung ist, sondern die Kalkulation meist konservativer aufgestellt wird.“

– Dagmar Schulz –

Hürden für weibliche Gründungen

Besondere Probleme, die gerade Frauen ab dem mittleren Alter belasten, wurden in der RKW-Studie 2013 bereits thematisiert. Dazu zählen traditionelle Rollen- und Familienbilder, die klassische Arbeitsteilung im Familienumfeld und gesellschaftliche Normen und Werte, nach denen Unternehmertum immer noch als „männliche“ Domäne angesehen wird. Die Folgen sind unzureichende gesellschaftliche Anerkennung, fehlende Unterstützung im persönlichen Umfeld, weniger identitätsstiftende Vorbilder und mangelndes Selbstbewusstsein als Unternehmerin.

”

„In der Beratung ist es wichtig, den richtigen Ton zu treffen. Sachliche Informationen (...) sind genauso wesentlich, wie hinzuhören, was die Kundin braucht, wo sie ihre Stärken und Schwächen sieht. Als Beraterin achte ich auf die Balance zwischen Realität und Motivation, d.h. auf Risiken hinzuweisen und Mut zu machen, den eigenen Weg zu gehen.“

– Petra Welz –

Gründungsberatung 45plus

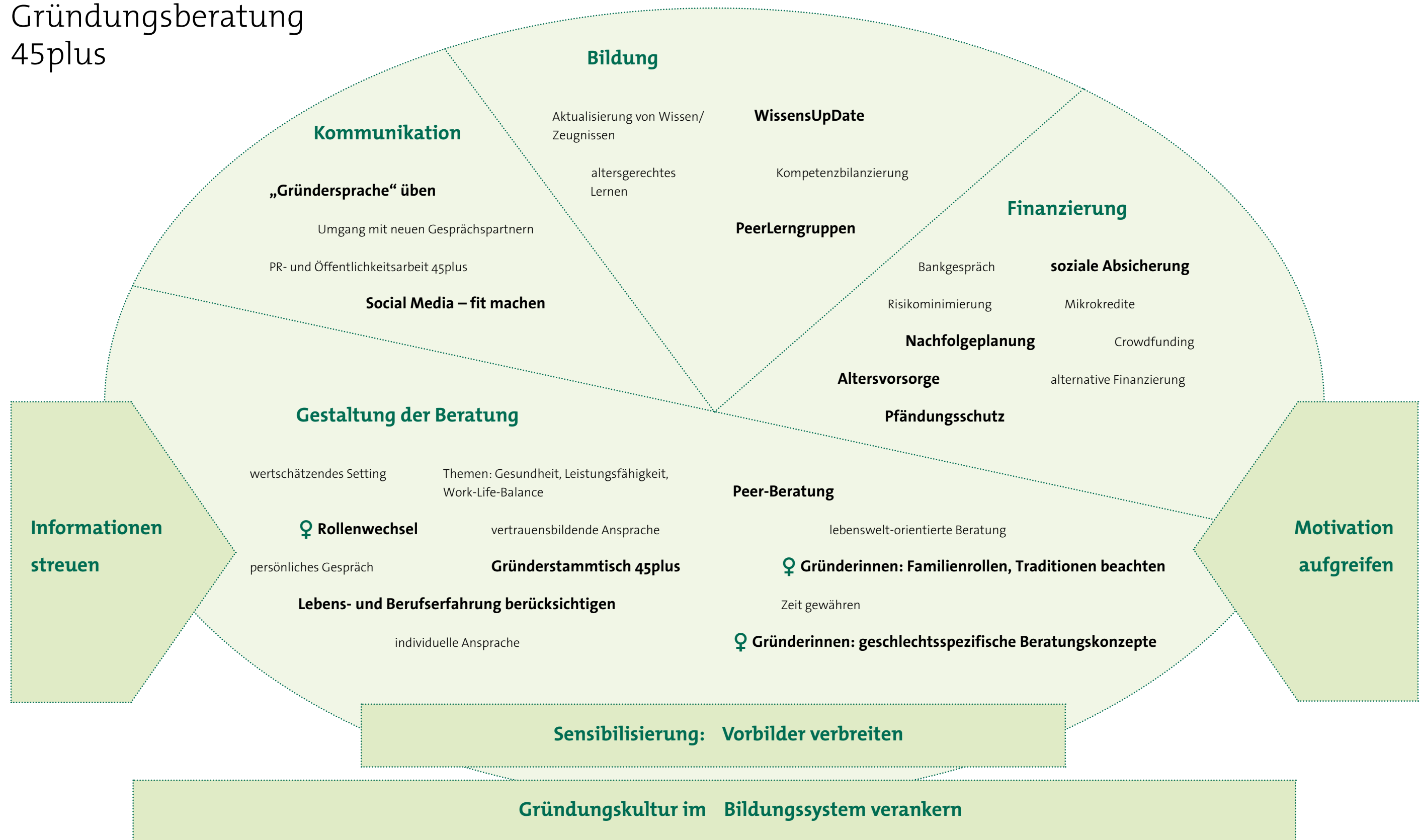


Abbildung 1. Merkmale einer altersspezifischen Gründungsberatung 45plus.

Quelle: eigene Darstellung.

Im Folgenden wird die Beratungstätigkeit in die Themenbereiche "Weiterbildung", "Kommunikation", "Kapital" und "Vernetzung" unterteilt.

Bereich Weiterbildung

Empfehlung 6

Beratungs- und Bildungsthemen finden

Ich sehe was, was Du nicht siehst

Es gibt zahlreiche Beratungsangebote für Gründerinnen und Gründer im Allgemeinen, aber kaum zielgruppenspezifische Angebote für potentielle Gründerinnen und Gründer 45plus. Dabei lassen sie sich erfahrungsgemäß zuweilen über thematische Angebote für das Thema Selbstständigkeit gewinnen.

Differenzierung in Beratung und Bildung

Aufgrund der extremen Heterogenität der Zielgruppe ist eine intensive, differenzierte Beratung unerlässlich (Empfehlung 4). Nur so lassen sich die vielfältigsten Geschäftsideen erfolgreich umsetzen. Eine Differenzierung gilt besonders – auf Empfehlung des Expertenkreises – bezüglich erforderlicher Weiterbildungen und Qualifizierungen. Beschäftigte mit Angestellten- oder sogar Führungserfahrung brauchen nicht nur eine andere Ansprache, sondern auch anders aufbereitete, z. T. unterschiedliche Lerninhalte und Themen sowie Lernmethoden als Langzeitarbeitslose oder Personen mit niedrigeren Bildungsabschlüssen. Für Letztere ist manchmal ein „Empowerment“ zum Einstieg das Mittel der Wahl.



„Während bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit mehr die soziale Absicherung im Vordergrund steht, sind bei den übrigen Unternehmensgründungen Beratungsthemen wie bspw. Organisationsablauf des Gründungsprozesses, Zeitmanagement, unternehmerisches und strategisches Denken (...) und Persönlichkeitsentwicklung von Wichtigkeit.“

– Thomas Nabein –

Erfahrungsgemäß brauchen Gründungsinteressierte 45plus in einigen Fällen eine umfangreiche Wissensvermittlung vor der Gründung; in anderen Fällen genügt es hingegen, Lücken in den bereits vorhandenen Kenntnissen zu schließen.



„Fachspezifische Lücken sind das Eine, (...) aber: Unternehmerische Kompetenz fehlt den Meisten, für fast alle Gründungswillige 45plus ist der Rollenwechsel gravierend: Vom Angestellten bzw. von der Familienarbeit in die Selbstständigkeit – das verlangt ganz andere Fähigkeiten. Denn die meisten Gründerpersonen sind doch erst einmal „Alles andere, nur keine Unternehmer“.

– Alexa Jünkerling –

Kompetenzbilanzierung

Gerade Frauen, die nach der Erziehungsphase gründen wollen, (aber auch Frauen mit einer vorangegangenen hohen beruflichen Qualifizierung) haben häufig nur noch ein unklares Bild ihrer formellen und informellen Kompetenzen. Ähnlich ergeht es älteren Gründerinnen und Gründern nach einer längeren Arbeitslosigkeit oder einer sehr vielfältigen Berufsbiografie, die sie nicht (mehr) erkennen lassen, wo ihre Kernkompetenzen liegen. Sinnvoll ist daher, dem eigentlichen Beratungsprozess eine Kompetenzbilanzierung zur Schärfung voranzustellen. Diese dient als Grundlage neben der Ideenentwicklung der eigentlichen Geschäftsidee auch zur Feststellung, in welchen Bereichen sich die Gründerinnen und Gründer zukünftig idealerweise Unterstützung suchen sollten.

