



GründerZeiten

Informationen zur Existenzgründung und -sicherung

Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

Nr. 52 Existenzgründungen durch Ältere



Der Anteil der älteren Gründerinnen und Gründer (51 Jahre und älter) an der Zahl der Existenzgründungen ist in den vergangenen Jahren deutlich angestiegen. Dieser Trend wird anhalten und sich sehr wahrscheinlich sogar verstärken. Zu diesem Ergebnis kommt unter anderem die Studie „Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung“ des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung e.V. und von TNS Infratest im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Für diesen Trend gibt es eine Reihe von Gründen.

Demografischer Wandel

Ein Grund liegt selbstverständlich im demografischen Wandel: Die geburtenstarken Jahrgänge (die „Baby-Boomer“) kommen „in die Fünfziger“. Die Zahl der Älteren, für die auch eine Existenzgründung in Frage kommt, nimmt zu. Gleichzeitig geht die Zahl der Geburten zurück mit der Folge, dass sich die Zahl junger Erwerbsfähiger und auch potenzieller junger Existenzgründer verringern wird. Dieses Phänomen ist dabei keineswegs nur auf Deutschland beschränkt: In den USA ist die Altersgruppe der 55- bis 64-Jährigen heute schon diejenige, aus der die meisten Gründerinnen und Gründer kommen (Quelle: Ewing Marion Kauffman Foundation 2006).

Silver Market

Nicht zu vergessen: Wir leben immer länger. Und die heute 50-, 60- oder 70-Jährigen sehen nicht nur um viele Jahre jünger aus als ihre Altersgenossen noch vor wenigen Dekaden. Sie sind auch um ein Vielfaches gesünder und leistungsfähiger. Daher sind Ältere in der Regel fit genug für das „Abenteuer Selbständigkeit“.

Gründungsförderung für Arbeitslose

Eine wichtige Rolle für die Gründungsbereitschaft spielt auch die Gründungsförderung für Arbeitslose durch Bund

und Länder. Die Einführung des Existenzgründungszuschusses („Ich-AG“) hatte die grundsätzliche Bereitschaft zur Selbständigkeit und die Anzahl der Gründungen deutlich in die Höhe schnellen lassen. Zum 1. August 2006 ist der Existenzgründungszuschuss – wie auch das Überbrückungsgeld – durch den Gründungszuschuss ersetzt worden.

Inhalt

Wer sind die älteren Gründerinnen und Gründer?	2
Besonderer Startvorteil für ältere Gründerinnen und Gründer	2
Typische Probleme älterer Gründerinnen und Gründer	4
Nie gesehene Gärten	4
Übersichten:	
Startkapital beschaffen	I
Rentabilitätsvorschau	II
Liquiditätsplanung	III
Besondere Potenziale älterer Gründerinnen und Gründer	IV
Mögliche Problemlösungen für ältere Gründerinnen und Gründer	5
Kommunikationstechnik	5
Persönliche Absicherung	6
Perspektive 50plus – Beschäftigungspakte für Ältere in den Regionen	8
Initiative „Erfahrung ist Zukunft“ (EIZ) ..	8
Print- und Online-Informationen, Kontakte (Auswahl)	8

Wer sind die älteren Gründerinnen und Gründer?

Es gibt nicht DIE ältere Gründerin oder DEN älteren Gründer. Die Gründergruppe der Älteren ist äußerst vielfältig. Das gilt ebenso für ihre Probleme bei der Gründung und die jeweiligen Hilfen und Ratschläge.

Gut qualifiziert

Eine Existenzgründung kommt vor allem für die vielen gut qualifizierten älteren Arbeitnehmer oder Arbeitslosen in Frage. Aber auch geringer qualifizierte Ältere entscheiden sich für die berufliche Selbständigkeit. Für sie ist es allerdings deutlich schwieriger, auf diesem Weg eine wirtschaftliche Unabhängigkeit zu erreichen.

Beruflichen Status erhalten

Viele arbeitslose ältere Gründerinnen und Gründer wollen ihren vormaligen beruflichen Status (z. B. Geschäftsführer, Projektleiterin) erhalten, den sie zuvor im Angestelltenverhältnis erreicht hatten. Die Selbständigkeit bietet die Chance, trotz eines möglicherweise geringeren Einkommens, die berufliche und gesellschaftliche Stellung zu erhalten oder sogar zu verbessern.

Alternative zum Angestelltendasein

Keine Frage: Viele Gründerinnen und Gründer aus der Altersgruppe zwischen 50 und dem Renteneintrittsalter machen sich auch deshalb selbständig, weil sie keine Chance mehr sehen, nach längerer Arbeitslosigkeit wieder eine angemessene Beschäftigung als Angestellte zu finden.

Zeit bis zur Rente überbrücken

Viele arbeitslose Gründerinnen und Gründer, aber auch Wiedereinsteigerinnen, haben durch das (zeitweilige) Ausscheiden aus dem Arbeitsprozess oftmals nur sehr geringe Rentenansprüche. Ihnen dient die Selbständigkeit auch als Einkommensbrücke bis zur Rente.

Wiedereinstieg in das Berufsleben

Zu den älteren Gründerinnen zählen viele Frauen, die nach einer langen Familienpause keinen Angestelltenjob

mehr finden und sich selbständig machen, um den Weg zurück ins Arbeits- und Sozialleben zu finden. Die Selbständigkeit bietet ihnen auch vielfach die Möglichkeit, ihre Arbeitszeit flexibel einteilen zu können und so u. a. nach wie vor Zeit für die Familie zu haben. Eine Gründung ist für viele Frauen aber manchmal auch die einzige verfügbare Einkommensquelle, wenn sie ihren Lebensunterhalt (plötzlich) selbst verdienen müssen (z. B.

nach einer Scheidung oder dem Tod des Partners).

Zweite Karriere

Die Selbständigkeit ist für eine ganze Reihe von langjährigen Angestellten eine neue berufliche Herausforderung im „Ruhestand“. Dies gilt vor allem für diejenigen Gründerinnen und Gründer, die aufgrund guter Berufs- und Branchenkenntnisse besonders gute Erfolgchancen haben.

Besonderer Startvorteil für ältere Gründerinnen und Gründer

Ältere Gründerinnen und Gründer haben durchaus gute Startchancen. Viele verfügen gegenüber jüngeren Gründern sogar über klare Startvorteile, insbesondere aufgrund ihrer Erfahrungen. Die Liste möglicher Potenziale (s. Seite IV) zeigt, wo die Vorteile gegenüber den Jüngeren aus der Sicht von Gründungsberatern liegen. Natürlich gelten die genannten Startvorteile bei weitem nicht für alle

älteren Gründerinnen und Gründer. Sie sind erfahrungsgemäß bei denjenigen, die geringere Qualifikationen für eine Gründung mitbringen und womöglich vor einer Gründung über längere Zeit arbeitslos gewesen sind, weniger stark ausgeprägt oder vielleicht „verschüttet“. Viele Erfahrungen lassen sich aber durch Beratung und Coaching wieder beleben und für eine unternehmerische Praxis nutzen.

