

40plus richtet sich an
Gründer und Unterneh-
mer ab 40 Jahre



Existenzgründer von heute ist über 40

Existenzgründer über 40 sind keine besseren Gründer, sie sind nur anders. Und sie sind eindeutig als Gruppe zu identifizieren. In der Region Bonn/Rhein-Sieg finden Jungunternehmer und Existenzgründer über 40 seit Oktober 2003 eine Plattform im Netzwerk 40plus, das von der Wirtschaftsförderung der Stadt Bonn, der Agentur für Arbeit Bonn/Rhein-Sieg, dem T-Punkt Business Bonn, der Sparkasse KölnBonn, der Industrie- und Handelskammer (IHK) Bonn/Rhein-Sieg und der Unternehmensberatung Start up Consulting getragen wird. Michael Pieck sprach über die in Deutschland einzigartige Initiative und eines der größten Netzwerke in der Region mit Karl Reiners (IHK Bonn/Rhein-Sieg) und Kristiane von dem Bussche (Start up Consulting).

Was zeichnet das Netzwerk 40plus aus?

Reiners: Das Netzwerk besteht aus Unternehmern und Existenzgründern im Alter 40plus, die sich gegenseitig unterstützen und die Verbindungen nutzen. Es finden jährlich vier Netzwerktreffen statt, darüber hinaus hilft die virtuelle Netzwerkplattform www.40plus-bonn.de den Kontakt untereinander aufzubauen, zu halten oder zu intensivieren. Organisatorisch besteht 40plus sozusagen aus zwei Netzwerken. Vor allem ist es ein Netzwerk der Gründungsinteressierten und der Existenzgründer und Existenzgründerinnen der Region im Alter 40plus. Die Netzwerkplattform wird von den Initiatoren zur Verfügung gestellt. Durch die Zusammenarbeit für das Netzwerk 40plus hat sich der Austausch zwischen den Initiatoren intensiviert. Dieses Netzwerk für das Netzwerk 40plus kommt den Unternehmern und Existenzgründer zugute, da Aktivitäten der einzelnen Projektpartner über das Netzwerk 40plus hinaus für diese Zielgruppe abgestimmt werden.

Im Internet existiert mittlerweile eine virtuelle Plattform mit einem Branchenbuch 40plus, über die viele Unternehmen gefunden werden. Die Website hat jährlich 20.000 unterschiedliche Besucher, pro Monat nutzen 2.000 bis 3.500 Personen aktiv das virtuelle Portal. Die Netzwerker tauschen Erfahrungen aus, gehen Kooperationen ein oder beauftragen sich gegenseitig.

Hinzu kommt immer die psychologische Komponente: Selbstständigkeit heißt Freiheit, heißt aber auch in gewissem Sinne Alleinsein als Unternehmer. Das Netzwerk vermittelt so den Unternehmern: Du bist

nicht allein! Wir vermitteln den Teilnehmern das Gefühl, das sie ernst genommen werden und für die Wirtschaft der Region Bonn/Rhein-Sieg wichtig sind. Wir wollen sie als Unternehmer unterstützen.

Gerade in der Region Bonn/Rhein-Sieg gibt es eine Vielzahl von Netzwerken. Wie können Sie sich da behaupten?

Von dem Bussche: Der Unternehmer oder die Unternehmerin muss das Netzwerk finden, von dem er oder sie am meisten profitiert. Unser Netzwerk nutzt sehr vielen, das zeigen die hohen Teilnehmerzahlen mit 250 bis 400 Teilnehmern pro Netzwerktreffen. Wir bieten Mehrwert an, wobei es zum Einen die Mischung aus zwei Drittel Stammgästen und einem Drittel neuen Gästen macht. Ferner gibt es sehr viele Unternehmer über 40. In meiner Kartei sind 1.600 Kontakte verzeichnet und alle drei Monate kommen 300 neue hinzu. Unser Netzwerk trifft also auf eine sehr große Zielgruppe. Der Existenzgründer von heute ist am häufigsten über 40. Das zeigt sich auch in der Gründungsberatung der einzelnen Projektpartner 40plus. Altersschwerpunkte im Netzwerk liegen derzeit bei 44 und 57 Jahren.