Maßgeschneiderte Bildungsangebote

Bildungsangebote sollten nicht nur betriebswirtschaftliche Kenntnisse und weitere gründungsrelevante Inhalte (Vertrieb und Verkauf etc.), sondern auch branchenspezifisches Wissen enthalten, rät der Expertenkreis. Vor allem nach langer beruflicher Auszeit sollte ein sogenanntes „WissensUpdate“ stattfinden – beispielsweise beginnend mit den derzeitigen steuerlichen und handelsrechtlichen Aufzeichnungspflichten, der Rechnungslegung und der Art der heutigen

Kommunikation. Es gilt, ggf. auch die vor langer Zeit erworbenen technischen Fähigkeiten bzw. das erworbene Wissen auf den aktuellen Stand zu bringen.

Spezifische Lernmethoden und einheitliche Lerngruppen

Weiterhin, fügt der Expertenkreis hinzu, sollten alle Inhalte verständlich und praxisnah vermittelt werden, d.h. es gilt, Materialien und Übungen auf Alter und Wissen abzustimmen und mit Praxisbeispielen zu ergänzen. Dabei helfen andere Lernmethoden, häufig mit Wiederholungen und Visualisierungen, gerade für Menschen mit niedrigen Bildungsabschlüssen, oder auch das Zusammenstellen von einheitlichen Lerngruppen (**Peer-Group Lernen**). Zudem müssten Zeitfenster angeboten werden, die dem Lernrhythmus dieser Zielgruppe entsprechen.

“

„Der Kenntnisstand der Gründerinnen und Gründer sollte – durch ein Kurs-Baukastensystem – auf ein einheitliches Niveau gebracht werden.“

– Christine Janssen –

Dosierung von Beratung und Bildung

Der Expertenkreis hält es für ratsam, auf die richtige Mischung zwischen Beratung und Bildung (Wissensvermittlung) zu achten. In einigen Fällen ist es hilfreich, in fachspezifischen Lernseminaren (z.B. als Kindertagespflegeperson) Kenntnisse zu vermitteln, die für die Gründung wichtig sind (z.B. Marketing, Kundenakquise und -pflege).

“

„Insgesamt in Ausbildungen im Gesundheits- und Sozialwesen, die oftmals in Selbstständigkeit ausgeübt werden, sollte Basiswissen über Existenzgründung vermittelt werden.“

– Petra Welz –

In anderen Fällen, gerade für Männer oder Frauen im beruflichen Umbruch, bietet sich das Konzept des Karrierecoachings an, d. h. die Kompetenzentwicklung und berufliche Orientierung in den Mittelpunkt zu stellen, ohne dabei sofort an eine Gründung zu denken. Gründung wird demnach als eine Perspektive der Erwerbsarbeit behandelt. Das eigentliche Gründungsvorhaben kann später angegangen werden.

”

„Unabhängig von der Art des zukünftigen Arbeitsverhältnisses kann die bzw. der Veränderungswillige sich zunächst auf ihre bzw. seine Stärken, Wünsche und Ressourcen besinnen und daraus Perspektiven für eine berufliche Zukunft gestalten. Erst im zweiten Schritt wird geprüft, unter welchen Rahmenbedingungen die erarbeiteten Ziele erreicht werden können.“

– Britta Lohse –

Als dritte Option kann die Erstberatung in der Berufs- oder Wunschbranche zum Türöffner für die Gründungsberatung werden. Ein gutes Beispiel in diesem Sinne bietet das Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft. Für Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund könnten als Einstieg die Deutsch- oder Integrationskurse genutzt werden, einige davon sogar geschlechtsspezifisch (bspw. Mama lernt Deutsch).

Zuletzt bietet sich für die Babyboomer eine weitere Alternative an.

”

„Gerade Gründerinnen und Gründer 45plus (...) kann man bspw. mit Gruppen-Veranstaltungen zu gesellschafts- und branchenspezifischen Themen gut erreichen. Außerdem bieten solche Formate Menschen die Möglichkeit, sich beruflich neu zu orientieren und Kontakte zu knüpfen, was in eine Selbstständigkeit münden kann.“

– Luna Christine Weineck –

Probleme	Lösungswege
Grundlegend	
Schwache Gründungskultur in Deutschland	Unternehmer/in-Sein als Querschnittsbild im kompletten Bildungssystem verankern
Vielfalt der Bildungsangebote 45plus	
Defizit an ausreichend zielgruppengerechten Angeboten <i>Es gibt viele Angebote!; aber kaum zielgruppenspezifisch</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Transparenz schaffen – Wegweisung zu Angeboten – Netzwerke der Anbieter/innen kennenlernen und nutzen
Bedarf an ausreichend qualifizierten Angeboten <i>Es gibt viele Angebote!; aber wenig bedarfsgerechte und maßgeschneiderte Angebote</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Zugangsvoraussetzung klar festlegen: <ul style="list-style-type: none"> – Wie finde ich Angebote? – Wo finde ich Angebote? – Was wird gefördert?
Kompetenzen schärfen	
Unklares Bild über erforderliche Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> – Kompetenzbilanzierung – Dosierung von Beratung und Bildung: „auf die richtige Mischung kommt es an“
Bildungsangebote nach Gründungstypen	
Typ 1: Fehlendes Branchenwissen, niedrige fachliche Qualifikation und: <i>es fehlt an betriebswirtschaftlichem Know-how und unternehmerischem Mut</i>	<ul style="list-style-type: none"> – “Empowerment und Motivation“ – Umfangreiche Wissensvermittlung, bei Bedarf branchenbezogen – Kompetenzbildung – Unternehmensführung
Typ 2: Branchenwissen ausgeprägt, hohe fachliche Qualifikation vorhanden, aber: <i>es fehlt an betriebswirtschaftlichem Know-how</i>	<ul style="list-style-type: none"> – WissensUpdate durchführen – „Bildungslücken“ schließen – Kompetenzbildung – Unternehmensführung
Qualifizierung heißt:	
<ul style="list-style-type: none"> – Praxisbezogen → Fallbeispiele, Erfahrungswerte einfließen lassen – spezifische Lernmethoden/altersgerechtes Lernen → Visualisierung – Wiederholung – Tempo raus, bei Bedarf längere Lernphasen – Peergruppen Lernen → Persönliches Lernen – Zielgruppenspezifische Inhalte: <ul style="list-style-type: none"> – Vertrieb/Verkauf – Betriebsorganisation – Marketing und Kommunikation auch Umgang mit Social Media, „Social Media-fit machen“ – Lebensweltbezug 	
Bedarfsgerechte Angebote	
→ Von Null auf 100 „Unternehmer/in“	
– Unternehmer/in Werkstatt für 45+ oder 50+	

Tabelle 1: Bildung

Quelle: eigene Darstellung

Bereich Kommunikation

Empfehlung 7

PR- und Öffentlichkeitsarbeit für Ältere

Alle mal herhören!

Für den Unternehmenserfolg ist die Pflege eines branchenunabhängigen Unterstützungsnetzwerks sowie eines Kunden- und Zulieferernetzwerks unabdingbar. Gerade Menschen ab dem mittleren Alter können bei einer Neugründung oder beim Wechsel der beruflichen Tätigkeit oder Branche häufig erleben, dass das alte Stammkundennetzwerk teilweise nur bedingt nutzbar ist; auch andere bestehende Geschäftskontakte können dabei leider verloren gehen. Immer wieder erweisen sich Gründerpersonen in dieser Altersgruppe reserviert gegenüber PR- und Öffentlichkeitsarbeit. Das kann zu Problemen bei der Kundengewinnung und -bindung führen.

Kommunikation erlernen und üben

Deshalb empfiehlt der Expertenkreis, zunächst einmal den Gründerinnen und Gründern 45plus darzulegen, wie unerlässlich PR- und Öffentlichkeitsarbeit ist. Ängste und Hürden diesbezüglich müssen unbedingt abgebaut werden. Im zweiten Schritt sollten sich die Ratsuchenden auf die Kommunikation mit „neuen Gesprächspartnern“ (Banken, Kunden, Geschäftspartnern, Organisationen, Konkurrenz usw.) einlassen. Drittens soll der Umgang mit den Medien intensiv gelernt und geübt werden. Womit hebt sich das eigene Unternehmen von dem der Konkurrenz ab? Wie gehe ich mit den Medien um? Wo muss, wo darf, wo sollte ich auf keinen Fall gelistet sein? Wie präsentiere ich mein Unternehmen nach außen? Wie will ich wahrgenommen werden?

