

Unternehmensgründerin im Alter 40plus

Dieser Erfahrungsbericht basiert auf Erkenntnissen aus meiner Beratung von Existenzgründerinnen im Alter 40plus, auf die ich mich in den letzten 3 Jahren spezialisiert habe. Außerdem habe ich mit Partnern ein Netzwerkes 40plus Bonn/Rhein-Sieg vor drei Jahren ins Leben gerufen, das alle diejenigen anspricht, die 40 Jahre oder älter sind und überlegen, ein Unternehmen zu gründen bzw. späte Jungunternehmer(in) geworden sind.¹

Ich habe versucht, meine Thesen wissenschaftlich zu untermauern. Bei der Literaturrecherche und –auswertung habe ich jedoch festgestellt, dass „Gründen im Alter“ bislang nicht im Fokus der Gründungsforschung steht². Unter Seniorenwirtschaft und Seniorenmarkt wird vor allem die Seniorin/der Senior als Nachfrager/in von Dienstleistungen und Produkten betrachtet. Das mit zunehmenden Veralterung der Gesellschaft auch ein durch Senioren initiiertes Anbietermarkt von Produkten und Dienstleistungen entstehen kann, wird kaum thematisiert.³

Im Wandel ist auch die dem Markt der Älteren zugeordnetem Jahresalter. Bei der Agentur für Arbeit an meinem Firmensitz gelten derzeit Frauen über 40 als unvermittelbar. Vom Land NRW starten viele Initiativen für Menschen im Alter 50plus. Bei der Messe NewCome wird das Alter 47plus thematisiert. Im Seniorenmarkt wird oft das Alter 60plus benannt. Wer ist denn späte Gründerin? Dieser Begriff wird immer relativ bleiben und von jeder Frau bezogen auf Ihre Lebenssituation auch selber anders empfunden werden.

Hinzu kommt, dass bei einer alternden Gesellschaft sich auch die Bezugsgrößen für das „Gründen im Alter“ verschieben. In 20 Jahren werden die 40-50 jährigen bezogen auf die Gesamtbevölkerung in der BRD als jung gelten, vielleicht wird dann die Gründung 70plus als späte Gründung bezeichnet.

¹ www.40plus-bonn.de

² Institut für Mittelstandsforschung Bonn, „Unternehmensgründungen in Rheinland-Pflz – neue Ansatzpunkte zur Ausschöpfung des Gründungspotentials von Frauen, Januar 2006

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Länderbericht Deutschland 2005, März 2006;

Institut für Mittelstandsforschung, Strukturbericht Kurzinfor Nr. 7, „Gründerinnen und selbständige Frauen in Deutschland: Entwicklung, Potenziale und Profile, Mannheim 2002;

Institut für Mittelstandsforschung Universität Mannheim „Zur Verfügbarkeit von Daten über Gründerinnen und selbständige Frauen- Eine Bestandsaufnahme“, Mannheim 2003;

Institut für Mittelstandsforschung, Universität Mannheim „Wie Frauen gründen und was sie unternehmen: Nationaler Report Deutschland“, Mannheim 2005

³ Forschungsgesellschaft für Gerontologie e.V. und Institut Arbeit und Technik, Dortmund und Gelsenkirchen, Memorandum „Wirtschaftskraft Alter“, März 1999, S. 31

laufendes Forschungsprojekt Dipl. Soz. Rosemarie Bork „Gründungen von Frauen im Alter von 45+ Jahren“. Kontakt: Tel. 0571/9342999, rosemarieBork@aol.com;

Projekt www.einfachanfange.de, Perspektive 50plus hilft bei Unternehmensgründung, Kontakt : Landkreis Ostvorpommern – Sozialagentur- Büro für Existenzgründungen, info@50plus-ovp.de

Thesen aus der Praxiserfahrung mit Gründerinnen 40plus

Meine Thesen zu Gründerinnen 40plus aus den Erfahrungen aus dem Netzwerk 40plus und der Beratung von Frauen in meinem Unternehmen Start up Consulting, welches ich im Jahr 2001 gründete. Ich habe mittlerweile 12 Jahre Berufserfahrung im Existenzgründermarkt gesammelt. In den letzten vier Jahren habe ich mich auf die Zielgruppe der Gründerinnen und Gründer 40plus spezialisiert.