Hier gründen Ältere zunehmend

2001–2005, Anteile in %



Quelle: RWI Essen, 2006

GründerZeiten

Lebenserfahrung

Ältere Gründerinnen und Gründer bringen in jedem Fall viel private Lebenserfahrung mit: als Berufs- und Familienmenschen. Sie haben in ihrem Leben einige Höhen erreicht und Tiefen überstanden und sind daher häufig deutlich gelassener als jüngere. Zudem verfügen sie in der Regel über eine gewachsene soziale Kompetenz. Daher gehen sie bei einer Gründung meist besonders besonnen und zielgerichtet zu Werke.

Führungserfahrung

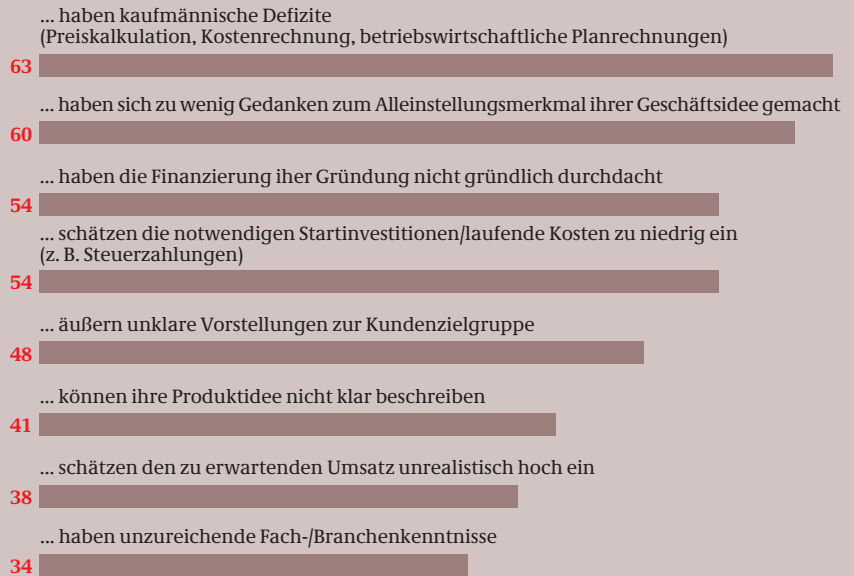
Ältere schätzen außerdem Risiken realistischer ein als jüngere Gründerinnen und Gründer und sind vertraut damit, Verantwortung zu tragen. Frauen und Männer, die nach einer Familienpause ins Berufsleben zurückkehren, können auf eine Planungs- und Führungserfahrung zurückgreifen, die sie sich durch die Organisation des Kleinunternehmens „Familie und Haushalt“ erworben haben.

Berufserfahrung

Viele ältere Gründerinnen und Gründer haben darüber hinaus langjährige Berufserfahrungen. Dabei sind sie nicht selten mit Auftragsakquisition und Auftragsvergabe betraut oder im Vertrieb tätig gewesen, haben deshalb mit Lieferanten und Kunden verhandelt und

Defizite bei der Unternehmensgründung

So viel Prozent der Gründer in der IHK-Gründungsberatung...



Quelle: DIHK-Gründerreport 2006

Preise kalkuliert; gute Voraussetzungen für eine selbständige Tätigkeit. Dazu kommt: Wer lange im Beruf war, hat in aller Regel eine hohe Kommunikations- und Teamfähigkeit entwickelt.

Ältere kennen ihr „Handwerk“ dabei nicht selten „von der Pike auf“, verfügen außerdem vielfach über eine größere Erfahrung in der Arbeitsorganisation, sie sind mit Entscheidungs-

abläufen im Arbeitsprozess vertraut und arbeiten genauer. Das bedeutet: Fehler, die Berufsneulingen bisweilen unterlaufen, werden ihnen nicht (so schnell) passieren.

Branchenerfahrung

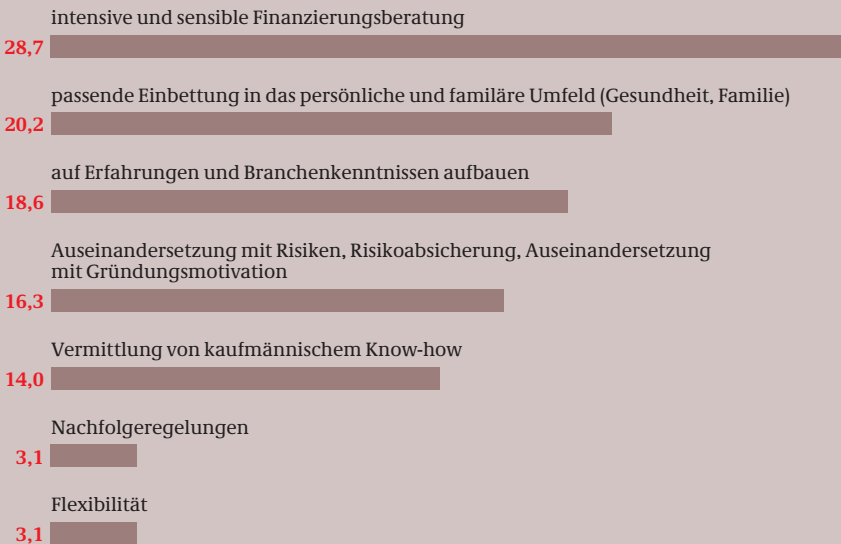
Wer viele Jahre in seinem Beruf tätig war, hat in der Regel auch gute Markt- und Branchenkenntnisse. Sie helfen dabei, die eigenen Gründungs- und Geschäftschancen richtig abzuschätzen, mögliche Geschäftsfelder zu erkennen oder unbesetzte Marktnischen zu entdecken.

Gute Kontakte

Gute Markt- und Branchenkenntnisse sind oft verbunden mit einem weit verzweigten Kontakte-Netzwerk: Die ältere Gründerin oder der ältere Gründer ist hier eingeführt und bekannt für Fachkompetenz und gute Arbeit. Im privaten Umfeld haben Ältere außerdem meist vielfältige Kontakte zu Verwandten, Freunden, Nachbarn, Vereinen usw. Alle diese Kontakte sind gerade beim Unternehmensstart eine ideale Grundlage für Auftragsakquise und Vertrieb.