”

„Eine Gründerin bzw. ein Gründer muss lernen, sich zunächst selbst gut darzustellen, „Eigen-PR“. Äußerst wichtig: Die professionelle Beschreibung der Gründungsidee (Elevator Pitch). Er bzw. sie muss wissen, wie eine Pressemitteilung vorbereitet wird, wie Kontakt mit welchen „Instrumenten“ zu den Medien aufgenommen werden kann. Der Umgang mit den Journalisten muss ebenfalls geübt werden.“

– Monika Funsch –

Social Media „fit“ machen

Insbesondere die Nutzung von Social Media kann der Zielgruppe Schwierigkeiten bereiten. Im Bedarfsfall soll der Gründungswilligen bzw. dem Gründungswilligen nahe gelegt werden, auf die Unterstützung von Externen zurückzugreifen.

”

„Die Zielgruppe 45plus gehört nicht zu den Digital-Natives und muss sich damit besonderen Herausforderungen stellen. In der Regel ist ihre Community in den sozialen Netzen nicht so groß. Hier gilt es Know-how aufzubauen.“

– Petra Lohman –

Eine weitere Option ist die Einbindung in Interessengemeinschaften und Netzwerken, an die Einzelunternehmerinnen und -unternehmer einige derer Kern-Aufgaben wie z. B. Marketing und Akquise evtl. übergeben oder gemeinsam bewältigen können.

Bereich Kapital

Empfehlung 8

Finanzierung für Gründerinnen und

Gründer 45plus

Ohne Moos nichts los

Das Thema Finanzierung erweist sich oftmals bei Gründerinnen und Gründern 45plus als besonders schwierig. Finanzierungsprobleme erschweren Gründungsvorhaben im Alter daher zusätzlich: angefangen beim altersübergreifenden Informationsdefizit zum Thema „Mittelakquise“ über den schwierigen Zugang zu Krediten (z. B. Dispo-Darlehen) bis hin zu Vorurteilen bei Kreditgebern hinsichtlich der Leistungsfähigkeit von Menschen in der zweiten Lebenshälfte (Altersdiskriminierung). Bei Notgründungen besteht oftmals ein Mangel an Eigenkapital.

Finanzierungsquellen ermitteln

Aufgrund des Alters bleiben potenziellen Gründerinnen und Gründern 45plus kürzere Tilgungs- und Rückzahlungszeiten als Jüngeren. Einen Kredit zu erhalten wird zusätzlich schwieriger, je weniger Sicherheiten sie anzubieten haben. Im Mittelpunkt der Beratung sollten nach Auffassung des Expertenkreises hier daher ggf. alternative Finanzierungswege wie z. B. Mikrodarlehen oder Crowdfunding stehen. Zudem empfiehlt sich ein offener Umgang mit sensiblen Themen wie etwa Rückzahlungszeiträume oder die Notwendigkeit, bei Bedarf auf Eigenmittel (Familie, Bekanntenkreis) für das eigene Gründungsprojekt zurückzugreifen.



„Beim Thema Kapital für die „späte Gründung“ handelt es sich häufig um kleine „Nischen Gründungen“ die im direkten Umfeld der Person erfolgen. Viel Geld ist da oft nicht nötig. Trotzdem sind zehntausend Euro manchmal schon zu viel. In dieser Hinsicht ist eine sachgerechte Verteilung der Fördermittel für Gründungen seitens der Politik anzustreben.“

– Detlev Scharenberg –

Unabdingbar: die Regelung der Nachfolge

Das Gespräch mit der Bank sollte gut vorbereitet und geübt werden. Davor ist eine äußerst wichtige Frage zu klären: Die Nachfolge. Das ist ein wesentlicher Aspekt gerade bei älteren Personen und/oder Projekten mit hohem Kapitalbedarf. Die Nachfolge soll gut überlegt und konkretisiert werden, bei Bedarf sogar im Businessplan. Es geht darum zu zeigen, dass die Übergabe bzw. Weiterführung des Unternehmens abgesichert ist. Einige Fragen dazu: Wie sollte ein Gespräch mit der Hausbank aussehen? Welche Unterlagen müssen bis dahin vorliegen? Wie steht es um private Verbindlichkeiten (Schulden, Hypotheken)? Wer soll das Unternehmen zukünftig übernehmen? Wie sieht die Businessplanung aus?

Empfehlung 9

Soziale Absicherung nicht vergessen

Mit Netz und doppeltem Boden

Einerseits verfügen Gründerpersonen ab dem mittleren Alter (mit Ausnahme von bspw. Langzeitarbeitslosen oder Personen mit gebrochenen Berufsbiographien) in der Regel über größere materielle Ressourcen und bereits bestehende Rentenansparungen im Vergleich zu Jüngeren. Andererseits wird trotz teilweise widersprüchlicher Argumenten von der einschlägigen Forschung pauschal angenommen (RKW, 2013), dass bei steigendem Alter auch die Risikobereitschaft abnimmt. Schließlich hat man eventuell mehr zu verlieren, falls das Geschäft scheitert. Außerdem bleibt für den Fall der Fälle weniger Zeit, um den Verlust auszugleichen bzw. für einen Neubeginn. Aus diesen Gründen ist das Sicherheitsbedürfnis besonders groß.

Fragen beantworten

Dementsprechend haben Themen wie soziale Absicherung bzw. Vorsorge für Gründungsvorhaben 45plus eine besondere Bedeutung. Sie sollten in aller Ausführlichkeit geklärt und eindeutig kommuniziert werden. Dabei können Fragestellungen helfen wie: Was tun im Fall des Scheiterns? Wie kann man das Risiko verringern? Wie muss ich mich für Krankheit

und Rente absichern? Wie wirkt sich ggf. der Pfändungsschutz aus? Wie kann ich mich freiwillig in der Arbeitslosenversicherung weiterversichern? Welche Auswirkungen hat die Selbstständigkeit auf meine Rente? Welche Versicherungen brauche ich, um mich und mein Unternehmen abzusichern?

Risiken und Verluste beziffern

Wenn möglich, sollte diese Problematik anhand konkreter Fälle verdeutlicht werden. Darüber hinaus sollten die konkreten Risiken, vor allem monetärer Art, aufgezeigt sogar beziffert werden, um die finanzielle Risikobereitschaft der Gründerperson auf den Prüfstand zu stellen

Zeit	Kredite	Konkurrenz
<ul style="list-style-type: none"> — Kurzer Zeitkorridor für eine erfolgreiche Selbstständigkeit — In der Regel nur eine Chance 	<ul style="list-style-type: none"> — Ab 45 wird's schwierig — Ab 50 fast unmöglich — Danach (fast) aussichtslos 	<ul style="list-style-type: none"> — Konkurrenz ist länger am Markt — Wenig / kaum Bekanntheit — Wenige / keine nachweisbaren Erfolge

Tabelle 2: Einflussfaktoren für die Gründung 45plus

Quelle: Monika Funsch

Probleme	Lösungswege Was wird gemacht? Was kann man noch tun?
Information	
Schwache Gründungskultur in Deutschland	Unternehmer/in-Sein als Querschnittsbild im kompletten Bildungssystem verankern
Vielfalt der Bildungsangebote 45plus	
Informationsdefizit über Finanzierungsprodukte	<ul style="list-style-type: none"> – Expertenwissen weitergeben – Umfangreiche Informationsvermittlung über Finanzierungsangebote und Förderprogramme – Lebensweltorientierte Informationslancierung – Eigeninitiative stärken
Mittel- und Kapitalakquise	
Schwieriger Zugang zu Krediten (insb. ohne Sicherheiten) aufgrund des Alters	<ul style="list-style-type: none"> – Offener Umgang mit Tilgungs- und Rückzahlungszeiträumen – Bankgespräch gut vorbereiten bzw. üben, Unterlagen überprüfen – Nachfolge regeln und im Businessplan konkretisieren – Weitere Gründungsformen andenken: Gründung auf Zeit, Beteiligung, Gründung mit Partner, Teamgründung
Für den kleinen Finanzbedarf	
Finanzierung von Mikrodarlehen	<ul style="list-style-type: none"> – Mikrofinanzprodukte im Mittelpunkt – alternative Finanzlösungen in Betracht ziehen: <ul style="list-style-type: none"> – Eigenkapital – friends & family – Crowdfunding – Business Angels
Soziale Absicherung	
Mangelnde soziale Absicherung	<ul style="list-style-type: none"> – Fokus der Beratung auf soziale Absicherung und Vorsorge (Rente, Pflege, Gesundheit, Arbeitslosigkeit) – Aufklärung zur Risikominimierung – Was tun im Fall des Scheiterns? <ul style="list-style-type: none"> – Plan B aufstellen – Pfändungsschutz thematisieren – Mögliche monetäre Verluste kalkulieren

