

GRÜNDUNG

Senior Entrepreneurship

Leitfaden für die Gründungsberatung 45plus Herausforderungen und Handlungsvorschläge

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Hinweis zum „Wording“:

Im gesamten Text werden unterschiedliche Begriffe für die angesprochene Zielgruppe verwendet. Darunter Gründerinnen und Gründer 45plus, Senior Gründerinnen und Gründer, Senior Entrepreneure, Spätgründerinnen und -gründer, Gründerinnen und Gründer ab dem mittleren Alter (vgl. RKW-Studie, 2013), gelegentlich ältere Gründerinnen und Gründer (vgl. RKW-Studie, 2010). Sie spiegeln einerseits die Heterogenität dieser Zielgruppe wider, sind andererseits untereinander austauschbar.

Die folgenden Bezeichnungen sollen demgegenüber genauer auf spezielle Untergruppen verweisen: Babyboomer sind mit Gründerinnen und Gründern mittleren Alters gleichzusetzen und befinden sich in der Altersspanne zwischen 46-60 Jahren.

Gründerinnen und Gründer im fortgeschrittenen Alter befinden sich entweder im Rentenalter oder kurz davor. Hiermit sind Menschen ab 60 Jahren gemeint.

Hinweis zum Fachvokabular (Gründungstypen):

In der Gründungsliteratur und -praxis haben sich die hier genutzten Fachwörter „Notgründerinnen und -gründer“ sowie „Chancengründerinnen und -gründer“ etabliert. Solch eine Differenzierung in zwei Gründungstypen dient ausschließlich der Übersichtlichkeit des Leitfadeninhalts. Eine Wertung sowohl der Gründerperson als auch des Gründungsprojekts ist damit nicht impliziert.

Autoren: Dr. Noemí Fernández Sánchez,
Fachbereich Gründung & Innovation,
RKW Kompetenzzentrum

Bernd Geisen, PID
Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit

Redaktion: Rabena Ahluwalia, RKW Kompetenzzentrum
Katja Dittrich, Korrifee Lektorat

Gestaltung: Claudia Weinhold, RKW Kompetenzzentrum

Bildnachweis: 123 rf: gstockstudio (S. 1 und 6), terriana
(Bäume in der Collage auf S. 1 usw.) kurhan (S. 11),
goodluz (S. 7), Jozef Polc (S.14), Adisorn Saovadee
(S. 23), andrey kuzmin (S. 27), Oksana Kuzmina (S.32),
Dirk Ercken (S. 36), claudiodivizia (S. 47), ginasanders
(S. 54), Chris Brignell (S. 59), Mikhail Kokhanchikov
(S. 65), ladyann (S. 67), Maxim Basinski (S. 68)

Impressum

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

Druck: Schleunungdruck GmbH, Marktheidenfeld

www.rkw-kompetenzzentrum.de

Stand Mai 2016



Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
1. Einführung.....	7
2. Wer sind die Gründerinnen und Gründer 45plus? Warum gründen sie?	11
3. Herausforderungen und Handlungsvorschläge.....	15
3.1 Gründungswillige 45plus abholen, wo sie sind.....	15
3.2 Motivation, Mut und Zuversicht.....	18
3.3 Beratung auf Augenhöhe: Peer-Beratung.....	25
3.4 Geschlechtsspezifische Beratung.....	28
3.5 Startvorteile: Erfahrungsschatz und Netzwerke	33
3.6 Finanzierung/(Mikro-)Kredite.....	38
3.7 Liquidität und Rentabilität	52
3.8 Persönliche Absicherung/Altersvorsorge.....	56
3.9 Krankenversicherung.....	60
3.10 Weiterbildung.....	62
Anhang	72
Adresslisten und Webseiten rund um die Themen Gründung und berufliche Selbstständigkeit.....	72
Verwendete Literatur.....	75
Expertenkreis „Senior Entrepreneurship“	76



Vorwort

Deutschland braucht dringend Unternehmensnachwuchs: Der kürzlich erschienene DIHK-Gründerreport verzeichnet zum vierten Mal in Folge einen negativen Rekord in den Gründungsberatungszahlen. Auch der aktuelle Zustrom junger Menschen aus Krisenländern wird diese Situation mittelfristig nicht ändern können. Um in der globalisierten Welt wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen daher noch bessere Bedingungen zur Gründung und zum Wachstum junger Unternehmen geschaffen werden.

Eine weitere Herausforderung stellt der demografische Wandel dar. Die hiermit eingehenden Alterungsprozesse der Gesellschaft bringen viele Änderungen mit sich, etwa im Bereich der finanziellen Altersabsicherung, für Unternehmen bei der Sicherung des Fachkräftenachwuchses und auch der Innovationsfähigkeit. Die deutsche Volkswirtschaft funktioniert mit nur wenigen Prozent der Bevölkerung: den Unternehmern. Sie gehen Risiken ein, bringen Arbeitskraft und Finanzmittel mit, schaffen Umsatz und Wachstum und stellen eine Vielzahl von Arbeitsplätzen bereit. Eine Abnahme in diesem Bereich würde gerade unserer mittelständisch geprägten Wirtschaft nachhaltigen Schaden zufügen.

Die demografisch bedingte Alterung der Gesellschaft birgt allerdings durchaus auch Chancen: Viele der Babyboomer sind bereit für einen (beruflichen) Neustart, Ihr Anteil an den IHK-Beratungszahlen steigt. In dieser Lebensphase, zwischen etwa 45 und 60 Jahren, ist man erfahrener und selbstsicherer, im besten Fall finanziell abgesichert, die Kinder sind meist aus dem Haus. Die Realisierung von Ideen und Träumen, die vorher kaum aufkommen konnten oder im Alltag im Schrank stehen bleiben mussten, wird plötzlich greifbar: beste Umfeldbedingungen für Unternehmensgründungen!

Oftmals sind es kleine Ideen, die neu angegangen werden, nicht selten entsprungen aus der Erfahrung dessen, was man selbst ermangelt hat: Gerade kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind die Stärke der deutschen Wirtschaft, sie machen den deutschen Mittelstand aus. „Senior“ heißt im englischen Sprachgebrauch nicht nur „älter“, sondern auch: erfahren, kompetent. Ein „Senior“ ist Vorgesetzter und Ratgeber. Senioren in diesem Sinne können nicht nur die Lücke schließen, die ein Mangel an jungen Gründern bringen kann, sie können die Lücke durch Gelassenheit, Erfahrung und einen großen Ideenspeicher auch überkompensieren.

Das RKW, das insbesondere mit dem Transfer aktueller Forschungsergebnisse in die Unternehmen, aber auch an Gründer und Innovatoren seit Jahren erfolgreich ist, möchte mit dieser Publikation zu einem „Boom der Babyboomer“ in der Gründerszene beitragen.

Lebensziele – und damit Lebensqualität – und wirtschaftliche Ziele (einer ganzen Volkswirtschaft!) zusammenzubringen, scheint uns eine äußerst sinnvolle und wichtige Aufgabe zu sein. Lassen Sie uns gemeinsam daran arbeiten!

Ihr Wolfgang Pollety,
Geschäftsführer des RKW Kompetenzzentrums







1. Einführung

Wenn wir uns die jüngste Entwicklung der Altersstruktur von Existenzgründerinnen und Existenzgründern in Deutschland anschauen, fällt eins ins Auge: Die deutschen Gründerinnen und Gründer werden langsam, aber kontinuierlich älter. Das belegen die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors der vergangenen Jahre.

Zwar sind Menschen ab 45 Jahren immer noch eher seltener am Gründungsgeschehen beteiligt. Die meisten Gründerinnen und Gründer in Deutschland sind zwischen 25 und 34 Jahre alt. Aber: Die Gründungen 45plus sind trotz leichtem Rückgang bzw. Stagnation der Gründungszahlen in Deutschland insgesamt deutlich angestiegen.

Menschen zwischen 45 und 64 Jahren sind aktuell an rund einem Drittel aller Gründungen beteiligt, während sie im Jahr 2006 vergleichsweise lediglich ein Viertel der Gesamtgründungen ausmachten. Wachstumstreiber ist derzeit die Altersgruppe der 45- bis 54-Jährigen: Sie haben von 2013 auf 2014 um über ein Drittel zugenommen (siehe Abbildung 1).

Vorreiter USA

Der Trend, der sich ablesen lässt, ist weltweit nicht neu. So waren die Senior Entrepreneur (Late Bloomers) in den USA die Hauptakteure der Blütezeit der Gründungen in den 90er-Jahren. Aktuell machen die über 45-Jährigen in den USA sogar die Hälfte der Gesamtgründungen aus. Gründen im fortgeschrittenen Alter ist deshalb dort kein neues Phänomen mehr. Ganz im Gegenteil: Babyboomer gehören selbstverständlich zum Gründungsgeschehen und zur Gründerszene.

Gründungsgeschehen im Zeitverlauf

Anteil an den
Gesamtgründungen

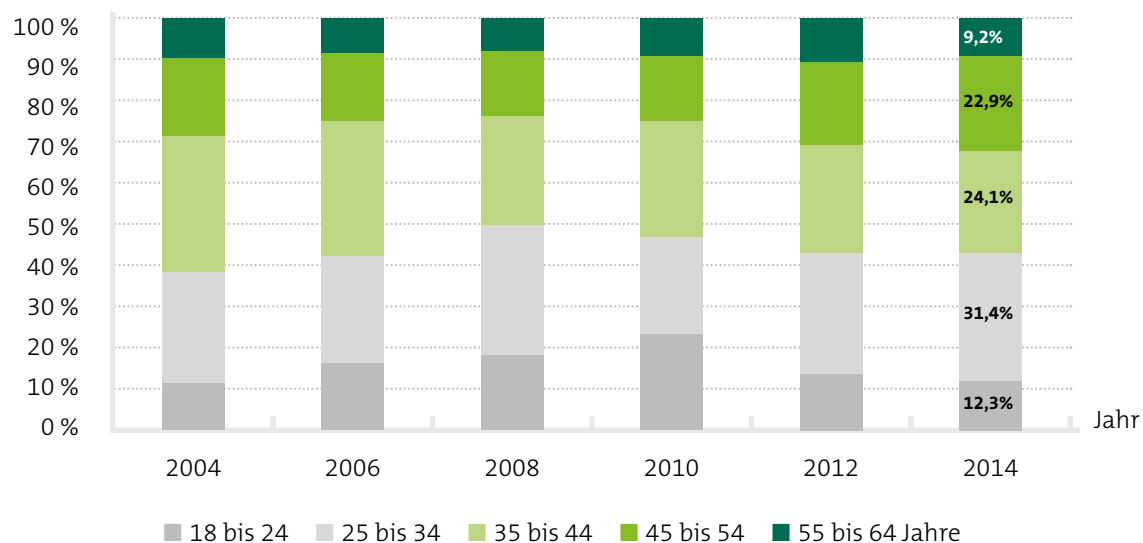


Abbildung 1: Entwicklung der Gründerzahlen nach Alter in Deutschland 2004-2014.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Erhebung 2004-2014.

Zunahme der Gründungstätigkeit von Menschen 45plus

Senior Entrepreneure werden sicherlich das Gründungsgeschehen auch in Deutschland in den nächsten Jahren prägen. Das liegt zum einen daran, dass sie weiterhin den größten Teil der Bevölkerung ausmachen werden. Zum anderen zeigen auch ältere Menschen aus verschiedenen Gründen ein großes Interesse an der beruflichen Selbstständigkeit. Das belegen unter anderem die IHK-Zahlen zur Gründungsberatung in der Abbildung 2. Das bedeutet: Nicht nur der demografische Wandel, sondern auch die steigende Unsicherheit bzw. die wechselhaften Bedingungen auf dem Arbeitsmarkt werden in den nächsten Jahren voraussichtlich für eine kontinuierliche Zunahme der Gründungstätigkeit von Menschen 45plus sorgen.

Arbeitsmarktpolitische Bedeutung

Eine besondere Bedeutung haben die Gründungen 45plus aus arbeitsmarktpolitischer Sicht. Das frühzeitige Ausscheiden aus dem Arbeitsleben – freiwillig die einen, zwangsweise (zum Beispiel aufgrund von Umstrukturierung oder Schließungen in Unternehmen) die anderen – bietet die Möglichkeit des Neustarts in eine späte Erwerbsphase: als Unternehmerin oder Unternehmer.

Berufliche Chance

Viele Spätgründerinnen und -gründer empfinden diesen Neustart als eine besondere berufliche Chance. Die Selbstzufriedenheit mit der Gründungsentscheidung ist in dieser Altersgruppe besonders hoch.

Gründungsberatungen nach Alter

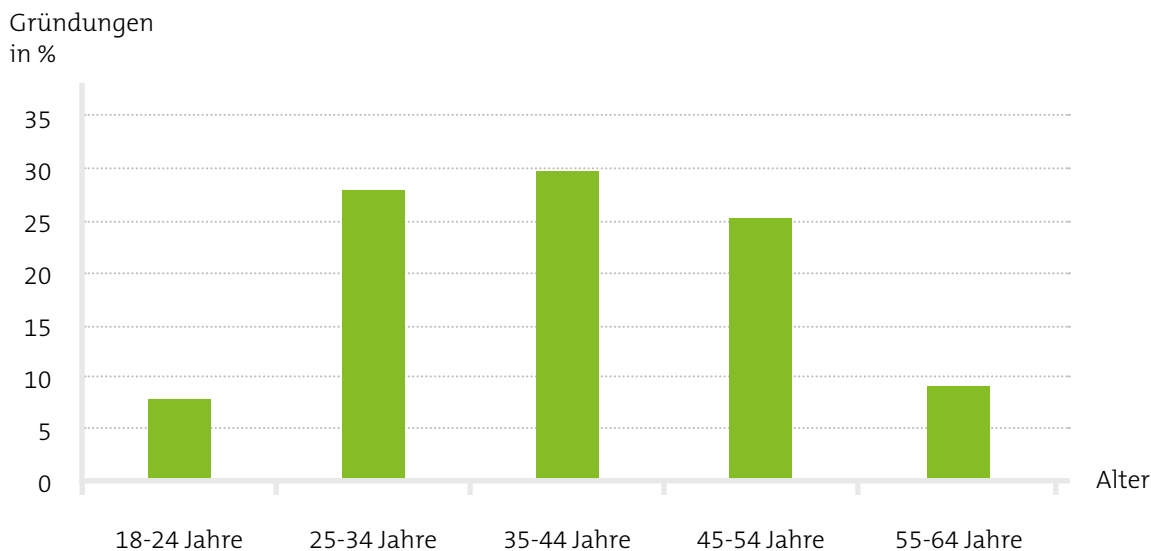


Abbildung 2: IHK-Beratungszahlen nach Altersgruppen 2014.

Quelle: DIHK-Gründerreport 2015.

Lebenslagen, Kompetenzen und Bedürfnisse

Über die Unterstützung hinaus, die jede Gründerin und jeder Gründer auf dem Weg in die berufliche Selbstständigkeit benötigt, brauchen Gründungsinteressierte ab dem mittleren Alter spezielle Informationen sowie eine professionelle und sensible Gründungsberatung, die ihre unterschiedlichen Lebenslagen, Kompetenzen und Bedürfnisse berücksichtigt. Das geht unter anderem aus dem RKW-Empfehlungskatalog „Senior Entrepreneurship – Hinweise für die Beratungspraxis 45plus“ hervor.

Vor diesem Hintergrund geht dieser Leitfaden auf Chancen und Risiken älterer Gründerinnen und Gründer ein. Er zeigt damit gleichzeitig die zielgruppenspezifischen Themen und besonderen Beratungsinhalte auf, die mit den verschiedenen Bedarfsarten und Problemen dieser Zielgruppe verknüpft sind.

Der Leitfaden

Der vorliegende Leitfaden richtet sich in erster Linie an Gründungsberaterinnen und -berater, aber auch an ältere Gründerinnen und Gründer selbst. Er ist als „Baukasten“ aufgebaut und enthält:

- Hinweise mit Erläuterungen zu typischen Herausforderungen für Senior Entrepreneurure
- praxisnahe Ratschläge zum Umgang mit diesen Herausforderungen
- weiterführende Informationen und Tipps als Anregung für die alltägliche Beratungspraxis
- Checklisten, verwendbar als Arbeitsunterlagen für das Beratungsgespräch
- „Best Practice“-Beispiele, an denen sich ablesen lässt, welche Faktoren zum Erfolg führen und wie sich Herausforderungen meistern lassen

Welche Information oder welcher Ratschlag jeweils von Bedeutung ist, hängt vom einzelnen Gründungsfall ab. Besonderes Augenmerk hat der Leitfaden dem Thema Finanzierung, in erster Linie der Fremdkapitalbeschaffung, geschenkt. Der Grund: Gründerinnen und Gründer 45plus setzen unter dem Strich etwas mehr Eigenkapital und externe Finanzmittel als Jüngere ein. Dazu kommt, dass Finanzierungsprobleme typische Hürden sind, die Gründungswillige 45plus aufgrund des fortgeschrittenen Alters überwinden müssen.

Dank und Ausblick

An dieser Stelle gilt ein herzlicher Dank den Mitgliedern des Expertenkreises „Senior Entrepreneurship“, deren umfassendes Wissen sowie deren tägliche Erfahrung mit Senior Entrepreneururen in diesen Leitfaden eingeflossen sind. Der Expertenkreis hat sich bislang im Rahmen thematischer Workshops mit folgenden Schwerpunkten beschäftigt: Beratung (im Jahr 2014) und Finanzierung (ab 2015). Eine Vertiefung der Diskussion rund um die Finanzierung, diesmal mit dem Schwerpunkt „alternative Finanzierung“, wird in weiteren Workshops 2016 folgen.



2. Wer sind die Gründerinnen und Gründer 45plus? Warum gründen sie?

Die „Älteren“ von früher sind heute Menschen im mittleren Alter. So bringt es die RKW-Studie „Gründerinnen und Gründer ab dem mittleren Alter: Schlüsselfaktor für die Wirtschaft“ (2013) auf den Punkt. Das bestätigen auch Ergebnisse aus der Alters- und gerontologischen Forschung (darunter zu den neuen Altersbildern, der Belastbarkeit im Alter usw.).

Sie lassen erkennen, dass für Menschen zwischen 45 und 65 Jahren eine neue demografische Klassifizierung fällig ist. Denn diese Personen sehen nicht nur um viele Jahre jünger aus als ihre Altersgenossen noch vor wenigen Dekaden, sie sind auch um ein Vielfaches gesünder und leistungsfähiger.

Gründungstätigkeit nach Art der Gründung

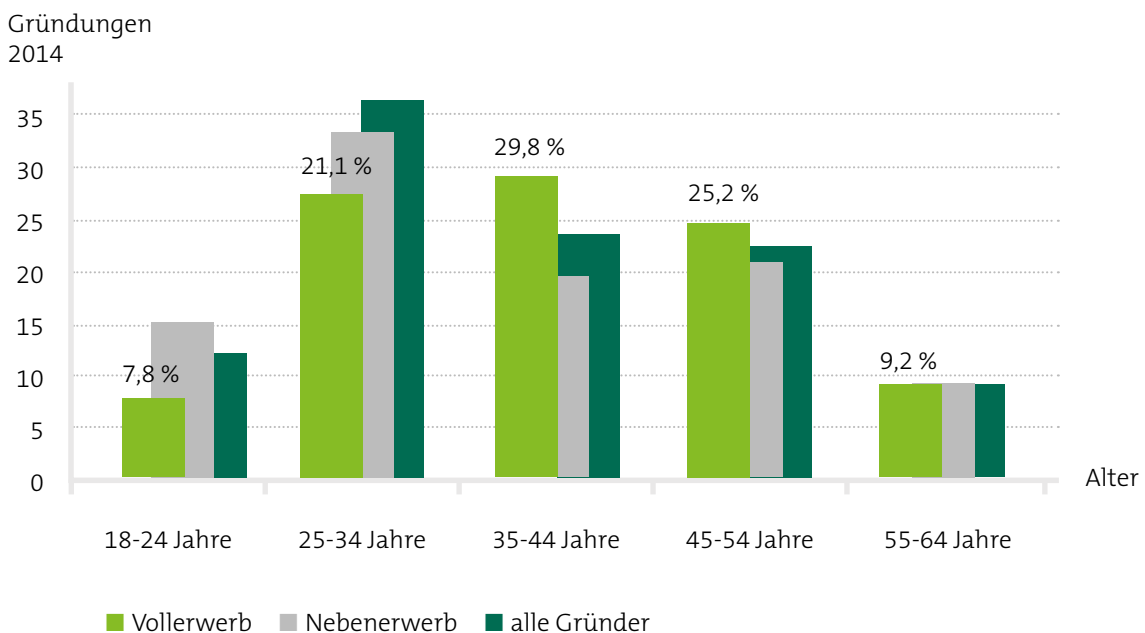


Abbildung 3: Altersstruktur der Gründerzahlen in Deutschland 2014 nach Gründungsart.

Quelle: Eigene Darstellung laut KfW-Gründungsmonitor 2015.

Senior Gründerinnen und Gründer durch Vielfalt gekennzeichnet

Die Gruppe der Senior Gründerinnen und Gründer ist extrem heterogen. Denn zu den unterschiedlichen persönlichen Eigenschaften kommen die individuellen Lebens- und Berufsbiografien, die sich meistens direkt auf die Auswahl des Gründungsprojekts bzw. auf die Art der beruflichen Selbstständigkeit auswirken. Nicht nur Babyboomer, sondern auch Menschen im Rentenalter entscheiden sich oftmals in den letzten Jahren für eine Weiter- bzw. Neubeschäftigung als Selbstständige. Die Gründe sind vielfältig: von der reinen ökonomischen Notwendigkeit bis hin zur späten Selbstverwirklichung oder Erfüllung der eigenen Träume. Ferner ist ein wichtiger Grund für Spätgründungen der Wunsch, im Alter aktiv zu bleiben.

Soziale und ökologische Ziele sind auch häufig im Visier älterer Gründerpersonen, womit sich diese Gruppe von den Gewinnmaximierungsabsichten jüngerer Start-ups grundsätzlich unterscheidet.

Dazu kommt: Gründerinnen und Gründer 45plus sind in der Regel besser gebildet als diejenigen unter 45, sie gründen mehrheitlich im Vollerwerb (siehe Abbildung 3, S. 11), die Beständigkeit Ihrer Gründungsprojekte (Erfolgchancen) ist höher. Innerhalb dieser Zielgruppe sind Chancengründungen in der Mehrzahl. Zuletzt besteht ein weiteres Merkmal älterer Gründerpersonen darin, dass diese sich von den Risiken in Zusammenhang mit der Selbstständigkeit weniger als Jüngere abschrecken lassen, wie aus einer Auswertung der KfW-Bankengruppe 2015 hervorgeht (siehe Abbildung 4).

Hemmnisse zur Gründung

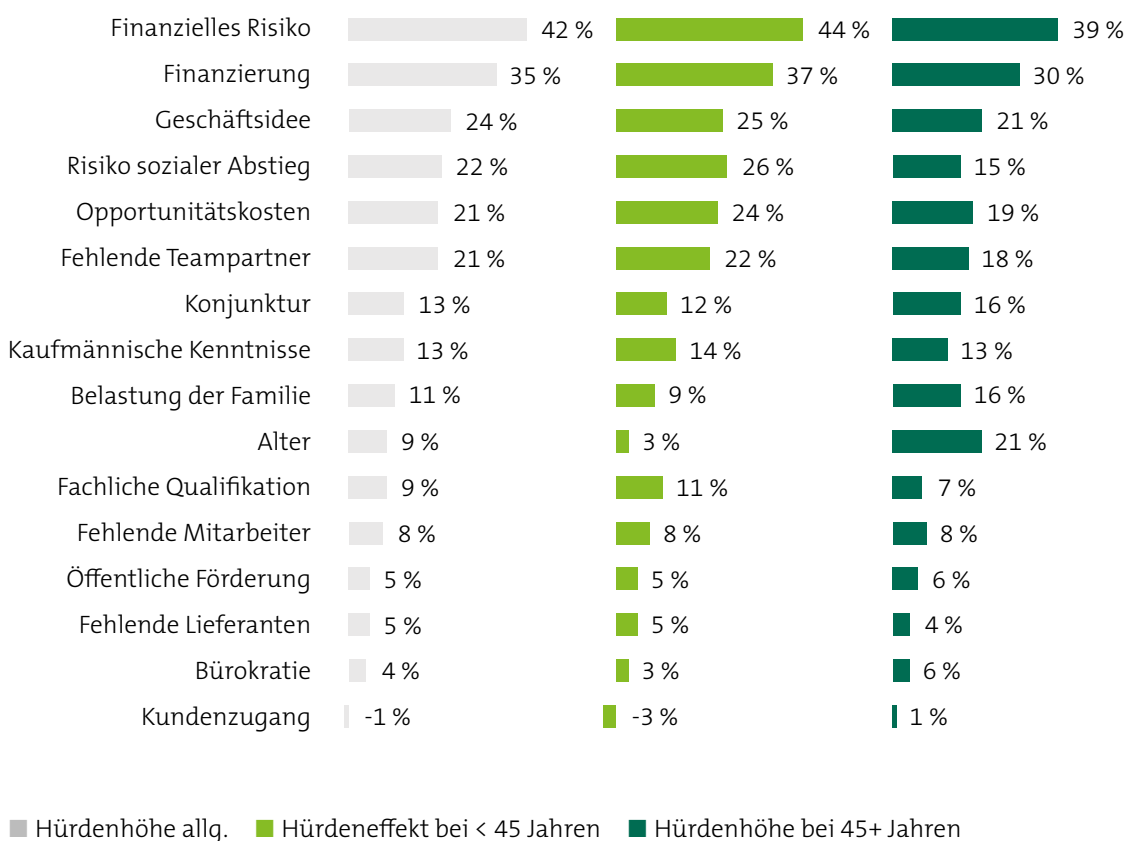


Abbildung 4: Einfluss der Risiken auf die Gründungsentscheidung nach Alter.