Erfolgsfaktoren für die Beratung und Betreuung von älteren Gründungsinteressierten

Angaben von Gründungsberatern



Quelle: RWI, 2006

Typische Probleme älterer Gründerinnen und Gründer

Es gibt aber auch eine Reihe von Problemen, mit denen viele ältere Gründerinnen und Gründer konfrontiert sind.

Zu geringes Startkapital

Ältere Gründerinnen und Gründer besitzen zwar eher als jüngere notwendiges Startkapital. Oftmals haben sie Zeit und Gelegenheit genug gehabt, etwas Geld zu sparen. Viele haben von ihren ehemaligen Arbeitgebern auch Abfindungen erhalten. Allerdings ist dies nicht die Regel. So mancher Ältere hat bei einer Gründung kein Eigen-

kapital (mehr) einzusetzen. In dieser Lage befinden sich auch viele Wiedereinsteigerinnen nach der Familienpause.

Weniger Zeit für Kreditrückzahlung

Viele ältere Gründerinnen und Gründer benötigen – wenn überhaupt – nur etwa 5.000 bis 10.000 Euro für den Unternehmensstart. Dieser – eher bescheidene – Kapitalbedarf hat allerdings zur Folge, dass ein Bankkredit in dieser Höhe oder die Bearbeitung eines Förderkredits für die Kreditinstitute meist

eine zu geringe Gewinnmarge bietet. Der Prüfaufwand ist größer als der Ertrag. Darüber hinaus haben Gründerinnen und Gründer ab dem 50. Lebensjahr erfahrungsgemäß ohnehin häufiger Schwierigkeiten, Bankkredite zu erhalten, weil die Banken und Sparkassen bei der Darlehensvergabe an Ältere von höheren Rückzahlungsrissen ausgehen. Viele Kreditinstitute befürchten, dass die „aktive Zeit“ älterer Gründerinnen und Gründer, in der sie gute Geschäfte machen, nicht ausreicht, um das entliehene Geld zurückzahlen zu können. Darüber hinaus verbinden sie ein höheres Lebensalter mit der Sorge, dass auch im Fall längerer Krankheit die fristgerechte Bedienung der Kredite nicht mehr gewährleistet ist.

Veraltetes Wissen

Viele ältere Gründerinnen und Gründer müssen ihr Fachwissen und ihre technischen Fertigkeiten (z. B. rund um den Computer) meist erst auf den neuesten Stand bringen. Ihnen fehlen zuweilen auch praxistaugliches kaufmännisches Know-how und betriebswirtschaftliche Kenntnisse.

Verlorene Kontakte

Für die Gewinnung von Aufträgen und den Vertrieb sind viele und gute Kontakte wichtig. Bei vielen älteren Gründerinnen und Gründern und gerade auch bei Wiedereinsteigerinnen lassen die Verbindungen nach Aufgabe der beruflichen Funktion oft nach.

Starke Belastungen

Ältere Gründerinnen und Gründer überschätzen zuweilen das eigene Kräftepotenzial und unterschätzen gleichzeitig die Anforderungen, die eine Selbständigkeit an sie stellt: Also die erforderliche körperliche und geistige Fitness sowie eine notwendige permanente Bereitschaft zur Veränderung und Flexibilität. Viele ältere Gründerinnen und Gründer tun sich mit der neuen Rolle als Unternehmerin oder Unternehmen schwer. So haben sie Schwierigkeiten, die neuen „Multifunktionen“ eines Unternehmers wahrzunehmen.

Fortsetzung auf Seite 5

Nie gesehene Gärten: Beate Harembki-Henning (50)

Mit welcher Geschäftsidee haben Sie sich selbständig gemacht?

Ich zeige meinen Kunden besonders schöne Privat- und Botschaftsgärten in Berlin und Umgebung, die normalerweise nicht zugänglich sind. Außerdem vermittele ich in Seminaren, wie man Gärten gestalten kann.

Welche besonderen Erfahrungen haben Sie mitgebracht?

In Ostberlin habe ich eine Ausbildung als Zierpflanzengärtnerin absolviert und war bis 1989 in diesem Beruf tätig. Nach der Wende konnte ich Erziehungswissenschaften für Erwachsenenbildung studieren. Beide Fachrichtungen bringe ich in meiner Geschäftsidee unter einen Hut.

Welche besonderen Probleme hatten Sie bei Ihrer Gründung?

Nach Ende des Studiums 2003 war ich 18 Monate arbeitslos. Mit 46 Jahren hatte ich keine Aussicht auf eine feste Anstellung. Darum habe ich mich 2005 selbständig gemacht. Allerdings waren mir als „Kind der DDR“ der „freie Markt“ und alles Kaufmännische fremd. Leider habe ich auch keine Gründungsförderung wie Ich-AG oder Überbrückungsgeld in Anspruch nehmen können. Das Startkapital musste ich privat aufbringen. Dabei habe ich allerdings vergessen, die Anlaufphase mit einzukalkulieren.

Wie konnten Sie diese Probleme lösen?

Das Startkapital habe ich privat mit meinem Mann beigesteuert. Außerdem habe ich vor der Gründung Seminare in Betriebswirtschaft, Buchführung, Steuer- und Versicherungsrecht bei der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Oberhavel besucht. Bei der Beratung der regionalen Wirtschaftsförderung des Landes Brandenburg habe ich zudem meine Unternehmensidee fachlich prüfen lassen. Sie wurde als aussichtsreich bestätigt. Und ich habe mich mit anderen Gründerinnen und Gründern über Probleme und Erfahrungen ausgetauscht. Dazu habe ich unter anderem Kontakte der bundesweiten gründerinnenagentur genutzt.

Wie hat sich das Unternehmen entwickelt?

Mittlerweile habe ich viele überregionale Kunden und konnte meinen Umsatz im Jahr 2007 mehr als verdoppeln.

Weitere Informationen: www.nie-gesehene-gaerten.de,
www.erfahrung-ist-zukunft.de (Existenz gründen)

Startkapital beschaffen

Wer nicht genügend eigenes Geld hat, muss sich sein Startkapital bei der Bank besorgen: entweder als Bankkredit oder im Form von öffentlichen Förderdarlehen. Wie auch immer: Hier müssen ältere Antragsteller Überzeugungsarbeit leisten und bereits in ihrer Rentabilitätsvorschau die Rückzahlung der Kreditmittel dokumentieren. Um zu zeigen, dass sie die vollständige Rückzahlung eingeplant haben, können und sollten sie den Rückzahlungsverlauf über die gesamte Laufzeit darstellen. Dies sollte sowohl aus der Rentabilitätsvorschau als auch aus der Liquiditätsplanung deutlich hervorgehen (▶ s. Seiten II und III). Übrigens: Viele öffentliche Förderdarlehen können auch mit kürzeren Laufzeiten gewählt oder vorzeitig zurückgezahlt werden.