Tabelle 3: Kapital

Quelle: eigene Darstellung

Bereich Vernetzung und Zusammenarbeit

Empfehlung 10

Beratungskompetenz bündeln

Es kann nicht jeder alles wissen

Alle Mitglieder im Expertenkreis sind sich einig, dass es derzeit eine große Vielfalt an Beratungsangeboten auch für Gründerinnen und Gründer 45plus gibt - wenngleich oftmals nicht spezifisch für diese Altersgruppe. Damit Ratsuchende diese Vielfalt zielgerichtet nutzen können, wäre es nach Meinung der Experten sinnvoll, zunächst einen Überblick über das vorhandene Beratungsangebot 45plus zu schaffen, vor allem auf lokaler und regionaler Ebene. Dieser Überblick käme dabei nicht zuletzt auch den Gründungsberaterinnen und -beratern zugute, von denen ein umfassendes Wissen über die unterschiedlichen Beratungsangebote erwartet wird. Sie müssen in der Lage sein, das passende Angebot für jede Kundin bzw. jeden Kunden zu identifizieren. Hierbei kann die Einführung eines einheitlichen Ansprechpartners hilfreich sein („One-Stop-Shop“). Ein **Gründungsberatungs-Wegweiser** wäre zusätzlich ein sinnvolles Instrument und könnte für Transparenz in der regionalen Beratungslandschaft sorgen.

Regionale Kooperation anstoßen, gemeinsam am Strang ziehen

Empfehlenswert ist zudem eine Kooperation und Vernetzung der regionalen Akteure untereinander, mit der zuständigen Gemeinde/Stadt, aber auch mit den lokalen oder regionalen Medien (Presse, Radio etc.). Die Unterstützung von Gründungswilligen ab dem mittleren Alter gelingt am besten, wenn diese Aufgabe in eine regionale Kooperationsstrategie, an der alle wichtigen Akteure der Region beteiligt sind, eingebettet ist. Dies wiederum lässt sich vor allem erreichen, wenn sich regionale Entscheidungsträger für eine solche Kooperation stark machen.

Die Bildung von regionalen Kooperationsstrukturen zwecks Gründung hat sich in nicht wenigen Fällen bei der Verbreitung der unterschiedlichen Gründungsangebote für Gründerinnen und Gründer 45plus bewährt. Einige erfolgreiche Beispiele sind das Bremer Gründungsnetzwerk B.E.G.IN oder das Projekt Pro-Gründen aus Erfurt.

Beispiel 1: Das Bremen B.E.G.IN Gründungsnetzwerk

Tania Neubauer, Koordinatorin B.E.G.IN beim RKW Bremen

Die „Bremer Existenz Gründungs Initiative B.E.G.IN“ ist ein regionales Netzwerk der Gründungsberatung und -förderung im Bundesland Bremen. Es wurde 1998 als Zusammenschluss vieler einzelner Institutionen (Kammern, Hochschulen, Frauenberatungsstellen, Verbänden) gegründet. B.E.G.IN bietet gründungsinteressierten Personen neutrale und kostenlose Gründungsberatung und -förderung an. Die zentrale Anlaufstelle, die B.E.G.IN-Gründungsleitstelle, liegt beim RKW Bremen. B.E.G.IN wird aus öffentlichen Mitteln des Landes Bremen finanziert.

Die B.E.G.IN-Gründungsleitstelle bietet eine neutrale Gründungsberatung, unabhängig vom Alter, Geschlecht, Herkunft, Branche und Bildungshintergrund, für alle Bevölkerungsgruppen an. Durch die Vielzahl der Beratungen – rund 1.800 Neukontakte pro Jahr – hat sich eine zielgruppengerechte Beratung entwickelt. Die Gespräche werden direkt durch das Team der Gründungsleitstelle erbracht. Danach werden die Gründungswilligen bei Bedarf innerhalb des Netzwerks an die 17 Partnerinstitutionen weitergeleitet. Bei umfangreichen Gründungsvorhaben können externe gewerbliche Berater eingebunden werden.

Für folgende Zielgruppen wird eine spezifische Beratung angeboten: Gründerinnen, Arbeitslose, Gründungen aus der Hochschule, Gründungen von Migrantinnen und Migranten, Unternehmensnachfolgen.



Abbildung 2: Partner im B.E.G.IN-Netzwerk

Quelle: www.begin24.de

Beispiel 2: Das Beratungsnetzwerk

ProGründen in Erfurt

Kerstin Gleiche, Bildungswerk der Thüringer Wirtschaft

Im Gegensatz zum Bremer Beispiel bildet ProGründen ein zielgruppenspezifisches Netzwerk zur Beratung für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Bundesland Thüringen, was mit Mitteln der ESF für den Zeitraum Juli 2009 bis Juni 2015 gefördert wird.

ProGründen setzt sich aus mehreren Partnern zusammen, die verschiedene Teilprojekte verantworten:

- Enterprise – junge Menschen machen sich

selbstständig (Der Paritätische)

- Büro startklar - Thüringer Existenzgründerinnen-netzwerk (Bildungswerk der Thüringer Wirtschaft e. V.)
- Gründen in Gruppen - Gemeinsam Gründen (Der Paritätische)
- Selbstständig integrieren (für Migranten) (Bildungswerk der Thüringer Wirtschaft e. V.)
- Wirtschafts-Senior/innen begleiten zum Erfolg (Alt hilft Jung e. V.)
- Mikrofinanzagentur Thüringen (Markus-Gemeinschaft e. V.)
- Gründen mit Erfahrung (Bildungswerk der Thüringer Wirtschaft e. V.)

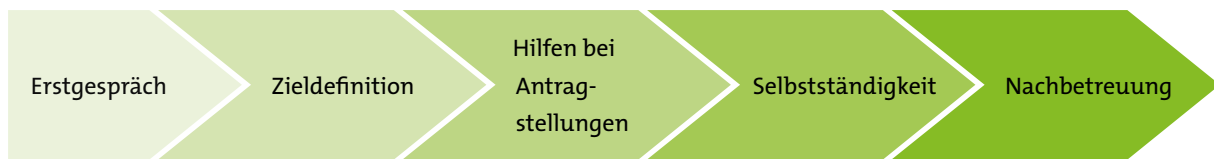


Abbildung 3: Beratungsprozess Gründen mit Erfahrung

Quelle: Bildungswerk der Thüringer Wirtschaft

Das Netzwerk entwickelt und erweitert das bestehende System der zielgruppenspezifischen Gründungsunterstützung, welches vom Erstkontakt bis zu einem Monitoring in der Nachbetreuung Gründungswillige zu einer passgenauen Existenzgründung im Vollerwerb begleitet.

Eingebunden im ProGründen-Netzwerk, leitet das Bildungswerk der Thüringer Wirtschaft das Projekt „Gründen mit Erfahrung“, in dem ältere Gründerinnen und Gründer umfassend auf die berufliche Selbstständigkeit vorbereitet werden. Auf Grundlage einer individuellen Situationsanalyse werden passgenaue Lösungsstrategien für Existenzgründerinnen und -gründer entwickelt. Ein wichtiger Schwerpunkt der Arbeit ist die Sensibilisierung und Ermutigung älterer, berufserfahrener Personen zur Selbstständigkeit, vorrangig mittels Informationsveranstaltungen.