Quelle: Metzger, 2015.

Zwei verschiedene Gründergruppen

Vor allem für eine angemessene Beratung erscheint es sinnvoll, grob zwei verschiedene Gründergruppen zu unterscheiden:

Typ 1: Notgründungen

- Gründerinnen und Gründer aus der Arbeitslosigkeit oder in abhängiger, meist prekärer Beschäftigung, mit niedrigem Ausbildungsgrad oder brüchiger Berufsbiografie sowie mit wenig oder fehlender Berufserfahrung
- Gründungsmotiv: beruflicher Wiedereinstieg, finanzielle und soziale Absicherung
- Typische Herausforderung: die oftmals nur sehr geringen Rentenansprüche aufgrund des (zeitweiligen) Ausscheidens aus dem Arbeitsprozess. Sie brauchen deshalb präzise und ausführliche Informationen zum Thema Rente und Altersvorsorge (siehe Kapitel 3.8).
- Die berufliche Selbstständigkeit gilt für Arbeitslose sowie Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger oftmals als Einkommensbrücke bis zur Rente. Oder, wenn sie bereits in Rente sind, als Möglichkeit für einen Dazuverdienst.

Typ 2: Chancengründungen

- Erfahrene Gründerinnen und Gründer, gut bis sehr gut ausgebildet, mit langjähriger Berufserfahrung in Angestelltentätigkeit, manchmal sogar in Führungspositionen
- Gründungsmotiv: Selbstverwirklichung, Neustart als Chefin bzw. Chef, Erfahrung und Wissen weitergeben
- Typische Herausforderung: der Perspektivenwechsel, von Arbeitnehmerin und Arbeitnehmer zum Selbständigen bzw. Kleinunternehmen. Gerade ehemalige Angestellte mittlerer oder höherer Ebene stehen vor der neuen Herausforderung wieder (einmal) „klein“ anfangen zu müssen: große Aufträge, klare Hierarchiestrukturen und helfende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind passé. Dazu gehört auch, viele neue Aufgaben selbst übernehmen zu müssen (zum Beispiel Auftragsakquise, Marketing oder Personaleinstellung), die sich gerade in der Phase des Unternehmensaufbaus selten delegieren lassen. (siehe Kapitel 3.10).

Eine scharfe Trennung zwischen beiden Gründertypen gibt es gar nicht. Ganz im Gegenteil: Meistens ist eine Reihe von Mischtypen vorzufinden, die einen Teil der Eigenschaften beider Gründungsarten aufzeigen. So gibt es Managerinnen und Manager mittlerer Position, die vor der Firmengründung eine „Berufspause“ als Arbeitslose eingelegt haben. Umgekehrt kann sich eine notgetriebene Selbstständigkeit nach gründlicher Vorbereitung und effizienter Beratung letztendlich als erfolgreiche Berufsalternative entpuppen.



3.

Herausforderungen und Handlungsvorschläge

3.1 Gründungswillige 45plus abholen, wo sie sind

Ausgangslage

Während in jüngster Zeit die florierenden Geschäfte blutjunger Start-up-Gründungen vermehrt durch die Presse gehen, haben Medien und Öffentlichkeit der Gruppe der Spätgründerinnen und -gründer bislang wenig Aufmerksamkeit geschenkt.

Stereotypes Gründerbild

Ein Grund dafür ist, dass das vorherrschende Bild der Gründerin bzw. des Gründers in Deutschland in der Gegenwart zu sehr den gängigen Stereotypen des Unternehmertums entspricht: jung, männlich, innovativ, wachstumsorientiert. Sowohl Frauen als auch Männer der mittleren und älteren Jahrgänge können sich damit meist nicht identifizieren. Die Diskussion über die Zielgruppe älterer Gründerinnen und Gründer in den Medien und der Fachöffentlichkeit ist – wenn sie überhaupt stattfindet – von Klischees rund um die nachlassende Altersproduktivität geprägt. Daher fühlen sich Babyboomer und Ältere nicht unbedingt zur beruflichen Selbstständigkeit motiviert. Die nötige gesellschaftliche Unterstützung fehlt.

Kleinunternehmen und Einzelkämpfer

Dazu kommt, dass die deutsche Gründerszene in großem Maße durch Soloselbstständige, viele davon im mittleren oder fortgeschrittenen Alter, und von Kleinunternehmen geprägt ist. Laut KfW-Gründungsmonitor starteten 2014 ca. 68 Prozent der Gründerinnen und Gründer alleine.

In der Generation der Babyboomer befinden sich also viele „Einzelkämpfer“. Sie haben meist niedrige Erwartungen an die Beratung und sehen stattdessen sich selbst in der Verantwortung für ihr Gründungsvorhaben. Folglich nehmen Menschen dieser Altersgruppe – trotz steigenden Interesses an der beruflichen Selbstständigkeit – die Gründungsberatung (Gründungsseminare, Sprechstunden der Gründungsberatung etc.) viel zu selten in Anspruch.

Handlungsvorschläge

Es empfiehlt sich, die Zielgruppe 45plus frühzeitig für die Gründung zu interessieren. Selbstständigkeit soll dabei als wertvolle Tätigkeit und lohnenswerte Alternative zur abhängigen Beschäftigung präsentiert werden. Idealerweise zu einer Zeit, in der die berufliche Entwicklung noch in Ruhe überdacht werden kann (RKW-Studie, 2013).

Vorbilder nutzen

Um Interesse zu wecken, können Vorbilder genutzt werden. Diese sind in der hier angesprochenen Altersgruppe sehr rar und erfüllen aus diesem Grund einen wichtigen Zweck: Sie sind Wegbereiter und „Mutmacher“ zugleich.

Die gezielte Verbreitung realitätsnaher Vorbilder soll verhelfen, weitverbreitete Klischees und Vorurteile über diese Altersgruppe auszuräumen. Stattdessen sollen Senior Entrepreneurere gesellschaftliche

Wertschätzung und Anerkennung für ihr Tun erlangen und mit ihrem Beispiel Gleichaltrige ermutigen, sich in die Selbstständigkeit zu begeben. Sensibilisierung ist eine wichtige Strategie, die in erster Linie von Beratungseinrichtungen, aber auch nach Möglichkeit von Kammern und von gestandenen Unternehmerinnen und Unternehmern selbst, initiiert bzw. betrieben werden soll.

Neue Wege zur Gründungsberatung finden

Babyboomer und ältere Gründerpersonen sind keine „Digital Natives“. Ihre Medienaffinität wächst zwar zunehmend, kann aber nicht mit der Medienvertrautheit jüngerer Gründerinnen und Gründer verglichen werden. Sie sind deshalb weniger in der digitalen Community unterwegs. Vielmehr orientieren sie sich maßgeblich an ihrem räumlichen sowie persönlichen Umfeld und leben in der analogen Umgebung ihrer Region oder Stadt. Der regionale Ansatz und die persönliche Ansprache sind vor diesem Hintergrund wichtige Maßnahmen, um ältere Interessierte für die Gründungsberatung zu gewinnen.

Gerade bei Gründerinnen und Gründern 45plus ist es deshalb nötig, die Gründungsberatung in der Region sichtbar zu machen bzw. dafür zu werben. Bewährte

Maßnahmen sind bspw. Gründungsveranstaltungen und -events in Kooperation mit der lokalen Presse und weiteren Medien, darunter auch Radio oder Fernsehen. Im Onlinebereich sollten die lokalen Anbieter (beispielsweise die Internetseite der Stadt oder des Landkreises) – wenn möglich – vorrangig dafür genutzt werden.

Zuletzt bieten sich zielgruppenspezifische Veranstaltungen an, um den Zugang zur Gründerszene zu schaffen. Es sind unterschiedliche Formate denkbar: Zum einen Gründerstammtische 45plus, an denen sowohl angehende als auch etablierte Gründerinnen und Gründer ihre Fragen und Probleme offen diskutieren (können). Zum anderen Veranstaltungen in der Art gelebter Vorbilder, bei denen erfolgreiche Selbstständige oder Unternehmerinnen und Unternehmer „live“ ihre Geschichte erzählen.

Babyboomer sind oftmals sozial engagiert. Sie können deshalb ebenfalls mit Gruppenveranstaltungen zu bestimmten gesellschaftspolitischen Themen angesprochen werden. Solche Formate bieten Menschen zusätzlich die Möglichkeit, sich beruflich neu zu orientieren und Kontakte zu knüpfen, was letztendlich in eine Selbstständigkeit münden kann.

👍 Best Practice

„Ich wollte eine neue Herausforderung und flexibel arbeiten. Nun habe ich mehr Zeit für mich und für meine Familie“ – Renate Meidt –

Die Altmark ist ein beschaulicher Landstrich in Sachsen-Anhalt, eher ländlich und ruhig gelegen. So wie auch der kleine Ort Bismark. Genau hier ist das Logistikunternehmen von Renate Meidt angesiedelt. Renate Meidt hat ein Familienunternehmen gegründet und es bisher nicht bereut. Alle arbeiten mit: Ihre drei Kinder sind Gesellschafter in der GmbH, ihr kleines Enkelkind geht schon ans Telefon und sagt „Hallo“ – und das mit drei Jahren.

Kurzprofil

- Gründerin: Renate Meidt
- Unternehmen: Renate Meidt Logistic Services GmbH
- Standort: Bismark, OT Kläden, Sachsen-Anhalt
- Gründungsalter: 55 Jahre
- Gründung: 2011
- Mitarbeitende: 2
- Preisträgerin im WOMEN-Wettbewerb "Frauen gestalten Zukunft" (2013-14) der Europäischen Union

Das Interview zum Nachlesen:

<http://rkw.link/renatemeidt>



Weitere Informationen:

Beispiele für erfolgreiche Gründungen durch ältere Gründerinnen und Gründer finden Sie ebenfalls in dieser Publikation. Diese Gründerbeispiele sind bereits als Best-Practice-Reihe „Senior Entrepreneurship“ des RKW Kompetenzzentrums online erschienen: www.senior-entrepreneurship.de.

Gründerwoche Deutschland. Im Rahmen der bundesweiten Aktion „Gründerwoche Deutschland“ organisieren die Partner der Gründerwoche jährlich ein vielfältiges Spektrum von Veranstaltungen rund um die berufliche Selbstständigkeit und die Existenzgründung. Darunter befinden sich auch Veranstaltungen (Seminare usw.) adressiert an die Zielgruppe 45plus.

Gemeinsam mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie geben die Partner damit Impulse für das Gründungsgeschehen in Deutschland: www.gruenderwoche.de.

” Tipp:

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.“ Andre Scheifers, IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid

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

- **Örtlich/räumlich:** Mittels Werbung im lokalen oder regionalen Umfeld kann auf die Gründungsberatung aufmerksam gemacht werden
- **Medial:** Regionale Medien (Presse, Radio, TV) können bei der Vermittlung der Gründungsangebote helfen
- **Persönlich:** Eine individuelle 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/Lebenslauf:** Die Lebenserfahrung spielt eine bedeutende Rolle im Gründungsvorhaben. Es ist durchaus lohnenswert, Gruppen zu identifizieren, die auf gleiche Weise angesprochen werden können. Das ist gerade bei einigen sozial eher homogenen Gruppen machbar: Alleinerziehende, Menschen ohne abgeschlossene Berufsausbildung, Akademikerinnen und Akademiker, Empfängerinnen und Empfänger von ALGI/II, Langzeitarbeitslose etc.
- **Berufs-, Branchen- und Fachkenntnisse:** Diese zeigen sich in der Regel im Gründungsprojekt. Es bietet sich deshalb in einigen Fällen an, die Gründungsberatung über einen thematischen Zugang zu vermitteln, zum Beispiel in der Kultur- und Kreativwirtschaft, Coaching- und Beratungsbranche, Gesundheitswirtschaft oder Bildungsbranche (Ausbildung als Kindertagespflegepersonen etc.)
- **Hobbys und Talente:** Interessen verbinden und können als Idee in ein Gründungsprojekt münden. Typisch sind Sport- und Wellnessangebote, EDV-Kenntnisse, aber auch Modeaffinität (Nähen, Stricken, Schneidern). Ebenfalls können kreative Aktivitäten im Kultur- und Kreativbereich (Fotografie, Theater, Malerei usw.) Grundlage für eine selbstständige Tätigkeit bilden

Übersicht 1: Gründungswillige 45plus abholen, wo sie sind.

Quelle: RKW-Empfehlungskatalog 2015.

3.2 Motivation, Mut und Zuversicht

Ausgangslage

Viele der heutigen Babyboomer kennen nur Arbeit in abhängiger Beschäftigung. Selbstständigkeit ist für sie ein Fremdwort bzw. eine Herausforderung, mit der sie sich erst mal anfreunden müssen. Darüber hinaus sind in dieser Altersgruppe – der großen Heterogenität geschuldet – je nach Berufs- und Lebensbiografie die Ausgangsbedingungen für die Gründung recht unterschiedlich, was die Beratungstätigkeit zusätzlich erschwert. Wer aus einem erfolgreichen Angestelltenverhältnis in die berufliche Selbstständigkeit wechselt, kann hier aus dem Vollen schöpfen. Anderen wiederum, bspw. Frauen und Männer nach der Familienphase oder arbeitslosen Gründerinnen und Gründern, bereitet es größere Schwierigkeiten, die Hemmnisse zu überwinden, die ihnen auf dem Weg in die Selbstständigkeit begegnen.

Informationsdefizite, aber auch (Versagens-)Ängste und Unsicherheiten aufgrund des Alters können angehende Gründerinnen und Gründer 45plus von einer Gründung abhalten. Eigentlich kein Wunder: Denn sie haben im Fall des Scheiterns oft mehr als Jüngere zu verlieren – das angesparte Vermögen, das eigene Haus, gesellschaftliches Ansehen. Die meisten älteren Gründerinnen und Gründer können sich eine Verschuldung nicht mehr leisten. Für einen Neuanfang würde die Zeit auch nicht mehr reichen.

Handlungsvorschläge

Da ältere Menschen in der Regel wenig oder keinen Kontakt mit der Gründung hatten, ist es gerade am Anfang der Beratung ganz wichtig, Ängste und Hemmschwellen abzubauen.

Wertschätzendes Beratungssetting

Dazu gehören vor allem die Entwicklung eines wertschätzenden und seriösen Settings sowie die Weitergabe passender Inhalte, die dazu dienen, Unsicherheiten abzubauen. Dieses Setting soll signalisieren, dass die Wünsche und Bedürfnisse im Rahmen der beabsichtigten selbstständigen Erwerbstätigkeit beachtet werden. Die Beratenden müssen dafür unter anderem

- die Gründungsidee der Ratsuchenden ernst nehmen
- genügend Zeit für alle vorliegenden Probleme mitbringen
- immer gemeinsam einen Lösungsweg suchen und finden
- die gleiche Sprache wie die älteren Ratsuchenden sprechen; keine „Alles-Besser-Wisser-Beratenden“ sein, sondern vielmehr eine glaubhafte und fundierte Lebens- und Berufserfahrung mitbringen, als Basis für eine vertrauensvolle Atmosphäre
- Biografie und Lebenssituation der Teilnehmenden respektieren und berücksichtigen

Wertschätzendes Setting bedarf einer guten Balance zwischen Fordern und Fördern. Das heißt die Beraterin und der Berater sollen zunächst einmal in der Lage sein, die Möglichkeiten und die Grenzen der Ratsuchenden zur Umsetzung ihrer Geschäftsidee einzuschätzen.

Lebenslaufbezogene Beratung

Im zweiten Schritt geht es darum, angehende Gründerinnen und Gründer mit allen notwendigen Informationen zu versorgen, die von Fall zu Fall unterschiedlich sein werden. Die ideale Beraterin bzw. der ideale Berater sollte zuerst berücksichtigen, wen er/sie als Ratsuchenden vor sich hat. Ehemals Beschäftigte mit Führungserfahrung brauchen nicht nur andere Beratungsinhalte, sondern auch eine andere Ansprache als Gründerinnen und Gründer, die über längere Zeit arbeitslos waren. Es sollte keine „Beratung von der Stange geben, vielmehr eine individuelle, differenzierte, lebenswelt- und lebenslaufbezogene Beratung“.

Beraterinnen und Berater sollten sich daher nach Möglichkeit vor allem auf den ersten Beratungstermin gut vorbereiten. Ein Telefonat im Vorfeld kann hierzu bereits wertvolle Informationen liefern und darüber hinaus als vertrauensbildende Maßnahme wirken.

Zu den Orientierungsfragen für ein erstes Telefonat gehören beispielsweise:

- Warum wollen Sie sich selbstständig machen?
- In welchem Bereich möchten Sie sich selbstständig machen?
- Welche beruflichen Erfahrungen haben Sie gesammelt?
- Was wissen Sie über die besonderen Herausforderungen der Selbstständigkeit?
- Wie steht Ihre Familie zu Ihrem Plan, sich selbstständig zu machen?

In den ersten Beratungsgesprächen sollte sich die Beraterin bzw. der Berater ein Gesamtbild zu allen Faktoren eines Gründungsvorhabens durch Ältere machen, die Einfluss auf den Gründungsprozess haben können: Ressourcen, Netzwerke, Erfahrungen und Kompetenzen. Die Beratenden sollen vor allem möglichst genau die Beweggründe erfahren, aber auch die Ziele und Erwartungen, die die Gründerpersonen mit der beruflichen Selbstständigkeit verfolgen. Soll die Gründung dazu dienen, die eigene Existenz zu sichern, oder geht es darum, Kompetenzen einsetzen zu können, die in der vorherigen Berufstätigkeit nicht gezeigt werden konnten? Im Gespräch lässt sich dann gut erörtern, ob dieses Vorhaben eine Vollzeitgründung sein kann oder sich eher als Teilzeitgründung realisieren lässt.

Weitere Themen von Bedeutung für die Zielgruppe: Gesundheitszustand und Leistungsfähigkeit, genauso wie Work-Life-Balance. Auch die Klärung der Familienverhältnisse ist ratsam. Denn Lebenseinstellungen und Familienrollen können ggf. Anschlag oder Hindernis für die Gründung sein. Dazu kommt, dass die Unterstützung des Umfelds, gerade bei den Gründungswilligen im fortgeschrittenen Alter, eine entscheidende Rolle spielt. Die Familie bzw. das nähere Umfeld sollten aus diesem Grund in die Beratung vom Anfang an berücksichtigt, bei Bedarf sogar mit einbezogen werden.

Selbstwertgefühl aufbauen: Empowerment

Zur Unterstützung von Arbeitslosen bzw. Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteigern eignet sich häufig ein sogenanntes Empowerment. Es zielt darauf, die Potenziale und Ressourcen der angehenden Gründerinnen und Gründer aufzuzeigen und zu (re-)aktivieren. In einigen Fällen kann eine schwierige berufliche Vorgeschichte das Selbstwertgefühl der Gründerperson so sehr beeinträchtigen, dass ein persönlicher (Wieder-)„Aufbau“ vor der eigentlichen Gründung nötig ist. Das kann auch gerade bei Langzeitarbeitslosen erforderlich sein. Je länger eine Phase der Arbeitslosigkeit dauert, je mehr Bewerbungen man ohne Erfolg verschickt hat, desto unsicherer fühlt man sich. Treten nun während der Vorbereitungen auf die Gründung Schwierigkeiten auf, beispielsweise harte, kontroverse Verhandlungen mit Kreditinstituten oder Ämtern, dann ist die Gründerin oder der Gründer unter Umständen schnell frustriert und hat zu wenig Selbstvertrauen, um sich und die Geschäftsidee überzeugend zu verkaufen. Die Beraterin bzw. der Berater soll in der Lage sein, die Ratsuchenden so zu stärken, dass sie ihr Gründungsvorhaben in Angriff nehmen und „bei der Stange bleiben“.

Eigeninitiative stärken

Einen ganz anderen Beratungsansatz benötigen Gründerinnen und Gründer mit ausgeprägten Berufserfahrungen. Dabei handelt es sich häufig um ehemalige Führungskräfte des mittleren Managements. Sie wurden nicht selten im Alter von etwa 50 Jahren freigestellt, haben eine Abfindung erhalten, verfügen meist über eine Immobilie und wollen sich neu orientieren. In diesem Fall ist es angebracht, Selbstständigkeit als Chance zu kommunizieren und auf diesem Weg die Gründungsinteressierten in ihrer Eigeninitiative zu stärken. Gründungsberatende werden dabei zu Partnern bzw. Begleitern im Gründungsprozess. Sie bewegen die Ratsuchenden dazu mitzumachen und helfen, wenn diese nicht allein weiterkommen.

Best Practice

„Ich wollte Spaß an der Arbeit haben, selbst entscheiden können, aber auch etwas Nützliches tun.“ – Ilona Peters –

Mit 56 Jahren den alten sicheren Job abgeben und in eine völlig neue Branche durchstarten? Sicher! Voller Zuversicht entschied sich Ilona Peters für eine Franchisegründung und wurde mit den Wuppertaler Zauberfrauen und deren haushaltsnahen Dienstleistungen erfolgreich. Kaum ein Jahr nach der Gründung, im Jahr 2014, expandierte sie bereits und zog in eigene Büroräume ein. Heute beschäftigt Ilona Peters 18 Mitarbeiterinnen. Die Gründung war ein mutiger Schritt, der sich gelohnt hat.

Kurzprofil

- Gründerin: Ilona Peters
- Unternehmen: Zauberfrau Wuppertal
- Standort: Wuppertal (NRW)
- Gründungsalter: 56 Jahre
- Gründung: 2013, erstes Geschäftsjahr 2014
- Expansion (Umzug in eigene Büroräume): 2014
- Mitarbeitende: 18
- Auszeichnung: „Unternehmerinnenbrief NRW“ 2014
- Qualitätssiegel für Haushaltsnahe Dienstleistungen seit 2014

Das Interview zum Nachlesen: <http://rkw.link/ilonapeters>



Persönliches Gespräch

Ältere Gründerinnen und Gründer legen großen Wert auf das persönliche Gespräch. Nur durch eine direkte und offene Atmosphäre kann der Austausch zwischen Beraterin oder Berater 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.

Selbst wenn die Kommunikation zwischen Beratern und Ratsuchenden der Grundstein einer erfolgreichen Beratung ist, kann in einigen Fällen die Teilnahme an Gruppenveranstaltungen, vor allem bei erfahrenen Gründungswilligen mit guten Startbedingungen, den Gründungsprozess beschleunigen.

Aus der Gruppendynamik schöpfen die Erfahrenen Kräfte und Antrieb zur Verwirklichung der eigenen Geschäftsidee bzw. können sich je nach Bedarf die benötigten Informationsinhalte „rauspicken“. Spielraum für aktives Networking geben solche Events ebenfalls.

Zeit gewähren

Möglicherweise stehen Gründerinnen und Gründer aufgrund ihres Alters oder ihrer beruflichen Situation unter dem Druck, jetzt sofort durchstarten zu müssen. Dem sollte eine Beratung unbedingt entgegenwirken. Auch älteren Gründerinnen und Gründern muss klar werden, dass mit ihrer beruflichen Selbstständigkeit Risiken verbunden sind, über die sie in Ruhe nachdenken müssen. Andererseits sollte sich die Beratungszeit immer am Bedarf orientieren, das heißt, wenn nötig, sind für Gründerpersonen im fortgeschrittenen Alter sogar eher längere Beratungszeiten einzuplanen.

Weitere Informationen:

BMWi-GründerZeiten Nr. 19: Startvorteil Erfahrung. Existenzgründungen im besten Alter.

www.existenzgruender.de

” Tipp:

„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, IHK Aschaffenburg

📄 Checkliste 1: Empowerment

Potenzielle Gründerinnen und Gründer aus (längerer) Arbeitslosigkeit haben oftmals ihr Selbstvertrauen und das Bewusstsein für die eigenen Fähigkeiten verloren. Man braucht für alles viel Zeit, man zweifelt, bleibt untätig.