Förderung von Gründungen durch Ältere

Grundsätzlich stehen auch älteren Gründerinnen und Gründern die gängigen Förderdarlehen zur Verfügung:

- ▶ StartGeld der KfW Mittelstandsbank (bis 50.000 Euro)
- ▶ Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung (0 bis 2 Jahre)
- ▶ Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Wachstum (2 bis 5 Jahre)
- ▶ Unternehmerkredit der KfW Mittelstandsbank
- ▶ Gründungszuschuss (der Bundesagentur für Arbeit)
- ▶ Einstiegsgeld: für ALG-II-Empfänger
- ▶ Kleinstkredite (von verschiedenen Anbietern für wenig Fremdkapital von wenigen Tausend Euro, unterstützt durch den Mikrofinanzfonds Deutschland)

Besonderheiten für Ältere

- ▶ **Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung (0 bis 2 Jahre)**
Üblicherweise bietet dieses Förderprogramm eine tilgungsfreie Zeit von sieben Jahren an. Für Gründerinnen und Gründer über 55 Jahre reduziert sich diese tilgungsfreie Zeit um die Anzahl der Lebensjahre über 55. Das Darlehen muss bis zum 62. Geburtstag abgerufen und bis zum 70. Lebensjahr zurückbezahlt sein. Eine Förderung von Personen über 62 Jahre ist nicht möglich.
- ▶ **Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Wachstum (2 bis 5 Jahre)**
Bei der Entscheidung über eine Darlehensvergabe fließt hier das Lebensalter in die Risikobewertung mit ein. Das bedeutet: Je älter der Antragsteller ist, desto höher wird das Darlehensrisiko eingeschätzt und desto schwieriger ist eine Darlehensbewilligung.

Rentabilitätsvorschau

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
(Beträge in Euro und ohne MwSt.)			
Erwartete Umsatzerlöse			
- Wareneinsatz (enfällt für Dienstleister)			
= Rohgewinn			
+ sonstige betriebliche Erträge (z. B. Mieten)			
- Aufwendungen			
Personalkosten inkl. Nebenkosten und inkl. Geschäftsführergehalt bei GmbH			
Mieten (inkl. Nebenkosten)			
Kfz-Kosten			
Büro- und Verwaltungskosten (Material, Telefon, Porto, Steuerberater usw.)			
Versicherungen			
Werbe- und Reisekosten			
Werbung, Repräsentation			
Reparaturen und Instandhaltung			
Rechts- und Beratungskosten			
Sonstige Aufwendungen			
▶ Finanzierungskosten (Leasingraten, Zinsen, Tilgung)			
Betriebliche Steuern			
Abschreibungen			
= Summe Aufwendungen			
= Betriebsergebnis			

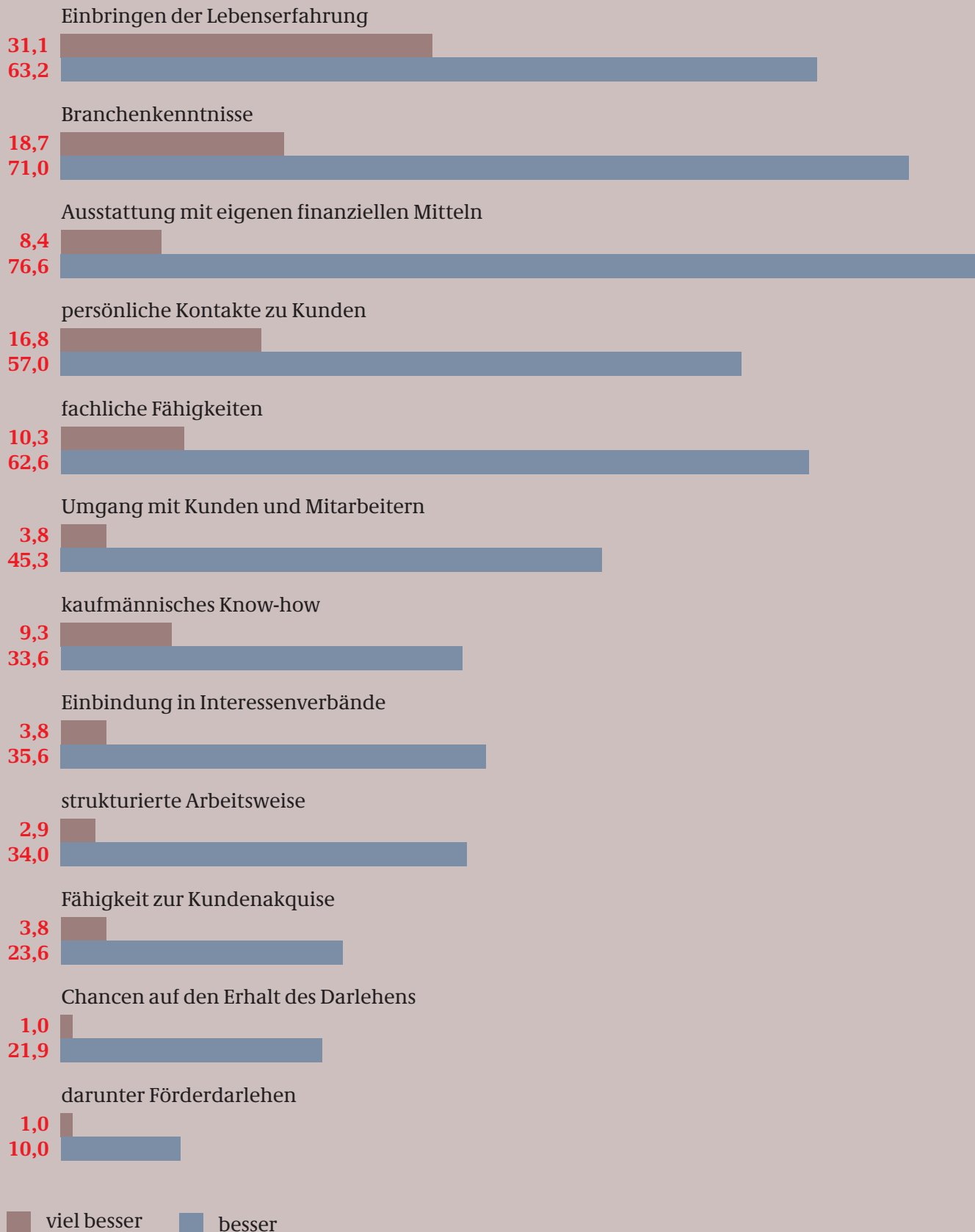
Das Betriebsergebnis sollte Ihnen ermöglichen, sowohl Ihren Unternehmerlohn (bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften) zu decken als auch eine Liquiditätsreserve zu schaffen.