War das der Ausgangspunkt für die Gründung von 40plus?

Von dem Bussche: Ja, das war so. Es gab sehr viele Netzwerke in der Region, aber Ältere wurden einfach dort als Gründer nicht wahr genommen. Außerdem sind die Themen andere. Gründer mit Berufserfahrung stehen vor der Herausforderung, ihr Erfahrungswissen und ihre Kontakte nunmehr in Geld umzusetzen.

Gründerprofil

Geschäftsidee:

Übernahme eines Stahlhandels, Großhandel mit Edelstählen und NE-Metallen (Firma Edelstahl- und NE-Metalle Handelsgesellschaft J. Mager mbH in Sankt Augustin)

Gründer:

Gunnar Elke

Qualifikation:

langjährige Beschäftigung im Automobil-Bereich, zuletzt Geschäftsführer eines 400 Mitarbeiter starken Kfz-Ersatzteil-Unternehmens, kaufmännische Grundausbildung, langjährige Praxis- und Lebenserfahrung

Eigenkapital:

Der Übernahmepreis für den Kundenstamm und Warenlager lag im hohen sechsstelligen Bereich und erforderte mindestens 15 Prozent Eigenkapital sowie private Sicherheiten zur Besicherung des Gründungsdarlehens.

Besonderheiten:


Übernahme aus der Arbeitslosigkeit heraus im Alter von 58 Jahren, Einarbeitung durch die beiden Alt-Gesellschafter als Angestellter

Größte Herausforderung:

Das gesamte Übernahme-Paket, insbesondere die Finanzierung, die das gesamte Projekt über ein Jahr lang in Frage gestellt hat, bis alle Finanzierungszusagen schließlich vorlagen.

Starthilfe von der IHK:

Unternehmen über die IHK-Internetbörse www.nexxt.change.org gefunden, Unterstützung beim Antrag auf KfW-Mittel, Stellungnahme der IHK für öffentliche Mittel.

A middle-aged man with short grey hair, wearing a grey V-neck sweater over a dark collared shirt and blue jeans, stands in a workshop. He is holding a white plate with some food on it in his right hand. The background shows a brick wall and various workshop equipment.

**Ich habe eine
Firma gesucht, in
der ich mein eigener
Chef sein kann."**

„Nachdem mein vorheriger Arbeitgeber durch den Konzentrationsprozess im Automobil-Bereich übernommen wurde, war mir klar, dass ich in meinem Alter keine Chance mehr habe. Ich habe nach einer Firma gesucht, wo ich mein eigener Chef sein konnte. Ich wollte etwas überschaubares haben und konnte mir in meinem Alter keine lange Anlaufphase leisten.

Es ist schwer, so ohne Kontakte in den Markt zu kommen. Deshalb habe ich ein Unternehmen gesucht, das schon am Markt etabliert ist. Mit den beiden Alt-Gesellschaftern bin ich sehr schnell einig geworden und bin ins kalte Wasser gesprungen.

Es ist schon etwas anderes, wenn man selbst direkt für alles verantwortlich ist. Im Kleinbetrieb hängt letztlich alles an mir. Früher als Geschäftsführer konnte ich schon das ein oder andere delegieren, es wurde einem auch zugearbeitet. Man muss seine

Einstellung ändern und vieles selber machen. Es macht jedoch unheimlich viel Spaß und der wirtschaftliche Erfolg ist auch da.