Gründerinnen im Alter 40plus haben Berufserfahrung

Im Vergleich zu Gründungen unmittelbar nach der Ausbildung, verfügen Gründerinnen im Alter 40plus über Berufserfahrungen. Die Branchen- und Marktkenntnis kann ein Wettbewerbsvorteil sein, wenn es gelingt, über Jahre aufgebaute Kontakte für den Aufbau des eignen Unternehmens zu nutzen. Branchenspezifische Abläufe bei Akquisition, Auftragsvergabe und Entscheidungen sind bekannt. Oft wird jedoch die Güte der Kontakte überschätzt. Nach Aufgabe der alten Funktion und Macht werden die Kontakte oft relativiert und sind weniger belastbar und verbindlich, als es die Gründerin einschätzt.

Das knappste Ressource bei Gründungen 40plus ist die Zeit, nicht das Geld

Frauengründungen haben Partnerschaft, Familie, eigene Kinder und pflegebedürftige Eltern mit der eigenen Existenzgründung zeitlich zu vereinbaren. Viele daraus resultierenden Aufgaben lassen sich gar nicht oder nur sehr teuer delegieren. Deshalb ist das dafür erforderliche oft erhebliche Zeitbudget bei der Unternehmensplanung zu berücksichtigen. Zeit ist das knappste Gut beim Unternehmensaufbau. Zeitliche Engpässe werden nur selten vom familiären Umfeld abgefangen. Anders als bei männlichen Gründern wird erwartet, dass die Frau alle Rollen und Aufgaben parallel gleichermaßen meistert und ansonsten die Existenz Engpässe bei finanziellen Ressourcen werden bei überzeugenden Konzepten durch Bankkredite abgedeckt, können über kreative Umplanung der Geschäftsidee reduziert werden oder werden von den Frauen aus eigenen bzw. Familienressourcen finanziert. Ein Scheitern der Fremdfinanzierung ist bei allen mir bekannten Fällen auf ein nicht wirtschaftlich tragfähiges Gründungskonzept zurückzuführen, nicht auf die fehlenden Eigenmittel bei der Gründung. Wenn das Konzept attraktiv genug ist, werden hierfür Lösungen gefunden.

Die neue Rolle „Unternehmerin“ führt oft zu weitreichenden Änderungen im Privatleben.

Frauen neigen aus meiner Beobachtung zu einem homogenen Freundes- und Bekanntenkreis. Wenn Frauen vor der Existenzgründung angestellt tätig waren, kennen Sie keine oder kaum Unternehmerinnen, sondern nur angestellte Erwerbstätige. Wenn Sie nach einer Familienphase erneut in den Erwerbsprozess einsteigen, kennen Sie vorwiegend Mütter, keine selbständig tätigen Frauen. Parallel zum Aufbau des Unternehmens werden Kontakte zu Gründerinnen und Unternehmerinnen aufgebaut und ein neues persönliches Netzwerk gebildet, welches oft nicht kompatibel zu den alten privaten Netzwerk ist, da hier der Gründerin Neid, Missverständnis und Angst entgegenschlägt.

Gründung als Chance, nach einer beruflichen Auszeit, wieder in Erwerbsleben einzusteigen

Frauen im Alter 40plus starten oft nach einer beruflichen Auszeit wieder ins Berufsleben ein. Solche Auszeiten können entstanden sein wegen Kindererziehungszeiten, Pflege von den eigenen alten Eltern, eigenen Erkrankungen (z.B. Krebs, Depression, Burn out, Rückenleiden). Die Selbständigkeit bietet die Möglichkeit, passgenau auf die eigenen Zeitressourcen eine Geschäftsidee zu entwickeln und flexibler arbeiten zu können, als es in vielen (Teilzeit-)stellen möglich ist.

Alter und Branchenzugehörigkeit

Die Region Bonn/Rhein-Sieg ist eine Dienstleistungsregion. Das spiegelt sich auch bei 40plus Gründungen wieder. Trendbranchen sind Wellness, Coaching und Unternehmensberatung.

Altersschwerpunkte sind im Netzwerk 40plus die 44 jährigen und 57 jährigen. Der durchschnittliche Gründer, der Beratungsleistungen der IHK Bonn/Rhein-Sieg in Anspruch nimmt war vor 10 Jahren 35 Jahre, heute ist er 42 Jahre alt. Tendenz im Alter steigend.