Liquiditätsplanung

(Beträge in Euro und ohne MwSt.)	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
Liquiditätsergebnis Vormonat						
Einnahmen						
Warenverkäufe						
Honorare						
Provisionen						
sonstige Einnahmen						
Summe Einnahmen						
Ausgaben						
Wareneinkäufe						
Personalkosten (inkl. aller Nebenkosten und Abgaben inkl. Geschäftsführergehalt bei GmbH)						
Mieten (inkl. Nebenkosten)						
Kfz-Kosten						
Büro- und Verwaltungskosten (Material, Telefon, Porto, Steuerberater usw.)						
Versicherungen						
Werbe- und Reisekosten (inkl. Bewirtungsaufwand)						
Reparaturen und Instandhaltung						
Rechts- und Beratungskosten						
Anschaffungen bis 150 € netto						
Anschaffungen über 150 Euro netto bis zu 1.000 Euro netto						
► Finanzierungskosten (Leasingraten, Zinsen, Tilgung)						
Steuern (Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Einkommensteuer)						
sonstige Ausgaben						
Summe Ausgaben						
Überschuss/Fehlbetrag						
Privatentnahmen des Unternehmers						
Liquiditätsergebnis						
Liquiditätsreserve (= nicht genutzte Kreditlinie oder Bankguthaben)						
effektive Liquidität						

Besondere Potenziale älterer Gründerinnen und Gründer

besser bzw. viel besser als Jüngere / Einschätzung von Gründungsberatern in %



Fortsetzung von Seite 4

Knappe Ressource Zeit

Die Erfahrung zeigt: Die knappste Ressource bei Gründungen durch Ältere ist nicht das Geld, sondern die Zeit. Jüngere Gründerinnen und Gründer sind oft ungebunden. Ältere (vor allem Frauen) sind eher einer Doppelbelastung durch Beruf und Familie ausgesetzt. Zudem übernehmen häufig ältere Frauen nach der Erziehung der Kinder die Pflege von Eltern bzw. Schwiegereltern. Dies schränkt die zeitliche Kapazität für die unternehmerische Selbständigkeit erheblich ein und ist vor allem in ländlichen Regionen ein großes Hindernis.

Mögliche Problemlösungen für ältere Gründerinnen und Gründer

An Vorbereitungskursen teilnehmen

Es gibt eine Reihe von Einrichtungen, die Kurse und Trainingsprogramme anbieten, um auf eine neue – angestellte oder selbständige – Berufstätigkeit vorzubereiten. Zu diesen Einrichtungen gehören neben den Arbeitsagenturen auch Regionalprojekte von Arbeitsgemeinschaften und zugelassenen kommunalen Trägern im Rahmen der Perspektive 50plus.

Persönliche und fachliche Voraussetzungen prüfen

Es gibt viele Gründerinnen und Gründer, die in der Selbständigkeit die einzige Alternative zur Arbeitslosigkeit sehen. Nicht jede oder jeder ist aber zur Unternehmerin bzw. zum Unternehmer geboren. Informieren Sie sich darüber, welche Aufgaben und Anforderungen mit einer Unternehmensgründung verbunden sind (s. BMWi-Existenzgründungsportal www.existenzgruender.de unter Erste Schritte – Gründerperson).

Kommunikationstechnik: Dipl.-Ing. Detlef Pempe (55)

Mit welcher Geschäftsidee haben Sie sich selbständig gemacht?

Ich konfektioniere Glasfaserkabel für die Telekommunikation. Das bedeutet: Ich verschweiße die Kabel, die aus dem Kabelwerk kommen, auf bestimmte benötigte Längen, montiere Stecker dran usw. Diese Leistung biete ich Elektrofirmen an. Die meisten beschäftigen sich nämlich nur mit Elektroverkabelung und sparen sich die Spezialmitarbeiter für die Telekommunikation. Und diese Firmen kaufen mich für entsprechende Aufträge ein.

Welche besonderen Erfahrungen haben Sie mitgebracht?

Ich war schon einmal selbständig. Mit einem Betrieb mit 15 Angestellten, der Kupferkabel verlegt oder Kabelprüfungen durchgeführt hat. Ich kenne die Branche also gut. Ich musste 2003 schließen, weil einige große Kunden ihre Rechnungen nicht bezahlt haben.

Welche besonderen Probleme hatten Sie bei Ihrer Neugründung?

Erst einmal war arbeitslos, mit 51 Jahren. Für einen Angestelltenjob zu alt. Und für meine Neugründung brauchte ich Startkapital für Messgeräte. Die Bank kannte meine Geschichte und wollte mir dafür keinen Kredit mehr geben.

Wie konnten Sie diese Probleme lösen?

Das Jobcenter hat mir einen Zuschuss gegeben. Und mein Lieferant hat freundlicherweise etwas länger auf die zweite Rate gewartet. Das hatte sicher auch mit meinem Alter zu tun. Als älterer Gründer wirkt man solider und erweckt eher Vertrauen.

Wie haben Sie sich auf Ihre Gründung vorbereitet?

Erst einmal habe ich den Markt genau studiert und festgestellt: Bei der Telekommunikationsverkabelung mit Glasfaser gibt es eine Marktlücke. Dafür habe ich mich fachlich weitergebildet. Außerdem habe ich an der Existenzgründerwerkstatt ReAktiv 50+ bei der STIC Wirtschaftsfördergesellschaft MOL in Strausberg teilgenommen. Mit der ganzen Palette von Themen: Marketing, Buchführung, Steuern usw.

Wie hat sich das Unternehmen entwickelt?

Wir haben z. B. bei der Deutschen Rentenversicherung Bund in Berlin verkabelt, bei der Humboldt-Universität oder auch in einem großen Geschäft am Bahnhof Zoo. Ich kann also nicht klagen. Wenn die Auftraggeber auch noch pünktlich zahlen ...

Weitere Informationen: www.perspektive50plus.de

Beratung suchen

Beratung ist Entscheidungshilfe. Ältere Gründerinnen und Gründer sollten Berater, die sich in ihrer Branche auskennen, um Rat fragen: Vor allem dazu, wie sie das notwendige Startkapital aufbringen können, welche Netzwerke zur Verfügung stehen, was zu einer verlässlichen Nachfolgeregelung gehört usw. Beratungen bieten vor allem die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern oder die bundesweite gründerinnenagentur an. Sie können vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bezuschusst werden (s. auch BMWi-Existenzgründungsportal www.existenzgruender.de unter Erste Schritte – Beratung).