Vor allem sogenannte Notgründer, für die eine Selbstständigkeit die einzige Chance ist, ins Arbeitsleben zurückzukehren, benötigen eine besondere Unterstützung auf dem Weg zum eigenen Unternehmen: Rückenstärkung dabei, selbstverantwortlich und selbstbestimmt zu Handeln.

Ziel einer Empowerment-Beratung ist, die Eigenmacht der Gründerinnen und Gründer zu stärken, ihnen dabei zu helfen, Herrschaft und Selbstbestimmung über den eigenen Alltag zurückzugewinnen und einen Rollenwechsel zu vollziehen: vom passiven Objekt zum handelnden Subjekt.

Sicherheit und Vertrauen

Voraussetzung für eine Empowerment-Beratung ist eine Vertrauensbeziehung zwischen Berater und Gründer. Der Gründer wird nur dann bereit sein, sich offen und ohne Misstrauen mitzuteilen. Berater sollten dafür z.B.

- sich an der Lebenszukunft des Klienten orientieren; bekommt, nicht angenommen, sondern nur geduldet zu sein, verschließt sich;
- Geduld zeigen, wenn der Gründer seine „Geschichte“ erzählt; – den Eigen-Sinn (auch das Selbst-Bewusstsein) des Gegenübers akzeptieren;
- ihn ernst nehmen und interessiert zuhören (und nicht nur so tun als ob). Wer das Gefühl vermittelt – auf entmündigende Expertenurteile verzichten.

Selbstermächtigung

Hier geht es um die Stärkung und Bestätigung des Gründers. Dabei stehen folgende Maßnahmen im Vordergrund:

- **Werte bewusst machen.** Der Berater sollte im Gespräch mit dem Gründer dessen Werte erfragen und deren Bedeutung auf die Geschäftsidee verdeutlichen. Beispiele: Gerechtigkeit, Selbständigkeit, Nachhaltigkeit, Hingabe. Wie wirken sich diese auf das Gründungsvorhaben aus? Wie werden diese Werte in der beruflichen Selbstständigkeit gelebt?
- **Kernqualitäten ermitteln:** Der Berater sollte im Gespräch mit dem Gründer dessen persönliche Wesenszüge erspüren und benennen lassen. Beispiele: die Fähigkeit, sich in Situationen und Personen hineinzusetzen, Mitgefühl, Tatkraft, Mut.
- **Benennen und Belohnen von Erfolgen:** Berater sollte für den Gründer Möglichkeiten schaffen, die eigenen Erfolge zu erleben, dafür Anerkennung zubekommen und sich seiner Stärken bewusst zu werden.
- **Herausforderungen kreieren:** Berater und Gründer sollten gemeinsam nach Herausforderungen suchen, aber sich dabei auch bewusst machen, dass Herausforderungen für jede Person anders aussehen. Sie sollten darauf achten, dass die gemeinsam gewählte Herausforderung realistisch ist. Der Gründer sollte jederzeit das Gefühl haben, sie bewältigen zu können.



Soziale Unterstützung durch eine Gruppe Gleichgesinnter

Die Unterstützung durch eine Gruppe Gleichgesinnter, in der man sich geborgen fühlt, ist ein wichtiges Element des Empowerments. Der Berater fungiert hier als Vermittler.

Soziale Unterstützung gibt dem Gründer die Möglichkeit,

- seine Meinung zu äußern;
- andere Gruppenmitglieder zu unterstützen;
- Erfahrungen auszutauschen und zu bestätigen;
- sich ermutigen zu lassen;
- über seine Sorgen zu sprechen;
- seine Stärken zu entdecken;
- sich besser zu fühlen.

Selbstständiges Ausführen von Aufgaben

- Aktives Lernen durch das selbstständige Ausführen von Aufgaben bringt Gründer dazu, wieder auf eigenen Füßen zu stehen und ihre Selbstregie zurückzugewinnen.
- Selbstständiges Ausführen von Aufgaben vermittelt Zufriedenheit und Selbstvertrauen. Man lernt zudem schneller und behält das Gelernte besser.
- Es stimuliert die Bereitschaft zu Eigeninitiative und Aktionsbereitschaft.

Quellen:

Mit weniger mehr erreichen – Empowerment und gruppenorientierte Ansätze in der Eingliederung Arbeitsuchender in den Ersten Arbeitsmarkt.

Herausgeber: Stadt Offenbach am Main, 2012.

Carsten Höhre, Wirtschaftsförderung Region Kassel GmbH

Merkmal, Problem	Methode, Vorgehen
Wunsch nach verbindlicher Handlungsrichtschnur, Gewohnheiten aus dem bisherigen Arbeitsleben	<ol style="list-style-type: none"> 1. Erstellung einer Zeitlinie mit Meilensteinen 2. Ableitung von Zielvereinbarungen 3. Lebenslaufbezogene Beratung
Fehlende Eigeninitiative, fehlender Mut zum Handeln	<ol style="list-style-type: none"> 1. Herausarbeitung der individuellen Stärken und Schwächen (SWOT-Analyse) 2. Ableitung von Anknüpfungspunkten für Motivation/ Ressourcenbezug 3. Vorstellung von Vorbildern 4. Empowerment-Strategie anwenden, Ziel Mut und Zuversicht einfließen
<p>Kürze der (vermeintlich) verbleibenden Zeit, bedingt oft nur eine Gründung zur Absicherung des Lebensunterhaltes (aus Perspektivlosigkeit).</p> <p>Folglich Klein-, Kleinstgründung oder Soloselbstständigkeit, keine Wachstumsziele, keine Personaleinstellung, Gründung „aus eigener Tasche“, selten Fremdfinanzierung</p>	<p>Gründungswillige kommen meist mit spezifischer Absicht zu gründen.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Erwartungen an die Gründung benennen 2. Konkrete und realistische Ziele festlegen 3. Abgleich zwischen Wunschvorstellung (Erwartungen) und neu definierten Zielen; dabei die Sicherheitsgedanken intensiv würdigen und einbeziehen 4. Existenziellen Druck abbauen, Zeit gewähren (Beratungszeit an Bedarf anpassen)
<p>Oft „persönlicher Rucksack“ (Lasten) im Umfeld:</p> <ul style="list-style-type: none"> – finanzieller Art (Verpflichtungen/Verflechtungen durch Erbe, Scheidung, bereits gescheiterte Selbstständigkeit) – persönlicher Art (Betreuungs-, Pflegeverpflichtungen) – evtl. auch unterschätzte gesundheitliche Einschränkungen 	<p>Der „persönliche Rucksack“ wird in direkter Verbindung mit der Gründungsabsicht gebracht und entsprechend bearbeitet (siehe auch SWOT-Analyse).</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aufschlüsselung der einzelnen Bezüge, Abhängigkeiten und Besonderheiten 2. Analyse/Ableitung realistischer Möglichkeiten 3. Klärung der Familienverhältnisse; bei Bedarf das nähere Umfeld in die Gründungsentscheidung bzw. das Gründungsgespräch mit einbeziehen
<p>Vorurteile und vorgefasste Meinungen zum Teil auch Ängste und Hemmschwellen, die der Gründung gegenüberstehen.</p> <p>So stimmen auch Selbstbild und Fremdbild zu benötigten Qualifikationen zuweilen nicht überein.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analyse der Komplexität der Vorurteile, Gewichtung 2. Trennung von relevanten und nicht relevanten Vorurteilen/Sichtweisen 3. Erarbeiten eines stimmigen Selbstbildes <p>Im Beratungsgespräch achten auf:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Persönliche Ansprache – Vertrauensbildende Atmosphäre – Wertschätzendes Setting

Übersicht 2: Zielgruppengerechte Herangehensweise in der Gründungsberatung 45plus (Typ 1: Notgründungen).

Quelle: Eigene Darstellung.

3.3 Beratung auf Augenhöhe: Peer-Beratung

Ausgangslage

Laut der RKW-Studie „Ältere Gründerinnen und Gründer“ wollen Senior Entrepreneur*innen häufig lieber durch Gleichaltrige beraten werden. Das hat mehrere Gründe:

- ein geringeres Lerntempo als Jüngere
- der Wunsch, vor Jüngeren Defizite nicht eingestehen zu müssen
- Angst vor Fehlern und Blamage vor Jüngeren
- die Erwartung, bei Gleichaltrigen eher eine gemeinsame Wertehaltung zu finden. Geldverdienen spielt für die meisten nicht die entscheidende Rolle für eine Gründung; vielen älteren Gründenden geht es dabei mehr um Freude, Sinnhaftigkeit und auch die ganz persönliche Herausforderung, noch einmal etwas Neues zu schaffen
- ein Austausch mit anderen älteren Gründerinnen und Gründern sowie Unternehmerinnen und Unternehmern

Handlungsvorschläge

Ein Schlüssel zur Beratung kann darin liegen, dass die Beratenden „Peers“, also „Gleiche“ sind: Menschen im gleichen Alter, die Ähnliches erlebt haben wie ihre Gesprächspartner.

Auf Augenhöhe

In unserem Sinne bedeutet dies: Beraterinnen und Berater im mittleren oder fortgeschrittenen Alter beraten Gründerinnen und Gründer aus dieser Altersgruppe. Dabei sollen sie nicht nur einfühlsam zuhörend erkennen, welche Erfahrungen und Wünsche die Ratsuchenden haben und darauf eingehen. Sie kennen viele dieser Erfahrungen und Wünsche womöglich bereits selbst.

Die Peer-Beratung will Ratsuchende in ihrem Selbstwertgefühl stärken und sie dabei unterstützen, die anstehenden Herausforderungen zu meistern. Dies bedeutet vor allem, bei der Beratung im Sinne der Ratsuchenden vorzugehen und sich nicht an eigenen Vorstellungen und Zielen zu orientieren.

Dadurch, dass die Beraterin oder der Berater selbst bereits älter ist, kann sich eine größere Vertrauensbasis entwickeln. Dies kann geschehen durch:

- die Vorbildrolle der älteren Expertinnen und Experten
- die vermittelte und gespürte Akzeptanz und Wertschätzung
- eine Beratung unabhängig von rein betriebswirtschaftlichen Zielen – im Mittelpunkt stehen stets die Ratsuchenden
- die Orientierung auf Fähigkeiten, nicht auf Defizite (siehe auch Berufserfahrungen, Branchenerfahrungen im Kapitel 3.5.)
- eine nicht-direktive Beratungsmethodik – Selbstverantwortung und Eigenaktivität der Beratungsteilnehmenden sind die treibenden Kräfte
- die Gelegenheit zum Austausch mit anderen gleichaltrigen Gründerinnen und Gründern sowie Unternehmerinnen und Unternehmern

Ein Weg ältere Existenzgründerinnen und -gründer in eine zielgerechte und fachkundige Beratung zu bringen, wäre beispielsweise eine Vermittlung zu den unten genannten ehrenamtlichen Seniorberatungsorganisationen. Die ehrenamtlichen Beraterinnen und Berater waren entweder in den früheren Jahren selbst Unternehmerinnen und Unternehmer oder in Führungspositionen tätig. Hier bestünde die Möglichkeit, dass die etwas ältere angehende Gründerperson im zweiten Schritt in eine weitergehende Beratung geleitet werden könnte. Vorstellbar wäre auch die Hinzuziehung einer/s erfolgreichen Unternehmensgründerin und -gründers gleichen Alters in das „normale“ Beratungsgespräch.

Weitere Informationen:

Anlaufstellen für Peer-Beratung

Eine solche Peer-Beratung bieten in erster Linie erfahrene sogenannte Seniorberaterinnen und -berater, zusammengeschlossen in:

Alt hilft Jung Bundesarbeitsgemeinschaft

Hier bieten bundesweit 15 Vereine vertiefende Beratung und Begleitung durch ehemalige Fach- und Führungskräfte aus der Wirtschaft an.

Schwerpunkt: Hilfe zur Selbsthilfe beim Businessplan, Marketing, kaufmännische Unterstützung. Kontakte vor Ort vermittelt die Bundesarbeitsgemeinschaft Alt hilft Jung.

www.althilftjung.de

Senior Experten Service (SES)

Der SES ist die Stiftung der Deutschen Wirtschaft für internationale Zusammenarbeit GmbH und eine gemeinnützige Gesellschaft. Er bietet vertiefende Problemlösung durch ehemalige Fach- und Führungskräfte aus der Wirtschaft an. Schwerpunkt: Lösung technischer Probleme bei Gründungen und Unternehmen im Ausland.

www.ses-bonn.de

Wirtschaftspaten

Rund 40 Wirtschaftspatinnen und Wirtschaftspaten sind in Hessen und Rheinland-Pfalz ehrenamtlich tätig und stellen ihre Kompetenz und ihren umfangreichen Erfahrungsschatz zur Verfügung.

www.wirtschaftspaten.de

” Tipp:

„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, CSE Management- und Engineer-Consulting, Wuppertal

☑ Checkliste 2: Peer-Beratung

Ein Schlüssel zur erfolgreichen Beratung kann darin liegen, dass die Beraterinnen und Berater „Peers“, also „Gleiche“ sind: Menschen im gleichen Alter, die Ähnliches erlebt haben wie ihre Gesprächspartner.

Das macht das besondere Verhältnis zwischen Beratenden und Ratsuchenden aus:

- Die eigene erfolgreiche Lebensgestaltung macht die Peer-Beratenden zu Vorbildern.
- Indem die Ratsuchenden „lebenden Beispielen“ begegnen, die ihre Ziele verwirklicht haben, können sie ihre eigenen Ängste und Unsicherheiten vermindern.
- Die Unabhängigkeit von institutionellen, persönlichen, sozialen und wirtschaftlichen Interessen ermöglicht eine offene Begegnung auf Augenhöhe.
- Durch den ähnlichen Erfahrungshorizont reduziert sich die Hemmschwelle im Zugang zueinander.
- Beide sprechen eine ähnliche Sprache.
- Ratsuchende verspüren weniger Scham, auch über sensible Themen zu sprechen.

Ratsuchende erwarten von den Beratenden, dass diese

- für sie da sind
- sich Zeit nehmen
- interessiert, offen und wohlwollend sind
- so sind, dass man sich angenommen und verstanden fühlt
- so sind, dass man ihnen vertrauen kann
- so sind, dass man sich nicht blamieren kann
- Wertschätzung für sie aufbringen
- ihnen Respekt zollen
- Sympathie für sie zeigen
- Empathie für sie entwickeln („denn das fehlt oft den Profis“)
- ehrlich sind
- die Schweigepflicht wahren

Beratende sollten

- die Sprache der Ratsuchenden sprechen (weder Amtsdeutsch noch BWL-Jargon)
- aktiv zuhören (von Ratsuchenden auch mit „gutem Zuhören“ beschrieben)
- wirklich Zeit für die Beratung haben („nicht ständig auf die Uhr schauen“)
- keine voreiligen oder pauschalen Interpretationen oder Bewertungen vornehmen

Wichtig sind

- niederschwellige Kontaktmöglichkeiten (telefonische Sprechzeiten, feste Bürozeiten oder auch die Möglichkeit eines Austauschs per E-Mail)
- gute Erreichbarkeit
- angenehme räumliche Bedingungen
- Peer-Beratungsstellen als Orte der Begegnung
- Ungestörtheit während der Gespräche

Dieses Beratungsverhalten führt eher zum Scheitern einer Peer-Beratung. Der Peer als

- Besserwisser
- Kontrolleur
- Richter
- Beschützer
- Leidensgenosse
- Manager
- Dirigent
- Analytiker
- Berater
- Verunsicherer

Quellen:

Evaluation von Peer Counseling. PROGNOS-Studie im Auftrag des Landschaftsverbands Rheinland. Berlin, Düsseldorf, Kassel 2015.

Leitfaden Ärztliches Peer Review.

Herausgeber: Bundesärztekammer. Berlin 2014.



3.4 Geschlechtsspezifische Beratung

Ausgangslage

Eine genderspezifische Ansprache fehlt weitgehend. Dabei ist unstrittig: Weibliche Gründungen sind derzeit auf dem Vormarsch. Der Anteil der Frauen an den Gesamtgründungen im Jahr 2014 ist laut KfW-Gründungsmonitor mit 43 Prozent auf ein Rekordniveau angestiegen. Nach aller Erfahrung gründen Frauen zudem anders als Männer. Sie ziehen meist kleinere Geschäfte vor oder starten als Soloselbstständige. Weibliche Gründungen finden vornehmlich im Bereich der sozialen und personenbezogenen Dienstleistungen statt.

Dazu kommt: Frauen haben in der Regel vielschichtigere, zum Teil auch brüchigere Lebens- und Erwerbsbiografien, und zum Zeitpunkt der Gründung ein höheres Alter. Geschlechtsspezifische Unterschiede (Familienphase, Vereinbarkeitsproblematik) wirken sich auch auf die Gründungsentscheidung aus.

Schließlich müssen viele Frauen mittleren Alters immer noch mit der Doppelbelastung Beruf/Familie zurechtkommen. Fehlt die Zeit, so können sich potenzielle Gründerinnen gegen eine Gründung entscheiden. Allerdings kommen auch oft für Frauen Nebenerwerbsgründungen in Betracht. So gründen laut KfW-Gründungsmonitor 2015 Frauen nur im Vollerwerb seltener als Männer. Im Nebenerwerb gründen sie genauso häufig. Andererseits versuchen viele Frauen, sich mittels Selbstständigkeit einen maßgeschneiderten Arbeitsplatz zu schaffen. Dies soll ihnen letztendlich erlauben, Familie und berufliche Tätigkeit zu vereinbaren, wie die KfW in ihrer Studie „Chefinnen im Mittelstand“ (2011) deutlich macht.

Darüber hinaus gibt es weitere geschlechtsspezifische Hürden, die vor allem ältere Gründerinnen belasten. Darunter finden sich 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 (RKW-Studie, 2013).

Handlungsvorschläge

Angehende Gründerinnen benötigen zunächst einmal eine geschlechtsspezifische Ansprache. Das bedeutet Frauen in der weiblichen Form anzusprechen, auch wenn die Kundin selbst von sich in der männlichen Form spricht (Gründerin, Designerin, Grafikerin, IT-Spezialistin etc.), gerade bei Berufen, die eher männerdominiert sind.

Zweitens brauchen Gründerinnen eine spezielle Herangehensweise an die Gründung, bei der die Besonderheiten weiblicher Gründungen Berücksichtigung finden. Die Beratung sollte deshalb unbedingt auch auf die Unterschiede zwischen den Geschlechtern eingehen, das heißt auf die unterschiedlichen Lebens- und Berufsbiografien von Frauen und Männern.

Gender-Peer-Beratung

Die Erfahrung zeigt: Frauen lassen sich gerne von Frauen beraten. Beraterinnen sind über Frauennetzwerke vor Ort oder die bundesweite gründerinnen-agentur – bga zu finden. Vor allem in sensiblen Fällen oder bei Frauen in Krisensituationen soll eine Gender-Peer-Beratung (Frauen mittleren Alters oder ältere beraten gleichaltrige Frauen) organisiert werden. Denn ältere Frauen können Hemmungen haben, sich einem jungen männlichen Berater anzuvertrauen. Dahinter schwebt die Angst, nicht ernst genommen zu werden. Eine Gender-Peer-Beratung schafft dagegen eine entspannte Atmosphäre, in der sich sensible und emotionale Themen eher ansprechen lassen.



Lebenssituation und Lebensplanung

Die meisten Gründerinnen wünschen dabei vor allem eine selbstständige Tätigkeit, die zu ihren individuellen Lebenssituationen und Lebensplanungen passt. Ganz entscheidend dabei ist, dass der Zeitaufwand für die Tätigkeit und die verbleibende Zeit, vor allem für die Familie, in einem vertretbaren Verhältnis stehen.

Dazu gehört auch, Regenerationsphasen in alle Planungen mit einzubauen und die Jahresarbeitszeitplanung so zu bemessen, dass immer wieder vorkommende Ausfallzeiten realistisch berücksichtigt sind. Wichtige Bausteine der Zeitplanung sind zudem geplante Kooperationen oder die Beschäftigung von freien Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die jeweils als Vertretung infrage kämen, falls die Unternehmerin beispielsweise wegen Krankheit der Kinder ausfällt. In dem Zusammenhang ganz wichtig: Die Familie frühzeitig in konkrete Arbeitsaufgaben einzubinden. Ohne deren Unterstützung geht nichts.

Weitere Informationen:

Eine Übersicht aller Angebote für Frauen bietet die bundesweite gründerinnenagentur – bga in ihrer internetgestützten überregionalen Expertinnen-/Experten-Datenbank. Darin sind über 1.500 Beratungseinrichtungen, Expertinnen/Experten und Netzwerke aus ganz Deutschland gelistet, die auf Gründerinnen und Unternehmerinnen spezialisiert sind.

Kontakt: www.gruenderinnenagentur.de.

” Tipp:

„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, Trägerverein Frauen und Wirtschaft e. V., Wildeshausen

Best Practice

„Es war immer schon mein Traum!“ – Heike Arnecke

Mit der Gründung ihres Unternehmens SenioriTa hat sich Heike Arnecke einen lang gehegten Traum erfüllt: eine würdige Tagespflege für Senioren. Im Jahr 2008 starteten sie mit 13 Gästen, heute betreuen sie 19 Gäste im eigenen SenioriTa-Haus. Die nötige Unterstützung hat Heike Arnecke von der regionalen Gründungsagentur für Frauen (EFA) bekommen.

Kurzprofil

- Gründerinnen: Heike Arnecke, Susanne Kodanek
- Unternehmen: SenioriTa Tagespflege für Senioren
- Standort: Ganderkesee, Landkreis Oldenburg, Niedersachsen
- Gründungsalter: 52 Jahre
- Gründung: 2008
- Expansion und Bau eigener Räume: 2013
- Mitarbeitende: 6

Das Interview zum Nachlesen: <http://rkw.link/heikearnecke>



Checkliste 3:

Tipps für den Weg in die Selbstständigkeit – speziell für Gründerinnen

Beziehen Sie die im Folgenden angeregten Überlegungen in Ihre Gründungsplanung mit ein. Erst wenn alle Fragen geklärt sind, zeigt sich, in welchem Umfang Ihr Gründungskonzept realistisch umsetzbar ist. Und nicht verzagen: Es gibt für (fast) jedes Problem eine Lösung.

Persönliche Biografie und beruflicher Werdegang

- Ausbildung und Qualifikation
- Fachliche und berufliche Kompetenzen
- Sonstige Kenntnisse und Know-how
- Welche persönlichen positiven Eigenschaften besitzen Sie?
- Welche Lebens- und/oder Berufserfahrungen wirken sich positiv auf eine Selbstständigkeit aus?
- Einfluss der Eltern und Verwandten: Gibt es in Ihrer Familie oder im näheren Freundeskreis Selbstständige oder Unternehmerinnen und Unternehmer?
- Beschreiben Sie Ihre bisherige Familienrolle
- Haben Sie bereits gearbeitet? Haben Sie Elternzeit, Kinderbetreuungszeiten genommen? Wie lange?
- Wenn Sie eine Familienphase eingelegt haben, wie lange?
- Haben Sie nach der Familienphase gearbeitet? Wie lange? In welchem Umfang?
- Haben Sie familiäre Verpflichtungen: Kinder, Ältere, pflegebedürftige Angehörige?

Rolle als Unternehmerin

Der Schritt in die Selbstständigkeit wird Ihr Leben verändern. Soll er ja auch.

Falls Sie noch unentschlossen sind: Überlegen Sie,

- was Sie in Ihrem Privat- und Berufsleben noch alles erreichen wollen,
- welche Unternehmerin Sie gern treffen würden, um sich mit ihr auszutauschen,
- welche Unternehmerin für Sie ein Vorbild ist.

Falls Sie schon entschlossen sind: Überlegen Sie,

- was passieren müsste, damit Sie nach einem Jahr Selbstständigkeit sagen: Ja, das war eine gute Entscheidung;
- was auf keinen Fall passieren darf;
- welche Fähigkeiten Sie nutzen (können), um auf (neue) Kunden zuzugehen;
- wie Ihr persönlicher „Krisenplan“ aussieht, falls es nicht so rund läuft, wie Sie es sich vorstellen;
- wo Sie sich Unterstützung holen können, sie müssen nicht alles allein bewerkstelligen;
- welche Netzwerke oder privaten Kontakte dafür infrage kommen – fest eingeplante Netzwerk-Zeitfenster helfen, diese im Businessalltag nicht als unnötige „Zeitfresser“ zu erleben.



Vorbereitung

Als Unternehmerin brauchen Sie die Unterstützung Ihrer Familie. Sie müssen sicher sein können, dass sie Ihnen bei Ihrem Vorhaben den Rücken freihält.