Vernetzung von Gründerinnen und Unternehmerinnen

Nach Gründung mit zunehmendem Selbstbewusstsein und Identifikation mit der Rolle als Unternehmerin nimmt die Teilnahme an Netzwerken zu. Nur wenige Netzwerke sprechen gleichermaßen Gründerinnen und Unternehmerinnen an, eher wird die eine oder andere Gruppe angesprochen.

In der Vorgründungsphase wurden in der Region gute Erfahrungen mit den Zirkelberatungen gemacht, die in NRW gemeinsam mit der G.I.B. und den Wirtschaftsförderungen einzelner Städte angeboten werden. Hier wird die Möglichkeit des Austausches im kleinen Kreis (4-6 Gründer/innen) in Gruppentreffen unter Moderation und fachlichem Input eines Existenzgründungsberaters/beraterin, sowie Einzelberatungen kombiniert. Der Eigenbeitrag der Gründer/innen bei der Teilnahme liegt nur bei ca. 20% und macht das Angebot auch finanziell sehr attraktiv.

Ich habe selber vier solcher Gründungszirkel geleitet und dabei festgestellt, dass in einem so kleinen Kreis das Netzwerken untereinander gut erlernt werden kann und Erfahrungen gesammelt werden können, wie hoch der Mehrwert im Austausch untereinander liegen kann.

Netzwerk 40plus – über Vernetzung voneinander profitieren

Historie des Netzwerkes 40plus

Das Netzwerk 40plus Bonn/Rhein-Sieg ist entstanden auf Initiative meiner Unternehmensberatung Start up Consulting. Als Gründungspartner konnten gewonnen werden die Agentur für Arbeit Bonn/Rhein-Sieg, die IHK Bonn/Rhein-Sieg, die Sparkasse Bonn/Rhein-Sieg, der T-Punkt Business Bonn (Deutsche Telekom, Spezialshop für Geschäftskunden) und die Wirtschaftsförderung Bonn.

In der Region Bonn/Rhein-Sieg und in Köln gibt es viele Netzwerke. Uns war jedoch aufgefallen, dass in Gründungsnetzwerken ältere Gründerinnen und Gründer oft als Mäzene verkannt werden und zu wenig Sparingpartner finden für ihre spezifische Gründungssituation. Hierzu zählen hohe monatliche Fixkosten zur Finanzierung der Familie und des Lebensstandards, oft unerwarteter Abbruch der Angestelltenkarriere.

Das Netzwerk 40plus richtet sich an Personen, die 40 Jahre oder älter sind und über eine Existenzgründung nachdenken oder ein Unternehmen gegründet haben. Im Netzwerk sind derzeit 1500 Personen aus der Region. Die Verteilung nach Geschlecht ist nahezu hälftig. Mittlerweile haben ca. 2/3 der Mitglieder ein Unternehmen bereits gegründet, 1/3 befindet sich in der Gründungsphase. Beim Start des Netzwerkes Ende 2002 war die Verteilung in Gründung und nach Gründung etwas hälftig. Die Mitgliedschaft ist kostenlos. An den Netzwerktreffen nehmen jeweils 250-400 Unternehmerinnen und Unternehmer teil bzw. Personen, die über eine Existenzgründung nachdenken.

Die virtuelle Plattform www.40plus-bonn.de hat 20.000 unterschiedliche Besucher der Website im Jahr. Das darin enthaltende Branchenbuch 40plus wird von den 40pluslern selber, aber auch von Dritten genutzt, um Aufträge zu vergeben und Kooperationen zu initiieren. Es herrscht eine hohe Solidarität der 40plusler untereinander und auch von außen wird diesem Netzwerk und den darin vertretenden Unternehmen viel Sympathie und Unterstützung zuteil. Denn viele, die derzeit noch in sicheren Positionen im Erwerbsleben stehen, schließen nicht aus, dass Sie im Laufe Ihres Erwerbsleben, freiwillig oder aufgrund von Kündigungen noch den Schritt in die Selbständigkeit gehen.