Weiterbildung betreiben

Das berufliche Handwerkszeug, um ein Unternehmen zu gründen, sollte jede Gründerin und jeder Gründer mitbringen. Fachliche Fertigkeiten und Berufserfahrung lassen sich nicht im Schnellverfahren vermitteln. Anders ist das mit dem Wissen rund um eine Existenzgründung, betriebswirtschaftlichen Kenntnissen und kaufmännischem Know-how. Fragen wie: „Wie schreibe ich einen Businessplan?“, „Wie gewinne ich Kunden?“ oder „Wie funktioniert Buchführung?“ beantworten die Existenzgründungsseminare und Weiterbildungsangebote von:

- ▶ Industrie- und Handelskammern (IHKs)
- ▶ Handwerkskammern (HWKs)
- ▶ Gründerwettbewerben und Gründerinitiativen
- ▶ Volkshochschulen

- ▶ Agenturen für Arbeit
- ▶ der bundesweiten gründerinnen-agentur (bga)
- ▶ privaten Bildungsträgern

Wer es für sein Unternehmen ganz genau wissen will, sollte sich von einem Unternehmensberater oder Coach unterstützen lassen (s. auch BMWi-Existenzgründungsportal www.existenzgruender.de unter Erste Schritte – Beratung – Weiterbildungsangebote).

Gründercoaching Deutschland nutzen

Bei einem Coaching werden Sie über einen Zeitraum von mehreren Monaten von einem Existenzgründungs- oder Unternehmensberater (Coach) begleitet. Bis zu fünf Jahre nach der Gründung können ältere Unternehmerinnen und Unternehmer dafür das Förderprogramm Gründercoaching Deutschland in Anspruch nehmen. Kontakt: www.gruender-coaching-deutschland.de

Im Team gründen

Fehlende Qualifikationen ausgleichen oder ausreichendes Startkapital beschaffen: Es gibt viele gute Gründe dafür, gemeinsam mit einem oder mehreren Partnern zu gründen. In einem

Gründungsteam sollten alle Beteiligten – was Zeitaufwand, Geld und Risiko angeht – mehr oder weniger gleichberechtigt an der Gründung beteiligt sein. Zusammenhalt und Engagement für gemeinsame Ziele führen nicht selten dazu, dass die Gesamtleistung des Teams über die Summe der Einzelleistungen der Partner deutlich hinausgeht. Ein Team sollte dabei in der Regel aus maximal drei Partnern bestehen, um Entscheidungsprozesse nicht zu schwierig zu gestalten. Dabei sollten sich die Partner bezüglich Qualifikation, Know-how und Persönlichkeitsmerkmalen sinnvoll ergänzen. Zumindest einer der Partner sollte kaufmännische Kenntnisse mitbringen. Kontakt: Gründen im Team www.g-i-t.de

Kontakte zu Netzwerken knüpfen

Netzwerke entstehen meist durch zufällige und lang anhaltende persönliche Kontakte. Es gibt aber auch schon vorhandene Netzwerke, die Sie für die Selbständigkeit nutzen können: z. B. Gründerstammtische vor Ort oder Gründerinitiativen auf lokaler, und regionaler Ebene.

Für (ältere) Gründerinnen und Unternehmerinnen stehen spezielle Netzwerke zur Verfügung. So bietet die

bundesweite gründerinnenagentur eine internetgestützte überregionale Expertinnen-/Experten-Datenbank. Darin sind über 1.500 aktuelle Leistungsprofile von auf Gründerinnen und Unternehmerinnen spezialisierten Beratungseinrichtungen, Expertinnen/Experten und Netzwerken aus ganz Deutschland gelistet. Kontakt: www.gruenderinnenagentur.de

Nachfolger suchen und finden

Ältere Gründerinnen und Gründer, die einen Kredit von der Bank erhalten wollen, müssen häufig nachweisen, dass ihr Unternehmen langfristig gesichert und die Nachfolge geregelt ist. Um einen Nachfolger zu suchen und zu finden, lässt sich die Unternehmensbörse [nexus-change](http://nexus-change.de) nutzen. Die bundesweite Nachfolgebörse ist eine Gemeinschaftsinitiative von BMWi, KfW, DIHK und ZDH sowie BVR und DSGVO. Sie richtet sich an

- ▶ Existenzgründer und Unternehmer, die im Zuge einer Nachfolge ein Unternehmen zur Übernahme suchen und
- ▶ Unternehmer, die (einen) Nachfolger suchen, an den/die sie ihr Unternehmen übergeben können. Kontakt: www.nexxt.org, www.nexxt-change.org

Persönliche Absicherung

Selbständige müssen die Risiken, die ihnen durch Krankheit und verminderte Leistungsfähigkeit drohen, absichern. Das gilt für ältere Gründerinnen und Gründer auch und erst recht. Grundsätzlich stehen auch ihnen die gängigen Instrumente zur persönlichen Absicherung offen. Einigen davon sollten sie aber besondere Aufmerksamkeit schenken.

Versicherungspflicht in der Rentenversicherung

Für einige selbständig Tätige besteht Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung. Dazu zählen beispielsweise Handwerker, Hebammen, Lehrer, Künstler und Publizisten.

Freiwillige Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung

Viele ältere Gründerinnen und

Gründer waren bereits jahrelang über eine gesetzliche Krankenkasse versichert und überlegen nun, ob sie freiwillig in der gesetzlichen bleiben oder in eine private Krankenversicherung wechseln sollen.

Gesetzlich: Bei der gesetzlichen Krankenversicherung hängt die Beitragshöhe in aller Regel von der Höhe des Einkommens ab. Das bedeutet: Wer weniger verdient, zahlt auch weniger Beiträge.

Privat: Bei einer privaten Krankenversicherung werden Beiträge personen- und risikobezogen festgesetzt, d. h. Alter, Geschlecht und Gesundheitszustand sind neben dem Leistungsumfang des Tarifs entscheidend für die Beitragshöhe. Das bedeutet: Je älter und je mehr Vorerkrankungen, desto höher die Beiträge. Vorerkran-

kungen können zur Ablehnung einer privaten Krankenversicherung führen. Sind die Beiträge in der privaten Krankenversicherung zu hoch, so kann man derzeit in den so genannten Standardtarif und ab 2009 in den so genannten Basistarif wechseln. Beide bieten allerdings „nur“ den Leistungsumfang der gesetzlichen Krankenversicherung. Ab 2009 soll mit Einführung des so genannten Gesundheitsfonds für alle Krankenkassen ein einheitlicher Beitragssatz vorgegeben werden.

Kombination: Auch eine Kombination aus gesetzlicher und privater Krankenversicherung ist möglich: Wenn die Kassenleistungen nicht ausreichen, können private Zusatzversicherungen abgeschlossen werden (z. B. für freie Krankenhauswahl, Chefarztbehandlung, Krankentagegeld, Zahnzusatz, alternative Heilmethoden).

GründerZeiten

Entscheidung: Wenn Sie nicht ganz sicher sind, wie Sie sich versichern sollen, sollten Sie vorläufig weiterhin freiwillig bei der bisherigen gesetzlichen Krankenkasse bleiben. Arbeitnehmer, die Mitglied in einer gesetzlichen Krankenkasse sind, müssen zu dieser rechtzeitig Kontakt aufnehmen und klären, ob sie sich bei ihr oder bei einer anderen Krankenkasse freiwillig weiterversichern können.

Krankentagegeld

Wer als Selbständige oder Selbständiger vorübergehend arbeitsunfähig ist (z. B. wegen Krankheit), hat in dieser Zeit meist Einkommenseinbußen, muss aber die laufenden Betriebs- und Lebenshaltungskosten in diesem Fall weiter bezahlen. Ein Krankentagegeld kann diese Einkommenseinbußen ausgleichen und die laufenden Kosten abdecken. Krankentagegeld kann man über eine freiwillige gesetzliche oder eine private Versicherung bekommen. Der notwendige Versicherungsschutz sollte maximal bis zur Höhe des „normalen“ Nettoeinkommens vereinbart werden. Gesetzliche Versicherungen zahlen Krankentagegeld für ca. ein- bis zwei Jahre aus, private erfahrungsgemäß bis zu zwei Jahren (bis zur Feststellung einer Berufsunfähigkeit).

Bei privaten Versicherern gelten für das Krankentagegeld die gleichen Zugangskriterien wie bei der Krankenversicherung. Eine Vorerkrankung kann also eine Ablehnung bedeuten.

Außerdem können private Versicherer Krankentagegeldversicherungen bis zum 65. Lebensjahr begrenzen.

Alterssicherung: Pfändungsschutz

Mit dem Gesetz zum Pfändungsschutz der Altersvorsorge hat die Bundesregierung einen angemessenen Pfändungsschutz für die Altersvorsorge Selbständiger im Insolvenzfall oder bei einer Zwangsvollstreckung eingeführt. Zuvor unterlagen auch Vermögenswerte eines Selbständigen, die nur der Alterssicherung dienen, im Falle wirtschaftlicher Schwierigkeiten der Einzel- oder Gesamtvollstreckung.

Die Höhe des pfändungsgeschützten Vorsorgekapitals ist begrenzt und hängt vom Lebensalter des Berechtigten ab. Geschützt wird das Kapital, mit dem eine Rente erwirtschaftet werden soll, die mit 65 Jahren in Anspruch genommen wird und der Pfändungsfreigrenze entspricht. Die Beiträge sind gestaffelt: jährlich können unpfändbar Rücklagen gebildet werden: in Höhe von 2.000 Euro bei einem 18-Jährigen, bis zu 9.000 Euro bei einem über 60-Jährigen. Maximal ist ein Beitrag von 238.000 Euro vor Pfändung geschützt. Zu den geschützten Altersvorsorgearten gehören insbesondere Lebensversicherungen, private Rentenversicherungen, Fonds- und Bankspargpläne sowie Renten aus steuerlich geförderten Altersvorsorgevermögen wie die Rürup-Rente.

Alterssicherung:

Versorgungslücken schließen

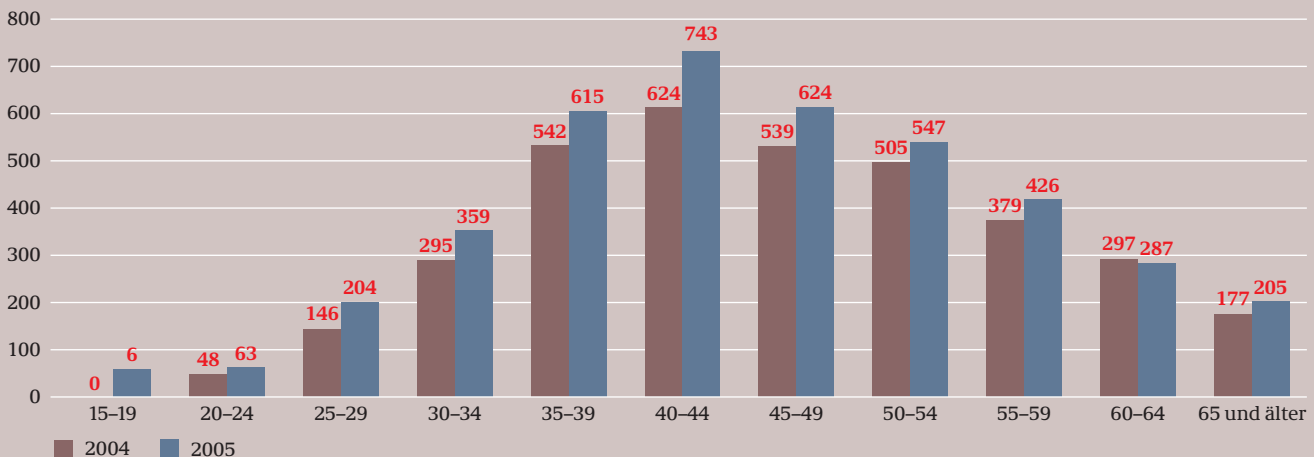
Ältere Gründerinnen und Gründer haben meist noch keinen Rentenanspruch. Diese Versorgungslücke können sie mit der so genannten Basis-Rente (Rürup-Rente) schließen. Sie ist eine private Altersvorsorge, die grundsätzlich allen Bürgern offensteht. Sie ist allerdings gerade auch für Selbständige und deren Angehörige gedacht, die bisher keinen Anspruch auf staatliche Rente oder eine berufsständische Versorgung haben. Bei der Basis-Rente sind auch hohe Einmalbeiträge zulässig, so dass ein Rentenanspruch in kurzer Zeit zu schaffen ist. Dabei können die Beiträge für die Basis-Rente als Sonderausgaben (Höchstbetrag für Ledige 20.000 Euro) von der Steuer abgesetzt werden. Erworbene Rentenansparungen sind in der Ansparphase pfändungssicher.

Berufsunfähigkeitsversicherung/ Erwerbsunfähigkeitsversicherung

Auch für ältere Gründerinnen und Gründer kann der Abschluss einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung (BUV) sinnvoll sein. Bei einer BUV erhält man dann eine monatliche Rente, wenn man seinem bisher ausgeübten Beruf nicht mehr nachgehen kann. Sie kann entweder als Zusatzversicherung zur Kapital- oder Risikolebensversicherung oder als eigenständige Versicherung abgeschlossen werden.

Selbständige nach Alter

in 1.000



Quelle: Mikrosensus 2006

Print- und Online- Informationen

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

Broschüren und Infoletter:

- ▶ Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit
- ▶ GründerZeiten Nr. 6 „Existenzgründungsfinanzierung“
- ▶ GründerZeiten Nr. 16 „Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit“
- ▶ GründerZeiten Nr. 17 „Gründungskonzept/Businessplan“

CD-ROM:

- ▶ Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen

Bestellmöglichkeiten:

Bestelltel.: 03018 615 4171
bmwi@gvp-bonn.de
Download u. Bestellfunktion:
www.existenzgruender.de

Internet:

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal
www.existenzgruender.de

Kontakte

Initiative „Erfahrung ist Zukunft“

Presse- und Informationsamt der
Bundesregierung
Dorotheenstraße 84, 10117 Berlin
Tel.: 01888 272 – 0
Posteingang@bpa.bund.de
www.bundespresseamt.de
www.erfahrung-ist-zukunft.de

Perspektive 50plus

gsub Gesellschaft für soziale
Unternehmensberatung mbH
Oranienburger Str. 65, 10117 Berlin
Tel: 030 284 09-0
Fax: 030 284 09-210
kontakt@gsub.de
www.gsub.de

KfW Mittelstandsbank

Palmengartenstr. 5–9, 60325 Frankfurt/Main
Tel.: 069 74 31-0
Fax: 069 74 31-29 44
Infocenter der KfW Mittelstandsbank:
Tel.: 01 801/24 11 24 (zum Ortstarif)

Kooperationsbörse GiT Gründen im Team

RKW NordWest w.V.
Vogelsanger Weg 111, 40470 Düsseldorf
Tel.: 0211 68001-28
Fax: 02 11 68 001-10
www.g-i-t.de

bundesweite gründerinnenagentur (bga)

Haus der Wirtschaft
Willi-Bleicher-Str. 19
70174 Stuttgart
Tel.: 0711 123 2669
Fax: 0711 123 2556
www.gruenderinnenagentur.de
▶ Themenblatt „Gründungen von Frauen
ab 45 – mit Erfahrung erfolgreich“

Deutsche Rentenversicherung Bund

10704 Berlin
Tel.: 0 30 86 51
Fax: 0 30 86 52 72 40
www.deutsche-rentenversicherung-bund.de

Deutscher Versicherungs-Schutzverband

e.V. (DVS): Beratung für Mitglieder zu
betrieblichen und persönlichen Versiche-
rungsfragen.
Breite Str. 98
53111 Bonn
Tel.: 0228 982230
Fax: 0228 631651
info@dvs-schutzverband.de
www.dvs-schutzverband.de

Bund versicherter Unternehmer e.V.

(BvU e.V.): Unterstützung der Mitglieder
bei der Gestaltung ihres betrieblichen
Versicherungsschutzes.
Kirchstr. 1
93092 Barbing
Tel.: 09401 51740
Fax: 09401 80581
info@bvuev.de, www.bvuev.de

Perspektive 50plus – Beschäftigungspakte für Ältere in den Regionen

„Perspektive 50plus – Beschäftigungspakte für Ältere in den Regionen“ ist ein Programm des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales zur Verbesserung der Beschäftigungschancen älterer Langzeitarbeitsloser. Es trägt dazu bei, älteren Langzeitarbeitslosen eine neue Perspektive am Arbeitsmarkt zu eröffnen. Ein möglicher Weg dafür ist die Existenzgründung.

Mit dem Bundesprogramm werden 62 Regionalprojekte von rund 200 beteiligten Arbeitsgemeinschaften und zugelassenen kommunalen Trägern gefördert. Etwa zwei Drittel dieser Pakte fördern die Existenzgründung.

Sie beraten und begleiten ältere Gründerinnen und Gründer vor, während und nach der Gründung. Sie bieten außerdem eigene finanzielle Unterstützungen an. Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Bundesprogramms sind in erster Linie langzeitarbeitslose Frauen und Männer ab 50 Jahre, die Arbeitslosengeld II beziehen.

Kontakt: www.perspektive50plus.de
Weitere Informationen: www.bmas.de

Initiative „Erfahrung ist Zukunft“ (EIZ)

Die Initiative „Erfahrung ist Zukunft“ wirbt für ein positives Bild des Alters und des Alterns und zeigt Perspektiven einer älter werdenden Gesellschaft auf. Neben dem Handlungsfeld „Existenz gründen“ besteht die Initiative aus den Feldern „Beschäftigung gestalten“, „Lebenslang lernen“, „Gesundheitlich vorsorgen“ und „Freiwillig engagieren“.

Auf der Website www.erfahrung-ist-zukunft.de finden ältere Existenzgründerinnen und -gründer sowie potenzielle Selbständige praxisnahe Informationen. Wissenswerte und tagesaktuelle Artikel informieren über das Thema Selbständigkeit im Alter, über erfolgreiche ältere Existenzgründerinnen und -gründer sowie über weitere Initiativen aus diesem Bereich. Fachleute der Initiative beantworten Bürgerfragen in Telefonaktionen mit regionalen Tageszeitungen und in Live-Chats auf der EIZ-Webseite.
Kontakt: www.erfahrung-ist-zukunft.de

Redaktionservice

Haben Sie Anregungen oder Fragen zu den GründerZeiten? Dann wenden Sie sich bitte an:

Bernd Geisen, Regine Hebestreit
PID Arbeiten für Wissenschaft und
Öffentlichkeit GbR
Menzenberg 9, 53604 Bad Honnef
Tel.: 02224 90034-0, Fax: 02224 90034-1
info@pid-net.de

Impressum

Herausgeber:

Bundesministerium für
Wirtschaft und Technologie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
info@bmwi.bund.de
www.bmwi.de

Diese Ausgabe der GründerZeiten ist
entstanden in Zusammenarbeit mit dem
Bundespresseamt (BPA).

Redaktion:

PID Arbeiten für Wissenschaft und
Öffentlichkeit GbR, Berlin

Gestaltung und Produktion:
PRpetuum GmbH, München

Druck:

Harzdruckerei GmbH, Wernigerode

Auflage: 30.000