Abgesehen von solchen "Bündnissen" (Beispiel 1 und Beispiel 2) sind kleinere punktuelle Bestrebungen um regionale und lokale Zusammenarbeit immer lohnenswert. Einerseits hilft der regelmäßige Austausch zwischen Gründungsberaterinnen und -beratern untereinander sowie mit regionalen Vertreterinnen und Vertretern zum besseren Kennenlernen des regionalen Beratungsbedarfes. Andererseits hat sich die Kooperation in puncto Öffentlichkeitsarbeit zwischen Beraterinnen und Beratern sowie Medienpartnerinnen und -partnern als wichtiges Instrument zur Gewinnung von potenziellen Gründerinnen und Gründern 45plus herausgestellt. Alle Mitglieder im Expertenkreis sind in lokale bzw. regionale Netzwerkstrukturen eingebunden.

Empfehlung 11

Beratungskompetenzen abstimmen

Vom Allgemeinen zum Besonderen

Obgleich lokale und regionale Zusammenarbeit einigermmaßen gegeben ist, bedauert es der Expertenkreis sehr, dass eine Empfehlungskultur in der Gründungsberatung in seltenen Fällen praktiziert wird. Es herrscht vielmehr eine gewisse Konkurrenz zwischen Akteuren der geförderten Beratung und selbstständigen Beraterinnen und Beratern – zu Lasten der Ratsuchenden. Muster für ein Netzwerk zugunsten der Beratungskunden kann das Reißverschlussverfahren sein: Die Erstberatung würden dabei öffentliche Institutionen wie IHK, HWK, RKW-Landesverbände usw. (Lotsenfunktion) übernehmen, die die Ratsuchenden bei Bedarf an die Fachberatungen und Prozessbegleitungen weiterleiten würden.

Informationsgewinnung und Austausch fördern. Die Netzwerkpartner sollten dabei nicht nur bei Bedarf in Aktion treten, sondern generell für einen Informationsaustausch zur Verfügung stehen, bspw. anlässlich von aktuellen Informationsveranstaltungen zu speziellen Gründungsthemen oder für bestimmte Gründergruppen. **„Gespräche mit Peers“** (Gründerinnen und Gründer, die bereits etabliert sind) sollten ebenfalls bei Bedarf vermittelt werden.

Im Expertenkreis „Gründung 45plus“ sind sowohl institutionelle als auch freie Beraterinnen und Berater vertreten. Es wurde übereinstimmend festgestellt, dass eine bessere Netzwerkarbeit für alle Beteiligten, d.h. für die potenziellen Gründerinnen und Gründer sowie für die Akteure gleichermaßen von Vorteil wäre. Vor diesem Hintergrund bestand Einigkeit darüber, dass der RKW-Expertenkreis – neben der gemeinsamen Arbeit an fachlichen Fragen – auch als ein Beitrag zur Verbesserung einer interdisziplinären Arbeitskulturen zu werten ist und dazu beitragen kann, die Zusammenarbeit künftig zu stärken.

Empfehlung 12

Beratungsschritte festlegen

Gründungsfahrplan für den Beratungsprozess

Gerade für einige Ratsuchende der Altersgruppe 45plus aus der Alternativlosigkeit wird dringendst empfohlen, die Beratung klar und übersichtlich, bei Bedarf in verschiedenen kleinen Einheiten zu strukturieren. Der Fahrplan startet dann mit einer niedrighschwelligenden Sondierungs- bzw. Orientierungsberatung. Wo stehe ich als Gründerin bzw. Gründer? Wann habe ich Beratungsgespräche etc.? Deren Zweck: Die Öffnung der Ratsuchenden.

Gesprächsthemen für die Erstberatung können hier z. B. Erlebnisse mit Institutionen, mit Beratungsstellen oder berufliche Erfahrungen sein. Mit welcher Erwartung wendet sich die bzw. der Gründungswillige an den Beratenden? Ist das Thema Selbstständigkeit Neuland oder war sie bzw. er bereits schon einmal selbstständig? Inwieweit ist die Gründerin bzw. der Gründer schon mit gründungsrelevanten Themen vertraut oder steht sie bzw. er diesbezüglich noch ganz am Anfang? Bestand im Vorfeld bereits Kontakt zu einer anderen Person oder Einrichtung der Gründungs-, Steuer- oder Unternehmensberatung? Darüber hinaus soll der aktuelle berufliche Status der

Gründerin bzw. des Gründers ermittelt werden: Befindet sie bzw. er sich in einer abhängigen Beschäftigung oder im Leistungsbezug von Arbeitslosengeld? Welche Staatsangehörigkeit liegt vor (bei Ratsuchenden mit Migrationshintergrund)?

Die Kunst besteht darin, die richtigen Fragen zu stellen mit dem Ziel, die individuelle Lebenssituation der Gründerin bzw. des Gründers zu erfassen sowie seine Motivation für eine Selbstständigkeit in Erfahrung zu bringen. Diese Fragen können im Rahmen eines ersten Telefongesprächs oder bei einem ersten Treffen thematisiert werden. Die Beraterin bzw. der Berater

kann sich dadurch ein erstes Bild machen und sich auf die eigentliche Gründungsberatung optimal vorbereiten. Die Kundin bzw. der Kunde erhält eine erste Einschätzung über ihren bzw. seinen Informationsstand hinsichtlich gründungsrelevanter Fragestellungen. Aufbauend darauf wird der persönliche Gründungsfahrplan entwickelt.

Erst dann geht es an die eigentliche Gründungsberatung. Hier wird die Gründungsidee konkretisiert und daran gearbeitet. Nach dem Start in die Selbstständigkeit bietet sich eine Begleitung an, die für die Nachhaltigkeit des Gründungsvorhabens sorgt.



Abbildung 4: Idealverlauf für die Gründungsberatung 45plus.

Quelle: eigene Darstellung.



NACH

NACH DER BERATUNG

Empfehlung 13

Du bist nicht allein – Begleitung suchen

Über die Schulter geschaut

Die Aufgabe der Gründungsberatung endet nicht mit der Gründung. Besondere Aufmerksamkeit, betont der Expertenkreis, ist in der Nachgründungs- oder Festigungsphase geboten. Während dieser Zeit sollten die Beraterinnen und Berater den Gründerinnen und Gründern mit Begleitungs- und Coaching-Angeboten zur Seite stehen. Das ist – leider – keinesfalls die Regel. Ein Indikator dafür: Das KfW-Förderprogramm „Gründercoaching Deutschland“, das lediglich für sechs Monate finanziert wird.

Vor allem für klassische „Notgründungen“ kann diese Form der Beratung von Nutzen sein. Daher sollte zusätzlich zur Gründungsberatung eine Prozessberatung bzw. -begleitung angeboten werden, auf die die Altersgruppe erfahrungsgemäß besonderen Wert legt. Die Alterssicherung spielt eine herausragende Rolle.

“

„Im praktischen Gründungs- und Festigungsprozess lohnt es sich, eine Prozessberaterin bzw. -berater an der Seite zu haben, mit dem man sein eigenes Unternehmertum reflektiert. Gerade Gründerinnen und Gründer 45plus schätzen es sehr, da sie sich aufgrund ihres Lebensalters keine großen finanziellen Verluste oder ein Scheitern mehr leisten können.“

– Britta Lohse –

Die Prozessberatung ist insbesondere für bestimmte vulnerable Gründerpersonen von Bedeutung, vor allem mit Blick auf das Thema Alterssicherung (Franke, 2012):

- Alleinstehende Frauen mit brüchigen Erwerbsbiographien aufgrund von familiären Aufgaben und entsprechend geringen Rentenanwartschaften
- Gründerinnen und Gründer im niedrig entlohnten Dienstleistungssektor bzw. Selbstständige mit niedrigen Einnahmen
- Gründerinnen und Gründer ohne spezifische Branchenerfahrungen, Netzwerke, Fachwissen etc.
- Notgründerinnen und Notgründer ohne ökonomische Ressourcen bzw. mit hohen Verbindlichkeiten.

Zur Prozessberatung gehören eine längere Phase der Orientierung und Sondierung und mehr Personalressourcen. Gründungsberaterinnen und -berater könnten für eine Begleitung – wenn nötig – weitere Experten (Marketing, Steuerberater etc.) hinzuziehen.

Exkurs

Für Qualität in der Gründungsberatung sorgen

In der Diskussionsrunde wurde auch der Aspekt „Qualität der Beratung“ behandelt. Die Mitglieder im Expertenkreis beklagen die Existenz von „schwarzen Schafen“, deren vorrangiges Ziel es sei, Fördermittel „abzugreifen“. Sie stellen nicht nur ein gewisses Risiko für die potenziellen Gründerinnen und Gründer dar, sondern gefährden insgesamt das Image der Branche. Trotz regelmäßiger Selektierungsprozesse finden sich immer wieder einige unseriöse Anbieterinnen und Anbieter in der KfW-Beraterbörse, die für die Outsider (Kundschaft) von den seriösen nicht zu unterscheiden seien.