Im vergangenen Jahr haben wir mehr Stahl verkauft. Und außerdem sind die Preise für Stahl auch kräftig gestiegen, wobei ich auf der anderen Seite aber auch einen höheren Kontokorrentrahmen benötige. Ich habe mit dem Nitrierstahl als Kerngeschäft eine Nische gefunden, wo ich für meine Kunden Problemlöser von der Beschaffung bis zur Belieferung bin.“

Gunnar Elke

Edelstahl- und NE-Metall Handelsgesellschaft J. Mager mbH,
Alte Heerstraße 78, 53757 St. Augustin, Tel.: 02241/330091

Was zeichnet den Gründer 40plus aus?

Reiners: Neben der beruflichen und der Lebenserfahrung sowie den Kontakten verfügt der Gründer über Eigenkapital, ist mehr Luxus gewohnt und hat eine Familie hinter sich – mit allen positiven und negativen Seiten. Er hat damit zugleich bessere und schwierigere Voraussetzungen im Vergleich zu Existenzgründern, die gerade ihre Ausbildung hinter sich haben. Er geht zudem ein größeres Risiko ein, da ein Zurück, eine Umkehr, nur schwer möglich ist.

Welche Motive treiben Existenzgründer über 40?

Von dem Bussche: Da gibt es ein ganzes Bündel von Motiven. Zum Ersten verwirklichen viele ihren Traum von der Selbstständigkeit. Ferner gibt es die Überlegungen, in den besten Jahren von dem Angestelltenstatus in die Selbstständigkeit zu wechseln, da man Angst vor einem unfreiwillig frühen Eintritt in die Rente hat. Die dritte Gruppe kommt durch Unternehmensfusionen, Aufspaltung, Auflösung oder Insolvenzen zustande. Arbeitnehmer über 40 sind tendenziell heute nur noch sehr schwer als Angestellte vermittelbar. Eine Gründung eines Unternehmens ist da oft der einzige Ausweg. Und dann gibt es Menschen, die nach einer Auszeit (Familienphase, Krankheit u. a.) ein Unternehmen gründen.

Welche Themen sprechen Sie an?

Von dem Bussche: Wir beginnen immer



Weitere Informationen bei:

Karl Reiners, IHK Bonn/Rhein-Sieg, Bonner Talweg 17, 53113 Bonn, Tel.: 0228/2284-166, E-Mail reiners@bonn.ihk.de,

Kristiane von dem Bussche, Start up Consulting, Kronprinzenstraße 17, 53173 Bonn, Tel.: 0228/3683282, Fax 0228/3683283,

E-Mail: info@ihr-start-up-consulting.de, oder im Internet unter www.40plus-bonn.de.



mit einem halbstündigen Vortrag über ein Thema, an den sich ein persönlicher Erfahrungsbericht anschließt. Die Themen sind dabei aus dem Leben gegriffen (Preiskalkulation, Home Office, Werbung). Wichtig ist, dass die Themen auf die Interessen und den Bedarf der Teilnehmer zugeschnitten sind.

Wie können Sie das gewährleisten?

Reiners: Die Organisatoren erarbeiten einen Themenkatalog von 20 Vorschlägen, von denen die Teilnehmer für das Jahresprogramm vier auswählen. Mitmachen ist bei uns gefragt. So ist zum Beispiel das Logo von 40plus durch einen Wettbewerb unter den Teilnehmern entstanden. Das Netzwerk 40plus ist nicht statisch, sondern im Fluss. Wir stellen als Organisatoren die Plattform für mögliche Initiativen bereit. So sind etwa eine Netzwerkzeitung, ein BusinessClub oder ein Kochkurs entstanden. Wir haben auch neue Branchen wie z.

B. Wellness ins Branchenbuch und zur Strukturierung der Gästeliste eingeführt.

Wer kann bei 40plus mitmachen?

Von dem Bussche: Interessenten sollten zunächst einmal 40 Jahre oder älter sein. Sie sollten sich mit der Gründung eines Unternehmens tragen oder selbst Unternehmer sein, wobei das Unternehmen noch nicht länger als drei oder fünf Jahre bestehen sollte. Von dieser Zielgruppe weichen wir nicht ab, das heißt gestandene Unternehmer oder auch Unternehmensberater, die bei unseren Veranstaltungen auf Kundenfang gehen wollen, haben bei uns keine Chance. Die Mitgliedschaft in Netzwerk 40plus ist kostenlos. Die Anmeldung erfolgt über das Internetportal von 40plus.