Es haben bislang 15 Netzwerktreffen stattgefunden, jeweils 4-5 im Jahr. Die Veranstaltungsorte werden so gewählt, dass Sie eine Wertschätzung der Zielgruppe 40plus ausdrücken. Jedes Netzwerktreffen steht unter einem Thema, zu dem ein halbstündiger Fachvortrag gehalten wird. Wenn es sich anbietet, werden zusätzlich Experten zum Thema im Forum für individuelle Gespräche eingeladen. Dies war zum Beispiel beim Thema Franchise und Steuern der Fall. Nach dem Fachvortrag folgt ein fünfzehnminütiger Erfahrungsbericht eines 40plus- Gründers bzw. einer 40plus-Gründerin. Hier werden Erfahrungen aus der Gründungsphase wie Abgrenzung vom Familienleben im Homeoffice, Einsamkeit, Umgang mit Altkontakten an andere weitergegeben. Im Anschluss folgt ein Get Together mit kleinem Buffet bei Wein und Kaltgetränken. Hier steht der persönliche Austausch untereinander im Vordergrund. Auf einer Tauschbörse können unter „Ich suche“ und „ich biete“ Aushänge bis DIN4 erfolgen, um Bedarfe untereinander zu decken. Hier werden Kooperationspartner gesucht, Bürogemeinschaften angestrebt, Logoentwicklungen angeboten etc. Alle Teilnehmenden können eigenes Werbematerial auslegen.

Alle angemeldeten Netzwerkmitglieder erhalten vor der Veranstaltung eine Gästeliste, sortiert nach Branchen, aus der ersichtlich wird, wer am Netzwerktreffen teilnimmt (Name und Firmierung). Alle anwesenden Gäste erhalten nach der Veranstaltung diese Gästeliste ergänzt um Telefonnummern und E-Mails, sofern die Daten von den Teilnehmenden zur Veröffentlichung freigegeben wurden. Über dieses Vorgehen haben wir das Abgreifen des Adressmaterials zum Versand von Spammails unterbunden.

Aus dem Kreis der Netzwerkmitglieder wurden Ideen entwickelt, um das Netzwerk zu bereichern.

Internetauftritt 40plus

So wird der professionelle Internetauftritt von einem Mitgliedsunternehmen 40plus ehrenamtlich aufgebaut. Enthalten sind Rückblicke auf vergangene Netzwerktreffen mit Downloadmöglichkeit der dort gehaltenen Vorträge, Ausblicke auf kommende Veranstaltungen, ein Branchenbuch 40plus und News über weitere Aktivitäten aus dem Netzwerk.

Newsletter 40plus

Vier 40plus-Mitglieder geben zusammen eine 4-8 seitigen Newsletter 40plus heraus, die jeweils zu den Netzwerktreffen erscheint. Einer der Newsletter-Initiatoren besitzt eine Druckerei, eine Unternehmerin ein Grafikbüro, ein Unternehmer eine Beratungsgesellschaft und eine Unternehmerin eine Bildagentur. Die Netzwerkmitglieder können gegen dort Kurzportraits Ihrer Person als Werbemaßnahme schalten oder können eigene Fachartikel beisteuern.

Stammtisch/Kochclub 40plus

Eine Netzwerk40plus-Unternehmerin hat einen monatlich stattfindenden Stammtisch aufgebaut, um die „großen Netzwerktreffen“ durch Stammtische für 20-30 Mitglieder zu ergänzen. Dieser Stammtisch entwickelt sich gerade zum gemeinsamen Kochclub 40plus.

Weitere Ideen

Nicht alle Ideen aus dem Netzwerk können erfolgreich umgesetzt werden. So stieß die Anregung auf eine Vertretungsbörse im Krankheitsfall zwar auf Interesse, nicht jedoch auf hinreichende Resonanz, dass hier ein Angebot entwickelt wurde. Die Idee, die Themen für das Folgejahr über Abfragen im Netzwerk festzulegen, wurde aufgegriffen und ein entsprechender Fragebogen entwickelt. Die Initiatoren 40plus begrüßen eine dynamische Entwicklung des Netzwerkes und unterstützen neue Initiativen, ohne bei allen als Veranstalter aufzutreten. So werden die Kochclubtermine zwar im Internetauftritt 40plus aufgeführt, jedoch sind hier die Veranstalter des Netzwerkes 40plus nicht für den Inhalt und die Gestaltung verantwortlich. Gleiches gilt für den Newsletter.