Wichtige Fragestellungen sind hierbei: Wie professionell, wie gut, wie seriös usw. ist die Beraterin bzw. der Berater? Was zeichnet sie bzw. ihn aus? Welche Qualifikationen hat sie bzw. er?

Um das Aufkommen unseriöser Anbieter zu vermeiden oder wenigstens den durch sie entstehenden Schaden zu minimieren, sollten sich die Beraterinnen und Berater einem Prüfverfahren oder Kriterium für nachweisbare Kompetenzen und Erfahrungen in der Gründungsberatung unterziehen. Denkbar wäre die Einführung eines **Qualitätssiegels** – alternativ die Figur der Qualitätsberaterin bzw. des Qualitätsberaters. Durch das Qualitätssiegel wäre es für die Kundinnen und Kunden einfacher, eine einschlägige und qualifizierte Beratung zu suchen.

Ein ähnliches Modell wird in Berlin praktiziert. Dort hat das Lokale Netzwerk Existenzgründung e.V. (LONEX) ein Testierungsverfahren für Gründungsberaterinnen und -berater entwickelt, das inzwischen von Institutionen wie dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bundesweit anerkannt wird. Durch den persönlichen Kontakt und die Einbeziehung lokaler Akteure, wie z.B. Wirtschaftsförderung und Banken, wurde ein Kontroll- und Zertifizierungssystem zur Qualitätssicherung und mehr Transparenz in der Beratung geschaffen. Mehr Information finden Sie auf www.lonex-berlin.de.

Auch das RKW Hessen hat ein eigenes Verfahren zur Auswahl von Beraterinnen und Beratern für die Existenzgründung entwickelt. Die vom hessischen Ministerium durchgeführten Evaluationen der letzten Jahre zeigen, dass das RKW Hessen hier gute Erfolge erzielte.

Weitere denkbare Maßnahmen sind:

- die Einführung einer Probeberatung, gerade bei Beraterinnen und Beratern, die noch nicht zertifiziert sind
- die Abschaffung von Fehlanreizen bei der Mittelförderung
- ein besseres Management und eine Qualitätssicherung im Zuge der Mittelbeantragung und -vergabe.



„An dieser Stelle ist es wichtig, die Förderung von Gründungen derart zu gestalten, dass die eingesetzten Instrumente und Institutionen nicht nur Gründerinnen und Gründer auf dem Weg unterstützen, sondern auch eine erfolgreiche Qualitätssicherung garantieren.“

– Roland Nestler –

Jede Gründerin bzw. jeder Gründer 45plus muss dort abgeholt werden, wo sie bzw. er sich befindet, nämlich...

- **Durch individuelle und vertrauensbildende Ansprache**
- **Örtlich/räumlich:** Durch Werbung in ihrem/seinem lokalen oder regionalen Umfeld auf die Gründungsberatung aufmerksam machen
- **Medial:** Die regionalen Medien (Presse, Radio, TV) können bei der Vermittlung der Gründungsangebote helfen
- **Persönlich:** Die persönliche Ansprache ist bei diesem Personenkreis besonders wichtig, vor allem der Einfluss von Freunden, Bekannten, Familie, aber auch der vorhandenen Netzwerke und Kontakte, ist groß
- **Lebenswelt- und lebenslaufbezogen:** Die Lebenserfahrung spielt eine wichtige Rolle im Gründungsvorhaben. Es ist durchaus lohnenswert, Gruppen zu identifizieren, die auf gleicher Weise angesprochen werden können. Das ist gerade bei einigen eher sozial homogenen Gruppen machbar, z. B.: Alleinerziehende, Menschen ohne abgeschlossene Berufsausbildung, Akademikerinnen und Akademiker, Empfänger von ALGI/II, Langzeitarbeitslose
- **Berufs-, Branchen- und Fachkenntnisse:** Zeigen sich in der Regel im Gründungsprojekt. Es bietet sich deshalb in einigen Fällen an, die Gründungsberatung über einen thematischen Zugang zu vermitteln, z. B. in der Kultur- und Kreativwirtschaft, Coaching- und Beratungsbranche, Gesundheitswirtschaft oder Bildungsbranche (z. B. Ausbildung als Kindertagespflegepersonen)
- **Hobbys und Talente:** Hobbys, Talente und Interessen verbinden und als Idee in ein Gründungsprojekt münden lassen. Typisch sind Sport- und Wellnessangebote, EDV-Kenntnisse, aber auch Modeaffinität (Nähen, Stricken, Schneidern). Ebenfalls können kreative Aktivitäten im Kultur- und Kreativbereich (Fotografie, Theater, Malerei,...) Grundlage für eine selbstständige Tätigkeit bilden

Literatur

- **Bundesagentur für Arbeit (Hrsg.) (2013):** Der Arbeitsmarkt in Deutschland. Ältere am Arbeitsmarkt. Aktuelle Entwicklungen, Arbeitsmarktberichterstattung – September 2013, Nürnberg 2013.

- **DIHK (Hrsg.) (2013):** Weniger Gründer – aber besser vorbereitet. DIHK-Gründerreport 2013. Zahlen und Einschätzungen der IHK-Organisationen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, Berlin 2013.

- **Franke, A. (2012):** Gründungsaktivitäten in der zweiten Lebenshälfte. Eine empirische Untersuchung im Kontext der Altersproduktivitätsdiskussion, Dortmunder Beiträge zur Sozialforschung, Springer VS, Wiesbaden 2012.

- **KfW (Hrsg.) (2014):** Mittelstand altert im Zeitraffer, KfW-Research, Volkswirtschaft Kompakt, N. 63, Dezember, Frankfurt 2014.

- **KfW (Hrsg.) (2007):** KfW-Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007, KfW-Bankengruppe, Frankfurt, 2007.

- **RKW (Hrsg.) (2013):** Gründerinnen und Gründer ab dem mittleren Alter: Schlüsselfaktor für die Wirtschaft, RKW Kompetenzzentrum, Eschborn, 2013.

- **RKW (Hrsg.) (2010):** Ältere Gründerinnen und Gründer. Was zeichnet sie aus? Was benötigen sie? Innen- und Außensichten, RKW Kompetenzzentrum, Eschborn, 2010.

- **Statistisches Bundesamt (2015):** Vorläufige Ergebnisse der Bevölkerungsfortschreibung 2013 auf Grundlage des Zensus 2011, Wiesbaden, 2015.

- **Sternberg, R., Vorderwülbecke, A. und Brix, U. (2015):** Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2014. Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Universität Hannover, Nürnberg; Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB), Hannover/Nürnberg 2015.

Kurzporträts der Autorinnen und Autoren



Michaela Allgeier,
Demografie gestalten > Beratung. Konzept.
Kommunikation, Essen

Michaela Allgeier ist Diplom-Heilpädagogin mit dem Schwerpunkt „Gerontologie“ und arbeitet als freiberufliche Beraterin und Autorin im Themenfeld „Demografie“ in Essen. Ihr besonderes Interesse gilt Konzepten und Maßnahmen, die zu besseren Berufsperspektiven und einem gesunden Älterwerden von Menschen ab 50 beitragen.

www.demografie-allgeier.de



Monika Funsch,
top forty Karriereberatung · Persönlichkeits-
entwicklung, Bad Homburg v. d. Höhe

Monika Funsch, Gründerin und Inhaberin der Agentur „top forty Karriereberatung · Persönlichkeitsentwicklung“, bietet eine hochindividualisierte, komplexe berufs- und lebensbezogene Beratung an, die sich speziell, aber nicht ausschließlich, an Menschen ab 40 Jahren wendet. Mit über 25 Jahren Berufserfahrung im Personalmanagement und gelistet im GCD Gründercoaching Deutschland der KfW und des IfB, berät sie sowohl Unternehmen als auch Privatpersonen. Sie sensibilisiert und unterstützt Unternehmen sowie Betroffene, sich den demographischen Veränderungen zu stellen und sie als Chance mit hohen Potenzialen zu sehen und zu nutzen. Ihr Kredo: Weg vom Geburtsdatum – Hin zur Persönlichkeit!