Welche Entwicklung sehen Sie in der Zukunft?

Reiners: Zunächst einmal sehen wir keinen konkreten Handlungsbedarf. Es wird sich zeigen, ob sich das Netzwerk z. B. in Richtung 50plus weiter entwickelt. Generell gilt: Das Konzept ist stimmig, wie die Resonanz zeigt. Wir sind von unserem Erfolg positiv überrascht und haben auch als Organisatoren viel von- und übereinander gelernt. Wir würden uns jedoch wünschen, das 40plus Ableger in anderen Städten oder Regionen Deutschlands findet. Wir sind hier noch in der Informations- und leider noch nicht in der Umsetzungsphase.

Ist in anderen Regionen kein Bedarf vorhanden?

Reiners: Doch, auf jeden Fall. Wir hören immer wieder, das unser Ansatz, das Thema Gründer und Unternehmer 40plus positiv zu besetzen, in Deutschland einzigartig ist und Nachahmer finden müsste. Doch die Umsetzung ist sehr zeitaufwändig. Sie brauchen einen Kümmerer wie Frau von dem Bussche bei uns und sie brauchen Partner, die gut miteinander auskommen können und die bereit sind, gemeinsam etwas umzusetzen. Das hat in unserer Region funktioniert. Wir haben sicherlich Gräben überwinden müssen, doch es hat sich durch Mehrwert für alle Organisatoren mehr als ausgezahlt.

Der Club zum Netzwerk

Seit März 2004 gibt es den BusinessClub40plus. „Als zusätzliches und doch unabhängiges Angebot zu den Netzwerkveranstaltungen 40plus Bonn/Rhein-Sieg wollte ich die Möglichkeit schaffen, die gewonnenen Kontakte zu Unternehmerinnen und Unternehmern untereinander regelmäßiger pflegen und vertiefen zu können“, sagt Martina Joerissen, Kontakt & Dialog Bad Honnef, Veranstalterin des BusinessClub40plus Bonn/Rhein-Sieg. Der Stammtisch findet in regelmäßigen Abständen, früher monatlich, seit 2006 alle zwei Monate am letzten Donnerstag des Monats wechselweise rechts- oder linksrheinisch statt.

Martina Joerissen: „Bei diesen Unternehmerstammtischen erhält jeder die Möglichkeit, über eigene Ziele, Veränderungen oder auch über so manche Hürde, die die Selbstständigkeit mit sich bringt, mit Gleichgesinnten zu sprechen. Außerdem gibt es immer ein unternehmensrelevantes Thema, teils mit externen Referenten oder auch Experten aus dem Kreis von 40plus.“ Bislang wurden zum Beispiel Vorträge mit anschließender Diskussion zu den Themen Marketing, Inkasso, öffentliche Fördermittel, Basel II, Vorsorge und Absicherung des Unternehmers sowie Presse- und Öffentlichkeitsarbeit (Film und Fernsehen) behandelt. Auch Bereiche, die den Unternehmer persönlich ansprechen, gehören zu den Stammtischabenden dazu. Damit auch die Entspannung nicht zu kurz kommt, haben die Clubteilnehmer unter schattigen Bäumen auf der Insel Grafenwerth Boule gespielt oder gewappnet mit Schürze und Kochlöffel in der Lehrküche der FH Bad Honnef gemeinsam gekocht. „So ist dieser Stammtisch eine Mischung aus Erfahrungsaustausch, Information, Entspannung und Event“, sagt die Organisatorin.

Kontakt: Martina Joerissen, Kontakt & Dialog, Beueler Kreuz 1, 53604 Bad Honnef, Tel.: 02224/9012761 oder 0170/9029211, E-Mail: m.joerissen@kontakt-dialog.de, www.kontakt-dialog.de