- Besprechen Sie die Frage „Selbstständigkeit oder nicht“ in Ihrer Partnerschaft und mit Ihrer Familie. Vergewissern Sie sich ihrer Unterstützung.
- Klären Sie auch, wie genau Sie unterstützt werden können.
- Führen Sie das Gespräch in Ihrer Partnerschaft und mit Ihrer Familie nicht zwischen „Tür und Angel“.
- Ziehen Sie gegebenenfalls eine Freundin oder einen Freund zur Moderation hinzu.
- Machen Sie deutlich, dass Ihnen die berufliche Selbstständigkeit wichtig ist und dass berufliche Selbstständigkeit und Partnerschaft/Familie zu vereinbaren sind.
- Machen Sie deutlich, dass alle mehr Verantwortung übernehmen müssen.
- Überlegen Sie, welche Aufgaben zu Hause auch gegen Bezahlung von anderen Personen übernommen werden können (Reinigungskraft, Bügelservice etc.)
- Sorgen Sie dafür, dass Ihr Team (Ihre Familie) die familiären Aufgaben mitträgt, oder wenn Sie mit Angestellten arbeiten, überlegen Sie, welche dieser Aufgaben eventuell dahin delegieren können.

Zeitplanung

Verschaffen Sie sich einen Überblick, wie viel Zeit Sie für Ihre familiären Aufgaben benötigen und wie viel Zeit Ihnen für Ihre berufliche Selbstständigkeit zur Verfügung steht. Berücksichtigen Sie dabei auch, dass der Zeitaufwand in den ersten Monaten besonders hoch ist. Nehmen Sie den ermittelten Zeitaufwand ernst und denken Sie bitte nicht, dass es schon nicht so viel werden wird. Erst wenn genug Raum für Sie als Unternehmerin geschaffen ist, ist die Gründungsplanung realistisch.

- Planen Sie Ihre Tage. Das ermöglicht Ihnen auch Freiraum für die Familie.
- Überschlagen Sie: Wie viele Stunden wollen Sie täglich arbeiten?
- Kalkulieren Sie die für Ihre Arbeit zur Verfügung stehende Zeit.
- Schreiben Sie alle zu erledigenden Aufgaben und deren Bearbeitungsdauer auf.
- Vergessen Sie nicht die kaufmännischen Aufgaben, Verwaltung, Vor- und Nachbereitung von Aufträgen oder Akquise.
- Denken Sie an Krankheitstage (rund 15) und Urlaubstage (rund 30) im Jahr und planen diese mit ein.
- Trennen Sie dabei genau zwischen Arbeits- und Familienzeiten, auch bei der Arbeit zu Hause.
- Sie sollten beachten, dass Ihr Arbeitsrhythmus sich wahrscheinlich verschiebt. Es ergibt sich auch Abend- und Wochenendarbeit.
- Mit wem können Sie die anstehenden Aufgaben teilen (Angehörige, Eltern, andere mithelfende Erwachsene, ältere Kinder)?
- Wie sollten die Aufgaben verteilt werden? Halten Sie schriftlich fest, wer was übernimmt.
- Suchen Sie gemeinsam mit Ihrer Familie nach Verbesserungsmöglichkeiten. Wo lässt sich Zeit sparen?
- Schlagen Sie vor, alle ein bis zwei Monate einen Familienrat einzuberufen, um über die Aufgabenteilung zu sprechen (aber nicht nur) .
- Sorgen Sie für Notfälle vor. Wer kann bei Bedarf einspringen?
- Schaffen Sie sich „Freiräume“, die Sie für die Bewältigung der steigenden beruflichen sowie privaten Aufgaben brauchen werden. Was hilft Ihnen, Energie aufzutanken?
- Sorgen Sie dafür, dass Sie Ihre Energiereserven wieder auffüllen. Die Joggingtour am Morgen oder der Saunaabend in der Woche oder ein kinderfreier Nachmittag zur eigenen Verfügung sollten Sie wie feste Termine organisieren und ernst nehmen.

Familie und Betreuung von Kindern oder Angehörigen.

Für viele Gründerinnen liegt hier der „Knackpunkt“: Denn für die Familie ist nicht nur die meiste Zeit erforderlich. Es gibt zu diesen zeitlichen Verpflichtungen außerdem oft keine Alternative. Außer man organisiert sie.

Falls Sie Kinder haben:

- Ferienzeiten in Kitas müssen Sie rechtzeitig erfragen. Für diese Zeiten ist dann eine Extraplanung erforderlich.
- Suchen Sie sich eine verlässliche Betreuung für Ihre Kinder.
- Klären Sie, in wie weit die Familie für die Kinderbetreuung zur Verfügung steht. Sie kann in der Regel unentgeltlich helfen.
- Falls es keine „Familienlösung“ gibt: Überlegen Sie, ob Freunde oder andere Eltern (aus dem Kita- oder Schulumfeld) infrage kommen.
- Bedenken Sie aber: Dauerhaft werden die wenigsten unentgeltlich helfen. Wichtig ist es, frühzeitig verbindliche Absprachen zu treffen.
- Verabreden Sie verlässliche Betreuungszeiten für Ihre Kinder, mit festen Bring- und Abholzeiten für Schule oder Kindergarten sowie zur Erledigung weiterer außerschulischen Aktivitäten (Sport, Musik etc.).
- Überlegen Sie, ob Sie Ihre Kinder zu externen Terminen gelegentlich mitnehmen können.

Falls Sie pflegebedürftige Angehörige haben:

- Sorgen Sie für eine Betreuungslösung für pflegebedürftige Familienmitglieder.
- Sorgen Sie für eine Betreuungslösung mit mehreren Auffangnetzen. Es müssen ausreichend Ersatzlösungen zur Verfügung stehen, die in Notfällen ohne große Organisation funktionieren.
- Klären Sie, ob genügend Zeit für die nötigen Termine (Untersuchungen oder ärztliche Kontrollen) bleibt oder ob Sie ein weiteres Familienmitglied dafür engagieren können.
- Bedenken Sie aber: Dauerhaft werden die wenigsten unentgeltlich helfen. Wichtig ist es, frühzeitig verbindliche Absprachen zu treffen.

Eigene Darstellung auf der Grundlage folgender Quellen:

hannoverimpuls GmbH Gründerinnen-Consult:
www.gruenderinnenconsult.de und

RKW: Den Spagat schaffen: Beruf und Familie vereinbaren:
www.rkw-kompetenzzentrum.de



3.5 Startvorteile: Erfahrungsschatz und Netzwerke

Ausgangslage

Der größte Startvorteil älterer Gründerinnen und Gründer ist ihre Erfahrung. Welchen Erfahrungsschatz sie besitzen und wie wichtig dieser für eine eventuelle Gründung ist, ist ihnen aber oft nicht bewusst.

Lebenserfahrung

Dazu gehört zunächst, dass sie in aller Regel als Berufs- und Familienmenschen in jedem Fall viel private Lebenserfahrung mitbringen. Sie haben Höhen erreicht und Tiefen überstanden und sind daher häufig deutlich gelassener als Jüngere.

Berufs- und Branchenerfahrung

Nach einer ganzen Reihe von Arbeitsjahren kann man in der Regel auf vielfältige Berufserfahrungen zurückgreifen. Viele ältere Gründerinnen und Gründer wissen genau, worauf es in ihren Job ankommt und was zu tun ist. Diese Erfahrungen sind mit Sicherheit vielfach der Auslöser für die geplante Gründung.

Personalerfahrung

Eine langjährige angestellte Berufstätigkeit verlangt in aller Regel, am Arbeitsplatz mehr und mehr Verantwortung zu übernehmen. Das zahlt sich bei einer Gründung aus. Insbesondere Angestellte mittlerer

Positionen mit Führungserfahrung hatten in der Vergangenheit mit Personalaufgaben zu tun: Einstellung, Mitarbeiterführung und -bindung sind ihnen vertraut. Personalplanung und -entwicklung gehören zu den alltäglichen Tätigkeiten und müssen deshalb nicht erlernt werden. Denn – vor allem in Wachstumsphasen – sind Personalaufgaben unerlässlich, aber auch zu Beginn der beruflichen Selbstständigkeit ist die Auswahl und Bildung eines engagierten Teams Schlüssel zum Erfolg.

Netzwerk vorhanden

Eine langjährige berufliche Tätigkeit ist oft verbunden mit einem weit verzweigten Kontakte-Netzwerk.

Vor allem Senior Gründerinnen und Gründer, die direkt im Anschluss an eine Angestelltentätigkeit starten, sind hier eingeführt und bekannt für Fachkompetenz und gute Arbeit. Dazu kommt: Im privaten Umfeld unterhalten diese Menschen über viele Jahre Kontakte zu Verwandten, Freundinnen und Freunden, Nachbarinnen und Nachbarn, Vereinen usw. Alle diese Kontakte sind für Gründerinnen und Gründer eine gute Chance, um (erste) Aufträge zu bekommen. Außerdem ist das Kontakte-Netzwerk ein wichtiger ganz persönlicher Rückhalt auf dem Weg in die berufliche Selbstständigkeit.

👍 Best Practice

„Ich hätte es vielleicht ein paar Jahre eher machen sollen. Aber auch nicht zu früh, sonst hätte die Erfahrung gefehlt.“ – Joachim Wersch

Joachim Wersch hat sich als Berater für Entsorgungs- und Recyclingkonzepte selbstständig gemacht. Und das in einer Branche, in der er schon 25 Jahre als Angestellter gearbeitet hat. Beste Voraussetzung: So konnte er von seinem Erfahrungsschatz profitieren, den er seit vielen Jahren gesammelt hat.

Kurzprofil

- Gründer: Joachim Wersch
- Unternehmen: Wersch Consulting. Waste Management Solutions
- Wachenheim (Rheinland Pfalz)
- Gründungsalter: 55 Jahre
- Gründung: 2013
- Mitarbeitende: 0



Das Interview zum Nachlesen: <http://rkw.link/joachimwersch>

Netzwerk verloren

Bei einigen älteren Gründerinnen und Gründern und gerade auch bei Wiedereinsteigerinnen und -einsteiger sind viele Verbindungen nach Arbeitslosigkeit oder Familienphase eingeschlafen bzw. verloren gegangen. Außerdem müssen viele beim Wechsel der beruflichen Tätigkeit oder Branche erleben, dass das alte Stammkundennetzwerk nur bedingt nutzbar ist und bestehende Geschäftskontakte dabei leider verloren gehen.

Handlungsvorschläge

Gerade Gründerinnen und Gründer im fortgeschrittenen Alter sollten sich darüber klar werden, mit welchen großen Erfahrungskompetenzen sie an ihren Unternehmensstart gehen. Jeder Unternehmensneuling begibt sich in unsicheres Terrain. Ältere sind dabei gegenüber Jüngeren eindeutig im Vorteil: Vieles von dem, was Jüngere noch lernen müssen, ist ihnen bereits bestens vertraut.

Besonnenheit und Umsicht

Nach aller Erfahrung gehen Senior Gründerinnen und Gründer besonders besonnen und zielgerichtet an eine Gründung heran. Sie neigen auch eher dazu, Fehlentscheidungen zu vermeiden, weil sie ihre eigenen Stärken und Schwächen kennen und in Rechnung stellen. Sie sind in der Lage, ihr Handeln und Wissen kritisch zu hinterfragen. Darüber hinaus haben Ältere eher als Jüngere eine gewisse Distanz zu ihrem Vorhaben und dabei auch Risiken genauer im Blick. Dies betrifft nicht zuletzt auch den Umgang mit (geliehenem) Geld. Nicht zu vergessen: Ältere verfügen aufgrund aller Lebenserfahrungen in der Regel über eine ausgeprägte soziale Kompetenz.

Genauigkeit und Vielseitigkeit

Gründerinnen und Gründer 45plus verfügen außerdem vielfach über eine größere Erfahrung mit Arbeitsprozessen und arbeiten deswegen genauer. Dadurch werden bei ihnen Fehler, wie sie bei Berufsneulingen bisweilen passieren, eher die Ausnahme sein. Außerdem sind sie nicht selten mit Preiskalkulation, Auftragsakquisition oder Vertriebsprozessen vertraut und haben mit Lieferanten und Kunden zu tun gehabt. Dazu kommt, dass diejenigen, die viele Jahre in ihrem Beruf tätig waren, dabei in der Regel tiefere Einblicke in Markt und Branche gewinnen konnten. Diese sind nun Gold wert, um zu erkennen, wo mögliche Geschäftsfelder oder unerkannte Marktnischen sind bzw. ob und wo ein unternehmerisches Engagement Erfolg versprechend ist.

Ein ganz besonderer Vorteil ergibt sich auch aus dem Alter: Sie gehören ebenso zum wachsenden Kundenmarkt der „Silver Ager“. Daher können sie sich besser in deren Lage hineinversetzen und einen wachsenden Markt „aus erster Hand“ bedienen.

Bestehende Netzwerke nutzen

Um Aufträge zu erhalten oder Lieferanten bzw. Kooperationspartner zu finden, sind viele und vor allem gute Beziehungen notwendig. Darum ist es wichtig, diese Kontakte zu erhalten, bei Bedarf wiederzubeleben und neue zu knüpfen.

Abgesehen davon gibt es aber auch weitere bestehende Netzwerke, die für Gründerinnen und Gründer von großem Nutzen sein können: zum Beispiel Gründerstammtische vor Ort oder Gründerinitiativen auf lokaler und regionaler Ebene. Hier lassen sich Informationen und Erfahrungen und nicht zuletzt Visitenkarten austauschen. So ergibt sich vielleicht auch die Möglichkeit, Geschäfts- und Kooperationspartner zu finden. Als neues Unternehmen bzw. neuer Anbieter auf dem Markt sollten sie sich darum bemühen, Zugang in Netzwerke vor Ort zu bekommen.

Best Practice

„Mit den Jahren kriegt man ein Gespür für Networking und Kontaktmanagement, das sehr wertvoll ist.“ – Christl Lauterbach

Zur Weiterentwicklung ihrer Forschungsidee gründete Christl Lauterbach eine eigene Firma. Nach zehn Jahren ist Future-Shape heute ein etabliertes Unternehmen im Bereich AAL-Lösungen (Ambient Assisted Living). Ein großer Vorteil für Christl Lauterbach waren ihre Erfahrungen und ihre bestehenden Netzwerke und Kontakte. Future-Shape befindet sich aktuell auf Expansionskurs und ist in mehreren europäischen Ländern vertreten. Die Gründung einer zweiten Firma ist auch noch in Planung.

Kurzprofil

- Gründerin: Christl Lauterbach
- Unternehmen: Future Shape
- Standort: Höhenkirchen (Bayern)
- Gründungsalter: 46 Jahre
- Gründung: 2005
- Mitarbeitende: 8
(im Kerngeschäft: Forschung und Entwicklung)



Das Interview zum Nachlesen: <http://rkw.link/christllauterbach>

Weitere Informationen:

Genauere Informationen zum Thema Qualifikation für die berufliche Selbstständigkeit – persönliche Voraussetzungen, fachliche Qualifikationen und unternehmerisches Know-how – können aus dem Existenzgründerportal des BMWi bezogen werden:

www.existenzgruender.de.

Adressen und Ansprechpartner der bestehenden Netzwerke und Angebote in der Region geben:

- die IHKS: www.dihk.de
- die lokalen und regionalen Wirtschaftsförderungsgesellschaften
- die RKW-Landesverbände: www.rkw.de
- Gründungsagenturen, Innovations-, Technologie- und Gründerzentren (BVIZ): www.innovationszentren.de
- selbstständige Gründungsberaterinnen und -berater
- örtliche Gründer- und Unternehmens- Netzwerke
- Interessenvertretungen der Wirtschaft

” Tipp:

„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, 1a-Startup, Düsseldorf

Checkliste 4: Berufserfahrungen

Ihre beruflichen Erfahrungen können ein großer Vorteil bei Ihrer Gründung sein. Unterschätzen Sie nicht, was Sie im Laufe der Jahre gelernt haben.

Haben Sie in Ihrer bisherigen Tätigkeit entscheiden müssen, ...	Ja	Nein
welche verschiedenen Aufgaben zu erledigen sind?		
wie die jeweiligen Aufgaben am besten bewältigt werden können?		
welche Qualifikationen die Aufgaben erfordern?		
wer für diese Aufgaben infrage kommt?		
welche Zeit die Aufgaben erfordern?		
welche Aufgaben sofort, welche später erledigt werden?		
wie das Personal bei diesen Aufgaben am besten zusammenarbeitet?		
Haben Sie in Ihrer bisherigen Tätigkeit erfahren, ...		
wie man mit Kunden spricht?		
wie man auf Kundenwünsche reagiert?		
wie man mit Kundenbeschwerden umgeht?		
wie man mit Lieferanten verhandelt?		
wie man Preise kalkuliert?		
wie man Aufträge akquiriert?		
wie man mit Kolleginnen und Kollegen spricht?		
wie man als Führungsperson mit dem Personal spricht?		
wie man Konflikte am Arbeitsplatz löst?		
wie man auch in schwierigen Phasen die Arbeit zu Ende bringt?		
dass es für (fast) jedes Problem eine Lösung gibt?		
welche Fehler bei der Arbeit gemacht werden können?		
wie man diese Fehler vermeiden kann?		
welche Risiken die Arbeit mit sich bringt?		
wie sich diese Risiken vermeiden oder verringern lassen?		
wie sich Arbeitsziele am besten erreichen lassen?		
welche Ziele erreichbar sind, welche nicht?		

Je öfter Sie mit Ja antworten, desto mehr Arbeitserfahrungen haben Sie gesammelt.





Checkliste 5: Branchenerfahrungen

Von Ihren Branchenerfahrungen können Sie bei Ihrer Gründung enorm profitieren. Es ist nicht zu unterschätzen, was Sie alles in den vergangenen Jahren gelernt haben.

Wissen Sie, ...	Ja	Nein
welche Produkte oder Dienstleistungen in Ihrer Branche gut gehen, welche nicht?		
wie diese Produkte hergestellt werden?		
welche Rohstoffe für die Herstellung verwendet werden?		
welche Kosten bei der Herstellung entstehen?		
wo Sie diese Produkte für den Handel einkaufen können?		
unter welchen Arbeitsbedingungen diese Produkte hergestellt werden?		
welche Kosten für die Erbringung Ihrer Dienstleistung entstehen?		
was genau Ihre Kunden wünschen?		
welche Branchen-Konkurrenz Sie haben?		
was Ihre Branchen-Konkurrenz gut macht?		
welche Preise für gängige Produkte oder Dienstleistungen in Ihrer Branche verlangt werden?		
wie Sie Ihre Produkte verkaufen können?		
welche Vertriebswege in Ihrer Branche üblich sind?		
welche Kosten für den Vertrieb entstehen?		
wie Produkte oder Dienstleistungen in Ihrer Branche beworben werden?		

Je öfter Sie mit Ja antworten, desto mehr Branchenerfahrung haben Sie gesammelt.

3.6 Finanzierung/(Mikro-)Kredite

Ausgangslage

Eigentlich könnte man davon ausgehen, dass Senior Gründerinnen und Gründer beim Thema Startfinanzierung gute Karten haben, da sie viel Zeit für eine Vermögensbildung hatten. Einiges spricht dafür: Sie verfügen im Normalfall oft über mehr Eigenkapital als Jüngere, die Kinder sind aus dem Haus, die Hypothek ist abbezahlt. Darüber hinaus können sie von langjährigen Beziehungen zur Hausbank profitieren, sie verfügen über ein gutes Ansehen und berufliche Referenzen, was ihre Verhandlungsposition zusätzlich stärkt. Dennoch: Erfahrungsgemäß haben die meisten Gründerwilligen 45plus mit einigen Schwierigkeiten zu kämpfen. Nicht zuletzt die sogenannten Notgründerinnen und -gründer, die oftmals über kein oder nur wenig Eigenkapital und bankübliche Sicherheiten verfügen.

Bezüglich des Kapitaleinsatzes greifen Gründerinnen und Gründer 45plus häufiger auf externe Finanzmittel als die Jüngeren (unter 45 Jahren) zu. Außerdem, ganz anders als gedacht, sind bei den über 45-Jährigen Bankdarlehen und -kredite mit Abstand die häufigste externe Finanzierungsquelle. Aus diesem Grund wurde im ersten Experten-Workshop zum Thema Finanzierung 45plus der Schwerpunkt auf die institutionelle Finanzierung gelegt. Vertreter der größten deutschen Banken und -verbände waren zur Diskussion eingeladen. Die wichtigsten Ergebnisse finden Sie in diesem Kapitel.

Finanzierungsquellen

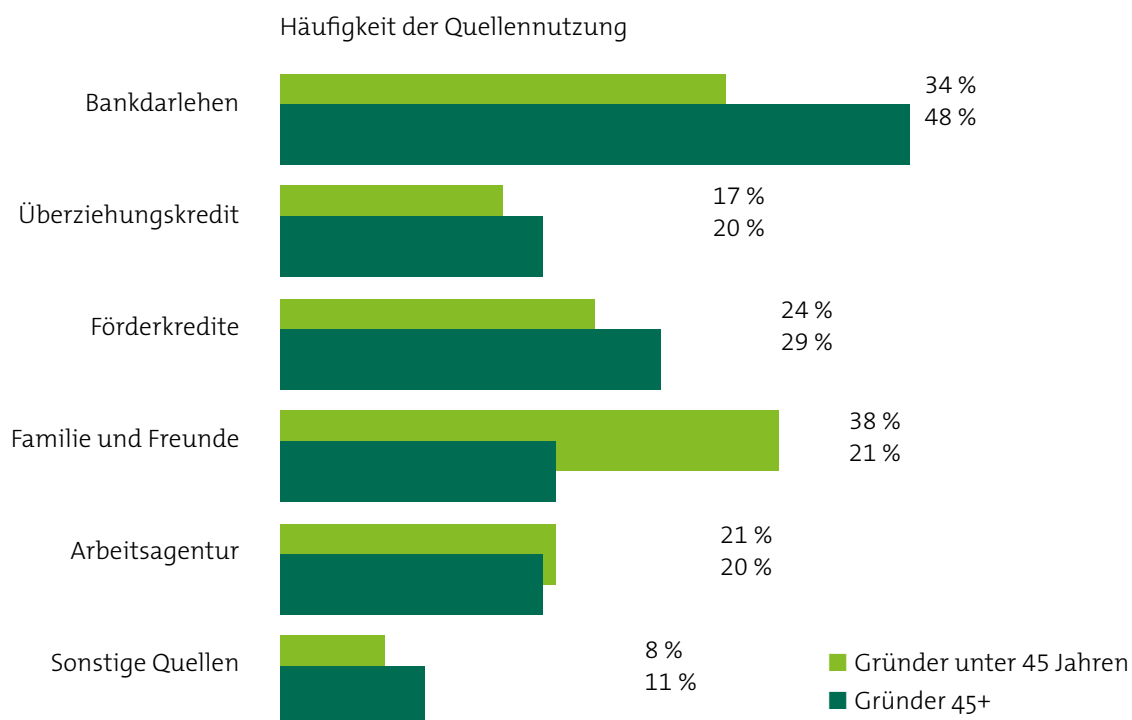


Abbildung 5: Wichtigste Finanzierungsquellen für Gründungen im Altersvergleich.

Quelle: Metzger, 2015.

Ergebnisse des Experten-Workshops

Während der Diskussion widersprachen alle Bankenvertreter grundsätzlich der Einschätzung, dass Existenzgründerinnen und -gründer aufgrund eines fortgeschrittenen Alters keine bzw. nur eine teurere Finanzierung erhalten. Eher im Gegenteil würden ältere Gründerinnen und Gründer als Finanzierungspartner im Gründungsgeschäft geschätzt. Einige davon haben sich über die Jahre als Angestellte oder Führungsperson auf dem Arbeitsmarkt gut geschlagen. Erfahrung und Kompetenz sprechen für sie. Kontakte und Eigenkapital sind in vielen Fällen vorhanden. Das Risiko eines Scheiterns werde deshalb tendenziell niedriger eingeschätzt als bei jüngeren Gründern, was zuletzt positiv das Rating beeinflusse. Laut Aussage der Banken ist nicht das Alter, sondern vor allem die Wirtschaftlichkeit des Businessplans, die Plausibilität und Nachhaltigkeit des Projektes und die Rentabilität des Vorhabens für die Bewilligung von Krediten und Darlehen entscheidend.

Trotz allgemein positiv formulierter Einschätzung räumten die Banken- und Sparkassenvertreter einige weitere Praxisprobleme ein.