www.topforty-beratung.de



Prof. Dr. Annette Franke,
EH Ludwigsburg, Ludwigsburg

Dipl.-Sozialwissenschaftlerin Dr. Annette Franke leitet die Professur für Gesundheitsförderung und Methoden der Sozialen Arbeit an der EH Ludwigsburg. 2011 promovierte sie an der TU Dortmund zum Thema Gründungsaktivitäten in der zweiten Lebenshälfte. Ihre Arbeitsschwerpunkte sind u.a. Gründungen mit Erfahrung, soziale Sicherung von Selbständigen, gesundes Altern am Arbeitsplatz sowie Retirement Planning. Außerdem ist sie im Netzwerk Altersforschung der Universität Heidelberg tätig.

www.eh-ludwigsburg.de

www.nar.uni-heidelberg.de

Kerstin Gleiche,

Bildungswerk der Thüringer Wirtschaft e.V., Erfurt

Kerstin Gleiche, Diplom-Ingenieurökonomin und Elektromonteurin für Wartung und Instandhaltung, ist seit 1991 im Bildungswerk der Thüringer Wirtschaft e.V. tätig. Nach Projektarbeit in der Erwachsenenbildung führte sie Beratungs-, Begleitungs- und Unterstützungsprojekte für Existenzgründerinnen und -gründer mit verschiedenen Ansätzen und Ausrichtungen durch. Seit 2009 setzt sie das Thüringen Projekt „Gründen mit Erfahrung“, welches zielgruppenorientiert Personen über 45 Jahre in der Vorgründungs- und Startphase berät, um.

www.bwtw.de



Lothar Hunshelm,

CSE Wuppertal, Wuppertal

Diplom-Ingenieur Lothar Hunshelm war lange im Hause SIEMENS tätig, mit über 30 Jahren Führungs- und Personalverantwortung und über 15 Jahre als Mitglied im Oberen Führungskreis OFK, Leitender Angestellter. 2010 gründete er die CSE Management- und Engineer-Consulting. Die CSE Wuppertal ist ein junges, kreatives Unternehmen mit jahrzehntelanger Erfahrung. Kernkompetenzen sind Management Consulting (Steigerung des Unternehmenswertes) und Engineer Consulting (Vernetzung von Kommunikationssystemen auf einer IT Plattform). Die beiden Kernfelder sind in sich eigenständig, ergänzen sich aber sehr gut bei größeren Projekten (keine technische Investition ohne unternehmerische Bewertung).

www-cse-wuppertal.de



Christine Janssen,

**Elettaria UG (haftungsbeschränkt),
Bad Soden am Taunus**

Mit 30 Jahren Erfahrung als Personal Assistant, Office Managerin, Direktionssekretärin in renommierten Versicherungsunternehmen und Rechtsanwaltskanzleien in Deutschland, den Niederlanden und in Großbritannien steht Elettaria für die Realisierung von originellen Marketingideen und einer detailgenauen Umsetzung von Aufträgen. Elettaria liefert Lösungen mit: Büroservice & Akquise; Marketing Project Management; Messeunterstützung/Event Management; card-a-mono Eigenmotivkarten.

www.elettaria.eu



**Alexa Jünkerling,
Beratungsbüro Selbstständigkeit, Dortmund**

Alexa Jünkerling berät seit über 18 Jahren Solo-Selbstständige und kleine Unternehmen in Gründungs-, Wachstums- und Neuausrichtungsfragen. Branchenschwerpunkte sind Kultur- und Kreativwirtschaft, Gesundheitswirtschaft, soziale Dienstleistungen und freie Berufe

Als Dozentin leitet sie Gründungsworkshops, als Referentin hält sie Vorträge zu den Themen Marketing, Selbstcontrolling und Künstlersozialkasse. Ihr Beratungsgrundsatz: „Wer gut informiert ist, kritisch hinterfragt und selbst denkt, trifft die besseren Entscheidungen.“

www.beratungsbuero-selbststaendigkeit.de



**Petra Lohmann,
IHK zu Köln, Köln**

Petra Lohmann, Verwaltungs-Betriebswirtin (VWA), Referentin bei der IHK zu Köln, begleitet seit 2000 als Expertin im Fachbereich Existenzgründung und Unternehmensförderung UnternehmerInnen und ExistenzgründerInnen aus unterschiedlichen Branchen. Ihre Beratungsschwerpunkte liegen dabei in den Bereichen der Prüfung von Businessplänen, Finanzierung und Förderung. Im Rahmen des STARTERCENTER NRW bei der IHK Köln ist sie erste Anlaufstelle für alle Fragen rund um die Unternehmensgründung sowie Expertin für GründerInnen in der Kreativwirtschaft.

www.ihk-koeln.de



**Claudia Körner-Reuter,
ExistenzgründungsAgentur für Frauen (EFA),
Wildeshausen**

Claudia Körner-Reuter leitet die EFA seit 2012. Sie studierte Germanistik, Wirtschaftswissenschaften und Rechtswissenschaften in Bielefeld und hat langjährige Erfahrung in Public-Private-Partnership-Projekten sowie in arbeitsmarktpolitischen Projekten für Frauen unter dem Dach des Trägervereins Frauen und Wirtschaft (Beruf & Familie) e.V.. Finanzierende Träger sind der Landkreis Oldenburg und die Städte Oldenburg und Delmenhorst. Das Projekt wird maßgeblich mit EU- und Landesgeldern gefördert.

www.existenzgruendungsagentur-fuer-frauen.de



**Britta Lohse,
Entwicklungsberatung, Dortmund**

Britta Lohse, Dipl.-Betriebswirtin (FH) und Systemischer Business-Coach, begleitet seit 2004 als selbständige Unternehmensberaterin inhabergeführte Unternehmen und Privatpersonen bei der Entwicklung und Umsetzung von Visionen – Strategien – Struktur – Kultur.

Zugelassen für öffentliche Beratungsförderungen liegt die Besonderheit der Tätigkeit von Britta Lohse im Ansatz: Beratung plus Coaching – einer ganzheitlichen Herangehensweise für individuelle, stimmige und nachhaltige Lösungen.

www.brittalohse.de



**Roland Nestler,
RKW Hessen GmbH, Eschborn**

Roland Nestler ist seit mehr als 25 Jahren in der Beratung von KMU zuhause. Bereits 1986 beriet er Kleinbetriebe und Freiberufler. Nach Gründung und Aufbau eines eigenen Unternehmens sowie Dozententätigkeit in Ausbildungsgängen der IHK, HWK, Berufsakademie und anderen Institutionen der Erwachsenenbildung (1991) war er in einem mittelständischen Schweizer Beratungsunternehmen als Unternehmensberater für KMU, zuletzt mehrere Jahre als Geschäftsführer, tätig. Seit Anfang 2006 berät der Prokurist und Leiter der Beratung der RKW Hessen GmbH Unternehmen in Hessen mit den Schwerpunkten Unternehmensanalyse, Existenzgründung, Unternehmensausbau, Marketing, Krisenberatung und Nachfolge.

www.rkw-hessen.de



**Thomas Nabein,
IHK Aschaffenburg, Aschaffenburg**

Thomas Nabein ist stellvertretender Bereichsleiter der IHK Aschaffenburg, verantwortlich für die Geschäftsbereiche Unternehmensgründung, Unternehmensförderung und Steuern. Seit 25 Jahren begleitet er gründungswillige Personen am Bayerischen Untermain in die berufliche Selbstständigkeit. Neben der Abhaltung von Existenzgründungsseminaren führt er über die klassischen Orientierungsgespräche auch vertiefende Beratungsgespräche durch. Dabei steht auch die Unternehmensnachfolge im Blickfeld. Darüber hinaus ist Thomas Nabein Gründungsberater an der Hochschule Aschaffenburg und ehrenamtlicher Juror des Businessplan-Wettbewerbs Nordbayern, BayStartUp GmbH, Nürnberg.

www.aschaffenburg.ihk.de



Tania Neubauer,
RKW Bremen GmbH, Bremen

Frau Neubauer ist Prokuristin bei der RKW Bremen GmbH und verantwortlich für den Bereich betriebswirtschaftliche Beratung. Außerdem ist sie Projektkoordinatorin der BremerExistenzGründungsInitiative B.E.G.IN, dem Gründungsnetzwerk des Landes Bremen.
www.rkw-bremen.de
www.begin24.de



André Scheifers,
IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid, Wuppertal