Problem Nr. 1: Zugang zu Krediten

Eine gewichtige Hürde stellt die Finanzierung durch die Banken dar. Erstens muss man bedenken, dass in letzter Zeit die Zahl der Vorschriften für die Kreditvergabe als Folge der Finanzkrise deutlich zugenommen hat. Zweitens haben es ältere Gründungswillige als „Risikogruppe“ besonders schwer. Denn die Finanzinstitute befürchten vor allem aufgrund des Alters, der Leistungsfähigkeit und der im Vergleich zu jüngeren Kreditnehmern eher kurzen Tilgungs- und Rückzahlungszeiten höhere Ausfallrisiken. Mit steigendem Alter wächst daher die Schwierigkeit, einen Kredit oder ein Darlehen zu bekommen. Ab der Grenze von 55 Jahren treten die meisten Probleme auf, vor allem bei der Beantragung von Förderdarlehen. Da die meisten Programme der Förderbanken (Bund und Länder) Laufzeiten von fünf bis zehn Jahren vorsehen, würden diese in einigen Fällen über das Rentenalter der Gründerin bzw. des Gründers hinausgehen.

Problem Nr. 2: Zins- und Liquiditätsbelastung

Die Höhe der Darlehenszinsen orientiert sich vor allem an dem unterstellten Risiko, das die Banken oder

Sparkassen mit der Finanzierung eingehen. Da dieses Risiko bei älteren Gründerinnen und Gründern, die meist besonnener und fachkundiger zu Werke gehen als jüngere, im Idealfall geringer eingeschätzt wird, können die Zinskonditionen für ältere Gründungswillige sogar etwas günstiger ausfallen. Theoretisch.

In der Praxis wird dennoch das Risiko, unternehmerisch zu scheitern, für ältere Menschen tendenziell höher eingeschätzt als für jüngere. Dahinter steht die Annahme, dass die Leistungs- und Reaktionsfähigkeit der Menschen mit zunehmendem Alter exponentiell abnimmt. Dementsprechend ist davon auszugehen, dass bei Banken und Sparkassen die Zinssätze mit zunehmendem Alter steigen.

Problem Nr. 3: Förderprogramme

Grundsätzlich gibt es keine Altersbegrenzung bei öffentlichen Förderprogrammen des Bundes und der Länder. Daher stehen zur Finanzierung von Gründungsvorhaben allen Gründenden die gleichen Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung. Jedoch erleben ältere Gründungsinteressierte in der Praxis die Vergabe von Förderdarlehen als vergleichsweise problematisch.

Es wird hier am Beispiel des "ERP-Kapital für Gründung" der KfW deutlich gemacht: Dieses Förderprogramm bietet eine tilgungsfreie Zeit von sieben Jahren bei einer Kreditlaufzeit von 15 Jahren an. Ist die antragstellende Person 50 Jahre alt, müsste sie das Darlehen bis zum Alter von 57 Jahren abrufen und von 65 Jahren zurückzahlen. Ab der Altersgrenze 55 wird es deutlich kompliziert. Denn die betreffende Person müsste das Darlehen bis zum 62. Lebensjahr abrufen und bis zum 70. Lebensjahr zurückzahlen. Das bedeutet: Gründungswillige über 62 Jahren sind zwar theoretisch förderberechtigt, in der Praxis ist aber die Förderung ab diesem Alter (fast) ausgeschlossen.

Problem Nr. 4: Sicherheiten

Einerseits verlangen Banken in den meisten Fällen Sicherheiten, die zwar beispielsweise in Form von Häusern/Grundstücken oder einer Eigentumswohnung in einigen Fällen vorhanden wären, aber von Älteren ungern eingesetzt werden. Denn was bisher als (Alters-)Absicherung galt, wird durch die Investition in ein Unternehmen zum Risikokapital.

Andererseits gibt es kein Kredit ohne Sicherheiten. Eine Spezialform ist die Bürgschaft. Wie in Einzelfällen berichtet, haben Bürgschaftsbanken die Übernahme von Bürgschaften für ältere Gründende nicht bewilligt. Grund: deren gute Vermögenssituation. Damit war die Gründungsfinanzierung zwar nicht gescheitert, jedoch nur zu schlechteren Konditionen möglich. Bei besonders kapitalintensiven Vorhaben etwa können die Banken das Abschließen einer Risikolebensversicherung als Sicherheit verlangen. Die wird in der Regel zu teureren Konditionen als bei jüngeren Menschen vergeben.

Problem Nr. 5: Eigenkapital

Eigenkapital vorweisen zu können, erweist sich für ältere Gründerinnen und Gründer als wichtiger Türöffner für eine Kreditbewilligung. Dabei geht es nicht nur darum, dass sie damit den Löwenanteil ihres Gründungsvorhabens mit eigenem Geld finanzieren können. Darüber hinaus sind Banken und Sparkassen erfahrungsgemäß auch eher bereit, einen ergänzenden Kontokorrentkredit von 10.000 Euro oder 20.000 Euro zur Verfügung zu stellen. Denn: Wer es in seinem Leben vermocht hat, etwas Geld anzusparen, dem kann man positive Eigenschaften wie Weitsicht und Sparsamkeit unterstellen und Geld leihen.

Der Zeitfaktor spielt bei Älteren beim Einsatz von Eigenkapital eine größere Rolle als bei Jüngeren, denn es bestehen geringe Chancen, Finanzierungsentscheidungen zu korrigieren und/oder verlorenes Vermögen (wieder) aufzubauen. Auf den Zeitfaktor ist auch zurückzuführen, dass Ältere eher Wert auf Sondertilgungsrechte bei Krediten legen, wohingegen Jüngeren günstige Zinsen wichtig sind.

Handlungsvorschläge

Um an Bankkredite und vor allem an Kleinkredite zu kommen, gibt es diverse Mittel und Wege.

Bankgespräch

Die erste Hürde zu überwinden, ist ein erfolgreiches Bankgespräch. Solch ein Gespräch bereitet den älteren Gründenden große Sorgen. Es sollte deshalb gut vorbereitet und geübt werden.

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?

Auf Wunsch kann die angehende Gründerperson ihre/n Beraterin oder Berater zum Gespräch bei der Hausbank mitnehmen. Allerdings soll die Gründerin bzw. der Gründer auf alle Fälle das Gespräch eigenständig führen. Die Bewilligung eines Kredits steht und fällt letztlich mit der Überzeugungskraft der Gründerperson selbst.

Zur Klärung von Finanzierungsfragen anlässlich des Bankgesprächs steht Gründerinnen und Gründern aus dem Land Freie Hansestadt Bremen die „Finanzierungsberatung – Generalprobe fürs Bankgespräch“ zur Verfügung. Die kostenlose Finanzierungsberatung wird von der Bremer Existenzgründungsinitiative B.E.G.IN in Kooperation mit der Bremer Aufbau-Bank (BAB) durchgeführt.

Förderprogramme

Die meisten öffentlichen Förderprogramme des Bundes für Gründungen und Nachfolgen werden durch die **KfW-Bankengruppe** abgedeckt. Es gibt allerdings keine spezifischen Programme für die in diesem Leitfaden angesprochene Altersgruppe.

ERP-Gründerkredit – StartGeld

Für Investitionen und Betriebsmittel. Dieses Förderprogramm finanziert insbesondere kleinere Investitionen, durchaus auch unterhalb von 30.000 Euro. Die KfW übernimmt für die Hausbank, die den Förderkredit beantragen und ausrichten muss, 80 Prozent des Kreditrisikos. Dadurch wird eine Förderung auch für Gründerinnen und Gründer mit geringen Sicherheiten möglich. Gefördert wird auch eine Gründung im Nebenerwerb, wenn das Unternehmen mittelfristig auf den Vollerwerb ausgerichtet ist. Eine Antragstellung ist bis zu einem Unternehmensalter von drei Jahren möglich.



ERP-Gründerkredit – Universell

Für Investitionen und Betriebsmittel. Eine Antragstellung ist bis zu einem Unternehmensalter von fünf Jahren möglich.

ERP-Kapital für Gründung

Aufstockung der eigenen finanziellen Mittel (Eigenkapital) bis zu einer Quote von 45 Prozent (in den alten Bundesländern) bzw. 50 Prozent (in den neuen Bundesländern und Berlin) der förderfähigen Kosten. Für Investitionen (Grundstücks- und Gebäudekosten, Kosten für Betriebs- und Geschäftsausstattung etc.) und branchenübliche Markterschließungsaufwendungen. Auch die erste Beschaffung bzw. Aufstockung des Warenlagers kann mitfinanziert werden. Eine Antragstellung ist bis zu einem Unternehmensalter von drei Jahren möglich.

KfW-Unternehmerkredit

Erwerb von Grundstücken und Gebäuden, gewerbliche Baukosten, Kauf von Maschinen, Anlagen, Fahrzeugen und Einrichtungen, Betriebs- und Geschäftsausstattung, Erwerb von Vermögenswerten aus anderen Unternehmen einschließlich Übernahmen und tätiger Beteiligungen, Finanzierung von Betriebsmitteln. Für Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie Freiberuflerinnen und Freiberufler, die seit mindestens fünf Jahren am Markt aktiv sind.

KfW-Unternehmerkredit Plus

Für Investitionen, zum Beispiel der Kauf von Maschinen, Anlagen, Fahrzeugen und Einrichtungen sowie gewerbliche Baukosten, Betriebsmittel und Warenlager. Für innovative mittelständische Unternehmen in Deutschland.

	Interne oder externe Nachfolge: Familienangehöriger/Mitarbeiter/Externer als Existenzgründer			Externe Nachfolge: Etabliertes Unternehmen
Kreditprogramm	ERP-Gründerkredit – StartGeld	ERP-Gründerkredit – Universell	ERP-Kapital für Gründung	KfW-Unternehmerkredit
Antragsteller	Privatpersonen/ kleine Unternehmen bis 3 Jahre	Privatpersonen/ Unternehmen bis 5 Jahre	Privatpersonen	Unternehmen ab 5 Jahre
Höchstbetrag	100 TEUR pro Antragsteller	25 Mio. EUR pro Vorhaben	500 TEUR pro Antragsteller	25 Mio. EUR pro Vorhaben
Finanzierungsanteil	bis zu 100 %	bis zu 100 %	30 % (alte Länder) 40% (neue Länder) Nachrangdarlehen	bis zu 100 %
Haftungs- Freistellung (HF)	80 % HF obligatorisch	50 % HF möglich *	100 % HF obligatorisch	50 % HF möglich
Zusagen 2014	278 Mio. EUR Rd. 6.000 Zusagen	2.352 Mio. EUR Rd. 15.000 Zusagen	127 Mio. EUR Rd. 800 Zusagen	6.870 Mio. EUR Rd. 29.000 Zusagen

* Für Investitionen von Unternehmen ab 3 Jahre

Übersicht 3: Aktuelle Förderangebote der KfW mit Ergebnissen aus dem Geschäftsjahr 2014.

Quelle: Metzger, 2015.

Mikromezzaninfonds Deutschland

Mit Hilfe dieses Fonds stellen die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer Gründerinnen und Gründern oder Unternehmerinnen und Unternehmern stille Beteiligungen zur Verfügung. Das zur Verfügung gestellte Kapital gilt als Eigenkapital. Eigenkapital wiederum ist in vielen Fällen entscheidend dafür, einen Bankkredit oder öffentliche Förderdarlehen zu erhalten.

Für **Gründungen aus der Arbeitslosigkeit** gibt es folgende Förderprogramme:

Gründungszuschuss

Gründerinnen und Gründer, die durch eine Existenzgründung ihre Arbeitslosigkeit beenden, können den Gründungszuschuss beantragen. Voraussetzung ist, dass sie bei Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit noch einen Anspruch auf Arbeitslosengeld (kein ALG II) von mindestens 150 Tagen haben. Bei der Bewilligung des Gründungszuschusses handelt es sich um eine Ermessensleistung, es gibt keinen Rechtsanspruch.

Einstiegsgeld

ALG-II-Empfängerinnen und -Empfänger können für den Schritt in die Selbstständigkeit das Einstiegsgeld erhalten. Das Einstiegsgeld kann bei Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit als Zuschuss zum Arbeitslosengeld II gewährt werden. Darüber hinaus können zusätzliche Existenzgründungshilfen (zum Beispiel für die Anschaffung von Betriebsmitteln) gewährt werden, wenn dies für die erfolgreiche Eingliederung in das Erwerbsleben erforderlich ist.

Für **technologie- und wissensbasierte Gründungen** sind die wichtigsten Förderprogramme des Bundes:

- High-Tech Gründerfonds
- INVEST-Zuschuss für Wagniskapital
- ERP-Startfonds
- EXIST-Gründerstipendium
- EXIST-Forschungstransfer

Darüber hinaus sind auf Landes-, Regional- und Kommunalebene weitere laufende Förderprogramme für Gründerinnen und Gründer vorhanden. Der Expertenkreis „Senior Entrepreneurship“ hat folgende positiv bewertet: der Frankfurter Gründer-Fonds und der Hamburg-Kredit. Nach Meinung des Expertenkreises

wird ein flächendeckendes Netzwerk derartiger Angebote benötigt.

Mein Mikrokredit

Der Geschäftsbereich Mikrokredite/-darlehen ist in den letzten Jahren enorm gestiegen und wird zurzeit deutschlandweit auf Länderebene stark ausgebaut. Der Grund: Für ältere Gründerinnen und Gründer reichen oft nur wenige Tausend Euro als Startkapital aus. Banken und Sparkassen sind bei diesen geringen Kreditsummen allerdings nicht immer bereit, ein Förderdarlehen zu beantragen. Eine Förderalternative können Mikrokredite sein.

Der Mikrokreditfonds Deutschland bietet sein Programm „Mein Mikrokredit“ über sogenannte Mikrofinanzierer an. „Mein Mikrokredit“ unterscheidet sich von anderen finanziellen Förderhilfen vor allem durch die enge Verzahnung von Beratung und Finanzierung. Die Gelder des Mikrokreditfonds Deutschland stammen aus dem Haushalt des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS). Fondsverwalter ist die GRENKE BANK AG.

Weitere Angebote im Geschäft der Mikrofinanzierung werden von den jeweiligen Bundesländern, Regionen und Kommunen bereitgestellt.

Alternative Finanzierung: Crowdfinanzierung

Wenn die Finanzierung durch die Bank überhaupt nicht möglich ist, sollten im Mittelpunkt der Beratung gegebenenfalls alternative Finanzierungswege stehen. Einige davon werden im Folgenden aufgeführt:

Crowdfinanzierung ist eine Möglichkeit, das notwendige Startkapital für ein Projekt oder eine Gründung zu beschaffen. Gründerinnen oder Gründer stellen dafür ihre Geschäftsidee auf einer spezialisierten Internet-Plattform vor. Durch viele interessierte Geldgeber (=Crowd) soll und kann nun das Startkapital zusammenkommen. Crowdfunding ist zudem ein wichtiges Marketinginstrument. Die Geldgeber liefern der Gründerin bzw. dem Gründer wichtige Rückmeldungen über das Produkt, bevor es auf dem Markt kommt.

— Reward-Based Crowdfunding

Finanzierbar sind vor allem soziale, kulturelle, künstlerische oder auch ökologische Projekte: etwa die Produktion eines Films oder einer

Musik-CD. Als Gegenwert erhalten die Geldgeber kein Geld, sondern eher ideelle Gegenleistungen wie beispielsweise die Nennung ihres Namens im Filmabspann, die verbilligte Vorabversion der CD, Konzerttickets usw.

— **Equity-Based Crowdfunding (oder Crowdinvesting)**

Equity-Based Crowdfunding ist vor allem wichtig für innovative Unternehmen. Hier beteiligen sich Kapitalgeber am Erfolg eines Unternehmens. Dafür erwarten sie einen Anteil am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens. Crowdinvesting ist eine Hochrisikokapitalanlage. Ein Investor kann sein gesamtes eingesetztes Geld verlieren, wenn das unterstützte Unternehmen scheitert.

— **Lending-Based Crowdfunding (oder Crowdlending)**

Beim Lending-Based Crowdfunding verschaffen Lending-Plattformen im Internet sowohl Selbstständigen als auch Privatpersonen Darlehen. Das Crowdlending ist eine gute Alternative zu einem Bankkredit. Die Geldgeber sind Privatpersonen, die die verzinste Rückzahlung ihres Anteils erwarten.

— **Donation-Based Crowdfunding**

Das Donation-Based Crowdfunding eignet sich fast nur für karitative Projekte. Geldnehmer und Geldgeber verfolgen keine finanziellen Interessen. Die Geldgeber erwarten keine Gegenleistung.

Nachfolgeregelung

Je höher der Kreditbetrag und je älter die Gründerperson ist, desto wichtiger ist die Regelung der Nachfolge: Wer übernimmt (vor allem auch im Notfall) die Unternehmensleitung und die Rückzahlung des Kredits? Dies gilt gleichermaßen für Bank- und auch Förderkredite, bei denen die Hausbank in der Regel Ausfallrisiken trägt. Ist die Nachfolge geregelt, wirkt sich das positiv auf die Kreditentscheidungen und die Höhe der Zinsen aus.

Die Nachfolge soll gut überlegt und konkretisiert werden, bei Bedarf sogar im Businessplan. Sie garantiert, dass der Betrieb in jedem Fall funktionsfähig bleibt. Denkbar ist beispielsweise, dass Mitarbeiter

des Unternehmens Gesellschaftsanteile übernehmen und signalisieren, als potenzielle Nachfolger zur Verfügung zu stehen.

Wenn Sicherheiten fehlen

In diesem Fall bieten sich hauptsächlich zwei unterschiedliche Alternativen:

Bürgschaftsbanken: Sie können einspringen, wenn Sicherheiten für einen Kredit fehlen. Bürgschaftsbanken sind Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft. Träger sind Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Kammern der Freien Berufe, Wirtschaftsverbände und Innungen, Banken und Sparkassen sowie in einigen Bundesländern auch Versicherungsunternehmen. Sie sind jeweils für ein Bundesland zuständig.

Eine Bürgschaftsbank bürgt für bis zu 80 Prozent eines Kreditbedarfs. Das kann ein marktüblicher Bankkredit oder ein Förderkredit sein. Für die restlichen 20 Prozent trägt die Hausbank das Risiko.

Nach Überzeugung der Bürgschaftsbank Hessen sollten vertretbare Finanzierungen nicht an mangelnder Sicherheit scheitern. Grundsätzlich seien zwei Wege möglich:

- Über die Hausbank zur Bürgschaftsbank: Das Finanzierungsgespräch wird zunächst in der Hausbank geführt (Regelfall).
- Mit Bürgschaft ohne Bank (BoB): Das Finanzierungsgespräch findet zunächst in der Bürgschaftsbank statt. Wird das Geschäftskonzept für gut befunden, wird die Gründerin bzw. der Gründer gebeten, sich innerhalb eines Vierteljahres eine Hausbank zu suchen. Der Vorteil hierbei: Das positive Votum der Bürgschaftsbank kann dann bereits vorgewiesen werden.

Teamgründung: Sie ermöglicht es, sich die (finanziellen) Belastungen zu teilen. Idealerweise können sich versierte ältere und versierte jüngere Gründende zusammenschließen und die Haftung für die aufzunehmenden Kredite übernehmen. Hat das zu gründende bzw. das zu übernehmende Unternehmen eine Managementstruktur mit einer versierten zweiten Führungsebene, kann auch gesellschaftsrechtlich eine Lösung

gefunden werden, bei der beispielsweise die Prokuristen Gesellschaftsanteile übernehmen und signalisieren, als potenzielle Nachfolger zur Verfügung zu stehen.

Weitere Informationen:

Beratung zur Existenzgründungsförderung und -finanzierung bieten folgende Institutionen an:
Infocenter der KfW-Bankengruppe
Tel.: 0800 539 9001 (kostenfrei)
Montag bis Freitag von 8:00 bis 17:30 Uhr

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Finanzierungshotline
Tel.: 030 18615 8000
Montag bis Donnerstag von 9:00 bis 16:00 Uhr
Freitag von 9:00 bis 12:00 Uhr

Arbeitsagentur vor Ort, www.arbeitsagentur.de

Darüber hinaus sind Banken und Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken sowie einige private Banken (bspw. HypoVereinsbank) und Bürgschaftsbanken für die Finanzierungsberatung zuständig. Weitere Ansprechpartner sind selbstständige Existenzgründungsberaterinnen und -berater, Unternehmens- oder Steuerberaterinnen und -berater.

Die BMWi-Förderdatenbank vermittelt einen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union. Darin sind Detailinformationen zu den Förderkriterien und Antragsmodalitäten einsehbar. www.foerderdatenbank.de

Für die Beratersuche eignet sich die KfW-Beraterbörse www.beraterboerse.kfw.de

” Tipp:

„Es ist ein spezifischer Beratungsbedarf für die Zielgruppe 45plus erkennbar. Der Beratungsprozess ist erfahrungsgemäß sehr aufwendig und kostspielig, sodass selten von den Förderbanken angeboten wird. In den Bundesländern Berlin, Hamburg und Niedersachsen arbeiten hierbei die Förderbanken mit den Kammern zusammen. Vor dem Bankgespräch sollen die älteren Gründerinnen und Gründer das positive Votum der Kammern für das Geschäftskonzept vorweisen.“ – Beate Siewert, Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB), Berlin

Best Practice

„Ganz einfach, die Mischung aus Alt und Jung stimmt. Die tollen innovativen Ideen werden eher der jüngeren Person zugesprochen, die ältere demgegenüber ist vertrauenserweckend.“
– Prof. Dr. Martin Schottenloher.

Die meisten Senior Entrepreneur starteten allein. Nicht so Prof. Dr. Martin Schottenloher. Er hat an seine Studenten geglaubt und mit ihnen zusammen PerfectPattern gegründet. Trotz dieser Altersunterschiede oder gerade in dieser Mischung, der altersübergreifenden Teamgründung, liegt der Erfolg von PerfectPattern. Das Unternehmen ist formal als GmbH im Mai 2012 gegründet worden.

Kurzprofil

- Gründerteam: Prof. Dr. Martin Schottenloher, Robert Meißner, Lukas Lentner, Dr. Simon Lentner, Dr. Christian Paleani
- Unternehmen: PerfectPattern GmbH
- Standort: München (Bayern)
- Gründungsalter: 68 Jahre

- Gründungsjahr: 2012
- Mitarbeitende: 10

Das Interview zum Nachlesen:
<http://rkwl.link/martinschottenloher>





☰ Checkliste 6: Gründungsfinanzierung

Haben Sie bei Ihrer Finanzierungsplanung an diese Fragen gedacht?

Kapitalbedarfsplanung	Wie viel Startkapital benötigen Sie? Siehe Checkliste Kapitalbedarf: www.existenzgruender.de
Finanzierungsplanung	
Eigenkapital	Wie viel Eigenkapital könnten Sie einsetzen?
Fremdkapital	Wie viel Eigenkapital wollen Sie einsetzen?
Fremdkapitalquellen	Woher soll das Fremdkapital kommen?
Familie und Freunde	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
Bankkredit	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
Öffentliche Fördermittel	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
Mikrokredit	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
Crowdfunding	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
Weitere Finanzierungsinstrumente	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Welche? <input type="checkbox"/>
Sicherheiten	Welche Sicherheiten könnten Sie einsetzen? Übersicht Sicherheiten: www.hannover.ihk.de
Planung Ihrer Kredittilgungsstruktur	Wie lange planen Sie zu arbeiten?
	Wie viele Jahre stehen Ihnen zur Verfügung, um den Bankkredit tilgen zu können?
	Wie hoch müssen die Tilgungsraten folglich sein? Je höher das Alter, desto kürzer die Rückzahlungszeiten. Dementsprechend hoch fallen die Zinssätze aus. Gleichzeitig steigt die Liquiditätsbelastung, die Rentabilität sinkt.
	Haben Sie eine Versicherung für ein Krankentagegeld abgeschlossen?
	Haben Sie Rücklagen?
Planung von Ausfall-, Krankheits- und Krisenzeiten	Wer wird Ihr Unternehmen im Ausfall- oder Krankheitsfall weiterführen?
	Wer wird Ihren Kredit nach Ihrem Ausscheiden weiter bedienen?
Planung Ihrer Nachfolge	Wer wird Ihr Unternehmen nach Ihrem Ausscheiden weiterführen?
	Wer wird Ihren Kredit nach Ihrem Ausscheiden weiter bedienen?
Gute Beziehung zur Hausbank	Wie lange arbeiten Sie schon mit Ihrer Hausbank zusammen?
	Wie können Sie Ihrer Hausbank signalisieren, dass sie über diese Zeit die Erfahrung gemacht hat, sich auf Sie verlassen zu können?
	Welche anderen Kredite haben Sie von der Hausbank erhalten und zuverlässig zurückbezahlt?
	Welche Konten bei der Hausbank belegen über längere Zeit regelmäßige Zahlungseingänge?

☰ Checkliste 7: Mikrokredite der Bundesländer

Die meisten Gründerinnen und Gründer kommen beim Start mit nur wenigen Tausend Euro über die Runden. Diese aufzubringen, fällt vielen dennoch schwer. Vor allem dann, wenn Kreditsicherheiten fehlen. Eine Finanzierungsalternative sind Kleinstkredite (Mikrokredite). Entweder Mikrokredite der Bundesländer oder „Mein Mikrokredit“, der aus dem Mikrokreditfonds Deutschland gespeist wird.

Baden-Württemberg	
Name	Gründungsfinanzierung
Höhe	Darlehen zwischen 5.000 Euro und 5 Millionen Euro
Zweck	Existenzgründungen und Übernahmen sowie Festigungsvorhaben in den ersten fünf Jahren nach Gründung
Sicherheiten	Der Kredit ist banküblich abzusichern. Hausbank und Unternehmen vereinbaren die Besicherung. Falls das Unternehmen nicht über ausreichende Sicherheiten verfügt, kann die Hausbank eine Bürgschaft bei der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg oder der L-Bank beantragen.
Antrag	Hausbank leitet den Antrag weiter an die L-Bank – Staatsbank für Baden-Württemberg Börsenplatz 1, 70174 Stuttgart, Hotline 0711 122-2345, T 0711 122-0, F -2112 wirtschaft@l-bank.de Internet: www.l-bank.de

Bayern	
Name	„Startkredit 100“ zur Aufstockung des Finanzierungsanteils zum „Startkredit“ auf bis zu 100 Prozent (Finanzierung von Gründungsvorhaben ab 25.000 Euro)
Höhe	Darlehen zwischen 10.000 Euro und 310.000 Euro
Zweck	Existenzgründungen und Übernahmen sowie Festigungsvorhaben in den ersten fünf Jahren nach Gründung
Sicherheiten	Soweit ein Darlehen bis 1,5 Millionen Euro bankmäßig nicht ausreichend abgesichert werden kann, ist eine 70-prozentige Haftungsfreistellung „HaftungPlus“ möglich. Alternativ kann bei nicht ausreichender Absicherung eine Bürgschaft der LfA oder der Bürgschaftsbank Bayern GmbH beantragt werden.
Antrag	Hausbank leitet den Antrag weiter an die LfA Förderbank Bayern, Königinstraße 17, 80539 München Kundencenter: 0800 21 24 24 0, T 089 2124-0, F 089 2124-2216, info@lfa.de Internet: www.lfa.de



Berlin	
Name	Mikrokredit aus dem KMU-Fonds
Höhe	Darlehen von maximal 25.000 Euro
Zweck	Existenzgründungen und Übernahmen sowie Festigungsvorhaben in den ersten fünf Jahren nach Gründung
Sicherheiten	Bei Mikrokrediten bis zu 25.000 Euro ohne Beteiligung einer Hausbank. Es kann auf banküblich ausreichende Sicherheiten verzichtet werden.
Antrag	Investitionsbank Berlin (IBB), Kundenzentrum Wirtschaft, Bundesallee 210, 10719 Berlin T 030 2125-4747, F 030 2125-2020, info@ibb.de Internet: www.ibb.de

Brandenburg	
Name	Mikrokredit Brandenburg (neu: ab 2016)
Höhe	Darlehen zwischen 5.000 Euro und 25.000 Euro
Zweck	Existenzgründungen und Übernahmen sowie Festigungsvorhaben in den ersten zehn Jahren nach Gründung
Sicherheiten	Es sind keine Sicherheiten zu stellen.
Antrag	Vor der Antragseinreichung ist eine befürwortende fachliche Stellungnahme von der zuständigen Industrie- und Handelskammer bzw. Handwerkskammer abzufordern. Für Antragsteller aus der Kultur- und Kreativwirtschaft obliegt die Ausfertigung der Stellungnahme dem zuständigen Fachreferat im Ministerium für Wirtschaft und Energie des Landes Brandenburg (MWE). Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) Die Anträge können über das Kundenportal der ILB gestellt werden (siehe Online-Antragstellung unter www.ilb.de). Steinstraße 104-106, 14480 Potsdam. T 0331 660-0, F 0331 660-1234 Infotelefon Existenzgründung der ILB 0331 660-2211, info@ibb.de Internet: www.ilb.de

Bremen	
Name	BAB-Mikrokredit
Höhe	Darlehen von maximal 25.000 Euro
Zweck	Existenzgründungen, Übernahmen und Festigungsvorhaben nach Gründung
Sicherheiten	Sofern Eigenmittel oder Sicherheiten vorhanden sind, sollten diese in angemessener Weise eingebracht werden.
Antrag	Bremer Aufbau-Bank GmbH, Kontorhaus am Markt, Langenstraße 2-4 (Eingang Stintbrücke 1), 28195 Bremen, T 0421 9600-415, F 0421 9600-840, mail@bab-bremen.de Internet: www.bab-bremen.de



Hamburg	
Name	Hamburger Kleinstkreditprogramm
Höhe	Darlehen von maximal 17.500 Euro (bei einer einzelnen Person) bzw. 35.000 Euro (bei einer Gemeinschaftsantragsstellung durch zwei Personen). Der Erlass einer Teil- bzw. Restschuld bei Schaffung eines Ausbildungs- oder Beschäftigungsverhältnisses ist möglich.
Zweck	Existenzgründungen und Übernahmen sowie Festigungsvorhaben in den ersten vier Jahren nach Gründung. Zum Zeitpunkt der Gründung muss die Antragstellerin oder der Antragsteller erwerbslos oder von Erwerbslosigkeit bedroht (gewesen) sein.
Sicherheiten	Soweit vorhanden und geeignet, kann eine Sicherungsübereignung oder eine Abtretung von Sach- oder Finanzvermögen vereinbart werden.
Antrag	<p>Ansprechpartner für Gründerpersonen ist die Johann Daniel Lawaetz-Stiftung. Sie übernimmt den ganzen Prozess der Antragsbearbeitung. Neumühlen 16-20, 22763 Hamburg, T 040 399936-36, F 040 399936-90 gruendung@lawaetz.de Internet: www.lawaetz.de</p> <p>Hamburgische Investitions- und Förderbank (IFB Hamburg) Besenbinderhof 31, 20097 Hamburg, T 040 24846-0, F 040 24846-432 foerderlotsen@ifbhh.de Internet: www.ifbhh.de</p>

Hessen	
Name	Hessen-Mikrodarlehen
Höhe	Darlehen zwischen 3.000 Euro und maximal 25.000 Euro
Zweck	Existenzgründungen, Übernahmen und Festigungsvorhaben in den ersten drei Jahren nach Gründung
Sicherheiten	Es sind keine Sicherheiten zu stellen, dafür aber die Abgabe eines notariellen Schuldversprechens notwendig
Antrag	<p>Die Einreichung des Antrags erfolgt ausschließlich über die Kooperationspartner: die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern in Hessen und die regionalen, hessischen Wirtschaftsfördergesellschaften. Diese leiten den Antrag weiter an die Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WIBank). Hauptsitz Offenbach am Main, Strahlenbergerstraße 11, 63067 Offenbach T 069 9132-7814, F 069 9132-7855, foerderkredite@wibank.de Internet: www.wibank.de</p>



Mecklenburg-Vorpommern	
Name	Mikrodarlehen Mecklenburg-Vorpommern
Höhe	Darlehen bis maximal 20.000 Euro
Zweck	Existenzgründungen, Übernahmen und Festigungsvorhaben in den ersten drei Jahren nach Gründung
Sicherheiten	Es sind keine Sicherheiten zu stellen.
Antrag	GSA Gesellschaft für Struktur- und Arbeitsmarktentwicklung mbH Schulstraße 1-3, 19055 Schwerin, T 0385 55775-0, F 0385 55775-40, info@gsa-schwerin.de Internet: www.gsa-schwerin.de

Niedersachsen	
Name	MikroSTARTer Niedersachsen
Höhe	Darlehen zwischen 5.000 Euro und maximal 25.000 Euro
Zweck	Existenzgründungen, Übernahmen und Festigungsvorhaben in den ersten fünf Jahren nach Gründung
Sicherheiten	Es sind keine Sicherheiten zu stellen.
Antrag	Vor der Antragseinreichung ist ein Nachweis über eine Erstberatung vorzuliegen und eine befürwortende fachliche Stellungnahme von der fachkundigen Stelle bei der NBank einzureichen. Investitions- und Förderbank Niedersachsen (NBank) Günther-Wagner-Allee 12-16, 30177 Hannover, T 0511 30031-333, F 0511 30031-11333, beratung@nbank.de Internet: www.nbank.de

Nordrhein-Westfalen	
Name	NRW/EU-Mikrodarlehen
Höhe	Darlehen zwischen 5.000 Euro und maximal 25.000 Euro
Zweck	Existenzgründungen und Festigungsvorhaben in den ersten fünf Jahren nach Gründung
Sicherheiten	Schufa-Eigenauskunft
Antrag	Antragsverfahren über STARTERCENTER NRW mit Stellungnahme an NRW.BANK , Kavalleriestraße 22, 40213 Düsseldorf, T 0211 91741-4800, F 0211 91741-7832, info@nrwbank.de Internet: www.nrwbank.de

Saarland	
Name	Startkapital-Programm
Höhe	Darlehen zwischen 2.500 Euro und 25.000 Euro.
Zweck	Existenzgründungen und Festigungsvorhaben in den ersten drei Jahren nach Gründung
Sicherheiten	Es sind für den Kredit keine Sicherheiten zu stellen. Die bankübliche Absicherung erfolgt durch eine Bürgschaft des Saarlandes.
Antrag	Über die Hausbank an die Saarländische Investitionskreditbank AG (SIKB) Franz-Josef-Röder-Straße 17, 66119 Saarbrücken, T 0681 3033-0, F 0681 3033-100 info@sikb.de Internet: www.sikb.de

Sachsen	
Name	Mikrodarlehen für Existenzgründer und junge Unternehmen (MKD) (gültig bis 31.12.2015, wird im Jahr 2016 neu starten)
Höhe	Darlehen bis 20.000 Euro
Zweck	Existenzgründungen, Übernahmen und Festigungsvorhaben in den ersten fünf Jahren nach Gründung
Sicherheiten	Es sind keine Sicherheiten zu stellen.
Antrag	Vor der Antragseinreichung ist eine fachkundige Stellungnahme von den zuständigen Industrie- und Handelskammern, den Handwerkskammern, den berufsständische Kammern oder den Fachverbänden vorzuliegen. Sächsische Aufbaubank – Förderbank, Pirnaische Straße 9, 01069 Dresden T 0351 4910-4950, F 0351 4910-21015, servicecenter@sab.sachsen.de Internet: www.sab.sachsen.de

Schleswig-Holstein	
Name	IB.SH Mikrokredit
Höhe	Darlehen zwischen 3.000 Euro und 25.000 Euro
Zweck	Existenzgründungen, Übernahmen und Festigungsvorhaben in den ersten drei Jahren nach Gründung
Sicherheiten	Es dürfen keine unerledigten Negativmerkmale der Schufa vorliegen. Notarielle Schuld- anerkennung der Antragstellerin und des Antragstellers (bei GbR auch der Mitverpflichteten)
Antrag	Unter Verwendung der Antragsformulare von beteiligten Kooperationspartnern zu stellen bei der Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH), Fleethörn 29-31, 24103 Kiel T 0431 9905-3365 , F 0431 9905-63365, foerderlotse@ib-sh.de Internet: www.ib-sh.de



Thüringen	
Name	Mikrodarlehnsfonds des Freistaates Thüringen („MikroF“)
Höhe	Darlehen zwischen 2.000 Euro und 10.000 Euro je Vorhaben. Ein Antragsteller kann grundsätzlich nacheinander Mikrokredite bis zu einer Gesamtsumme von 20.000 Euro erhalten.
Zweck	Existenzgründungen und Festigungsvorhaben in den ersten fünf Jahren nach Gründung
Sicherheiten	Es sind keine Sicherheiten zu stellen.
Antrag	<p>Die Beratung erfolgt durch das Thüringer Zentrum für Existenzgründungen und Unternehmertum (ThEx), Gustav-Freytag-Straße 1, 99096 Erfurt, Hotline (0 80 00) 84 39 33 E-Mail: info@thex.de, Internet: http://www.thex.de</p> <p>Der Antragsteller muss eine positive Stellungnahme im Rahmen eines Beratungsangebotes für Mikrofinanzierungen des Thüringer Zentrums für Existenzgründungen und Unternehmertum (ThEx) vorlegen. http://www.thex.de/mikrofinanzagentur</p> <p>Die Antragstellung erfolgt formgebunden bei der Thüringer Aufbaubank (TAB) Gorkistraße 9, 99084 Erfurt, T 03 61 74 47-4 45, F 03 61 74 47-2 71 info@aufbaubank.de, Internet: http://aufbaubank.de/Foerderprogramme/Mikrodarlehen</p> <p>Gründerrichtlinie – Mikrokredite: www.foerderdatenbank.de</p>

Informationsstand: 15.04.2016

(Für Rheinland-Pfalz und Sachsen-Anhalt wurden keine speziellen Klein-/Mikrokreditprogramme gefunden.)



3.7 Liquidität und Rentabilität

Ausgangslage

Selbst wenn ältere Gründerinnen und Gründer günstige Konditionen für einen Kredit angeboten bekommen haben, so kann es dennoch aufgrund der kurzen Tilgungszeit zu Problemen kommen.

Liquidität

So kann eine höhere Liquiditätsbelastung älterer Gründerpersonen nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden. Die Tilgung für Fremdkapitalmittel wird in der Regel so gewählt, dass eine Gründerin bzw. ein Gründer mit Erreichen des regulären Rentenalters alle Verpflichtungen aus Darlehens- und Kreditverträgen an die Bank zurückgeführt hat. Das kann bedeuten, dass Tilgung und Zinsen bis dahin eine enorme finanzielle Belastung für die Liquidität sind.

Eine Liquiditätsbelastung zeigt sich vor allem, wenn hohe Summen aufgebracht werden müssten. Das ist wiederum in solchen Fällen relevant, in denen eine Gründung nicht etwa in klassischen Unternehmensbranchen geplant wird, sondern in Risikobranchen, deren Entwicklung nur bedingt eingeschätzt werden könnten, wie beispielsweise die Gastronomie oder im Bereich der Medizintechnik.

Rentabilität

Eine hohe Liquiditätsbelastung kann letztlich dazu führen, dass die Wirtschaftlichkeit eines Gründungsvorhabens nicht mehr gegeben ist. Vermeiden lässt sich dies durch einen höheren Eigenkapitaleinsatz, der einen geringeren Finanzierungsbedarf zur Folge hat. Bei sehr kapitalintensiven Gründungsvorhaben, die mit hohem Kreditvolumen und kurzen Rückzahlungszeiten einhergehen, können die ersten Jahre des Unternehmens lediglich reichen, um die Schulden bei der Bank zu begleichen, womit der wirtschaftliche Ertrag für die Gründerin bzw. den Gründer ausbleibt.

Auswirkungen auf die Rente

Wenn bei kapitalintensiven Gründungen in den ersten Jahren der Finanzierung die Erträge aus der Gründung zur Rückzahlung der Finanzierung aufgewendet werden müssen, hat das oft Auswirkungen auf die Altersversorgung. Der Grund: Ein eigener Kapitalaufbau kann erst ab 60-65 Jahren aufwärts erfolgen (inkl. Vermögensaufbau für Rente etc.), da im Normalfall das vorhandene Eigenkapital bereits in der Gründungsphase eingesetzt wurde.

Handlungsvorschläge

Angesichts der kurzen Tilgungszeit sollten gerade ältere Gründerinnen und Gründer genau einschätzen, wie es um die Liquidität und die Rentabilität ihres Gründungsvorhabens bestellt ist.

Liquiditätsplanung

Ein Unternehmen muss jederzeit in der Lage sein, seine laufenden Kosten finanzieren zu können. Um den Überblick zu behalten, stellt man in einer Liquiditätsplanung für jeden Monat Einnahmen und Ausgaben gegenüber. Zu den Ausgaben gehören auch Tilgung und Zinsen für einen Kredit.

Eine Liquiditätsplanung sollte einen Zeitraum von sechs, besser jedoch zwölf Monaten umfassen. Aus der Differenz der Einnahmen und Ausgaben ergibt sich die Liquidität, die zur Verfügung steht, um die anstehenden finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen.

Rentabilitätsvorschau

Der Umsatz eines Unternehmens muss so hoch sein, dass alle betrieblichen Kosten gedeckt sind und darüber hinaus ein akzeptabler Gewinn erzielt wird. Dann ist es – verkürzt gesagt – rentabel. Wie hoch der Gewinn tatsächlich ausfällt, ist nicht zuletzt davon abhängig, welche Belastungen für Zinsen und Tilgung zu berücksichtigen sind.

Um die Rentabilität zu berechnen, müssen Gründerinnen und Gründer ermitteln, wie hoch die zu erwartenden Umsätze sein werden. Zu diesem Zweck sollten sie mit Zahlen vergleichbarer Unternehmen, mit Angebotspreisen zukünftiger Lieferanten und Nachfragepreisen potenzieller Kunden arbeiten. Die Höhe typischer Branchenumsätze und -gewinne lässt sich zudem bei den zuständigen Branchen- bzw. Berufsverbänden erfragen, zusätzlich bei den Kammern und – soweit möglich – auch bei vergleichbaren Unternehmen.

Wichtige Fragen sind:

- Mit wie vielen Kunden ist zu rechnen?
- Wie viel Geld haben diese Kunden zur Verfügung?
- Welchen Preis werden die Kunden für Produkte oder Dienstleistungen akzeptieren?
- Wie viele Konkurrenten werben um dieselben Kunden?

Die recherchierten Zahlen fließen in eine Rentabilitätsvorschau ein. Hier werden die künftigen Umsätze den zu erwartenden Kosten gegenübergestellt.

Weitere Informationen:

BMWi-GründerZeiten Nr. 23: Controlling

” Tipp:

„Eine realistische Planung ist wichtig. Die Kosten kommen meist wie geplant. Der Umsatz kommt oft erst viel später und dann zur Hälfte“. – Expertenmeinung –

👍 Best Practice

„Jetzt oder nie: Ich hätte sonst dieser Geschichte ewig nachgetrauert“ – Thomas Laux

Thomas Laux hat einen Hausbootverleih für die Lahn gegründet. Er hat sich für die Selbstständigkeit entschieden, weil er seine Geschäftsidee für wirklich gut hielt. Businessplan und Kreditsumme waren realisierbar, geholfen dabei hat auch das eingesetzte Eigenkapital. Aktuell betreibt er bereits drei Hausboote, die Nachfrage wächst.

Kurzprofil

- Gründer: Thomas Laux
- Unternehmen: HAUSBOOTE Lahn
- Standort: Hadamar (Hessen)
- Gründungsalter: 53 Jahre
- Gründung: 2013, erste Saison 2014
- Expansion (zweites und drittes Hausboot): 2015
- Mitarbeitende: 1



Das Interview zum Nachlesen: <http://rkw.link/thomaslaux>

Checkliste 8: Liquiditätsvorschau

Mit Hilfe einer Liquiditätsvorschau ermitteln Sie, ob Sie in der Lage sein werden, die laufenden Kosten zu bestreiten. Dazu gehören auch Tilgung und Zinsen für einen Kredit. Dafür halten Sie Ihre geplanten und zu erwartenden monatlichen Einnahmen und Ausgaben fest. Aus der Differenz der voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben ergibt sich der monatliche Überschuss (Überdeckung), den Sie zur Verfügung haben, um Ihre Rechnungen zu bezahlen.

	Monat 1	Monat 2	Monat 3
Verfügbare Mittel			
(Kasse, Bank)			
Einnahmen (pro Monat inklusive Mehrwert-/Umsatzsteuer)			
Umsatzerlöse			
Sonstige Einnahmen			
Privateinlagen			
Summe Einnahmen			
Ausgaben (pro Monat inklusive Mehrwert-/Umsatzsteuer)			
Investitionen			
Materialien, Rohstoffe, etc.			
Personalkosten inklusive Sozialabgaben und Geschäftsführergehalt bei GmbH			
Miete, Nebenkosten			
Fahrzeuge			
Energie			
Bürobedarf			
Lieferanten			
Telefon, Fax, Internet			
Marketing			
Vertrieb			
Versicherung			
Kreditzinsen			
Kredittilgung			
Beratungskosten			
Betriebliche Steuern			
Sonstige Ausgaben			
Summe Ausgaben			
Überschuss/Fehlbetrag			
Privatentnahmen			
+/- Überschuss/Fehlbetrag vom Vormonat			
+ Liquiditätsreserve (nicht genutzter Kreditrahmen oder Bankguthaben)			
Effektive Liquidität			





Checkliste 9: Rentabilitätsvorschau

Mit Hilfe einer Rentabilitätsvorschau können Sie einschätzen, ob Sie mit Ihrer beruflichen Selbstständigkeit so viel verdienen, dass alle laufenden betrieblichen und privaten Kosten gedeckt sind und zudem noch ein Gewinn erzielt wird. Dafür stellen Sie den künftigen Umsatz den zu erwartenden Kosten (jeweils pro Monat ohne Mehrwert-/Umsatzsteuer) gegenüber. Die Rentabilitätsvorschau sollte drei Geschäftsjahre umfassen.

	Monat 1	Monat 2	Monat 3
Einnahmen			
- Material- und Wareneinsatz (entfällt für Dienstleister)			
= Rohgewinn			
+ sonstige betriebliche Erträge			
Summe Einnahmen			
Ausgaben			
Personalkosten inklusive Sozialabgaben und Geschäftsführergehalt bei GmbH			
Miete, Nebenkosten			
Fahrzeuge			
Energie			
Bürobedarf			
Lieferanten			
Telefon, Fax, Internet			
Marketing			
Vertrieb			
Versicherung			
Kreditzinsen			
Kredittilgung			
Beratungskosten			
Betriebliche Steuern			
Sonstige Ausgaben			
Summe Ausgaben			
Betriebsergebnis (= Einnahmen - Ausgaben)			

Das Betriebsergebnis sollte so ausfallen, dass es bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften auch Ihren Unternehmerlohn decken kann. Außerdem sollte es so hoch sein, dass Sie eine Liquiditätsreserve schaffen können.

3.8 Persönliche Absicherung/Altersvorsorge

Ausgangslage

Gründerinnen und Gründer ab dem mittleren Alter verfügen in der Regel über größere materielle Ressourcen und bereits bestehende Rentenanwartschaften im Vergleich zu Jüngeren. Dies gilt nicht für Langzeitarbeitslose oder Personen mit gebrochenen Berufsbiografien. Dennoch gibt es die Annahme, teilweise widersprüchlich – wie in der RKW-Studie 2013 erläutert – dass bei steigendem Alter die Risikobereitschaft, sich selbstständig zu machen, abnimmt. Schließlich hat man einiges zu verlieren, falls das Gründungsvorhaben 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. Dazu kommt: Gründerinnen und Gründer erhalten im fortgeschrittenem Alter aufgrund des höheren Sterberisikos oder von Vorerkrankungen teilweise keine Todesfallabsicherung oder nur zu deutlich schlechteren Konditionen.

Handlungsvorschläge

Themen wie soziale Absicherung bzw. Altersvorsorge spielen für Gründungsvorhaben 45plus daher eine besondere Rolle. Dabei sollten Gründerinnen und Gründer für sich folgende Fragen klären:

- 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?
- Welche Auswirkungen hat die Selbstständigkeit auf meine Rente?
- Wie kann ich mich freiwillig in der Arbeitslosenversicherung weiterversichern?

Rentenansprüche aus selbstständiger Tätigkeit sichern

Wer zuvor als Angestellter gearbeitet und Rentenansprüche erworben hat, kann als Selbstständiger in der gesetzlichen Rentenversicherung bleiben: entweder als freiwilliges Mitglied oder über eine Versicherungspflicht auf Antrag. Für Gründerinnen und Gründer, die bereits viele Jahre Rentenbeiträge eingezahlt haben, ist allerdings die weitere Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung empfehlenswert. Bevor sie dazu eine Entscheidung treffen, sollten sie sich der Rentenversicherung oder einer der Verbraucherzentralen beraten lassen. Einige Selbstständige sind verpflichtet, sich in der gesetzlichen Rentenversicherung zu versichern: beispielsweise Handwerkerinnen und Handwerker, Hebammen, Lehrerinnen und Lehrer, Künstlerinnen und Künstler, Publizisten und Selbstständige mit einem Auftraggeber.

Pfändungsschutz

Wer als Unternehmerin oder Unternehmer offene Rechnungen nicht mehr begleichen kann, dem droht die Pfändung. Allerdings ist die Altersvorsorge vor einer Pfändung geschützt. Das betrifft insbesondere Lebensversicherungen und private Rentenversicherungen, aber auch Fonds- und Banksparrpläne oder Renten aus steuerlich geförderten Altersvorsorgevermögen (die „Rürup-Rente“). GmbH-Geschäftsführer, die in der gesetzlichen Rentenversicherung versichert sind, haben für ihre private ergänzende Altersvorsorge ebenfalls Pfändungsschutz. Voraussetzung, dass das angesparte Geld ausschließlich und unwiderruflich für die Altersvorsorge eingezahlt worden ist. Die geschützte Gesamtsumme liegt bei 256.000 Euro.

Selbstständigkeit im Rentenalter

Wer das Rentenalter (65. Lebensjahr, ab 2012 stufenweise auf das 67. Lebensjahr steigend) erreicht hat und eine Altersrente erhält, kann als Selbstständiger dazuverdienen, ohne dass sich das auf die Rente auswirkt. Wer eine Rente wegen voller Erwerbsminderung, eine Altersrente vor Erreichen der Regelaltersgrenze oder der Knappschaftsausgleichsleistung (KAL) bezieht, darf monatlich nicht mehr als 450 Euro brutto hinzuverdienen. Wer mehr verdient, dem kann eine Rente wegen voller Erwerbsminderung oder Altersrente nur noch als Teilrente gezahlt werden.

Arbeitslosenversicherung

Vor allem diejenigen Gründerinnen und Gründer, die bereits als Angestellte mehrere Jahre in die Arbeitslosenversicherung eingezahlt haben, sollten die Möglichkeit nutzen, sich in der Arbeitslosenversicherung weiter zu versichern und die Versicherungspflicht auf Antrag zu wählen. Dieser Antrag muss innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit gestellt werden. Bis zum Ablauf des ersten Kalenderjahres nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit zahlen Gründerinnen und Gründer nur den halben Regelsatz.

Berufsunfähigkeitsversicherung/ Erwerbsminderungsrente

Es gibt sie privat als Berufsunfähigkeits-/Zusatzversicherungen zur Lebens-, Renten- oder Risikolebensversicherung. Eine gesetzliche Rente wegen Erwerbsminderung erhält, wer aus gesundheitlichen Gründen nur noch eingeschränkt oder überhaupt nicht mehr arbeiten kann. Voraussetzung ist, dass innerhalb der letzten fünf Jahre vor Eintritt der Erwerbsminderung für mindestens 36 Monate Pflichtbeiträge in die gesetzliche Rentenversicherung gezahlt wurden.

Weitere Informationen:

Deutsche Rentenversicherung,
Servicetelefon: 0800 1000 4800,
Montag bis Donnerstag von 7:30 bis 19:30 Uhr,
Freitag von 7:30 bis 15:30 Uhr

BMWi-GründerZeiten Nr. 05: Versicherungen

Tipp:

Gerade für Menschen im fortgeschrittenen Alter ist die Klärung der individuellen Möglichkeiten der persönlichen Absicherung vor der Gründung unverzichtbar. Vor allem die Fragen zur Altersvorsorge sollen in Ruhe beantwortet werden. Die Deutsche Rentenversicherung Bund bietet hierzu umfassende Beratung an.

Checkliste 10: Altersvorsorge

Für eine sichere und bezahlbare Altersvorsorge sollten Sie diese Fragen klären.

Wollen Sie als Selbstständige oder Selbstständiger in der gesetzlichen Rentenversicherung bleiben?

Wenn Sie bisher als Angestellte oder Angestellter Rentenansprüche erworben haben, können Sie in der gesetzlichen Rentenversicherung bleiben, entweder als freiwilliges Mitglied oder über eine Versicherungspflicht auf Antrag.

Wollen Sie sich nicht mehr in der gesetzlichen Rentenversicherung versichern?

Es gibt Selbstständige, die lieber privat für ihr Alter vorsorgen und dafür aus der gesetzlichen Rentenversicherung austreten wollen. Sie versprechen sich davon in der Regel einen höheren Ertrag aus ihren Beitragszahlungen. Aber: Wenn Sie bereits viele Jahre Rentenbeiträge eingezahlt und Rentenansprüche erworben haben, sollten Sie eine Beratung bei der Deutschen Rentenversicherung in Anspruch nehmen, um die Vor- und Nachteile zu prüfen. Für den Fall, dass Sie wirklich nicht mehr in der gesetzlichen Rentenversicherung bleiben möchten, sollten Sie neben einer privaten Altersvorsorge auch eine private Berufsunfähigkeitsrente abschließen.

Müssen Sie in der gesetzlichen Rentenversicherung versichert sein?

Einige Selbstständige müssen in der gesetzlichen Rentenversicherung versichert sein. Dazu zählen:

- Handwerker
- Hebammen
- Lehrer
- Künstler und Publizisten
- Selbstständige mit einem Auftraggeber

Eine vollständige Auflistung versicherungspflichtiger Selbstständiger enthält § 2 Sozialgesetzbuch VI.

Was geschieht mit den Einkünften, wenn Sie bereits eine Regelaltersrente beziehen?

Wenn Sie eine Regelaltersrente beziehen, können Sie als Selbstständige oder Selbstständiger hinzuverdienen, ohne dass Ihre Rente gekürzt wird.

Was geschieht mit den Einkünften, wenn Sie eine Rente wegen voller Erwerbsminderung, Altersrente vor Erreichen der Regelaltersgrenze oder der Knappschaftsausgleichsleistung (KAL) beziehen?

Wenn Sie eine Rente wegen voller Erwerbsminderung, eine Altersrente vor Erreichen der Regelaltersgrenze oder der Knappschaftsausgleichsleistung (KAL) beziehen, dürfen Sie monatlich nicht mehr als 450 Euro brutto hinzuverdienen. Falls Sie mehr verdienen, kann eine Rente wegen voller Erwerbsminderung oder Altersrente nur noch als Teilrente gezahlt werden.

Wollen Sie freiwillig in der Arbeitslosenversicherung bleiben?

Sie haben die Möglichkeit, sich in der Arbeitslosenversicherung auf Antrag weiter zu versichern. Dafür müssen Sie innerhalb der letzten 24 Monate vor Aufnahme Ihrer selbstständigen Tätigkeit mindestens 12 Monate in einem versicherungspflichtigen Verhältnis gestanden oder Entgeltersatzleistungen nach SGB III erhalten haben (Arbeitslosengeld).

Sie sollten sich vor allem dann versichern, wenn Sie bereits als Angestellte oder Angestellter mehrere Jahre in die Arbeitslosenversicherung eingezahlt haben. Den Antrag dazu müssen Sie innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit stellen. Bis zum Ablauf des ersten Kalenderjahres nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit bezahlen Sie nur den halben Regelsatz (§ 345b, § 434w SGB III), danach den vollen.

Besteht Pfändungsschutz für Ihre Altersvorsorge?

Geschützt ist angespartes Kapital, das Sie ausschließlich und unwiderruflich für den Zweck der Altersvorsorge eingezahlt haben: insbesondere in Lebensversicherungen und private Rentenversicherungen, Fonds- und Banksparpläne, Renten aus steuerlich geförderten Altersvorsorgevermögen, wie etwa die Rürup-Rente (siehe § 851c Abs. 1 Zivilprozessordnung ZPO). GmbH-Geschäftsführer, die in der gesetzlichen Rentenversicherung versichert sind, genießen für ihre private ergänzende Altersvorsorge ebenfalls Pfändungsschutz. Die Staffelnbeträge, die jährlich unpfändbar angelegt werden können, reichen von 2.000 Euro bei einem 18-Jährigen bis zu 9.000 Euro bei einem über 60-Jährigen. Die Gesamtsumme liegt bei 256.000 Euro.

Haben Sie ein P-Konto (Pfändungsschutzkonto)?

Ohne ein spezielles Pfändungsschutzkonto (P-Konto) haben Sie im Fall der Fälle keinen Schutz vor Kontopfändungen. Ein automatischer Schutz des Guthabens auf einem Girokonto besteht seit dem 1. Januar 2012 nicht mehr. Bei einer drohenden oder bestehenden Pfändung ist es deshalb wichtig, ein solches Pfändungsschutzkonto einzurichten. Jeder Kontoinhaber hat gegenüber seiner Bank den Anspruch, dass sein Girokonto als Pfändungsschutzkonto, sogenanntes P-Konto, geführt wird. Ein P-Konto ist auch weiterhin ein Girokonto, das dem normalen Zahlungsverkehr dient, bei Kontopfändung jedoch einen unbürokratischen Schutz bietet: Guthaben sind bis zu einem Betrag von 1.045,04 Euro je Kalendermonat geschützt, weitere Beträge (Kindergeld usw.) können auf Nachweis freigegeben werden. (Quelle: Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen e.V.)



3.9 Krankenversicherung

Ausgangslage

Wie alle Bürgerinnen und Bürger sind auch Gründerinnen und Gründer verpflichtet, sich entweder über eine gesetzliche oder private Krankenversicherung zu versichern. Die richtige Krankenversicherung zu wählen ist gerade für ältere Menschen umso wichtiger, sofern pauschal angenommen wird, dass ältere Gründerinnen und Gründer häufiger als jüngere aufgrund von Krankheiten ausfallen werden.

Auch Gründerinnen und Gründer 45plus haben die Wahl, sich entweder in einer privaten oder einer gesetzlichen Krankenversicherung zu versichern: allerdings nur dann, wenn sie bereits zuvor gesetzlich versichert waren. Dabei spielt keine Rolle, ob eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung, Bezug von Arbeitslosengeld I, eine Absicherung als Empfänger von Arbeitslosengeld II oder eine Absicherung in der Familienversicherung vorlag. Für andere Gründerinnen und Gründer ist der weitere Versicherungsweg vorgezeichnet. Angehende Gründerinnen und Gründer, die vorher privat krankenversichert waren, müssen sich weiter privat versichern.

Handlungsvorschläge

Für ältere Gründerinnen und Gründer, die bislang aufgrund ihrer Arbeitnehmertätigkeit in einer gesetzlichen Krankenkasse pflichtversichert waren, macht es in jedem Fall Sinn, bei Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit die Krankenversicherung als freiwilliges Mitglied bei der gesetzlichen Krankenkasse fortzusetzen. Der Wechsel in eine private Krankenkasse ist kaum empfehlenswert, da die Beitragseinstufung nach Alter und dem individuellen Versicherungsumfang erfolgt. Auch werden hierbei persönliche Faktoren wie Berufsrisiko und Vorerkrankungen entscheidend berücksichtigt. In vielen Fällen werden ältere Gründerpersonen erst gar nicht in die private Krankenkasse aufgenommen.

Gründerinnen und Gründer 45plus, die sich für eine private Krankenversicherung entscheiden, haben als Selbstständige keine Möglichkeit mehr, in die gesetzliche Krankenversicherung zurückzukehren. Bedenkenswert ist auch, dass man im Fall einer Familiengründung in der privaten Krankenversicherung für jedes Mitglied Beiträge zahlen muss, während in der gesetzlichen Krankenversicherung Beitragsfreiheit für den Ehepartner und die Kinder besteht. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass man bestimmte Einkommensgrenzen nicht überschreitet.

Selbstständige, die keine Absicherung für den Krankheitsfall haben und die in der Vergangenheit in der gesetzlichen Krankenversicherung versichert waren, müssen in diese zurückkehren.

Selbstständige, die keine Absicherung für den Krankheitsfall haben und die in der Vergangenheit in der privaten Krankenversicherung versichert waren, müssen sich über eine private Krankenversicherung absichern. Sie können sich hier im Basistarif versichern. Die Leistungen orientieren sich an denen der gesetzlichen Krankenkasse. Der Beitrag ist auf den Höchstbeitrag der gesetzlichen Versicherung begrenzt.

Krankentagegeld

Ältere Gründerinnen und Gründer müssen damit rechnen, zeitweilig oder für länger krank zu werden. Selbstständige sind dann vorübergehend arbeitsunfähig und verdienen in dieser Zeit nichts. Ein Krankentagegeld kann diese Einkommenseinbußen ausgleichen. Selbstständige können bei ihrer gesetzlichen oder privaten Krankenkasse ein Krankengeld vereinbaren. Versicherte in der Künstlersozialkasse haben Anspruch auf Krankengeld.

Weitere Informationen:

Bundesministerium für Gesundheit
Bürgertelefon: 030 3406066-01,
Montag bis Donnerstag von 8:00 bis 18:00 Uhr,
Freitag von 8:00 bis 12:00 Uhr

BMWi-GründerZeiten Nr. 05: Versicherungen

Tipp:

Wenn Sie nicht ganz sicher sind, ob Sie sich gesetzlich oder privat versichern sollten, bleiben Sie vorläufig weiterhin freiwillig bei der bisherigen gesetzlichen Krankenkasse. Informieren Sie frühzeitig

Ihre Krankenkasse darüber, dass Sie sich selbstständig machen möchten. Überlegen Sie genau, ob der Wechsel in eine private Krankenversicherung sinnvoll ist.

Checkliste 11: Krankenversicherung

Für eine angemessene und bezahlbare Krankenversicherung sollten Sie folgende Fragen klären:

Schritt in die Selbstständigkeit der Krankenkasse melden

Wenn Sie sich beruflich selbstständig machen, müssen Sie das Ihrer Krankenkasse melden. Diese überprüft zunächst, ob es sich um eine haupt- oder nebenberufliche Tätigkeit handelt und legt daraufhin die Beitragshöhe fest. Dafür sind unter anderem der zeitliche Umfang Ihrer Tätigkeit sowie die voraussichtliche Höhe Ihrer Einnahmen maßgeblich.

Private oder gesetzliche Krankenversicherung?

Wenn Sie den Schritt in die Selbstständigkeit gehen, gelten Sie zunächst als versicherungsfrei. Wenn Sie vorher gesetzlich versichert waren, haben Sie die Wahl, sich privat zu versichern oder freiwillig in die gesetzliche Krankenversicherung zurückzukehren. Dabei ist es unerheblich, ob Sie vorher sozialversicherungspflichtig beschäftigt waren oder Arbeitslosengeld I, eine Absicherung als Empfänger von Arbeitslosengeld II oder eine Absicherung in der Familienversicherung bezogen haben.

Entscheidung für private Krankenversicherung

Wenn Sie sich für eine private Krankenversicherung entscheiden, haben Sie als Selbstständige oder Selbstständiger keine Möglichkeit mehr, in die gesetzliche Krankenversicherung zurückzukehren.

Wechseln der Versicherung

Einen Wechsel von gesetzlich zu privat oder umgekehrt müssen Sie der jeweiligen Krankenversicherung melden.

Wenn Sie keine Krankenversicherung haben

Wenn Sie als Selbstständige oder Selbstständiger keine Absicherung für den Krankheitsfall haben und in der Vergangenheit gesetzlich versichert waren, müssen Sie sich an Ihre letzte gesetzliche Krankenversicherung wenden.

Wenn Sie in der Vergangenheit Mitglied einer privaten Krankenversicherung waren, müssen Sie sich über eine private Krankenversicherung absichern. Sie können sich hier zum Beispiel im Basistarif versichern. Die Leistungen orientieren sich an denen der gesetzlichen Krankenkasse. Der Beitrag ist durch den Höchstbeitrag der gesetzlichen Versicherung begrenzt.

Geringere Beiträge für Kleinunternehmen in der gesetzlichen Krankenkasse

Wer (zunächst) nur geringe Einkünfte erzielt oder den Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit erhält, kann bei seiner gesetzlichen Krankenkasse einen Antrag auf einen Mindestbeitrag stellen. In diesem Fall orientieren sich die Beiträge für die Krankenkasse an einer abgesenkten Mindestbemessungsgrundlage.

3.10 Weiterbildung

Ausgangslage

Fehlendes Know-how

Das Angebot an Weiterbildungen für potenzielle Gründerinnen und Gründer reicht von Tagesseminaren über mehrwöchige Schulungen bis zu einer langfristigen „Rundum“-Betreuung und -Begleitung während und nach der Gründung.

Die Beratung älterer Gründerinnen und Gründern schließt in der Regel die Entwicklung eines Weiterbildungskonzepts mit ein, die darauf abzielt, die notwendigen Know-how-Lücken zu schließen oder – im schlechtesten Fall – eine gründliche und umfassende Vorbereitung für die Gründung. Als Regel gilt: Frauen und Männer im fortgeschrittenen Alter sollten sich erst dann zu einem Abenteuer „Gründung“ entschließen, wenn sie über das notwendige Know-how verfügen und ihre Geschäftsidee auf festen Füßen steht.

Auszeiten und Wiedereinstieg

Gerade Frauen oder Männer, die nach der Erziehungsphase gründen wollen, haben häufig nur noch ein unklares Bild ihrer Kompetenzen: selbst dann, wenn sie hochqualifiziert sind oder hohe Bildungsabschlüsse erreicht hatten. Ähnlich ergeht es älteren Gründerinnen und Gründern nach einer längeren Arbeitslosigkeit oder mit einer sehr vielfältigen Berufsbiografie, die sie nicht (mehr) erkennen lassen, wo ihre Kernkompetenzen liegen.

Marketing und Kommunikation

Einige Gründerinnen und Gründer, insbesondere im fortgeschrittenen Alter, zeigen sich immer wieder reserviert gegenüber PR- und Öffentlichkeitsarbeit. Das kann Probleme bei der Kundengewinnung und -bindung verursachen. Dennoch führt kein Weg daran vorbei, dass sie sich mit der aktuellen „Gründersprache“ beschäftigen, die vor allem noch die Sprache der jüngeren Gründerpersonen ist. Ältere fühlen sich bislang mit Begriffen wie Startup, Elevator Pitch oder Businessplan weder angesprochen noch gemeint.

Handlungsvorschläge

Welches Know-how die Gründerin bzw. der Gründer braucht, ist von Fall zu Fall verschieden. So benötigen beispielsweise angehende Selbstständige mit Führungserfahrung nicht nur eine differenzierte Ansprache, sondern auch besondere und anders aufbereitete Weiterbildungsinhalte als Langzeitarbeitslose oder Personen mit niedrigeren Bildungsabschlüssen.

Kompetenzbilanzierung

Bei Wiedersteigerinnen und Wiedereinsteigern oder Arbeitslosen, die lange aus dem Arbeitsleben ausgeschieden waren, erscheint es sinnvoll, neben der Ideenentwicklung der eigentlichen Geschäftsidee eine Kompetenzbilanzierung voranzustellen. Diese kann feststellen, in welchen Know-how-Bereichen sich die Gründerperson idealerweise verbessern sollte.

Ältere Gründerinnen

Frauen mittleren Alters und Ältere haben vor der eigentlichen Gründung vielfach einen großen Umschulungsbedarf. Häufig – gerade bei Gründerinnen, die sich im beruflichen Umbruchprozess befinden – gehen die beiden Aufgaben Beratung und Weiterbildung ineinander über und ergänzen sich gegenseitig. Ein guter Ansatz ist die Weitergabe von Grundwissen über Existenzgründung in Weiterbildungs- oder Umschulungsmaßnahmen. Die Vermittlung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse und weiterer gründungsrelevanter Inhalte (Vertrieb, Verkauf, Marketing etc.) beispielsweise im Gesundheits-/Bildungswesen oder in sozialen Berufen, kann dazu führen, einige Lernende für die späte berufliche Selbstständigkeit zu interessieren bzw. zu qualifizieren.

Wissens-Update

Nach langer beruflicher Auszeit sollte ein sogenanntes „Wissens-Update“ 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.

Peer-Group-Lernen

Spezifische Lernmethoden und einheitliche Lerngruppen können den Lernprozess vereinfachen. Dafür sollten die Lerninhalte verständlich und praxisnah vermittelt werden. Materialien und Übungen müssen auf Alter und Wissen abgestimmt und mit Praxisbeispielen ergänzt werden. Dabei helfen andere Lernmethoden, häufig mit Wiederholungen und Visualisierungen, gerade für Menschen mit niedrigem Bildungshintergrund, oder auch das Zusammenstellen von einheitlichen Lerngruppen (Peer-Group-Lernen). Zudem sollten Zeitfenster angeboten werden, die dem Lernrhythmus dieser Zielgruppe entsprechen.

Kommunikation erlernen und üben

Gründerinnen und Gründern 45plus müssen verstehen, wie unerlässlich PR- und Öffentlichkeitsarbeit sowie eine sinnvolle Unternehmenskommunikationsstrategie sind. Dazu gehören vor allem auch, Antworten auf diese Fragen zu finden und nach außen zu tragen:

- Womit hebt sich das eigene Unternehmen von der Konkurrenz ab?
- Wie präsentiere ich mein Unternehmen nach außen?
- Wie will ich wahrgenommen werden?
- Wie sollte ich mit den Medien umgehen?
- Wie lassen sich die sozialen Netzwerke nutzen?
- Wo muss, wo darf, wo sollte ich auf keinen Fall gelistet sein?

Damit das Unternehmen wahrgenommen wird, sollten sich die Ratsuchenden auf die Kommunikation mit „neuen Gesprächspartnern“ wie Banken, Kunden, Geschäftspartnern, Organisationen, Konkurrenten usw. einlassen. Marketing sowie die Erstellung einer passenden und wirksamen Öffentlichkeits- und Kommunikationsstrategie gehören zu den wichtigsten Unternehmensaufgaben und sind häufig Gegenstand von Seminaren und Schulungsmaßnahmen für angehende Gründerinnen und Gründer.

Social Media „fit“ machen

Ältere Gründungswillige sollen auf jeden Fall den Umgang mit Social Media intensiv lernen und ggf. üben. Das kann aus Altersgründen dieser Zielgruppe Schwierigkeiten bereiten. Im Bedarfsfall soll den Gründungswilligen nahegelegt werden, die Unterstützung von Externen in Anspruch zu nehmen.

Eine weitere Option ist die Einbindung in Interessengemeinschaften und Netzwerke, damit Einzelunternehmerinnen und -unternehmer einige der Kernaufgaben wie zum Beispiel Marketing (auch Online-Marketing) und Akquise eventuell übergeben oder gemeinsam bewältigen können.

Weitere Informationen:

BMWi-GründerZeiten Nr. 20: Marketing

” Tipp:

„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 Lohmann, IHK zu Köln

📄 Checkliste 12: Selbstmarketing

Ob die Kommunikation mit Ihren Kunden erfolgreich verläuft, hängt vor allem auch von Ihnen selbst, von Ihrem Auftreten und Ihrem Kommunikationsstil ab. Sich selbst gegenüber Kunden überzeugend und im richtigen Licht zu präsentieren, ist die große Kunst, um die es beim Selbstmarketing geht.

Selbstmarketing ist besonders dort wichtig, wo Sie von Mensch zu Mensch Kontakte haben, das heißt immer im Handel und bei Dienstleistungen. Dort ist nicht nur die Leistung sichtbar, sondern vor allen Dingen auch die Person, die diese Leistung erbringt.

Stärken-Schwächen-Profil erarbeiten

Viele Gründerinnen und Gründer sind sich ihrer Stärken nicht bewusst. Oder sie scheuen sich, sie herauszustellen. Gehen Sie davon aus: Wenn Sie Ihre Stärken deutlich machen, ist dies für die Kunden keine Angeberei, sondern eine wichtige Information.

Beschreiben Sie Ihre Stärken und Schwächen (Beispiele: Zuverlässigkeit, Termintreue, Kommunikationsbereitschaft, offen auf Kunden zugehen können). Fragen Sie Familie, Freunde und Bekannte, wo sie Ihre Stärken und Schwächen sehen. Tragen Sie die Ergebnisse hier ein.

Meine persönlichen Stärken sind:

Inwieweit können diese Stärken zu einer erfolgreichen Kommunikation beitragen?

Wer seine Stärken kennt, muss sich auch über seine Schwächen bewusst sein (Beispiele: Schüchternheit, geringe Überzeugungskraft, Stimme ist zu leise). Tragen Sie diese hier ein.

Meine persönlichen Schwächen sind:

Wenn Sie Ihr Stärken-Schwächen-Profil ausgefüllt haben, sollten Sie überlegen, wie Sie Ihre Stärken ausbauen und einsetzen können. Welchen Nutzen könnten Ihre Kunden davon haben? Überlegen Sie außerdem: Welche Ihrer Schwächen können Sie durch Weiterbildung, Coaching, Partner oder Personal ausgleichen?



Stärken vermitteln

Nun geht es darum, Ihre „starken Seiten“ zu vermitteln. Voraussetzung ist, dass Sie dafür Ihre Gespräche mit den Kunden oder Auftraggebern gut vorbereiten. Um mit Ihrer fachlichen und unternehmerischen Kompetenz zu überzeugen, müssen Sie wissen, was von Ihnen erwartet wird. Versuchen Sie dazu die folgenden Fragen zu beantworten.

- Wie würden Ihre Kunden gern kontaktiert werden (Anruf, E-Mail, persönlicher Brief)?
- Welche Fragen könnten Ihre Kunden stellen?
- Wie könnten Sie ein Kundengespräch beginnen?
- Wie formulieren Sie wichtige Kundeninformationen?
- Wie könnten Sie das Gespräch beenden, für den Fall, dass es erfolgreich verläuft, und für den Fall, dass es weniger erfolgreich verläuft?
- Welche Themen sind für den Small-Talk bei Gesprächsbeginn geeignet?
- Welches äußere Erscheinungsbild ist in der Branche üblich?

Auf den Eindruck achten

Bei vielen anderen Gesprächen ist es ja nicht nur die Botschaft, die Sie übersenden. Es geht um den Gesamteindruck, den Sie bei Ihrem Gegenüber hinterlassen.

- Über die Hälfte des bestimmenden Eindrucks wird durch Ihre Körpersprache signalisiert.
- Über ein Drittel wird durch Ihre Stimme transportiert.
- Nur der verbleibende Rest entfällt auf den Inhalt, den Sie vermitteln wollen.
Das was also haften bleibt, ist Ihre Persönlichkeit: Ihr Auftreten, Ihre Ausdrucksweise und Ihre Stimmlage.

👍 Best Practice

„Es gab für mich mit 57 Jahren keinen Job, also habe ich mir den erschaffen.“ – Wolfgang Kreidl

Wolfgang Kreidl ist der Chef von 60Plus-NRW. Er bringt Senioren bei, mit PC und Internet umzugehen. Das Besondere dabei ist: Seine Kundengruppe erwartet ein bestimmtes Lerntempo. Das tut allen Beteiligten gut – sowohl den Schülern als auch dem Trainer. Mittlerweile konnte Wolfgang Kreidl das für das Training eigens entwickelte Programm „Spätschicht“ auch schon weitervertreiben.

Kurzprofil

- | | |
|----------------------------|--------------------|
| – Gründer: Wolfgang Kreidl | – Gründung: 2012 |
| – Unternehmen: 60Plus-NRW | – Mitarbeitende: 0 |
| – Standort: Krefeld (NRW) | |
| – Gründungsalter: 57 Jahre | |



Das Interview zum Nachlesen:
<http://rkw.link/wolfgangkreidl>

Checkliste 13: Weiterbildungsbedarf

Im Laufe Ihres Berufslebens haben Sie eine ganze Reihe von Fertigkeiten und Kenntnissen erworben. Viele davon können Sie nun für Ihre Selbstständigkeit nutzen. Eventuell müssten Sie sie auffrischen. Andere sollten Sie dazulernen.

Berufsausbildung			
Ausbildungsabschluss			
Berufserfahrung			
Branchenkenntnisse			
Kaufmännische Kenntnisse			
Kostenrechnung			
Preiskalkulation			
Rentabilitätsberechnung			
Liquiditätsplanung			
Controlling			
Buchführung			
Rechnungsstellung			
Mahnwesen			
Einnahmen-Überschuss-Rechnung			
Gewinn-und-Verlust-Rechnung			
Bilanz			
Marketing/Dienstleistung			
Produktplanung			
Leistungsplanung			
Kundenanalyse			
Nachfrageeinschätzung/Marktforschung			
Kundengespräch/Rhetorik			
Fremdsprachen			
Konkurrenzanalyse			
Vertriebsplanung			
Werbung			
Juristische Kenntnisse			
Gesetzliche Formalitäten (Zulassungen, Genehmigungen)			
Schutzrechte			
Rechtsformen			
Finanzen			
Finanzplanung			
Bankgespräch			
Versicherungen			
Steuern			



Organisation		
Korrespondenz		
Verwaltung		
Projektmanagement		
Verhandlungsführung		
IT		
Personal		
Personalplanung und -entwicklung		
Mitarbeiterführung		
Durchsetzungsvermögen		
Motivation		
Konfliktbewältigung		



Checkliste 14: Förderung unternehmerischen Know-hows

Seit Beginn des Jahres 2016 ist die bundesweite Beratungsförderung für kleine und mittlere Unternehmen – zu denen auch Angehörige der Freien Berufe zählen – neu ausgerichtet.

Das neue Förderprogramm mit dem Namen „Förderung unternehmerischen Know-hows“ fasst die bisherigen Programme „Förderung unternehmerischen Know-hows durch Unternehmensberatung“, „Gründercoaching Deutschland“, „Turn-Around-Beratung“ und „Runder Tisch“ zusammen. Zuständig für die Umsetzung des Programms ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).

www.bafa.de

Wer wird gefördert?

Die neue „Förderung unternehmerischen Know-hows“ richtet sich an

- junge Unternehmen sowie Angehörige der Freien Berufe, die nicht länger als zwei Jahre am Markt sind (Jungunternehmen)
- Unternehmen sowie Angehörige der Freien Berufe ab dem dritten Jahr nach der Gründung (Bestandsunternehmen)
- Unternehmen sowie Angehörige der Freien Berufe, die sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden – unabhängig vom Unternehmensalter (Unternehmen in Schwierigkeiten)

Die Unternehmen müssen der EU-Mittelstandsdefinition für kleine und mittlere Unternehmen entsprechen.

Was wird gefördert?

Die Beratung junger und etablierter Unternehmen kann im Rahmen der folgenden Beratungsschwerpunkte gefördert werden:

Allgemeine Beratungen

Zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung

Spezielle Beratungen

Um strukturellen Ungleichheiten zu begegnen, können zusätzlich zu den Themen einer allgemeinen Beratung weitere Beratungsleistungen gefördert werden. Hierzu gehören Beratungen von Unternehmen, die von folgenden Personen geführt werden:

- Frauen
- Migrantinnen und Migranten
- Unternehmerinnen und Unternehmer mit anerkannter Behinderung

Ebenfalls dazugehören Beratungen

- zur besseren betrieblichen Integration von Mitarbeiterinnen oder Mitarbeitern mit Migrationshintergrund
- zur Arbeitsgestaltung für Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter mit Behinderung
- zur Fachkräftegewinnung und -sicherung
- zur Gleichstellung und besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- zur altersgerechten Gestaltung der Arbeit
- zur Nachhaltigkeit und zum Umweltschutz



Unternehmenssicherungsberatung

- Unternehmen in Schwierigkeiten erhalten einen Beratungszuschuss zu allen Fragen der Wiederherstellung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit.
- Zusätzlich kann eine weitere allgemeine Beratung zur Vertiefung der Maßnahmen zur Wiederherstellung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit gefördert werden.

Bestandsunternehmen dürfen pro Beratungsschwerpunkt nicht mehr als fünf Tage in Anspruch nehmen. Die Beratungstage müssen nicht aufeinanderfolgen. Die Berichterstellung sowie die Reisezeiten können außerhalb dieses Zeitrahmens liegen. Diese Begrenzung gilt nicht für Jungunternehmen oder Unternehmen in Schwierigkeiten. Hier kann die Maßnahme über den gesamten Förderzeitraum (maximal 6 Monate) durchgeführt und abgerechnet werden.

Alle Unternehmen können bis zur Ausschöpfung der jeweils maximal förderfähigen Beratungskosten (Bemessungsgrundlage) pro Beratungsschwerpunkt mehrere Anträge auf Förderung stellen. Die jeweilige Fördermaßnahme muss als Einzelberatung durchgeführt werden. Seminare oder Workshops werden nicht berücksichtigt. Die Beratungsleistung muss von den Beratern in einem schriftlichen Beratungsbericht dokumentiert werden.

Nicht gefördert werden Beratungen,

- die ganz oder teilweise mit anderen öffentlichen Zuschüssen einschließlich Mitteln der Strukturfonds und des ESF finanziert werden
- die Vermittlungstätigkeiten beinhalten und/oder deren Zweck auf den Erwerb von bestimmten Waren oder Dienstleistungen gerichtet ist, die von den Beraterinnen oder Beratern selbst vertrieben werden
- die überwiegend Rechts- und Versicherungsfragen sowie steuerberatende Tätigkeiten, wie die Ausarbeitung von Verträgen, die Aufstellung von Jahresabschlüssen oder Buchführungsarbeiten zum Inhalt haben
- die sich überwiegend mit gutachterlichen Stellungnahmen befassen
- die den Verkauf/Vertrieb von Gütern oder Dienstleistungen, insbesondere individuellen Gesundheitsleistungen (IGeL) sowie sonstige umsatzsteigernde Maßnahmen einschließlich des entsprechenden Marketings von Ärztinnen oder Ärzten, Zahnärztinnen oder Zahnärzten, Psychotherapeutinnen oder Psychotherapeuten, Heilpraktikerinnen und Heilpraktikern und deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern beinhalten
- die ethisch-moralisch nicht vertretbare oder gegen Recht und Ordnung verstoßende Inhalte zum Gegenstand haben

Wer darf beraten?

Selbstständige Beraterinnen und Berater oder Beratungsunternehmen, die ihren überwiegenden Umsatz (> 50 Prozent) aus ihrer Beratungstätigkeit erzielen. Sie müssen darüber hinaus über die erforderlichen Fähigkeiten verfügen und einen Qualitätsnachweis erbringen, der die Planung, Durchführung, Überprüfung und Umsetzung der Arbeits- und Organisationsabläufe aufzeigt. Die Beraterin oder der Berater muss eine richtlinienkonforme Durchführung der Beratung gewährleisten.

Wie hoch ist der Beratungszuschuss?

Die Höhe des Zuschusses orientiert sich an den maximal förderfähigen Beratungskosten (Bemessungsgrundlage) sowie dem Standort des Unternehmens.

	Bemessungsgrundlage	Fördersatz*	maximaler Zuschuss
Junge Unternehmen nicht länger als zwei Jahre am Markt	4.000 Euro	80 %	3.200 Euro
		60 %	2.400 Euro
		50 %	2.000 Euro
Bestandsunternehmen ab dem dritten Jahr nach Gründung	3.000 Euro	80 %	2.400 Euro
		60 %	1.800 Euro
		50 %	1.500 Euro
Unternehmen in Schwierigkeiten	3.000 Euro	90 %	2.700 Euro

* Fördersatz: 80 % neue Bundesländer (ohne Berlin und ohne Region Leipzig), 60 % Region Lüneburg, sonst 50 %, 90 % Unternehmen in Schwierigkeiten unabhängig von Alter und Standort

Wo und wie wird der Antrag gestellt?

Die Antragstellung erfolgt online über die Antragsplattform des BAFA. Eine der eingeschalteten Leitstellen prüft den Antrag vor und informiert die Antragstellenden über das Ergebnis. Erst dann darf ein Beratungsvertrag unterschrieben und mit der Beratung begonnen werden. Eine rückwirkende Förderung ist ausgeschlossen.

Jungunternehmen und Unternehmen in Schwierigkeiten, die einen Förderzuschuss für eine Unternehmensberatung beantragen möchten, müssen vor der Antragstellung ein kostenloses Informationsgespräch mit einer regionalen Ansprechperson ihrer Wahl führen. Zwischen Gespräch und Antragstellung dürfen nicht mehr als drei Monate liegen. Eine Liste der Regionalpartner ist über die Leitstellen erhältlich. Bestandsunternehmen können, müssen aber nicht ein solches Gespräch führen. Nach Durchführung der Beratung muss der Verwendungsnachweis innerhalb der 6-Monatsfrist ebenfalls online über die Antragsplattform des BAFA eingereicht werden. Zum Verwendungsnachweis gehören folgende Unterlagen:

- ein ausgefülltes und vom Antragstellenden und Beratenden unterschriebenes Verwendungsnachweisformular
- ein vom Antragstellenden ausgefülltes und unterschriebenes Formular zur De-minimis- und zur EU-KMU-Erklärung
- das Bestätigungsschreiben der regionalen Ansprechperson über die Führung des Informationsgesprächs (nur bei Jungunternehmen und Unternehmen in Schwierigkeiten)
- ein Beratungsbericht des Beratenden
- die Rechnung des Beratungsunternehmens
- der Kontoauszug des Antragstellenden über die Zahlung des Honorars oder des Eigenanteils

Die Antragstellenden müssen im Rahmen des Förderverfahrens mindestens die Zahlung ihres Eigenanteils nachweisen. Der Eigenanteil ist die Differenz zwischen den förderfähigen Beratungskosten und dem zu erwartenden Förderzuschuss (siehe Tabelle oben).

Die Leitstelle prüft vorab die vorgelegten Unterlagen und leitet diese an das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zur Entscheidung weiter. Die Bewilligung und Auszahlung des Zuschusses erfolgt nach abschließender Prüfung durch das BAFA.



Anhang

Adresslisten und Webseiten rund um die Themen Gründung und berufliche Selbstständigkeit

Erste Informationsangebote und Veranstaltungen

Übersicht über die aktuellen Informationsangebote und Veranstaltungen rund um die oben genannten Themen finden Sie auf dem Existenzgründungsportal des BMWi, www.existenzgruender.de und in den Gründungsportalen der einzelnen Bundesländer.

Die Webseiten der KfW-Mittelstandsbank (www.kfw.de) und der Arbeitsagentur (www.arbeitsagentur.de) sind auch für eine erste Informationsbeschaffung geeignet.

Auf regionaler und lokaler Ebene sind offizielle Anlauf- und Informationsstellen für angehende Gründerinnen und Gründer:

- die IHKs: www.dihk.de/themenfelder/gruendung-foerderung/unternehmensgruendung/service
- die lokalen und regionalen Wirtschaftsförderungsgesellschaften
- die RKW-Landesverbände: www.rkw.de

Weitere Anbieter von thematischen Events sind Gründungsagenturen, Innovations-, Technologie- und Gründerzentren (BVIZ) (www.innovationszentren.de), selbstständige Gründungsberaterinnen und -berater, örtliche (Gründer- und Unternehmens-)Netzwerke bzw. Interessenvertretungen der Wirtschaft in der Region.

Handelt es sich um eine Gründung als Freiberufler, finden Sie entsprechende Informationen auf der Webseite des Instituts für Freie Berufe an der Universität Erlangen. www.ifb.uni-erlangen.de

Für eine Franchisegründung kann die Webseite des Deutschen Franchiseverbands aufgerufen werden. www.franchiseverband.com

Eine Sammlung nützlicher Informationen zur Gründung einer Dienstleistung bzw. der Anlaufstellen in den einzelnen Bundesländern bieten die Webseiten der einheitlichen Ansprechpartner: www.dienstleis-ten-leicht-gemacht.de.

Steht der Wunschberuf bzw. die Gründungsbranche fest, kann sich die angehende Gründerperson an die Berufs- und Branchenverbände wenden. Erste Informationen sind in den entsprechenden Webseiten enthalten.

Anbieter von Gründungsberatung

Die übergeordneten Stellen, die erste Informationsangebote zum Thema Gründung bereitstellen, können auch in der Regel zur Suche von Beratungsangeboten herangezogen werden.

- Beratung: BMWi-Existenzgründungsportal
- Beratung in den Freien Berufen
- Angebote der bundesweiten gründerinnenagentur – bga

Auf lokaler und regionaler Ebene gelten folgende Organisationen und Einrichtungen.

- Beratung: Angebote der Industrie- und Handelskammern (IHKs) zum Thema Unternehmensgründung. IHKs vor Ort: www.ihk.de/#ihk-finder
- Beratung im Handwerk: www.zdh.de/
- Beratung durch die Arbeitsagenturen: www.arbeitsagentur.de
- Beratung durch die RKW-Landesverbände: www.rkw.de

Beratung zu konkreten Angelegenheiten:

Bei rechtlichen Fragen gilt die Rechtsberatung von:

- Deutscher Anwaltverein: www.anwaltverein.de
- Deutscher Notarverein: www.dnotv.de

Bei steuerrechtlichen Fragen bieten folgende Einrichtungen Abhilfe:

- Bundessteuerberaterkammer (BSTBK): www.bstbk.de
- Deutscher Steuerberaterverband (DStV): www.dstv.de

Bei betriebswirtschaftlichen Fragen kann man sich an folgende Organisationen wenden:

- Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e. V. (BDU): www.bdu.de
- Vereinigung Beratender Betriebs- und Volkswirte e. V. (VBV): www.vbv.de
- Bundesverband der Wirtschaftsberater e. V. (BVW): www.bvw-ev.de
- Die KMU-Berater Bundesverband freier Berater e.V.: www.kmu-berater.de

Adressen zur Existenzgründungsfinanzierung bzw. zur Peer-Beratung werden in den gleichnamigen Kapiteln erfasst.

Für Erfahrene, die sich mehr trauen, betreibt die KfW die Gründungswerkstatt Deutschland, eine Online-Plattform für Existenzgründungen und für junge Unternehmen (bis zu drei Jahren alt) zur Planung und Umsetzung der eigenen Geschäftsidee: www.gruendungswerkstatt-deutschland.de.

Im Projektverbund sind auch Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und Gründungsinitiativen vor Ort. Der Nutzer erhält einen Online-Tutor des jeweiligen regionalen Trägers. Einige Bundesländer (Baden-Württemberg, Bayern, Berlin, Hamburg, Hessen und Nordrhein-Westfalen) sind vollständig oder fast vollständig mit Gründungswerkstätten ausgestattet.

Anbieter von Aus- und Weiterbildungen Industrie- und Handelskammern (IHKs) sowie Handwerkskammern (HWKs)

Bei den 80 IHKs und 54 HWKs in Deutschland gibt es Weiterbildungsangebote zu allen Fragen der Existenzgründung und Unternehmensführung. Art und Umfang des jeweiligen Angebots sind allerdings von Kammer zu Kammer verschieden.

www.dihk.de

www.zdh.de

Lokale und regionale Technologie- und Gründerzentren

Sie bieten in der Regel gemeinsam mit den Kammern oder in Kooperation mit privaten Existenzgründungsberatungen Kurse an. Eine Übersicht der Technologie- und Gründerzentren finden Sie beim BVIZ – Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e. V.: www.innovationszentren.de.

Verbände

Viele Branchenverbände bieten Veranstaltungen zu wichtigen unternehmerischen Themen wie Marketing, Buchführung, Akquise, gesetzliche Neuentwicklungen usw. an.

Volkshochschulen

Sie haben mittlerweile Angebote zu Einzelfragen der Gründung in ihr Bildungsprogramm aufgenommen (Businessplan, Kapitalbedarf, Finanzierung, Franchise, Rechtsformen etc.). www.volkshochschule.de

Agenturen für Arbeit

Sie führen speziell für Gründende aus der Arbeitslosigkeit zuweilen Informationsveranstaltungen durch und bieten in der Regel einen Überblick über die wichtigsten Schritte in die Selbstständigkeit. Außerdem informieren sie über einschlägige Finanzierungshilfen für arbeitslose Gründerinnen und Gründer (Gründungszuschuss, Einstiegsgeld): www.arbeitsagentur.de.

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V.

Das RKW hat Information, Beratung und Weiterbildung für mittelständische Wirtschaftsunternehmen im Programm. Themenschwerpunkte sind meist Fragen der Unternehmensführung, seltener Fragen der Unternehmensgründung. Das RKW hat seine Zentrale in Eschborn und verfügt über 15 Landesgruppen: www.rkw.de.

Weiterbildungssuche

Weiterbildungsinformationssystem WIS

Es hält Informationen über das aktuelle berufliche Weiterbildungsangebot bereit und ist vor allem für die Zielgruppe der Fach- und Führungskräfte gedacht. Die rund 75.000 WIS-Angebote reichen von A wie „Arbeitstechniken“ bis Z wie „Zielmanagement“: www.wis.ihk.de.

KURSNET Aus- und Weiterbildungsangebote

KURSNET ist das Portal für berufliche Aus- und Weiterbildung in Deutschland der Bundesagentur für Arbeit. Es informiert über mehr als 450.000 Angebote der beruflichen Bildung. Der Schwerpunkt liegt auf dem Bereich der beruflichen Weiterbildung: <http://www.kursnet.arbeitsagentur.de>

Liquide

Die Datenbank des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln enthält Adressen von Weiterbildungsanbietern: www.liquide.de.

Verwendete Literatur

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

(Hrsg.): GründerZeiten:

- Nr. 05: Versicherungen, 2015
- Nr. 19: Startvorteil Erfahrung.
Existenzgründungen im besten Alter, 2014
- Nr. 20: Marketing, 2016
- Nr. 23: Controlling, 2016

DIHK (Hrsg.) (2015): Talfahrt gebremst, aber Schwäche dauert an. DIHK-Gründerreport 2015, Berlin.

KfW (Hrsg.) (2015): KfW-Gründungsmonitor 2015. Gründungstätigkeit nimmt zu – Freiberufliche Tätigkeitsfelder dominieren. KfW-Bankengruppe, Frankfurt.

KfW (Hrsg.) (2011): Chefinnen im Mittelstand: Unternehmerische Tätigkeit von Frauen, KfW-Bankengruppe, Frankfurt.

Metzger, G. (2015): Gründer 45plus: Ergebnisse aus dem KfW-Gründungsmonitor, vorgestellt beim ersten Experten-Workshop Finanzierung 45plus am 30.09.2015 in Aschaffenburg.

RKW Kompetenzzentrum (Hrsg.) (2015): Hinweise für die Beratungspraxis 45plus. Gründungsberatung sensibel und kompetent gestalten, RKW Kompetenzzentrum, Eschborn.

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

Expertenkreis „Senior Entrepreneurship“

Folgende Personen bzw. Organisationen haben an den Experten-Workshops 2014-2015 teilgenommen bzw. sind im Expertenkreis „Senior Entrepreneurship“ vertreten:

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

Andrea Biering, ThEx enterprise, Suhl

Katrin Endrass, Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg, bundesweite gründerinnenagentur – bga, Stuttgart

Peter Fischer, CoP Compliance, Stockstadt

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., Pro Gründen, Erfurt

Sascha Gutzeit, RKW Hessen, Eschborn

Lothar Hunshelm, CSE Management- und Engineer-Consulting, Wuppertal

Ralph Jänisch, RKW Bremen, Gründungsnetzwerk B.E.G.IN, Bremen

Christine Janssen, Elettaria, Hofheim am Taunus

Alexa Jünkerling, Beratungsbüro Selbstständigkeit, Dortmund

Andreas Kampfmann, HypoVereinsbank, Ludwigshafen am Rhein

Maria Kiczka-Halit, LOK.a.Motion – Gesellschaft zur Förderung lokaler Entwicklungspotentiale mbH, Berlin

Claudia Körner-Reuter, Trägerverein Frauen und Wirtschaft e. V., 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

Dr. Georg Metzger, KfW-Bankengruppe,
KfW-Research, Frankfurt

Thomas Nabein, Geschäftsbereich Existenzgründung
und Unternehmensförderung, IHK Aschaffenburg,
Aschaffenburg

Roland Nestler, RKW Hessen, Eschborn

Tania Neubauer, RKW Bremen, Gründungsnetzwerk
B.E.G.IN, Bremen

Ralf Sange, Gründer 50plus UG, Krailling

Detlev Scharenberg, Unternehmensberatung
Test Seven [7] Qualitätsmanagement, Leverkusen

Andre Scheifers, Startercenter
NRW Wuppertal-Solingen-Remscheid,
IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid, Wuppertal

Dr. Matthias Schoder, Geschäftsfeld Finanzplatz –
Unternehmensförderung – Starthilfe, IHK Frankfurt,
Frankfurt

Matthias Schultze, Bundesagentur für Arbeit, Jobcen-
ter Erfurt, Perspektive 50plus, Erfurt

Dagmar Schulz, 1a-Startup, Düsseldorf

Markus Schulz, Deutscher Sparkassen- und
Giroverband, Berlin

Michael Schwarz, Bürgschaftsbank Hessen,
Wiesbaden

Beate Siewert, Bundesverband Öffentlicher Banken
Deutschlands (VÖB), Berlin

Erika Siepmann, Regel-Bruch für Ideen.Marketing.
Kooperationen, Startvorteil Erfahrung, Ratingen

Luna Christine Weineck, LOK.a.Motion – Gesellschaft
zur Förderung lokaler Entwicklungspotentiale mbH,
Berlin

Petra Welz, Geld & Rosen Unternehmensberatung
Düsseldorf, Düsseldorf

Die in diesem Dokument enthaltenen Checklisten werden unter folgender Adresse zum Download bereitgestellt: www.senior-entrepreneurship.de

- Checkliste 1:
Empowerment
- Checkliste 2:
Peer-Beratung
- Checkliste 3:
Tipps für den Weg in die Selbstständigkeit – speziell für Gründerinnen
- Checkliste 4:
Berufserfahrungen
- Checkliste 5:
Branchenerfahrungen
- Checkliste 6:
Gründungsfinanzierung
- Checkliste 7:
Mikrokredite der Bundesländer
- Checkliste 8:
Liquiditätsvorschau
- Checkliste 9:
Rentabilitätsvorschau
- Checkliste 10:
Altersvorsorge
- Checkliste 11:
Krankenversicherung
- Checkliste 12:
Selbstmarketing
- Checkliste 13:
Weiterbildungsbedarf
- Checkliste 14:
Förderung unternehmerischen Know-hows



Weitere Publikationen des RKW Kompetenzzentrums zum Thema „Senior Entrepreneurship“:

RKW Kompetenzzentrum (Hrsg.) (2015):
Hinweise für die Beratungspraxis 45plus.
Gründungsberatung sensibel und kompetent gestalten,
RKW Kompetenzzentrum, Eschborn.

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

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

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