André Scheifers ist Referent im Geschäftsbereich Starthilfe und Unternehmensförderung bei der Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid. Existenzgründerinnen und -gründer können sich von André Scheifers im STARTERCENTER NRW Wuppertal-Solingen-Remscheid beraten lassen.
www.wuppertal.ihk24.de
www.startercenter.nrw.de



Detlev Scharenberg,
Manufaktur TEST SEVEN [7], Leverkusen

Schwerpunkte des Unternehmensberaters und Gründercoachs Detlev Scharenberg sind der KMU Fachhandel und die Hotellerie. Akkreditiert bei der KfW und dem BAFA, unterstützt der Inhaber der Manufaktur TEST SEVEN [7] und Kooperationspartner von Gründer 50plus mit seiner Beratung bei der Krisenbewältigung, Nachfolgeregelung sowie im Feld Existenzgründung.
www.test-seven-7.de
www.gruender50plus.de



Dagmar Schulz,
1a STARTUP, Düsseldorf

Als Beraterin, Coach und Unternehmerin unterstützt Dagmar Schulz mit ihrem Unternehmen 1a STARTUP praxisnah und kompetent auf dem Weg die Selbstständigkeit. Nicht nur am Standort Düsseldorf ist 1a STARTUP als kompetenter Partner für alle Beratungsaufgaben etabliert. Der Fokus liegt auf Existenzgründung, Businessplan, Marketing, Finanzierung und Fördermittel. Die Beratungsleistungen können mit staatlichen Zuschüssen/nicht rückzahlbaren Fördermitteln unterstützt werden.

www.1a-startup.de



Matthias Schultze,
Bundesagentur für Arbeit, Jobcenter Erfurt, Erfurt

Matthias Schultze arbeitet im Jobcenter Erfurt im Fachbereich Existenzgründungen und Selbstständige. Er engagiert sich im Rahmen des Bundesprogramms Perspektive 50plus – Beschäftigungspakte in den Regionen in der Jobwerkstatt ALTERnativ.

www.jobcenter-ge.de

www.jobwerkstatt-alternativ.de



Erika Siepmann,
Regel-Bruch, Ratingen

Erika Siepmann hat 2012 selbst im Alter von 50 Jahren, mit einer über 25jährigen Berufserfahrung, gegründet und ist heute selbstständige Marketing- und Gründungs-Beraterin. Auf der einen Seite unterstützt sie mit ihrem Unternehmen Regel-Bruch Destinationen, mittelständische Unternehmen und Freiberufler dabei, ihre Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle nachhaltig zu entwickeln. Gleichzeitig ist sie Initiatorin des Kompetenznetzwerkes STARTVORTEIL ERFAHUNG, das qualifizierte Gründungsberatung insbesondere für Gründerinnen und Gründer mit Erfahrung im Alter 45+ anbietet.

www.regel-bruch.de

www.startvorteil-erfahrung.de



Luna Christine Weineck,
**LOK.a.Motion GmbH/
 LOK e.V., Berlin**

Diplom-Ingenieurin Luna Weineck ist Mitarbeiterin und Gesellschafterin der LOK.a.Motion GmbH, einer sozialen Unternehmensberatung in Berlin-Kreuzberg. Die LOK.a.Motion GmbH fördert und unterstützt im Verbund mit dem LOK e.V. seit 15 Jahren insbesondere Gründerinnen und Gründer sowie Unternehmerinnen und Unternehmer, die oft aus dem Raster fallen: sehr junge Menschen, Frauen nach der Erziehungsphase, Menschen mit Behinderung, Kreative, Menschen mit Migrationshintergrund und Menschen 45+. Kern-Themen sind außerdem unter anderem Gründungen und Unternehmensentwicklungen im Demografischen Wandel, Social Entrepreneurship und kooperative Unternehmensformen.

www.lok-berlin.de



Petra Welz,
**Geld & Rosen GbR - Unternehmensberatung
 für Frauen und soziale Einrichtungen, Euskirchen**

Diplom Sozialpädagogin, Heilpraktikerin (Psychotherapie) und systemische Supervisorin Petra Welz ist seit 1994 in der Erwachsenenbildung und seit 2007 in der Unternehmensberatung tätig. Ihre Schwerpunkte sind Existenzgründung, Coaching, Systemische Supervision und Moderation. Zielgruppe der Beraterin sind Frauen als Unternehmerin vorrangig in der Kreativwirtschaft, Sozialwirtschaft und Gesundheitsbranche.

Petra Welz ist gelistet als KfW Beraterin und im Beratungsprogramm Wirtschaft NRW.

www.geld-und-rosen.de

Im Expertenkreis sind folgende Personen bzw. Organisationen vertreten:

- Katrin Endrass, Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg, Bundesweite Gründerinnenagentur - bga, Stuttgart
- Prof. Dr. Annette Franke, Evangelische Hochschule Ludwigsburg, Ludwigsburg
- Monika Funsch, top forty Karriereberatung - Persönlichkeitsentwicklung, Bad Homburg v. d. Höhe
- Kerstin Gleiche, Bildungswerk der Thüringer Wirtschaft e.V., ProGründen, Erfurt
- Alexa Jünkerling, Beratungsbüro Selbständigkeit, Dortmund
- Claudia Körner-Reuter, Existenzgründungsagentur für Frauen - EFA, Wildeshausen
- Claudia Lingg, Bundesagentur für Arbeit, Jobcenter Erfurt, Perspektive 50plus, Erfurt
- Petra Lohmann, Geschäftsbereich International und Unternehmensförderung, IHK zu Köln, Köln
- Britta Lohse, Entwicklungsberatung, Schwerte
- Thomas Nabein, Geschäftsbereich Existenzgründung und Unternehmensförderung, IHK Aschaffenburg, Aschaffenburg
- Roland Nestler, RKW Hessen GmbH, Eschborn
- Tania Neubauer, RKW Bremen GmbH, Gründungsnetzwerk B.E.G.IN, Bremen
- Detlev Scharenberg, Manufaktur Test (7), Gründer50plus Rhein-Ruhr Regionalvertretung, Köln/Leverkusen
- André Scheifers, Startercenter NRW Wuppertal-Solingen-Remscheid, IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid, Wuppertal
- Matthias Schultze, Bundesagentur für Arbeit, Jobcenter Erfurt, Perspektive 50plus, Erfurt
- Dagmar Schulz, 1a-STARTUP, Düsseldorf
- Erika Siepmann, Regel-Bruch für Ideen.Marketing.Kooperationen, Startvorteil Erfahrung, Ratingen
- Luna Christine Weineck, LOK.a.Motion- Gesellschaft zur Förderung lokaler Entwicklungspotenziale mbH, Berlin
- Petra Welz, Geld und Rosen GbR, Unternehmensberatung für Frauen und soziale Einrichtungen, Euskirchen

Unter Mitarbeit von:

- Michaela Allgeier, Demografie gestalten > Beratung. Konzept. Kommunikation, Essen
- Lothar Hunshelm, CSE Management- und Engineer-Consulting, Wuppertal
- Christine Janssen, Elettaria UG (haftungsbeschränkt), Bad Soden



Die Langfassung des Empfehlungskatalogs „Hinweise für die Beratungspraxis 45plus: Gründungsberatung sensibel und kompetent gestalten“ mit Hilfsmaterialien für die Beratung (Checklisten, Testimonials) erscheint voraussichtlich im Herbst 2015.

Alle Informationen zum Thema Senior Entrepreneurship finden Sie auf folgender Webseite: www.senior-entrepreneurship.de

Unternehmerinnen und Unternehmer schaffen und erhalten Arbeitsplätze, treiben Innovationen voran und sind das Rückgrat unserer Wirtschaft. Deshalb ist es wichtig, die Zahl und Qualität der Gründungen in Deutschland zu verbessern.

Dazu trägt das RKW Kompetenzzentrum mit vielfältigen Projekten und Aktionen bei: Wir setzen uns für eine bessere Gründungskultur und nachhaltig erfolgreiche Gründungen ein.

www.rkw-kompetenzzentrum.de

Über das RKW Kompetenzzentrum

Das RKW Kompetenzzentrum unterstützt kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland dabei, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und zu halten. In der Schnittstelle zwischen Wissenschaft, Politik und Wirtschaft werden praxisnahe Empfehlungen und Lösungen zu den Themen Fachkräftesicherung, Innovation sowie Gründung entwickelt.

Das RKW Kompetenzzentrum ist eine bundesweit aktive, gemeinnützige Forschungs- und Entwicklungseinrichtung des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e. V.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages