

Ältere Gründerinnen und Gründer



Was zeichnet sie aus? Welche Unterstützung benötigen sie?

Innen- und Außensichten

Studie, August 2010

Impressum

- Herausgeber** RKW Kompetenzzentrum
Düsseldorfer Str. 40, 65760 Eschborn
www.rkw-kompetenzzentrum.de
- Autor** Dipl.-Sozialwissenschaftlerin Anne Nitschke
RKW Kompetenzzentrum
nitschke@rkw.de
- Gestaltung** Christopher Dürr / Claudia Weinhold
RKW Kompetenzzentrum
- Titelfoto:** Fotolia © Yuri Arcurs
- August 2010

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Inhalt

Abstract	6
Zusammenfassung der Ergebnisse	7
1. Einleitung: Einordnung der Thematik und Konzeption der Studie	8
1.1 Ausgangsüberlegungen	8
1.2 Ziele der Studie	13
1.3 Methode der Studie	15
1.3.1 Quantitative Befragung	15
1.3.2 Experteninterviews	16
1.3.3 Fallbeispiele von älteren Gründern	17
1.3.4 Aufbau des Endberichts	18
2. Ältere Gründer im Spiegel empirischer Erhebungen	19
2.1 Soziodemografische Charakteristika älterer Gründer	20
2.2 Strukturelle Merkmale der Gründungen	21
2.2.1 Gründung oder Übernahme	21
2.2.2 Branchen	22
2.3 Gründungsmotive	23
2.4 Probleme im Gründungsprozess	24
2.4.1 Finanzierung	24
2.4.2 Akzeptanz älterer Menschen (Gründer) in der Gesellschaft	25
2.4.3 Angst vor dem Scheitern	26
2.5 Anknüpfungspunkte für die eigene Erhebung	27
3. Ergebnisse der Online-Befragung: Soziodemografische Daten und spezifische Merkmale der Gründungen der Teilnehmer	28
3.1 Soziodemografische Daten	28
3.2 Spezifische Merkmale der Gründungen	31
3.3 Zwischenfazit: Einordnung und Interpretation der bisherigen Ergebnisse	36

4. Bedarfe und Probleme älterer Gründer	40
4.1 Bedarfe und Problemlagen aus Gründersicht	40
4.1.1 Bedarfe aus Gründersicht	40
4.1.2 Probleme aus Gründersicht	46
4.2 Bedarfe und Probleme der Gründer in der Expertenwahrnehmung und sich ableitender Handlungsbedarf	52
4.2.1 Gründungsfinanzierung	52
4.2.2 Erfahrungs- und Ideenaustausch	58
4.2.3 Gründungsberatung speziell für Ältere	59
4.2.4 Angst vor dem Scheitern	63
4.2.5 Gründungsspezifisches Know-how	64
4.2.6 Ältere Gründer und ihre Akzeptanz in der Gesellschaft	68
5. Praxisbeispiele: Gründungswege drei älterer Gründer	71
Beispiel 1: Als Senior Consultant Erfahrungen weitergeben	71
Beispiel 2: Unruhestand: Drei Unternehmen gegründet jenseits der 50	75
Beispiel 3: Bewusste Entscheidung für den eigenen Weg	79
6. Schlussfolgerungen und Ausblick	83
6.1 Das Potenzial älterer Menschen nutzen	83
6.2 Konkrete Anknüpfungspunkte zur Verbesserung des Gründungsgeschehens	85
6.2.1 Finanzierung und Risikoabsicherung	85
6.2.2 Austausch und Unterstützung	86
6.2.3 Verbesserung der Gründungskultur	88
6.3 Fragen für die Gründungsforschung	89
Literatur	91

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Existenzgründungsquoten im Zeitverlauf	9
Abbildung 2: Altersspezifisches Gründungsgeschehen in Deutschland im Jahr 2008	9
Abbildung 3: Bevölkerung nach Altersgruppen in den Jahren 2008 und 206011	10
Abbildung 4: Altersspezifisches Gründungsgeschehen in Deutschland und Österreich	12
Abbildung 5: Alter der Befragten in der Online-Befragung zum Befragungszeitpunkt	28
Abbildung 6: Geschlechterverteilung der Befragten in der Online-Umfrage	29
Abbildung 7: Familienstand der Befragten in der Online-Umfrage	29
Abbildung 8: Bildungsgrad der Befragten in der Online-Umfrage	30
Abbildung 9: Branchenverteilung der Befragten in der Online-Umfrage	31
Abbildung 10: Verteilung der Befragten in der Online-Umfrage auf die Gründungsphasen	32
Abbildung 11: Verteilung der Befragten nach Alter und Gründungsphase	33
Abbildung 12: Existenzgründung – eine gute Alternative zum Angestelltenverhältnis	33
Abbildung 13: Gründungsmotive der Befragten in der Online-Umfrage	34
Abbildung 14: Altersspezifische Motivation der Befragten in den verschiedenen Phasen	35
Abbildung 15: Bedarfe der Gründer in der Online-Umfrage	41
Abbildung 16: Befragte, die eine Gründungsberatung für Ältere in Anspruch nehmen würden	42
Abbildung 17: Probleme der Gründer in der Online-Umfrage	47

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Die größten Problemfelder der Gründer und ihre phasenspezifische Bedeutung	49
Tabelle 2: Herangehensweise älterer Gründer an eine Gründung aus Expertensicht	67

Abstract

Im Zuge des demografischen Wandels gehen die Bevölkerungszahlen zurück und die Bevölkerung altert. Dies hat Auswirkungen auf die gesamte Volkswirtschaft in Deutschland. Eine abnehmende Zahl nachkommender junger Erwerbsfähiger und die Alterung der Belegschaften bedeuten aus Perspektive der Unternehmen eine Zunahme des Fachkräftemangels, der auch mit der Notwendigkeit der Entwicklung neuer Maßnahmen hinsichtlich der Arbeitsplatzgestaltung und Personalentwicklung etc. einhergeht. Darüber hinaus wird sich das Problem verschärfen, dass Unternehmen keinen geeigneten Nachfolger finden. Zugleich birgt der demografische Wandel auch Chancen. Die Initiative „Wirtschaftsfaktor Alter“ der Bundesregierung will die ökonomischen Chancen der demografischen Entwicklung verdeutlichen, denn ältere Menschen stellen mit ihren Erfahrungen, Anliegen und Wünschen ein großes Potenzial dar – vor allem als Verbraucherinnen und Verbraucher.

Aber auch als Arbeitskräfte sowie als Unternehmerinnen und Unternehmer ist ihr Potenzial groß. Die Studie des RWK Kompetenzzentrums „Ältere Gründerinnen und Gründer. Was zeichnet sie aus? Welche Unterstützung benötigen sie? Innen- und Außensichten“ wurde im Rahmen der Initiative „Wirtschaftsfaktor Alter“ durchgeführt. Sie gibt Aufschluss über das Existenzgründungsverhalten älterer Gründerinnen und Gründer und trägt durch die Förderung einer positiven Entwicklung des Gründungsverhaltens Älterer bzw. durch ihren Beitrag zur Verbesserung des Gründungsgeschehens insgesamt im Zuge des demografischen Wandels dazu bei, das Potenzial Älterer als Unternehmerinnen und Unternehmer zu heben.

Anlass der Studie ist die Annahme, dass die Gründungszahlen in den kommenden Jahren weiter zurück gehen werden, wenn sich das Gründungsverhalten der verschiedenen Alterskohorten in der Bundesrepublik, besonders das der älteren, nicht verändert: Menschen ab 45 Jahren sind bisher wenig am Gründungsgeschehen beteiligt, obgleich sie viel Potenzial haben, das dem Gründungsverhalten Älterer förderlich sein sollte. Die derzeit gründungsaktivsten 25- bis 44-Jährigen werden infolge des demografischen Wandels jedoch weniger werden. Hingegen wird im Jahr 2035 knapp die Hälfte der Menschen in Deutschland älter als 50 Jahre sein. Um das Niveau der Existenzgründungszahlen auf dem aktuellen Stand halten zu können, müssten älteren Menschen stärker am Gründungsgeschehen beteiligt werden. Gleichzeitig muss es darum gehen, die Qualität dieser Gründungen zu sichern. Um das Gründungsverhalten Älterer zu beeinflussen, ist es wichtig zu erfahren, welcher Art die Probleme und Bedarfe älterer Gründerinnen und Gründer sind, welche Motive ihrer Gründung zugrunde liegen und welche Beachtung sie derzeit in der Gründungsberatung erhalten, bzw. welchen Stellenwert sie einnehmen.

Zur Beantwortung dieser Fragen wurden Gründerpersonen ab 45 Jahren mittels eines standardisierten Fragebogens befragt. Ergänzt werden diese Ergebnisse mit den Aussagen aus Expertengesprächen, die ihrerseits ein Bild der Erfahrungen aus der Gründerberaterlandschaft zeichnen. Vervollständigend zeigen exemplarisch die Gründungswege zwei älterer Gründer und einer älteren Gründerin deren Bedarfe und Probleme im Gründungsverlauf.

Zusammenfassung der Ergebnisse

Die Ergebnisse der Studie weisen darauf hin, älteren Gründern als besondere Zielgruppe mehr Beachtung zu schenken und liefern einige Anregungen für die (Wirtschafts-)Politik, die Gründungsberatung und -forschung, wo Handlungsbedarf besteht und in welche Richtung Handlungsansätze gehen können.

Ergebnisse der Befragung der Gründer:

- Die älteren Teilnehmer an der Befragung empfinden ihre Gründung als gute Alternative zum Angestelltenverhältnis.
- Die Motive „sein eigener Herr sein“, „Erfahrungen weitergeben“ und „Ausweg aus der (drohenden) Arbeitslosigkeit“ sind die am häufigsten genannten Beweggründe für den Schritt in die Selbstständigkeit.
- Vier zentrale Probleme, die im Zuge einer Gründung offensichtlich werden, erschweren das Gründungsvorhaben: Finanzierung, Kundengewinnung, Marketing / Vertrieb, Angst zu scheitern.
- Die Bedarfe liegen überwiegend in den Bereichen Finanzierung, Austausch mit Anderen, in der Beratung sowie in der Vereinfachung des formalen Gründungsprozesses. Bei der Finanzierung sowie in der Beratung geht es vor allem um Angebote speziell für Ältere.

Ergebnisse der Expertenbefragung:

- Gründungsberater sehen bei Problemen und Bedarfen weniger das Alter der Gründerperson als ausschlaggebend an, als vielmehr ihre Qualifikation und beruflichen Erfahrungen.
- Anders als die Gründer selbst sehen die Experten keinen spezifischen Handlungsbedarf bzgl. der Gründungsförderung für Ältere. Allerdings bestätigten sie Unterschiede in der Beratung älterer Gründer, verweisen auf altersbedingte Probleme, zum Beispiel im Hinblick auf die Finanzierung und darauf, dass Ältere ihre Gründungen anders angehen als Jüngere.
- Zur Erhöhung der Zahl älterer Gründer halten die Experten vor allem die Verbesserung der Gründungskultur für erforderlich. Davon und von verbesserten Rahmenbedingungen würden alle Zielgruppen profitieren.

¹ Im Folgenden wird aufgrund der besseren Lesbarkeit nur die männliche als neutrale Form verwendet. Zudem werden sowohl Gründer als auch Personen, die sich erst in der Ideenfindungsphase befinden, in der Studie allgemein als Gründer bezeichnet.

1. Einleitung: Einordnung der Thematik und Konzeption der Studie

1.1 Ausgangsüberlegungen

Eine stabile Volkswirtschaft erfordert eine ausreichend große Zahl dauerhafter Existenzgründungen, die im Sinne einer „schöpferischen Zerstörung“ nach Schumpeter der Wirtschaft neue Impulse geben und sie wettbewerbsfähig halten. Eine umfassende volkswirtschaftliche Theorie zum Nutzen von Unternehmensgründungen existiert allerdings nicht. Vielmehr werden direkte Effekte auf individueller Ebene betrachtet, wie Einkommenseffekte. Dennoch bestätigen die meisten, vor allem neueren, Studien positive Auswirkungen junger Unternehmen auf Dynamik, Flexibilität, Innovationsfähigkeit und Arbeitsplatzsituation in einer Volkswirtschaft (vgl. Engel et al. 2007: 40ff.). Durch das Schließen von Marktlücken, das Durchbrechen von Monopolstellungen und einer brancheninterne Strukturbereinigung tragen neue Unternehmen zum Strukturwandel bei und stehen in positivem Zusammenhang mit der Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes eines Landes (vgl. European Commission), solange es sich nicht um reine Verdrängungswettbewerbe handelt. Je höher dabei z. B. das Wachstum von Umsatz und Beschäftigung ist und je mehr Neuerungen hervorgebracht werden, desto höher ist auch der volkswirtschaftliche Nutzen durch den Markteintritt eines neuen Unternehmens, denn es erhöht den Wettbewerb und stimuliert andere zur Suche nach effizienten Lösungen (vgl. Engel et al. 2007: 133).

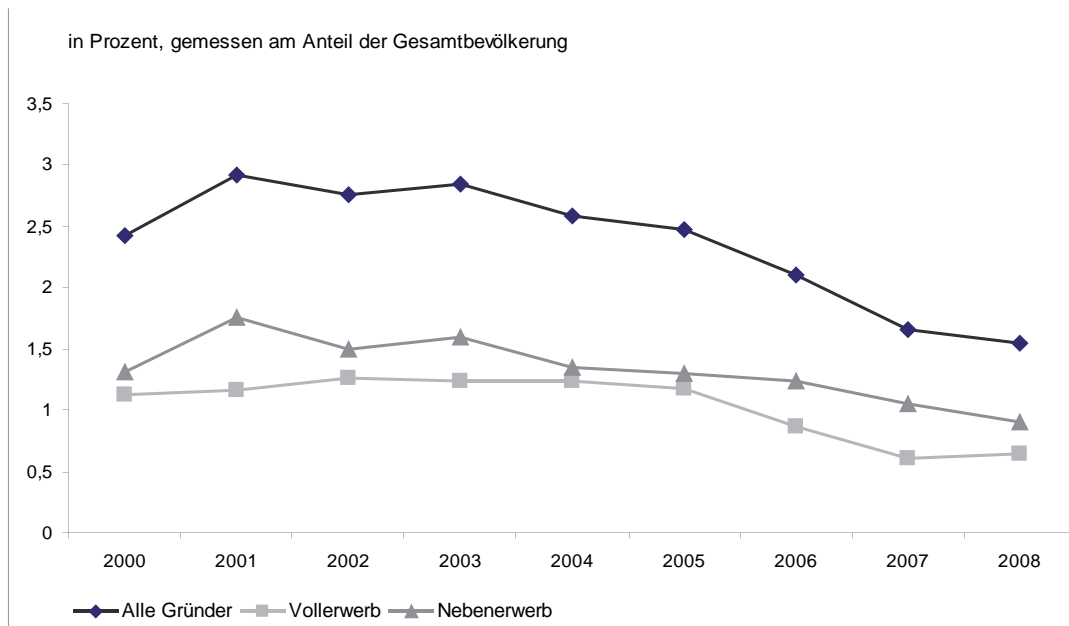
Entwicklung des Gründungsgeschehens im demografischen Wandel

Doch die Gründungszahlen in Deutschland sinken, was sich angesichts ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung als problematisch erweist (vgl. Abb. 1) und sich im Zuge des demografischen Wandels verschärfen wird. Für den Erhalt einer innovativen Volkswirtschaft muss dieser Entwicklung entgegen gesteuert werden. Auch bislang gründungsferne Bevölkerungsgruppen wie z. B. Ältere müssen demnach für die Möglichkeiten einer Gründung sensibilisiert werden.

2008 gründeten in Deutschland 1,4 Prozent der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren ein Unternehmen neu, bei weiteren 2,4 Prozent lag die Gründung im selben Jahr maximal 3,5 Jahre zurück. Unter 18 hochentwickelten Ländern liegt der Wirtschaftsstandort Deutschland damit auf dem vorletzten Platz (vgl. Brixey et al. 2009: 5).

² Berechnungen, wie viele Existenzgründungen für den Erhalt einer prosperierenden Volkswirtschaft nötig sind, sind laut Aussage des Statistischen Bundesamtes bislang nicht möglich.

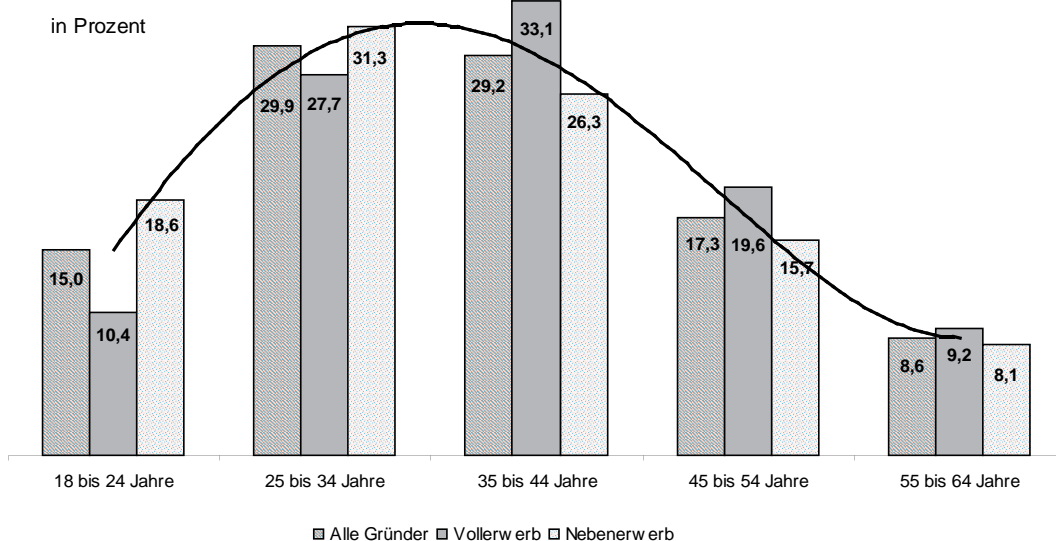
Abbildung 1: Existenzgründungsquoten im Zeitverlauf



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2009: 24f.

Unternehmen werden in Deutschland vor allem von Personen zwischen 25 und 44 Jahren gegründet (vgl. Abb. 2). Diese weisen die höchste Gründungsneigung aller Altersgruppen auf. Menschen ab etwa 45 Jahren sind unterproportional am Gründungsgeschehen beteiligt. Dies wird vor allem an der Personengruppe der 55- bis 64-Jährigen deutlich: Sie stellen in Deutschland circa 19 Prozent der Bevölkerung, aber nur neun Prozent der Gründer (vgl. Kohn/Spengler 2009: 39).

Abbildung 2: Altersspezifisches Gründungsgeschehen in Deutschland im Jahr 2008



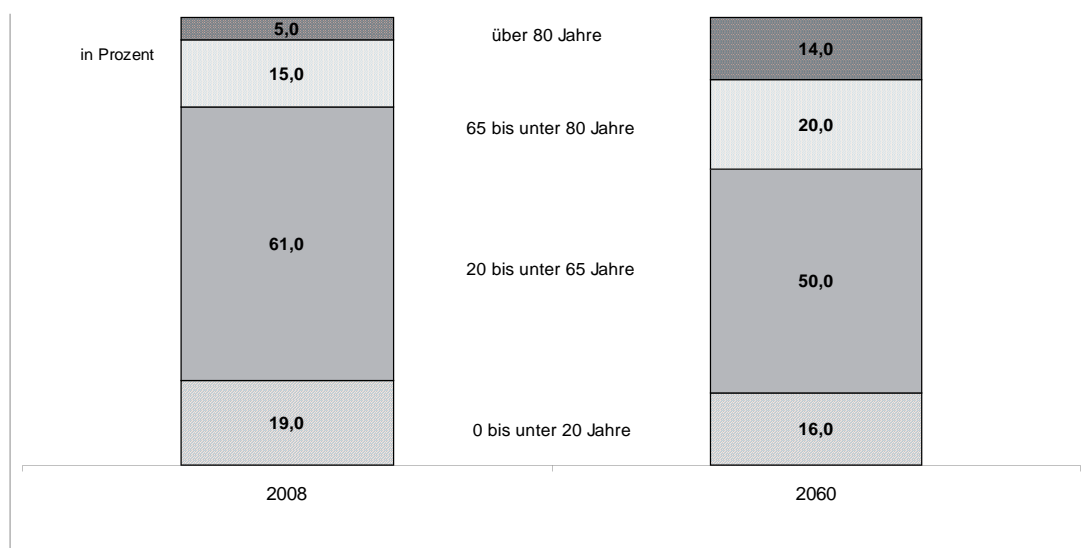
Quelle: Eigene Darstellung (nach Kohn/Spengler 2009: 38)

Der demografische Wandel führt auf der einen Seite zur Schrumpfung der Gesellschaft. Berechnungen der statistischen Ämter zeigen ein Absinken der Bevölkerungszahlen von etwa 82 Millionen Menschen im Jahr 2008 auf etwa 70 bis 65 Millionen Menschen im Jahr 2060 (vgl. Statistisches Bundesamt 2009: 5). Mit dieser Entwicklung geht auf der anderen Seite eine Alterung der Gesellschaft einher (vgl. Abb. 3); das heißt, dass die gründungsaktiven Altersgruppen der 25- bis 34- und der 35- bis 44-Jährigen kleiner werden.

Durch diese Verschiebung wird es bei gleichbleibenden Rahmenbedingungen auf mittlere Sicht zu einer nennenswerten Verkleinerung der bisher für das Gründungsgeschehen bedeutsamen Alterskohorten kommen. Dies lässt eine Verschärfung des Trends der rückläufigen Gründungszahlen befürchten.

In einer Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) prognostizieren Gottschalk/Theuer (2008) allein auf der Basis des demografischen Wandels einen Rückgang der Gründungszahlen bis 2050 um 20 Prozent (55.000 Gründungen pro Jahr). Sie zeigen, dass neben dem Geschlecht und der Ausbildung vor allem das Alter der Erwerbspersonen für die Gründungsbereitschaft bedeutsam ist. Die Simulation dreier Szenarien zeigt, dass die Gründungsquote vor allem durch eine allgemeine Verbesserung des Ausbildungsniveaus und die Erhöhung der Erwerbs- und Selbstständigeneintrittsquoten von Frauen verbessert werden kann. Auch sind die Autoren der Auffassung, dass die Erhöhung der Motivation älterer Personen (50 bis 59 Jahre), ein Unternehmen zu gründen, einen – wenn auch kleinen – Beitrag leistet. Allein sie vermag allerdings nicht den Rückgang zu kompensieren. Dennoch beleuchtet die Auseinandersetzung mit dem Thema „Ältere Gründer“ unserer Ansicht nach einen Teilaspekt der Frage, wie die Entwicklung des Gründungsgeschehens positiv beeinflusst werden kann. Insgesamt bedarf es für die Erhöhung der Gründungszahlen einer Kombination von Maßnahmen, die zielgruppenspezifisch ausgerichtet sein müssen.

Abbildung 3: Bevölkerung nach Altersgruppen in den Jahren 2008 und 2060



Quelle: Eigene Darstellung (nach destatis 2008: 16)

Der quantitative Rückgang sowie die sich abzeichnende Tatsache, dass die Menschen zukünftig länger erwerbstätig sein werden, legen nahe, auch die bislang nur wenig am Gründungsgeschehen beteiligten älteren Menschen als potenzielle Zielgruppe im Gründungsgeschehen in den Blick zu nehmen. Dies ist die Ausgangsüberlegung für die vorliegende Studie, aus der sich **zwei zentrale Leitfragen** ableiten:

1. Mit welchen Problemen sind ältere Gründer konfrontiert, welche Bedarfe haben sie und welche Motive liegen ihrer Gründung zugrunde?
2. Welche Maßnahmen müssen ergriffen werden, um die Gründungsneigung und den Gründungserfolg Älterer zu erhöhen?

Individuelle Bedeutung einer Existenzgründung im fortgeschrittenen Alter

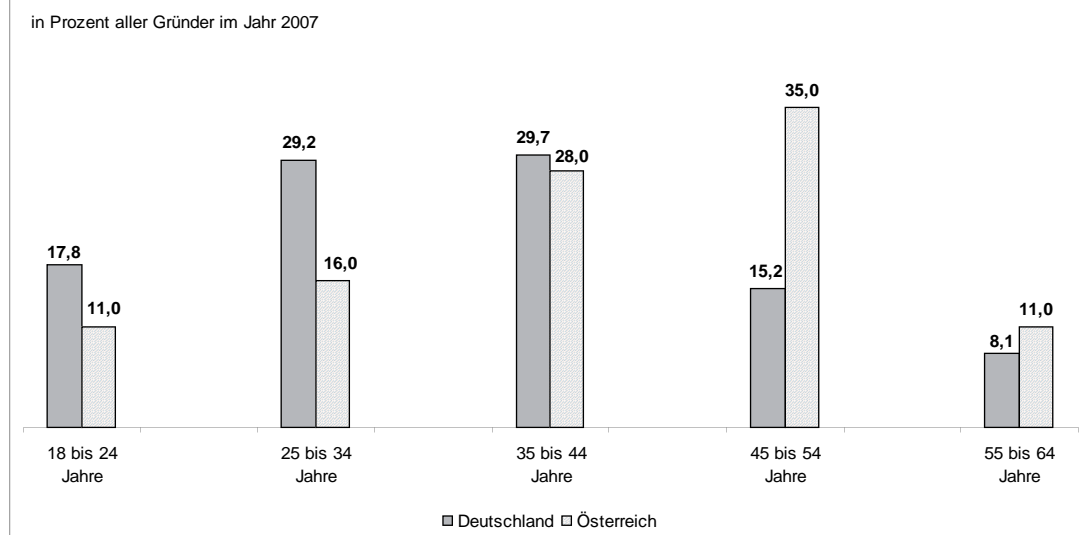
Neben ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung kann eine Existenzgründung auch für jeden einzelnen Älteren zukünftig an Bedeutung gewinnen. Dies zeigt sich auch an der ungünstigen Entwicklung der sozialen Sicherungssysteme: Im Jahr 2008 standen 100 Personen im Erwerbsalter zwischen 20 und unter 65 Jahren 34 Menschen jenseits der 65 gegenüber. Bis 2060 wird sich das Verhältnis – je nach Ausmaß der Zuwanderung – auf 63 oder 67 potenzielle Rentenbezieher gegenüber 100 Personen im Erwerbsleben verschieben. Auch bei einer Heraufsetzung des Renteneintrittsalters wird der Anteil der Rentenbezieher an der Gesamtbevölkerung deutlich höher sein (vgl. Statistisches Bundesamt 2009: 6, 20). Daher ist mit einem Absinken des Rentenniveaus zu rechnen. Damit ist zu vermuten, dass sich ältere Menschen künftig über ihren Rentenanspruch hinaus zusätzlich finanziell absichern bzw. verstärkt für ihren eigenen Bedarf sorgen müssen.

Eine Gründung kann dazu beitragen, Einkommen aufzubessern oder im Falle von Arbeitslosigkeit die Zeit bis zum Renteneintritt zu überbrücken. Eine Selbstständigkeit ist damit gerade für die älteren Menschen eine Chance, die aufgrund von Frühverrentung oder der noch häufig fehlenden Wertschätzung nur schwer wieder in Arbeit kommen. Neben dem finanziellen Aspekt ermöglicht die Selbstständigkeit, die berufliche und gesellschaftliche Stellung zu erhalten oder sogar zu verbessern. Eine Gründung erlaubt unter Umständen eine längere – vor allem aber selbstbestimmte – Ausübung der Berufstätigkeit mit flexibleren Arbeitszeiten. Manch ein älterer Gründer nimmt die Herausforderung Selbstständigkeit bewusst an, um Familie und Beruf besser vereinbaren zu können.

Die Erhöhung der Gründungszahlen Älterer ist möglich

Ein Vergleich mit Österreich zeigt, dass ein größerer Anteil älterer Existenzgründer möglich ist:

Abbildung 4: Altersspezifisches Gründungsgeschehen in Deutschland und Österreich



Quelle: Eigene Darstellung (nach Apfelthaler et al. 2008: 18 und Kohn/Spengler 2008: 93)

In Österreich nimmt die Zahl der Gründungen erst ab einem Alter von 55 Jahren ab – zehn Jahre später als in Deutschland, der Schweiz und den USA. Welche Bedingungen konkret das Gründungsverhalten Älterer in Österreich befördern, bleibt zu untersuchen. Immerhin zeigt sich in den Jahren 2007 und 2008 für die USA und Deutschland ein positiver Trend bei den Gründungsquoten älterer Gründer: So verzeichnet der Global Entrepreneurship Monitor der USA einen Zuwachs der Gründungsquoten bei den über 45-Jährigen, während die Gründungsquoten der unter 45-Jährigen sinken (vgl. Ali et al. 2009: 16). Die Kauffmann-Foundation ermittelt sogar den größten Zuwachs bei den 55- bis 64-Jährigen (vgl. Fairlie 2009: 13). In Deutschland zeigt ein Vergleich der Jahre 2007 und 2008 den größten Zuwachs bei den älteren Gründern: Die höchste Zuwachsrate findet sich mit 2,1 Prozent bei den 45- bis 54-Jährigen (vgl. Kohn/Spengler 2009: 116). Die Zahlen belegen: Eine stärkere Beteiligung älterer Menschen am Gründungsgeschehen ist erreichbar.

Für eine stärkere Beteiligung älterer Menschen am Gründungsgeschehen spricht zudem, dass sie neue Märkte und Bedarfe erschließen können: Weil Ältere die Bedürfnisse der Kundengruppen 50plus aus ihrer eigenen Lebenssituation heraus gut antizipieren können, können ihre Angebote leichter auf die Bedürfnisse einer alternden Bevölkerung zugeschnitten werden. Zudem darf die Innovationsfähigkeit älterer Personen nicht unterschätzt werden: Gerade Ältere können aufgrund ihrer Lebens- und Berufserfahrung sowie ihres Netzwerkwissens wissensintensive und innovative und somit auch volkswirtschaftlich bedeutsame Existenzen gründen.

1.2 Ziele der Studie

Das Lebensalter hat aufgrund der sich verändernden Lebensumstände einen Einfluss auf die Gründungsbereitschaft und das Gründungsverhalten sowie auf damit verbundene Probleme und Bedarfe. Will man eine stärkere Beteiligung älterer Menschen am Gründungsgeschehen erreichen, erscheint es notwendig, fördernde Maßnahmen für sie zu entwickeln und die Sensibilität für diese potenziellen Gründer zu erhöhen. Letztlich geht es darum, Anstrengungen zur Verbesserung des Gründungsgeschehens mit besonderem Blick auf ältere Gründer weiter zu verfolgen. Dabei ist es zunächst offen, ob ältere Gründer per se besondere Angebote benötigen oder ob es auf die Kombination oder die Anpassung bestehender Angebote ankommt.

Zur Beantwortung dieser Frage und zur Entwicklung fördernder Maßnahmen wird in der Studie des RKW Kompetenzzentrums die Zielgruppe der älteren Gründer analysiert, im Hinblick auf ihren soziodemografischen Hintergrund aber auch im Hinblick auf ihre Gründungsmotive, Probleme, Bedarfe und Potenziale.

Eine systematische Erfassung und Beschreibung älterer Gründer, die ausreichend ist, Maßnahmen abzuleiten, existiert bislang nicht. Amtliche und nicht-amtliche Statistiken (z. B. die des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn und der KfW-Gründungsmonitor) geben zwar Auskunft über die Gründungsaktivitäten älterer Personen, aber ihre Erklärungskraft in Bezug auf Motive, Probleme, Bedarfe und Potenziale ist gering.

Einen Vorstoß, Kenntnisse über ältere Gründer zu erhalten und bestimmte Fördermaßnahmen zu ermitteln, hat das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) Essen mit seiner Studie „Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung“ (2007) unternommen. Die Studie vermittelt – basierend auf der Befragung von Gründungsberatern – ein umfassendes Bild über grundlegende Wirkungsmechanismen zwischen einer alternden Bevölkerung und dem Gründungsgeschehen. So folgt laut Engel et al. (2007: 229) beispielsweise aus den Veränderungen im Arbeitsangebot eine niedrigere Ausschöpfung unternehmerischer Gelegenheiten, die verschärft wird durch eine geringere Gründungsneigung älterer Personen. Den Ergebnissen von Engel et al. (2007: 230) folgend, müsste beispielsweise – ähnlich der Förderung von Gründerinnen – eine Stärkung und Entwicklung von Beratungsstrukturen und Förderinstrumenten, die generell auf Kleinstgründungen ausgerichtet sind, mit Blick auf ältere Existenzgründer geprüft werden. Vor allem geht es den Autoren um einen ganzheitlichen Ansatz, der verschiedene Politikbereiche in die Verantwortung nimmt: Bildungs-, Arbeitsmarkt-, Forschungs- und Technologiepolitik (vgl. ebd.: 234).

Die Studie des RKW Kompetenzzentrums stellt durch ihren Ansatz einen weiteren Mosaikstein dar zur Vervollständigung des Bildes von älteren Gründern, indem sie die aktuelle Situation älterer Gründer beleuchtet und erste Antworten auf die Frage gibt, welche Unterstützung und Rahmenbedingungen ältere Gründer benötigen, um (erfolgreich) zu gründen. Damit leistet die Studie einen Beitrag dazu, das Ausschöpfen unternehmerischer Gelegenheiten und die Motivation zur Gründung zu befördern und Maßnahmen für die Förderung von Existenzgründungen durch Ältere zu entwickeln. Hierfür werden Gründer ab 45 Jahren³ befragt und die Ergebnisse ergänzt durch die Aussagen von Experten aus Organisationen, die Gründer vor allem in der Anfangsphase begleiten.

Gleichzeitig kann die Studie – durch die Darstellung von drei Fallbeispielen älterer „Jungunternehmer“ – dazu beitragen, ältere Personen sowie Multiplikatoren und Gründungsberater für eine Thematik zu sensibilisieren, die sowohl in der Wissenschaft als auch in der Beraterpraxis noch eine untergeordnete Rolle spielt.

Um auf Grundlage der Studienergebnisse Anstöße zur Förderung der Gründungsbereitschaft und des -erfolgs älterer Gründer herauszuarbeiten, orientiert sich die Untersuchung an folgenden Fragen:

- Was veranlasst Menschen ab 45 Jahren dazu, ein Unternehmen zu gründen?
- Welche Maßnahmen zur Erhöhung der Gründungsneigung älterer Menschen sollten umgesetzt werden?
- Welchen Schwierigkeiten sehen sich ältere Gründer während ihres Gründungsprozesses gegenüber?
- Wie können Unterstützung und Rahmenbedingungen förderlicher gestaltet werden, um Gründern im fortgeschrittenen Alter den Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit zu erleichtern, bzw. ihren Gründungserfolg zu erhöhen?
- Welche Maßnahmen sind zur Optimierung der Gründungsvorhaben älterer Menschen aufbauend auf Problemen und Bedarfen sinnvoll?

³ Vorliegende Studie bezieht in die Definition der „älteren Gründer“ bereits Personen 45 Jahren mit ein, da die Gründungsneigung ab dem Alter von 45 Jahren abnimmt (vgl. Abb. 2).

1.3 Methode der Studie

Um die Ziele der Untersuchung erreichen zu können, bot sich neben einer Analyse bereits vorhandener Daten eine Methodentriangulation an. Sie umfasst drei empirische Forschungsmethoden:

- Eine quantitative Befragung älterer Gründer liefert die Datenbasis über subjektive Erfahrungen aus Gründerperspektive.
- Leitfadengestützte Interviews mit Experten aus der Gründungsberatungspraxis dienen dazu, das Selbstbild der älteren Gründer mit dem Fremdbild aus Beraterperspektive zu kontrastieren.
- Fallbeispiele von älteren Gründern vertiefen die Erkenntnisse aus den beiden anderen Erhebungswegen und ermutigen zur Gründung.

Damit trägt die Untersuchung vor dem Hintergrund der beiden Ausgangsfragen zu einem umfassenderen Bild der empirischen Realität von älteren Gründern bei.

1.3.1 Quantitative Befragung

Erhebungsmethode

Die Erfassung der Motive, Probleme und Bedarfe von Existenzgründungen älterer Personen – von der Ideenfindungsphase bis hin zur Konsolidierung – erfolgte mit Hilfe eines standardisierten Fragebogens, der zur Beschreibung zusätzlicher Aspekte offene Fragen enthielt. Auf der Grundlage einer Literatur- und Dokumentenanalyse zum Thema „Ältere Gründer“ sowie explorativen Gesprächen mit älteren Gründern auf drei Gründermessen in Frankfurt/Main, Berlin und Stuttgart im Jahr 2009 wurde der Fragebogen erarbeitet.

Die Ermittlung eines umfangreichen Bildes älterer Gründer wurde von der Schwierigkeit begleitet, ältere Gründer in ausreichender Zahl zu erreichen, da sie im Vergleich zu jüngeren Gründern nur wenig am Gründungsgeschehen beteiligt sind und weniger häufig Beratungsangebote in Anspruch nehmen, über die sie rekrutiert werden könnten. Dieses Problem wurde mithilfe eines Online-Fragebogens umgangen: Der Verband BITKOM bestätigt, dass fast jeder zweite Bundesbürger im Alter von 55 bis 74 Jahren das Internet nutzt. Darüber hinaus ist für die Durchführung eines Gründungsvorhabens das Medium Internet essentiell. Entsprechend können über das Internet – auch ältere – (potenzielle) Gründer gut erreicht werden. Um eine möglichst große Reichweite zu erzielen, wurde der Online-Fragebogen mit Internetseiten verlinkt, von denen anzunehmen ist, dass sich ältere Personen und damit auch ältere Gründer auf diesen Seiten informieren (z. B. www.wirtschaftsfaktor-alter.de, www.existenzgruender.de, www.bagso.de).

Printexemplare des Fragebogens, die unter anderem in Kammern ausgelegt und auf einer Gründermesse verteilt wurden, ermöglichten auch Personen ohne Internetaffinität bzw. mit anderen Zugangsproblemen die Beteiligung an der Befragung. Die Resonanz war allerdings gering. Im Zeitraum 8. Juli bis 14. August 2009 wurden insgesamt 204 auswertbare Datensätze generiert.

Erkenntnisleitende Fragen

Folgende Fragen standen bei der quantitativen Erhebung im Mittelpunkt:

- Welche spezifischen Merkmale charakterisieren die heterogene Gruppe der älteren Gründer?
- Welche Probleme begleiten ältere Gründer im Gründungsprozess und welche Rahmenbedingungen werden benötigt, um im Alter den (erfolgreichen) Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen?

Untersuchungseinheit: Gründer 45plus

Durch die Wahl des Mediums Internet als Befragungsinstrument wurde unweigerlich ein bestimmter Kreis älterer Personen verstärkt angesprochen: ältere Personen ab 45 Jahren mit einer technischen Affinität bzw. einer Affinität zum Internet, die sich bereits mit der Wahrnehmung der Ausschöpfung einer unternehmerischen Gelegenheit befassen. Aufgrund dieser Zufallsauswahl erhebt die Online-Befragung keinen Anspruch auf Repräsentativität bezogen auf die Gesamtheit der Existenzgründer in Deutschland. Allerdings sind hinsichtlich einiger Merkmale (z. B. Familienstand, Branchen, Form der Gründung) Übereinstimmungen zur Gründungsstatistik des KfW-Gründungsmonitor 2009 und Erhebungen des Statistischen Bundesamtes aus dem Jahr 2001 zu verzeichnen. Auch werden keine Personen eingeschlossen, die sich noch nicht mit dem Gründungsgedanken befasst haben.

1.3.2 Experteninterviews

Erhebungsmethode

Vierzehn leitfadengestützte Experteninterviews wurden vor Ort mit Existenzgründungsberatern in den Monaten Juni und Juli 2009 geführt. Experteninterviews haben einen explorativen Charakter. Diese Methode wurde ausgewählt, da bislang nur unzureichendes Wissen über die Erfahrungen aus der Beraterpraxis mit der älteren Zielgruppe und einer besonderen Förderung vorhanden ist. Zudem konnten mit dieser Methode Handlungsempfehlungen aus Expertensicht gewonnen werden, die zur Erhöhung der Gründungsbereitschaft älterer Menschen sowie zu deren Gründungserfolg beitragen können. Die Interviews ergänzen die subjektive Wahrnehmung der Gründer in der quantitativen Befragung und tragen dazu bei, ein möglichst umfassendes und realistisches Bild über die spezifischen Merkmale der Gründung durch ältere Personen zu erhalten. Zudem erhöht der Methodenmix durch die Kombination verschiedener Perspektiven (Selbst- und Fremdwahrnehmung) die Qualität der gewonnenen Daten.

Erkenntnisleitende Fragen

Die Experteninterviews beleuchten vorrangig zwei Aspekte:

- Durch welche Spezifika zeichnen sich ältere Gründer aus und auf welche Aspekte müssen sie im Gründungsprozess diesbezüglich besonders achten?
- Welche Maßnahmen zur Erhöhung der Gründungsbereitschaft älterer Gründer empfehlen Experten aus ihrer Praxis?

Untersuchungseinheit: Existenzgründungsberater

Um das Gründungsberatungsgeschehen möglichst breit abzubilden und viele Branchen einzubeziehen, wurden Vertreter aus verschiedenen Organisationen befragt, die Existenzgründer zu verschiedenen Fragen beraten. Exemplarisch wurden hierfür je zwei Regionen aus den Bundesländern Baden-Württemberg und Sachsen ausgewählt. Aussagekräftige Unterschiede bezüglich der Erfahrungen mit älteren Gründern in den verschiedenen Regionen konnten allerdings nicht festgestellt werden. Aus folgenden Einrichtungen konnten Gesprächspartner gewonnen werden:

- Handwerksammer (HWK) sowie Industrie- und Handelskammer (IHK) Region Stuttgart
- HWK Konstanz sowie IHK Hochrhein-Bodensee
- HWK sowie IHK zu Leipzig
- HWK Chemnitz sowie IHK Südwestsachsen Chemnitz-Plauen-Zwickau
- Zentrum für Existenzgründungen und Unternehmensentwicklung (EXZET)
- Wirtschaftsförderung Konstanz
- RKW Baden-Württemberg
- Chemnitzer Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft mbH (CWE)
- Unternehmensgründerbüro (ugb) Leipzig
- Volksbank Leipzig

1.3.3 Fallbeispiele von älteren Gründern

Mit den Fallbeispielen sollten explorativ Aussagen über die Gruppe älterer Gründer erlangt werden. In persönlichen Gesprächen anhand eines Leitfadens, der unter anderem auf Grundlage der quantitativen Befragung erstellt wurde, stellten die drei Gründer ihre Lebenswege, ihre Gründungsprozesse, ihre Motive, Erfolge und Hürden dar. Die Fallbeispiele vertiefen die Erkenntnisse aus der Befragung und den Experteninterviews in Bezug auf die konkrete Praxis der Gründer und dokumentieren diese zusätzlich. Letztlich dienen die Gründerportraits auch dazu, zur Gründung im Alter zu ermutigen sowie verschiedene Gründungswege und Bedürfnisse und damit die Heterogenität der Zielgruppe aufzuzeigen.

Die Gespräche mit den älteren Gründern orientierten sich hauptsächlich an folgenden Fragen:

- Vor welchem beruflichen und persönlichen Hintergrund erfolgte die Existenzgründung? Welche Motive lagen der Gründung zugrunde?
- Welche Schritte wurden vollzogen und welche Hürden waren dabei zu überwinden?

1.3.4 Aufbau des Endberichts

Der Endbericht gliedert sich in drei Teile. Der erste Teil fokussiert auf die Einordnung der Thematik sowie die Konzeption und Durchführung der empirischen Untersuchung. Kapitel 2 trägt dazu sekundäranalytisch vorhandene empirische Befunde zu älteren Gründern fragmentarisch zusammen.

Der zweite Teil stellt die Ergebnisse der Studie dar. Kapitel 3 fokussiert auf die Darstellung der quantitativ gewonnenen soziodemografischen Daten der älteren Gründer sowie auf die spezifischen Strukturmerkmale ihrer Gründungen. Dabei werden auch die Einstellung zur Gründung sowie die Gründungsmotivation beleuchtet. Das Zwischenfazit ordnet die Ergebnisse in den größeren Kontext anderer Studien ein. Kapitel 4 richtet den Blick auf das Kernthema der Untersuchung und fragt nach den Problemen und Bedarfen, die im Zuge der Gründungen durch Ältere entstehen. Diese Ergebnisse basieren auf den Erkenntnissen der quantitativen Gründerumfrage sowie der qualitativen Expertenbefragung⁴. Die Zitate der Fallbeispiele veranschaulichen darüber hinaus die Ergebnisse. Kapitel 5 stellt schließlich die Gründungswege dreier älterer Gründer dar und verleiht damit den Ergebnissen einen konkreteren Bezug.

Abschließend zieht Teil 3 der Studie mit Kapitel 6 Schlussfolgerungen und liefert Anknüpfungspunkte für Handlungsfelder zur Verbesserung des Gründungsgeschehens älterer Menschen und die künftige Gründungsforschung.

⁴ Die Aussagen der befragten Experten werden im Bericht anonymisiert wieder gegeben.

2. Ältere Gründer im Spiegel empirischer Erhebungen

Um die empirisch erhobenen Daten in einen größeren Zusammenhang einordnen zu können, wurde zunächst eine Sekundäranalyse empirischer Erhebungen zu Gründern und zum Gründungsgeschehen durchgeführt. Die Darstellung des gegenwärtigen Erkenntnisstandes gibt einen allgemeinen Überblick über das Gründungsverhalten älterer Gründer insgesamt und ermöglicht einen Vergleich zur Datenbasis der vorliegenden Studie. Bei der Analyse traten allerdings zwei Schwierigkeiten auf, die zu einer fragmentarischen Darstellung von Befunden mit zum Teil widersprüchlichen Ergebnissen führen:

Erstens fehlt eine allgemein gültige Gründungsstatistik. Das Gründungsverhalten in Deutschland wird nicht einheitlich erfasst. Obwohl Erhebungen der verschiedenen Einrichtungen ähnliche Trends hinsichtlich der Entwicklung der Gründerzahlen beschreiben, unterscheiden sie sich durch unterschiedliche Methoden. Das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung in Mannheim (ZEW) beispielsweise stützt sich vornehmlich auf wirtschaftsaktive und im Handelsregister eingetragene Unternehmen und erfasst ausschließlich Neugründungen, nicht aber Übernahmen und Beteiligungen. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn hingegen basiert auf der amtlichen Gewerbeanzeigenstatistik und berücksichtigt angemeldete Gewerbe, die zu einer Existenzgründung im Vollerwerb führen. Der auf einer repräsentativen Bevölkerungsumfrage beruhende KfW-Gründungsmonitor bezieht darüber hinaus nicht anmeldepflichtige Gewerbe im Voll- oder Nebenerwerb ein. Die unterschiedlichen Grundgesamtheiten führen zu unterschiedlichen Daten, die schwer zu vergleichen sind und kein einheitliches Bild über die Gründungsbeteiligung älterer Personen ergeben. Ebenso werden Aussagen zu Gründungsdeterminanten unterschiedlich stark erfasst und beruhen zum Teil auf Annahmen und Interpretationen.

Zweitens werden Gründer ab 55 Jahren in den Erhebungen in der Regel nicht gesondert erfasst. Obgleich das Lebensalter als solches nicht das Gründungsverhalten bestimmt, beeinflusst es doch andere wichtige Gründungsdeterminanten, die sich, wie Berufserfahrung und Netzwerkwissen, im Laufe eines Lebens verändern und sich positiv – oder wie eine wachsende Risikoaversion – negativ auf die Gründungsneigung auswirken. Entsprechend müssten die verschiedenen Altersgruppen in Bezug auf sich verändernde Situationen und Einstellungen in Analysen unterschieden werden. Darüber hinaus informieren – insgesamt betrachtet – amtliche und nicht-amtliche Statistiken in Deutschland nur unzureichend darüber, was speziell ältere Gründer benötigen.

Die Bedeutung des Alters für das Gründungsgeschehens rückte erst mit der jüngsten Diskussion um die Auswirkungen des demografischen Wandels stärker in den Blick von Wissenschaft und Forschung. Einen ausführlichen Literaturüberblick über Einflüsse auf die Gründungsneigung in Abhängigkeit vom Alter geben Gottschalk/Theuer (2008), Werner/Faulenbach (2008) und Engel et al. (2007). Auf der Grundlage der Untersuchungen vor allem von Engel et al. (2007), Werner/Faulenbach (2008) sowie Kohn/Spengler (2009) und Brixey et al. (2009)

wird im Folgenden der gegenwärtige Erkenntnisstand hinsichtlich soziodemografischer Daten (Alter, Geschlecht, Familienstand und Ausbildung) älterer Gründer und der strukturellen Merkmale ihrer Gründung (Gründung oder Übernahme, Branche) zusammengefasst sowie auf ihre Motive und Probleme eingegangen.

2.1 Soziodemografische Charakteristika älterer Gründer

Den Zusammenhang zwischen dem Alter und der Gründungsneigung stellen für Deutschland z. B. Kohn/Spengler (2009) und Mueller (2006) in einer invers-U-förmigen Kurve dar (vgl. Abb. 2). Ab einem Alter von etwa 45 Jahren ist die Gründungsneigung stark rückläufig. Daher bezieht die Studie des RWI Kompetenzzentrums bereits Gründer ab 45 Jahren in die Analyse ein. Die Daten des KfW-Gründungsmonitors 2008 und die Studie von Engel et al. (2007) bestätigen, dass sich diese Abnahme mit zunehmendem Alter fortsetzt. Nach Engel et al. (2007: 173ff.) ist die Gründungsaktivität unter den Älteren in der Altersklasse der 45- bis 54-Jährigen am größten. Zudem wurde für den Zeitraum 2001 bis 2005 in dieser Altersgruppe mit Abstand der größte Zuwachs aller Altersgruppen festgestellt. Dies hängt sicher damit zusammen, dass in den vergangenen Jahren der Anteil der Gruppe der 40- bis 60-Jährigen an der Gesamtbevölkerung nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes am stärksten (+2,3%) zugenommen hat. Die wenigsten Statistiken nehmen über das Alter von 55 Jahren hinaus Differenzierungen vor. Eine Ausnahme bildet unter anderem der KfW-Gründungsmonitor, der die Altersklasse 55 bis 64 Jahre gesondert ausweist.

Frauen sind mit 41 Prozent gemessen an ihrem Bevölkerungsanteil (etwas mehr als 50%) unterproportional am Gründungsgeschehen beteiligt (vgl. Kohn/Spengler 2009: 39). Engel et al. (2007: 176ff.) zeigen, dass sich vor allem in der Altersklasse 45 bis 54 Jahre das Gewicht noch stärker zugunsten der Männer verschiebt. Unter den Gründern 55 Jahre und älter sind Frauen nur noch mit 21 Prozent vertreten. Bei den Zuwächsen (2001 bis 2005) zeigt sich ein ähnlicher Befund: Der Zuwachs ist in den Altersklassen 45 bis 54 sowie bei den über 55-Jährigen nur gering.

Allerdings zeigen sich regionale Unterschiede: So sind Frauen in den neuen Bundesländern und in Nordrhein-Westfalen in der obersten Altersklasse stärker vertreten als in anderen Regionen. Vor allem für die neuen Bundesländer kann ein Zusammenhang zwischen Erwerbstätigkeit und der Bereitschaft zur Selbstständigkeit vermutet werden: Frauen, die in der DDR sozialisiert wurden und dort häufiger erwerbstätig waren als im Westen, neigen bei Verlust des Arbeitsplatzes eher dazu, die Selbstständigkeit als echte Alternative anzuerkennen (vgl. u. a. BMWi 2006: 1).

Insgesamt hat jedoch der Anteil der Frauen unter allen Gründern in den letzten Jahren zugenommen: von rund 38 Prozent im Jahr 2004 auf rund 41 Prozent im Jahr 2008 (vgl. Lehnert 2004: 17 und Kohn/Spengler 2009: 38). Dies lässt erkennen, dass hier ein großes Potenzial für unternehmerische Selbstständigkeit schlummert, das es gilt, weiterhin auszuschöpfen.

Mit zunehmendem Alter verändert sich der **Familienstand**: Unter den Gründern steigt der Anteil der verheirateten Personen mit zunehmendem Alter. Darüber hinaus haben Ältere über

50 Jahre signifikant häufiger Kinder als Gründer unter 50 Jahren (vgl. Werner/Faulenbach 2008: 16f.). Diese Ergebnisse bestätigt eine Studie des Statistischen Bundesamtes aus dem Jahr 2001: Unter den werdenden Selbstständigen dominiert die Ehe mit Kindern. Dieses Faktum lässt sich nicht eindeutig interpretieren: Einerseits kann durch den Ehepartner eine – auch finanzielle – Unterstützung erfolgen. Gleichzeitig kann die Familie eine zusätzliche zeitliche und / oder finanzielle Belastung darstellen. Dies gilt auch für das Vorhandensein von Kindern, in Abhängigkeit von ihrem Alter.

In der Regel steigt die Gründungsneigung mit zunehmendem **Bildungsgrad**. Die Opportunitätskosten aber steigen ebenfalls durch höhere Einkommensverluste und verringern damit die Gründungsneigung von Personen mit hohem Einkommen beziehungsweise von hochqualifizierten Personen. Der Großteil aller Gründer hat eine abgeschlossene Berufsausbildung. Ältere Gründer verfügen dagegen häufiger über einen Hochschulabschluss als jüngere, jüngere verfügen eher über eine abgeschlossene Berufsausbildung (vgl. Werner/Faulenbach 2008: 17ff.). Engel et al. (2007: 178) dagegen stellen kaum Unterschiede fest zwischen jung und alt in Bezug auf die Verteilung nach abgeschlossener Berufsausbildung und Hochschulabschluss. Folgt man den Daten von Werner/Faulenbach ist anzunehmen, dass ältere Gründer eher wissensintensive Gründungen anstreben, aber ihre Opportunitätskosten aufgrund höherer Einkommensverluste ebenso höher ausfallen als insgesamt unter den Gründern.

2.2 Strukturelle Merkmale der Gründungen

2.2.1 Gründung oder Übernahme

Jedes Jahr stehen im Durchschnitt mehr als 70.000 Familienunternehmen vor einer familieninternen oder -externen Nachfolge (vgl. Freund 2004: 84), wobei die Bedeutung der familienexternen Nachfolge steigt. Doch viele Unternehmen in Deutschland finden keinen (geeigneten) Nachfolger. Bezogen auf alle Gründungen in Deutschland handelt es sich bei nur 6,6 Prozent um Übernahmen, bei 73,4 Prozent dagegen um Neugründungen (vgl. Kohn/Spengler 2009: 6, 51f.). Gründungsinteressierte werden von einer Nachfolge möglicherweise abgehalten, weil eine Übernahme mit Problemen verbunden ist, die über die einer Neugründung hinausgehen:

Erstens sind Übernahmen mit einem hohen Kapitaleinsatz verbunden. In verschiedenen Untersuchungen, beispielsweise der L-Bank (2002: 4) oder des DIHK (2009a: 4), wurde festgestellt, dass die Hälfte aller (potenziellen) Übernehmer Schwierigkeiten bei der Finanzierung hat.

Zweitens begleiten Konflikte mit dem Alteigentümer über 90 Prozent der Übernahmen (vgl. Ebner Stolz Mönning/Wolff & Häcker 2008: 21).

Ein drittes Problem liegt darin, dass mehr als ein Drittel der Nachfolger die Anforderungen an eine Übernahme unterschätzt: Nachfolger müssen in laufende Strukturen und Beziehungen

einsteigen und eigene Vorstellungen umsetzen, ohne schwerwiegende Konflikte mit Mitarbeitern oder Geschäftspartnern auszulösen (vgl. DIHK 2009a: 6). Das heißt, dass sie über Führungserfahrung und eine entsprechende Qualifikation verfügen müssen. Daraus folgt, dass nur ein bestimmter Personenkreis für eine Nachfolge in Frage kommt (vgl. Kay et al. 2009: 11).

2.2.2 Branchen

Als Folge der Tertiarisierung der deutschen Wirtschaft und einem damit verbundenen geringen Kapitalbedarf auf vielen Feldern gründen nur 14 Prozent aller Gründer außerhalb des Dienstleistungssektors. Innerhalb des Dienstleistungsbereichs erreicht das „Erbringen von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen“⁵ mit 12,1 Prozent den höchsten Wert aller Gründungen, gefolgt vom Einzelhandel mit zehn Prozent (vgl. Kohn/Spengler 2009: 52f.).

Auch ältere Gründer in Deutschland sind eher im Dienstleistungsbereich zu finden. Dabei überwiegen personen- und unternehmensnahe Dienstleistungen. Meist handelt es sich um Einpersonenernehmen mit geringem Investitionsvolumen. Einige innovative Dienstleistungen sind im verarbeitenden Gewerbe anzutreffen. Ältere Gründer ohne akademischen Bildungshintergrund üben dagegen haushaltsbezogene Dienstleistungen aus oder Tätigkeiten „bei denen die überwiegend allein tätigen Gründer faktisch als permanenter Subkontraktor in den Bereichen Bauwirtschaft, Facility Management oder Transport / Spedition tätig sind“ (Engel et al. 2007: 187). Dieses Ergebnis deckt sich mit anderen Gründungsstatistiken wie dem ZEW-Panel. Werner/Faulenbach (2008: 24) stellen anhand des Gründerpanels des IfM Bonn fest, dass Ältere häufiger als Jüngere in den Beratungs- und Finanzdienstleistungen sowie im Bereich Weiterbildung und Training gründen. Jüngere gründen häufiger als Ältere im Baubereich und in der Gastronomie. In anderen Bereichen stellen Werner/Faulenbach keine signifikanten Unterschiede zwischen den Altersgruppen fest.

⁵ Nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes (2008: 481) umfasst das „Erbringen von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen“ eine Vielzahl von Tätigkeiten zur Unterstützung der allgemeinen Geschäftstätigkeit, wie Vermittlung / Überlassung von Arbeitskräften, Reisebüros, Wach- und Sicherheitsdienste, Gebäudebetreuung, Sekretariats- und Schreibdienste. Ausgenommen ist der Transfer von Fachwissen.

2.3 Gründungsmotive

Die Motive für eine Selbstständigkeit variieren letztlich von Person zu Person. Die Literatur unterscheidet jedoch zwischen Push- und Pull-Motiven⁶, die in Abhängigkeit von der konjunkturellen Lage stärker oder schwächer hervortreten. Bei guter Konjunktur überwiegt der Pull-Faktor, weil das Umfeld für eine Gründung positiv ist. Umgekehrt überwiegt bei schlechter konjunktureller Lage und einer schlechten Situation auf dem Arbeitsmarkt der Push-Faktor. Brixy et al. (2009: 13f.) stellen im Global Entrepreneurship Monitor für das Jahr 2008 eine geringere Zahl „getriebener“ Gründer (Push-Faktor) als „klassische“ Gründer fest, die mit ihrer Gründung Ziele wie Unabhängigkeit, Gewinnorientierung, Selbstverwirklichung oder Umsetzung einer Geschäftsidee verbinden.

Kohn/Spengler (2009: 43) kommen für Deutschland zu einem ähnlichen Ergebnis: 2008 war jeder fünfte Gründer (21%) zum Zeitpunkt der Gründung arbeitslos, wobei bei den Vollerwerbsgründungen dieser Anteil noch höher ausfällt. Der Großteil der Existenzgründungen von Arbeitslosen (53%) entsteht in Ermangelung von Erwerbsalternativen als „Notgründung“. Dennoch gibt rund ein Viertel der Gründer aus der Arbeitslosigkeit an, die Gründung vorrangig zur Realisierung einer Geschäftsidee und damit als „Chancengründung“ (Pull-Faktor) realisiert zu haben. Die Arbeitslosigkeit verstehen demnach diese Gründer als Möglichkeit, andere Ziele und Lebensentwürfe zu realisieren. Dies bestätigt auch eine gemeinsame Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) und des Instituts für die Zukunft der Arbeit (IZA Bonn) aus dem Jahr 2010: Je stärker die eigene Geschäftsidee, das Besetzen einer Marktlücke oder der Wunsch, sein eigener Chef zu sein, ausgeprägt sind, desto ausgeprägter ist der Erfolg des Unternehmens (vgl. Caliendo/Kritikos 2010: 2).

Die Analyse des Erwerbsstatus in der Untersuchung von Werner/Faulenbach (2008: 17) lässt aber vermuten, dass überdurchschnittlich viele ältere Personen mit der Gründung einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit suchen. Vielleicht liegt dies daran, dass trotz einer qualifizierten Ausbildung und langer Berufserfahrung Ältere stärker mit Arbeitslosigkeit konfrontiert sind als Jüngere. Sind sie einmal arbeitslos, ist es für sie zudem vergleichsweise schwieriger, wieder eine Festanstellung zu finden.

Engel et al. (2007: 183) belegen weiterhin, dass die Zahl der Älteren, die aus einer sicheren Situation, z. B. aus einem Angestelltenverhältnis heraus gründen, in den Jahren 2001 bis 2005 abgenommen hat – vor allem bei den 45- bis 54-Jährigen. Die Zahl der Notgründer dagegen nimmt nach Ansicht der vom RWI im Jahr 2006 befragten Experten eher zu – vor allem in der Gruppe der über 55-Jährigen. Die Suche nach Sicherheit ist dabei auch auf die konjunkturelle Situation zurück zu führen. In Zeiten schlechter Konjunktur reagieren gerade ältere Menschen sensibler auf Veränderungen im gesamtwirtschaftlichen Umfeld und suchen folglich eher nach sicheren Arbeitsplätzen (vgl. ebd.). Entsprechend spielen laut Werner/Faulenbach (2008: 21) höhere Einkommen, Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung – die Pull-Faktoren – eine

⁶ Push-Motive deuten auf ein aus der Not geborenes Unternehmen hin bzw. darauf, dass die Gründer aus Mangel an Alternativen in die Selbstständigkeit gedrängt werden. Pull-Motive sind jene, die auf eine unternehmerisch veranlagte Persönlichkeit hinweisen, bzw. auch der Selbstverwirklichung dienen (vgl. u. a. Apfelfthaler et al. 2008: 10f.).

untergeordnete Rolle. Dies bestätigen Engel et al. (2007: 186), indem sie darauf hinweisen, dass ältere Gründer ihrer Gründung häufiger als jüngere eine „Brückenfunktion“ zuweisen und sie von Beginn an auf einen kürzeren Zeitraum ausrichten als jüngere. Ihre Motive zielen dabei vor allem darauf ab, ein akzeptables Einkommensniveau bei möglichst geringem Risiko zu erreichen. Diese Motivlage beschränkt damit potenziell die Wachstumsaussichten der Unternehmung. Beides lässt aber keine direkte Schlussfolgerung auf den Erfolg beziehungsweise die Verweildauer am Markt zu. Nichterwerbspersonen, zu denen Rentner gehören, gründen dagegen laut Kohn/Spengler (2009: 44) vorrangig dann, wenn sich ihnen eine überzeugende Gründungschance (Pull-Faktor) bietet.

2.4 Probleme im Gründungsprozess

Im weltweiten Vergleich des Global Entrepreneurship Monitors nimmt Deutschland im Jahr 2008 bei der öffentlichen Förderinfrastruktur einen vorderen Platz ein. Schwächen werden dagegen hinsichtlich der gesellschaftlichen Werte und Normen und in der gründungsbezogenen Ausbildung gesehen (vgl. Brixy et al. 2009: 18). Auch ist die Angst vor dem Scheitern in Deutschland traditionell groß. Bezogen auf das Gründungsverhalten älterer Personen sind die Aspekte „gesellschaftliche Wertschätzung“ und „gründungsbezogenes Know-how“ sowie die Frage der Finanzierung und die Angst vor dem Scheitern von großer Bedeutung. Es wird angenommen, dass daraus resultierende Schwierigkeiten ältere potenzielle Gründer häufiger vom Schritt in die berufliche Selbstständigkeit abhalten als jüngere Gründer, die im Falle eines Scheiterns noch eher eine zweite Chance für einen Re-Start bzw. für die Rückkehr ins Angestelltenverhältnis haben.

2.4.1 Finanzierung

Die Finanzierung des Gründungsgeschehens in Deutschland ist laut Kohn/Spengler (2009: 79f.) charakterisiert durch eine erhebliche Zahl von Gründungen ohne nennenswerten Mittelbedarf oder mit intensiver Nutzung von Sachmitteln sowie einem Gesamtmittelbedarf im Mikrobereich. Nur knapp 17 Prozent aller Gründer im Jahr 2008 geben Finanzierungsschwierigkeiten an. Dabei stellen unzureichende Eigenmittel mit über 70 Prozent das größte Problem dar (vgl. ebd.: 82). Zunehmend greifen Gründer auf eigene finanzielle Ressourcen zurück.

Externe Finanzierungen sind vor allem für größere Gründungen relevant. Hierbei werden nach Möglichkeit mit geringem Organisationsgrad verbundenes Kapital von Familie oder Freunden (informelles Kapital), Zuschüsse und Fördermittel in Anspruch genommen. Bei letzterem überwiegen Bankdarlehen und Förderkredite. Bei der Finanzierung über externe Kapitalgeber wird eine solide Eigenkapitalbasis gefordert. Werner/Faulenbach (2008: 19) zufolge geben mehr ältere als jüngere Gründer an, keine Schwierigkeiten mit der Startkapitalversorgung zu haben. Ältere Gründer verfügen offenbar in der Regel über mehr Eigenkapital als jüngere.

Auch wenn Deutschland im internationalen Vergleich bei der Förderinfrastruktur gut aufgestellt ist, existieren gleichwohl für Gründer jenseits der 50 spezifische Hürden, z. B. in der (Förder-) Darlehensbeschaffung: Ältere unterliegen einer restriktiveren Risikoeinschätzung bei der Bank (vgl. Engel et al. 191f.). Als Gründe hierfür nennen Engel et al.: das höhere Risiko, durch Krankheit auszufallen und einen kürzeren Zeithorizont zur Amortisation der Gründungsausgaben. Entsprechend steigen die Zinssätze mit zunehmendem Alter und umgekehrt sinkt die Möglichkeit zur Tilgung für Ältere. Zudem reduziert sich z. B. beim Unternehmerkapital für Gründungen (ERP-Kapital) die tilgungsfreie Zeit um die Anzahl der Lebensjahre über 55. Zudem rechnet sich die Beantragung bzw. das Durchleiten von Fördermitteln in vielen Fällen für die Hausbank nicht. Insbesondere die Vergabe von Mikrodarlehen ist laut Engel et al. unattraktiv für die Bank. Damit verstärkt sich die Problematik für Ältere – auch für gut qualifizierte Ältere (ebd.: 194).

Allerdings geben Engel et al. zu bedenken, dass es fraglich bleibt, ob Restriktionen ausschließlich auf das Alter der Gründerperson zurück geführt werden können. Andere Faktoren wie eine lange Arbeitslosigkeit, die verfügbare Höhe des Eigenkapitals, die Qualifikation, die Wachstumsperspektiven und die Qualität des Businessplans sind ebenfalls bedeutsam.

2.4.2 Akzeptanz älterer Menschen (Gründer) in der Gesellschaft

Die Werte des Global Entrepreneurship Monitors zeigen für Deutschland eine positive Einstellung gegenüber Gründern und Unternehmern im Allgemeinen (vgl. Brixy et al. 2009: 11). Einstellungen gegenüber älteren Gründern wurden jedoch nicht gesondert erhoben.

Deutlich wird dagegen: In Deutschland sind viele ältere Arbeitnehmer und Bewerber Vorurteilen und Diskriminierungstendenzen ausgesetzt. Es besteht zwar kein oder ein nur sehr geringer Zusammenhang zwischen Alter und Produktivität, unbestritten ist jedoch ein Wandel des Leistungsvermögens älterer Arbeitnehmer, dem Anzahl und Struktur der vorhandenen Arbeitsplätze häufig nicht entsprechen. Auch sind altersselektive Beteiligungspraxen an Fortbildungen zu verzeichnen. Da gleichzeitig die Leistungsvorteile der Älteren, wie Erfahrung und Verantwortungsbewusstsein sowie ihre gewachsenen Denk- und Gedächtnisstrategien oft unberücksichtigt bleiben (vgl. Oswald et al. 2006: 110f.), wird Altern häufig mit einer Abnahme der Lern-, Leistungs- und Umstellungsfähigkeit assoziiert (vgl. BMBF 2005: 34). Dadurch verkümmern individuelle Potenziale auf Dauer, und die Produktivität wird gemindert. Dies dürfte sich auch im Falle einer Existenzgründung im fortgeschrittenen Alter niederschlagen und dazu führen, dass eine eigene Existenzgründung im fortgeschrittenen Alter abgelehnt wird, da das Zutrauen in die eigene Leistungsfähigkeit sinkt: Denn „aus negativ akzentuierten Altersbildern abgeleitete Erwartungen an den eigenen Alternsprozess können dazu beitragen, dass sich Menschen eine an persönliche Ziel- und Wertvorstellungen orientierte Lebensführung (auch selbst) nicht zutrauen“ (ebd.). Diese Problematik wird verstärkt, wenn das Ansehen von Gründern bzw. Unternehmern im direkten Umfeld des Gründers eher negativ ist. Hinsichtlich des Ansehens spielen aber sicher auch die Art des Unternehmens und der entsprechende gesellschaftliche Status des Gründers eine Rolle.

2.4.3 Angst vor dem Scheitern

In Deutschland bestehen fünf Jahre nach der Gründung nur noch etwa 40 bis 50 Prozent einer Unternehmenskohorte (vgl. Schmude/Wagner 2006: 72f.). In Zeiten der Rezession sinken die Überlebenschancen eines Unternehmens weiter. Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes zeigen insgesamt höhere Überlebensraten als Gründungen im Dienstleistungssektor (vgl. Meyer 2005: 6).

Beim Scheitern eines Unternehmens spielen sowohl unternehmensinterne als auch -externe und makroökonomische Bedingungen eine Rolle. Aber auch die Angst zu scheitern dürfte sich auswirken und muss daher ebenso als Faktum für eine von vornherein geringere Gründungsbereitschaft berücksichtigt werden: Tatsächlich bejahen knapp 50 Prozent der Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren die Frage, ob die Angst zu scheitern sie davon abhalten würde, ein Unternehmen zu gründen (vgl. Brixy et al. 2009: 11). Deutschland liegt im internationalen Vergleich damit an fünfter Stelle.

Unklar bleibt, ob ältere Gründer mehr oder weniger Angst zu scheitern haben als jüngere. Die Literatur zeigt einen widersprüchlichen Befund: Die Daten des RWI Essen bestätigen das Resultat des Global Entrepreneurship Monitors auch für die älteren Gründer. Der Großteil der in der Studie des RWI befragten Experten sieht bei Gründern jenseits der 50 sogar eine größere Angst vor dem Scheitern als bei denjenigen unter 50 Jahren (vgl. Engel et al. 2007: 193). Werner/Faulenbach (2008: 21) stellen dagegen fest, dass ältere Gründungsinteressierte signifikant weniger Angst vor dem Scheitern haben als jüngere.

Auf der einen Seite könnte die Angst bei Älteren größer sein, weil im Falle eines Scheiterns die Chance auf einen Re-Start bzw. für die Rückkehr ins Angestelltenverhältnis aufgrund des Lebensalters geringer ausfällt. Andererseits spricht für eine weniger ausgeprägte Angst, dass Gründungen Älterer tendenziell mit einem geringeren Risiko aufgrund eines geringeren Kapitaleinsatzes und niedrigerer Wachstumsabsichten einhergehen. Letztlich begründen möglicherweise die verschiedenen Methoden der Studien die Diskrepanz der Befunde (Fremd- und Selbstbild).

Die Angst vor dem Scheitern kann sich, neben ihrem Einfluss auf die Gründungsbereitschaft, auch auf den Gründungserfolg auswirken. Genauso kann die Einstellung zum eigenen Gründungserfolg auch Einfluss auf die Angst zu scheitern nehmen. Ob ältere Gründer größere oder geringere Erfolgchancen haben als jüngere, ist umstritten. Bindewald (2004: 49ff.) stellt unter Bezug auf Brüderl et al. fest, dass die Überlebenswahrscheinlichkeit im mittleren Alter tendenziell am günstigsten ausfällt und die gescheiterten Unternehmer eher in der Altersklasse 45 bis 55 zu finden sind. Demgegenüber zeigen Engel et al. (2007: 130, 155.), dass sich der geringere Erfolg älterer Gründer gegenüber jüngeren nicht zweifelsfrei belegen lässt. Vielmehr wird der Eindruck erhärtet, dass ein höheres Alter zum Zeitpunkt der Gründung kein Hemmnis für den Gründungserfolg darstellt.

2.5 Anknüpfungspunkte für die eigene Erhebung

Aus der Sekundäranalyse lassen sich bereits einige Determinanten für Gründungen von Älteren ableiten, die bei der Konzeption der Fragebögen für alle drei Erhebungsformen der eigenen Studie berücksichtigt wurden.

- Der Gründungsfokus liegt im Dienstleistungssektor, zeigt hier aber ein heterogenes Bild. Häufig sind die Gründer gut qualifiziert.
- Auch wenn der Global Entrepreneurship Monitor eine positive Einstellung gegenüber dem Unternehmertum feststellt, ist das Bild vom Unternehmer – auch in Zeiten wirtschaftlicher Krisen – oft negativ besetzt. Auch die Gründungskultur in Deutschland ist verbesserungswürdig. Obgleich es keine Indizien dafür gibt, dass auch das Bild vom älteren Gründer negativ ist, beeinflussen negative Sichtweisen auf den Unternehmer einerseits und auf das Alter an sich andererseits die Selbstwahrnehmung Älterer und damit ihr Selbstvertrauen. Dies kann eine Ursache für geringere Gründungszahlen älterer Menschen sein.
- Die Angst zu scheitern kann darüber hinaus eine erhebliche Hürde darstellen, selbstständig unternehmerisch tätig zu werden.
- Finanzierungsprobleme entstehen vor allem dadurch, dass Ältere gegenüber den Kreditinstituten größeren Restriktionen ausgesetzt sind, beziehungsweise die Bearbeitung der vergleichsweise niedrigen Kreditvolumina für die Hausbanken oft unattraktiv ist.

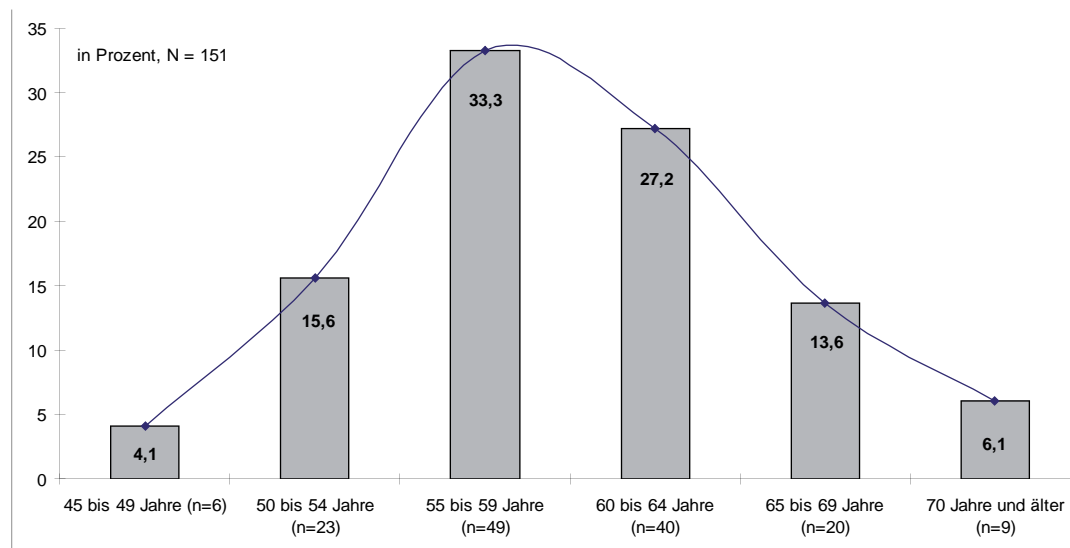
3. Ergebnisse der Online-Befragung: Soziodemografische Daten und spezifische Merkmale der Gründungen der Teilnehmer

Kapitel 3 gibt einen Überblick über die soziodemografischen Daten und charakteristischen Merkmale der jeweiligen Gründung der an der Online-Befragung⁷ beteiligten Personen (im Folgenden als Gründer bezeichnet). Ein Überblick über den Hintergrund der Gründer sowie über ihre Gründungsvorhaben ist notwendig, um die in der Studie gewonnenen Erkenntnisse hinsichtlich der Probleme und Bedürfnisse interpretieren, fördernde Maßnahmen ableiten und die Kenntnisse in Bezug zur heterogenen Gruppe älterer Gründer sowie zu den Ergebnissen anderer Studien setzen zu können. Die Reihenfolge der verschiedenen Charakteristika entspricht der Darstellung der Sekundäranalyse in Kapitel 2.

3.1 Soziodemografische Daten

Das Alter der an der Online-Befragung beteiligten Gründer liegt zum Zeitpunkt der Befragung zu 60 Prozent zwischen 55 und 64 Jahren (vgl. Abb. 5).

Abbildung 5: Alter der Befragten in der Online-Befragung zum Befragungszeitpunkt

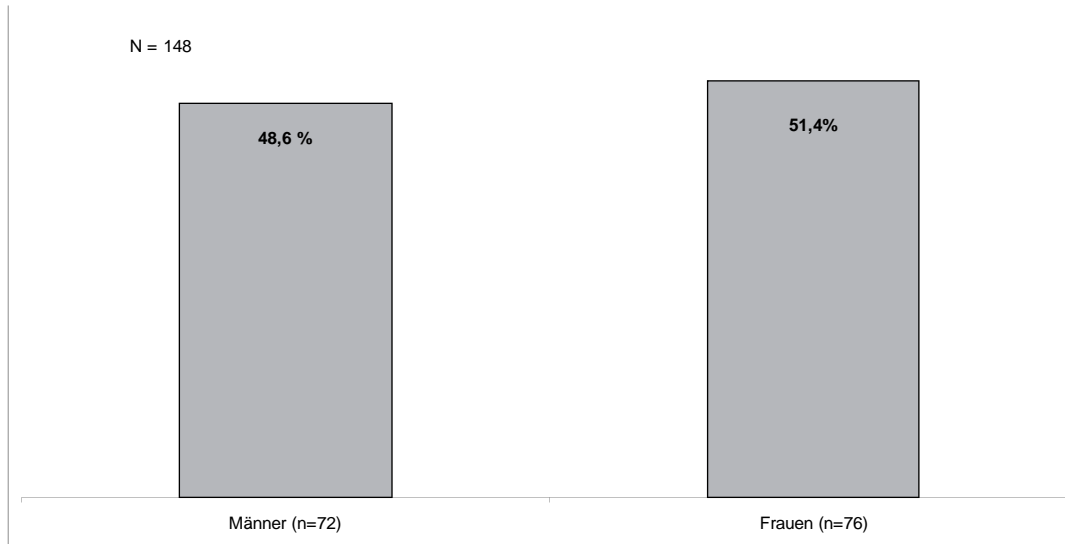


Quelle: RKW Kompetenzzentrum, 2010

⁷ Da die Gründer mit wenigen Ausnahmen den Fragebogen online ausfüllten, wird im Folgenden hinsichtlich der quantitativen Befragung verallgemeinernd von „Online-Umfrage“ oder „Online-Befragung“ gesprochen.

Frauen sind dabei um knapp drei Prozent häufiger vertreten als Männer⁸ (vgl. Abb. 6).

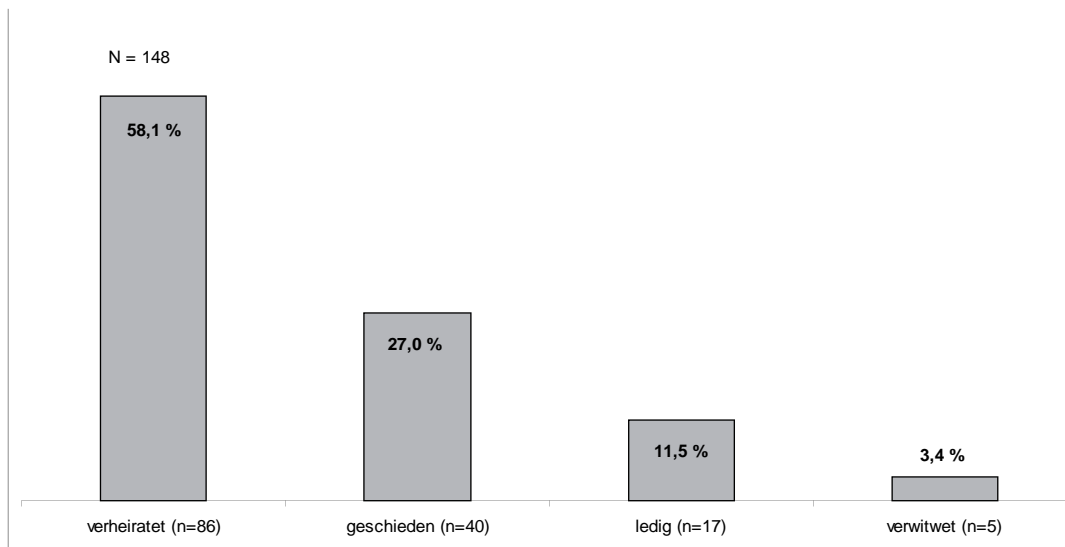
Abbildung 6: Geschlechterverteilung der Befragten in der Online-Umfrage



Quelle: RKW Kompetenzzentrum, 2010

Die Mehrheit der befragten Gründerpersonen ist verheiratet (58,1%). Weitere 27 Prozent sind geschieden, 11,5 Prozent ledig und 3,4 Prozent verwitwet.

Abbildung 7: Familienstand der Befragten in der Online-Umfrage



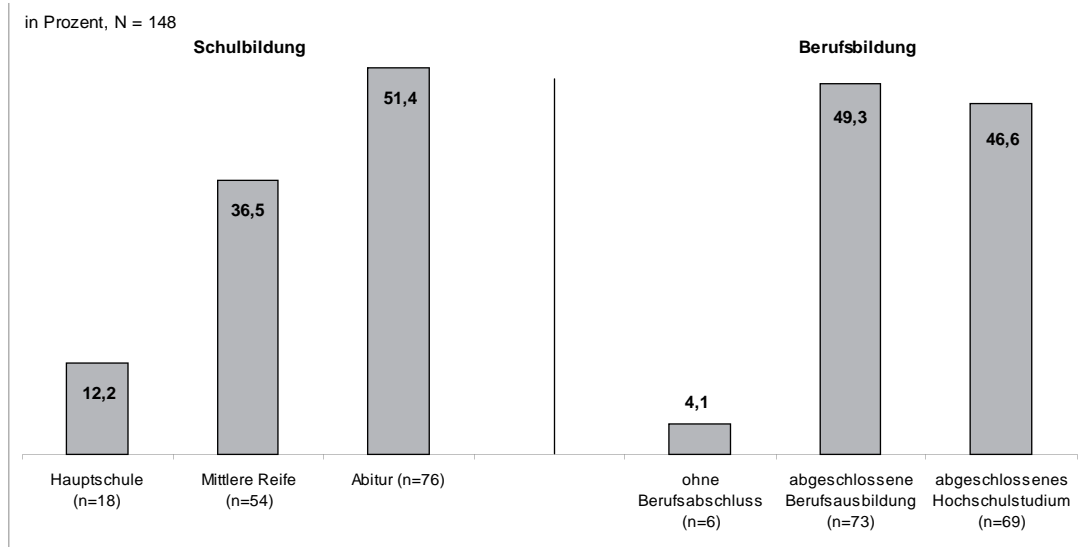
Quelle: RKW Kompetenzzentrum, 2010

⁸ Geschlechterspezifische Aspekte wurden überprüft, bleiben aber in der Auswertung in Kapitel 4 unberücksichtigt, da meist nur schwache Korrelationen zwischen dem Geschlecht und Motiven bzw. Problemen und Bedarfen festgestellt werden konnten.

64 Prozent der Ehepartner von Gründerpersonen sind zudem erwerbstätig. Daneben hat der größte Teil der Befragten (80,4%) Kinder. 47 Prozent der Befragten mit Kind(ern) unterstützen diese(s) noch finanziell.

Ein hoher Bildungsgrad⁹ ist augenscheinlich: Fast die Hälfte verfügt über einen Hochschulabschluss und mehr als die Hälfte hat Abitur (vgl. Abb. 8).

Abbildung 8: Bildungsgrad der Befragten in der Online-Umfrage



Quelle: RKW Kompetenzzentrum, 2010

Ein Unterschied in der Verteilung zwischen den Geschlechtern ist dabei nur hinsichtlich der schulischen Bildung, und dabei vor allem in der Verteilung auf die Mittlere Reife und den Hauptschulabschluss feststellbar: 54,2 Prozent der Männer haben Abitur, 29,2 Prozent die Mittlere Reife, 16,7 Prozent den Hauptschulabschluss. Bei den Frauen dagegen haben 48,7 Prozent Abitur, 43,4 Prozent die Mittlere Reife und nur 7,9 Prozent einen Hauptschulabschluss.

⁹ Bezogen auf die Motive, Probleme und Bedarfe konnten in vorliegender Studie nur sehr geringe Korrelationen mit dem formalen Bildungsgrad festgestellt werden. Der formale Bildungsgrad bleibt daher in der Auswertung in Kapitel 4 unberücksichtigt.

3.2 Spezifische Merkmale der Gründungen

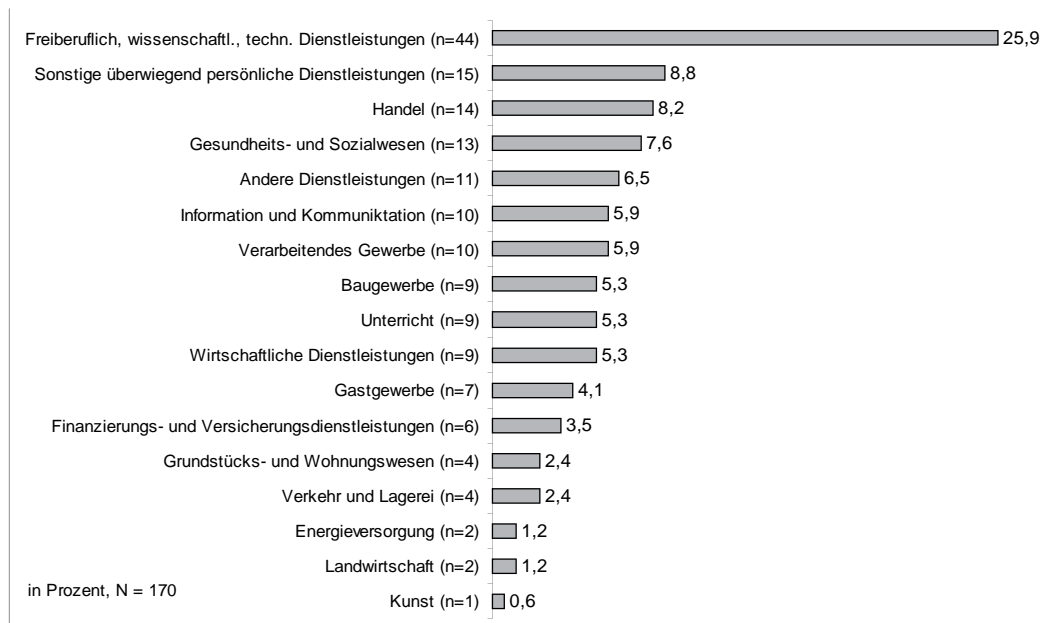
Strukturmerkmal 1: Art der Gründung

Die Analyse des Gründerverhaltens zeigt eine eindeutige Präferenz für eine Art der Gründung: 72 Prozent aller befragten älteren Gründer gründen ein neues Unternehmen. Die Möglichkeit einer Unternehmensübernahme wird kaum genutzt (4,9%). Lediglich 3,4 Prozent der befragten Personen sind Re-Starter.

Strukturmerkmal 2: Branchen

Ältere Gründer ab 45 Jahren gründen vor allem im Dienstleistungsbereich (vgl. Abb. 9). Am stärksten vertreten ist hierbei die Gruppe der „freiberuflich, wissenschaftlich und technischen Dienstleistungen“¹⁰ mit 25,9 Prozent. In dieser Kategorie haben Gründungen in der Unternehmensberatung mit 20 Prozent den größten Anteil. Insgesamt wird deutlich, dass der Anteil wissensintensiver Tätigkeiten hoch ist.

Abbildung 9: Branchenverteilung der Befragten in der Online-Umfrage



Quelle: RKW Kompetenzzentrum, 2010

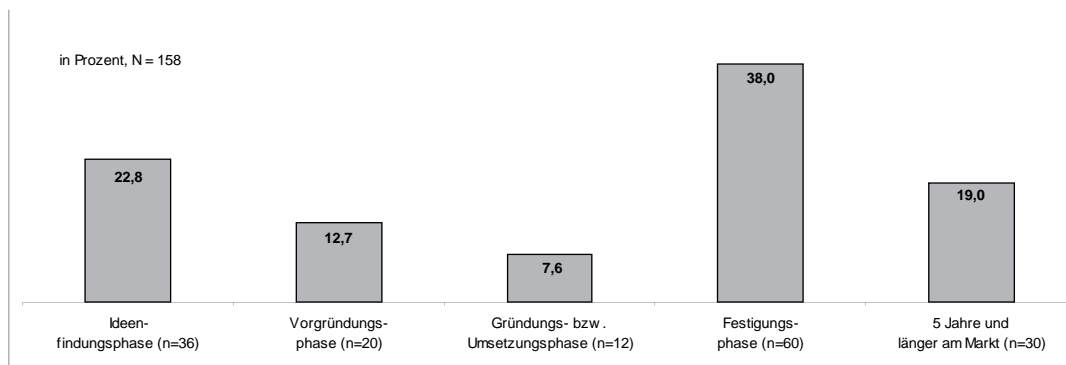
Der Anteil aller anderen Branchen spielt im Vergleich zu den „freiberuflich, wissenschaftlich und technischen Dienstleistungen“ eine vergleichsweise untergeordnete Rolle. Die Branchen „Handel“ und „Gesundheits- und Sozialwesen“ nehmen mit 8,2 und 7,6 Prozent nach den „sonstigen überwiegend persönlichen Dienstleistungen“ (8,8%) den dritten und vierten Rang ein.

¹⁰ Nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes (2008: 460) erfordern die „freiberuflich, wissenschaftlich und technischen Dienstleistungen“ ein hohes Maß an Ausbildung und stellen den Nutzern Fachkenntnisse und Erfahrungen zur Verfügung. Beispiele sind: Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Verwaltung und Führung von Unternehmen und Betrieben, Unternehmensberatung, Architektur- und Ingenieurbüros, Forschung und Entwicklung, Werbung und Marktforschung, kreative Tätigkeiten.

Strukturmerkmal 3: Gründungsphasen

Probleme und Bedarfe im Gründungsprozess sind – so die Annahme – sowohl von der Branche abhängig, als auch von der Phase der Gründung. Wie Abbildung 10 veranschaulicht, befindet sich der größte Teil der Gründer aus der Online-Befragung in der Festigungsphase (38%). Das heißt, die Gründung liegt maximal fünf Jahre zurück. 22,8 Prozent der Gründer befinden sich noch in der Ideenfindungsphase bzw. informierensich momentan. 12,7 Prozent sind in der Vorgründungsphase (Beschäftigung mit dem Businessplan), 7,6 Prozent haben ihr Unternehmen gerade angemeldet und sind damit in der Gründungs- bzw. Umsetzungsphase. 19 Prozent sind bereits seit mindestens fünf Jahren am Markt.

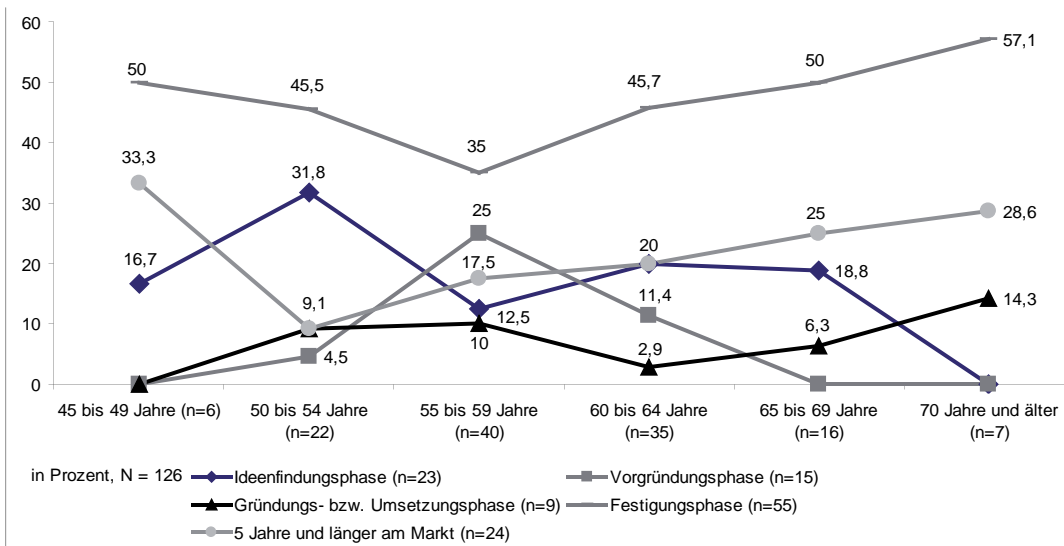
Abbildung 10: Verteilung der Befragten in der Online-Umfrage auf die Gründungsphasen



Quelle: RKW Kompetenzzentrum, 2010

Werden die Altersklassen in Bezug zu den Gründungsphasen gesetzt, wird deutlich, dass sich auch noch Personen zwischen 65 und 69 Jahren mit dem Gedanken beschäftigen, ein Unternehmen neu zu gründen (Ideenfindungsphase: 18,8%). Dagegen haben an der Online-Befragung keine Gründer teilgenommen, die 70 Jahre und älter sind und sich in der Ideenfindungs- oder Vorgründungsphase befinden. Gründer, die mindestens 70 Jahre alt sind, befinden sich zu rund 57 Prozent in der Festigungsphase, sind zu 28,6 Prozent schon länger als fünf Jahre am Markt und zu 14,3 Prozent in der Gründungs- bzw. Umsetzungsphase (vgl. Abb. 11).

Abbildung 11: Verteilung der Befragten nach Alter und Gründungsphase

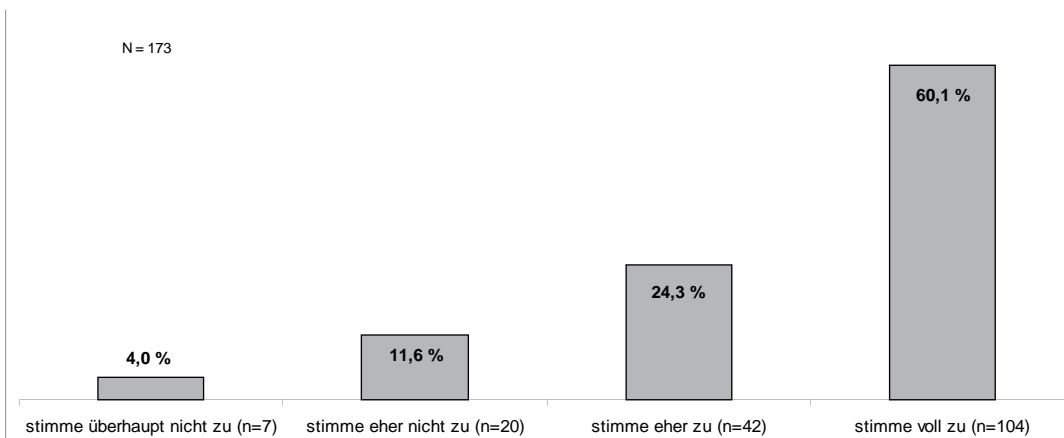


Quelle: RKW Kompetenzzentrum, 2010

Einstellung zur Gründung

Es wurde bereits deutlich: Auch Personen im fortgeschrittenen Alter denken über eine Neugründung nach (vgl. Abb. 11). Die Antwort auf die Frage, ob die Gründer aus der Online-Befragung eine Gründung als gute Alternative zum Angestelltenverhältnis ansehen, gibt Aufschluss über ihre Einstellungen zu ihrer eigenen (potenziellen) Gründung (vgl. Abb. 12).

Abbildung 12: Existenzgründung – eine gute Alternative zum Angestelltenverhältnis



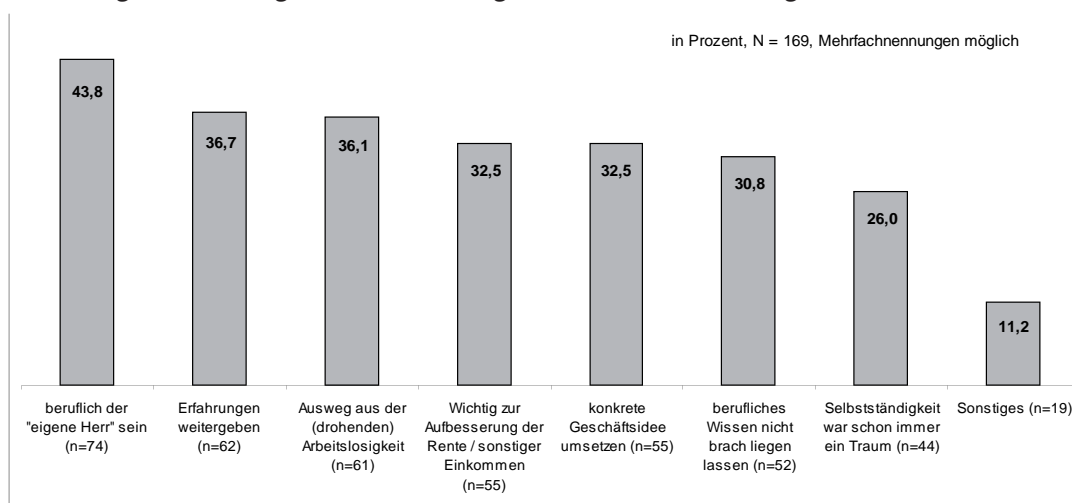
Quelle: RKW Kompetenzzentrum, 2010

Für 84,4 Prozent der Teilnehmer an der Online-Befragung ist die Gründung eine gute Alternative zum Angestelltenverhältnis („stimme voll zu“, „stimme eher zu“). Nur etwas mehr als 15 Prozent sehen die Gründung für sich persönlich als eine weniger gute Alternative zum Angestelltenverhältnis. Für den Großteil der Gründer überwiegen demnach die positiven Seiten einer Gründung – und dies unabhängig vom Alter.

Motive zur Gründung

Die Analyse der Motive zeigt auf Grundlage einer Häufigkeitsverteilung eine breite Verteilung. Das Motiv „eigener Herr sein“ (43,8% der Gründer) ist dabei das am häufigsten genannte, das Motiv „Selbstständigkeit war schon immer ein Traum“ (26% der Gründer) das am seltensten genannte. Alle anderen Motive nennen je rund zwei Drittel der älteren Gründer.

Abbildung 13: Gründungsmotive der Befragten in der Online-Umfrage

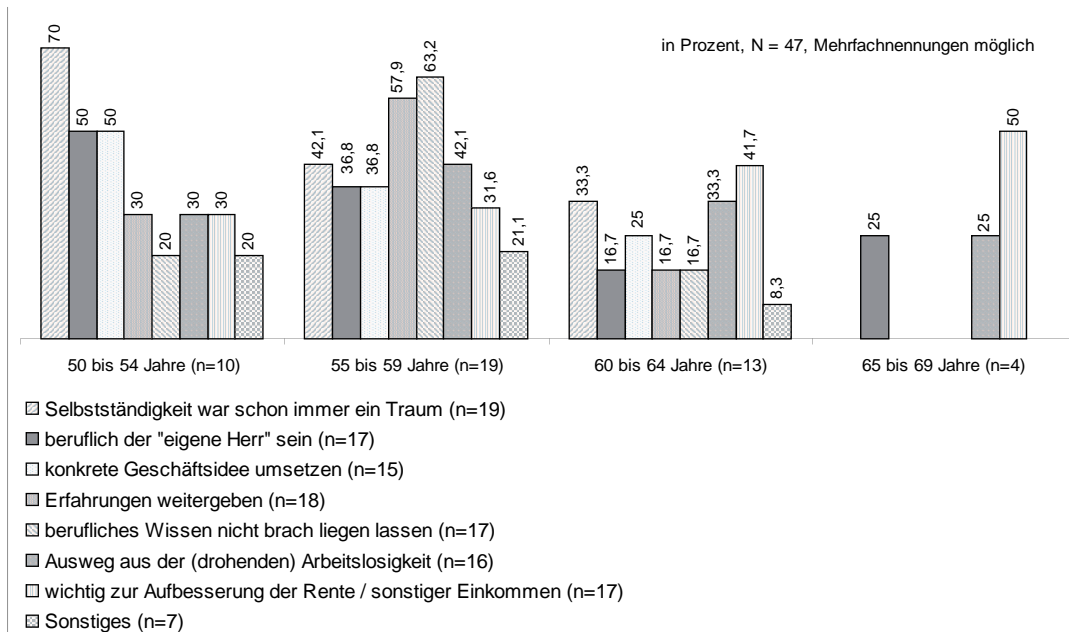


Quelle: RKW Kompetenzzentrum, 2010

Bei den Beweggründen handelt es sich in vielen Fällen um Motivbündel. Beispielhaft wird dies am Motiv „Ausweg aus der (drohenden) Arbeitslosigkeit“ verdeutlicht: In der Häufigkeitsverteilung erreicht es mit 36,1 Prozent Rang drei aller zur Auswahl stehenden Motive. Dabei spielen bei knapp 60 Prozent derjenigen Gründer aber, die aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen bzw. von ihr bedroht sind, auch die Motive „Selbstständigkeit war schon immer ein Traum“, „konkrete Geschäftsidee umsetzen“ sowie „beruflich der „eigene Herr“ sein“ eine wichtige Rolle. Für nur rund 44 Prozent dieser Gründer ist die (drohende) Arbeitslosigkeit einziges Motiv. Interessant ist, dass dieser Anteil (rund 15 Prozent der Gründer mit dem Motiv „Ausweg aus der (drohenden) Arbeitslosigkeit“) in etwa dem Anteil derjenigen entspricht, für die die Gründung keine beziehungsweise eher keine gute Alternative ist (vgl. Abb. 12).

Für die Teilnehmer der Online-Befragung, die noch am Anfang ihrer Gründung stehen (Ideenfindungs- und Gründungs- bzw. Umsetzungsphase, N = 47), ist die Auseinandersetzung mit dem Gründungsgedanken am aktuellsten. Deshalb ist es interessant, diese Gruppe nach Alter differenziert gesondert zu betrachten:

Abbildung 14: Altersspezifische Motivation der Befragten in den verschiedenen Phasen



Quelle: RKW Kompetenzzentrum, 2010

Es zeigt sich, dass das Motiv „Ausweg aus der (drohenden) Arbeitslosigkeit“ im Vergleich zu anderen Altersklassen in den oberen Altersgruppen der 55- bis 59- und der 60- bis 64-Jährigen mit 42,1 und 33,3 Prozent am bedeutsamsten ist (vgl. Abb. 14). Das Hauptmotiv ist es in diesen Altersgruppen aber nicht. Vielmehr stellen sich in der Betrachtung aller Altersgruppen die jeweiligen Hauptmotive wie folgt dar:

Bei den 55- bis 59-Jährigen erreichen die Motive „Erfahrungen weitergeben“ (57,8%) und „Wissen nicht brach liegen lassen“ (63,2%) die höchsten Werte. Deutlich wird auch, dass diese beiden Motive bei Gründern, die tatsächlich im Rentenalter sind (älter als 65 Jahre), keine große Bedeutung mehr haben. Diese Gründer, wie auch die 60- bis 64-Jährigen, wollen vor allem ihre Einkommen aufbessern. Die „Aufbesserung der Einkommen“ ist das einzige Motiv, dessen Bedeutung mit dem Alter steigt.

Die Motive „Selbstständigkeit war schon immer ein Traum“, „eigener Herr sein“ und „eigene Idee umsetzen“ sind unter den 50- bis 54-Jährigen am bedeutsamsten und nehmen mit zunehmendem Alter ab – wobei auch 25 Prozent der 65- bis 69-Jährigen gründen, da sie ihr „eigener Herr sein“ wollen. Beachtlich ist der hohe Anteil derjenigen 50- bis 54-Jährigen, die gründen, weil es schon immer ihr Traum war.

Die Studie zeigt mit der altersspezifischen Betrachtung ein relativ differenziertes Bild hinsichtlich der Gründungsmotive. Es lassen sich drei Gruppen bilden:

- Bei der jüngsten Gruppe steht die Verwirklichung eines Traumes im Mittelpunkt.
- Bei den 55- bis 59-Jährigen ist der Aspekt vordergründig, Erfahrungen und Wissen weiter zu geben bzw. weiter zu nutzen.
- Bei den beiden ältesten Gruppen ist dagegen eher der ökonomische Druck ausschlaggebend für das Gründungsvorhaben.

3.3 Zwischenfazit:

Einordnung und Interpretation der bisherigen Ergebnisse

Nachstehend werden die ersten Ergebnisse der Studie an Daten und Erkenntnissen anderer Studien gespiegelt, um die Ergebnisse interpretieren und die Schlussfolgerungen in einen größeren Kontext einordnen zu können. Grundlage für die Einordnung der ersten Ergebnisse der Studie des RKW Kompetenzzentrums sind Schriften des IfM Bonn, der KfW, des Global Entrepreneurship Monitors, die Studie von Engel et al. aus dem Jahr 2007 sowie Daten des Statistischen Bundesamtes (vgl. hierzu auch Kapitel 2), wobei allerdings verschiedene Grundgesamtheiten und verschiedene methodische Ansätze der verschiedenen Studien berücksichtigt werden müssen.

Wie in den oben genannten Studien ist in der Online-Studie der Großteil der älteren Gründer **verheiratet und hat eigene Kinder**. In der vorliegenden Studie sind dagegen **Frauen** gegenüber dem Anteil von Männern in den älteren Alterskohorten weit überrepräsentiert. Der hohe Frauenanteil lässt vermuten, dass unter älteren Frauen durchaus Gründungspotenzial vorhanden ist. Dennoch bedürfte er einer weiteren Überprüfung: Zum Beispiel könnte der hohe Anteil darauf zurückzuführen sein, dass ältere Frauen eher bereit sind, an einer (Online-) Umfrage teilzunehmen oder sich verstärkt mit dem Medium Internet auseinanderzusetzen als ältere Männer. Die Gründer in der Online-Befragung verfügen insgesamt über höhere **Schul- und Bildungsabschlüsse**, als die anderer Untersuchungen, wobei aber der Akademikeranteil den Daten aus Werner/Faulenbach (2008: 18) entspricht, die bei älteren Gründern einen höheren Anteil von Hochschulabsolventen feststellen als bei jüngeren. Daran wird deutlich, dass ältere Gründer über das Potenzial verfügen, innovative und wissensintensive Gründungen erfolgreich anzugehen; dieses Potenzial ist vor allem auch unter den Gründerinnen erkennbar, die seltener als Männer nur über einen Hauptschulabschluss verfügen.

Bei den Gründungen aus der Online-Befragung handelt es sich insbesondere um **Neugründungen**; Übernahmen gibt es kaum. Dieser Trend wird auch in der KfW-Gründungsstatistik beschrieben. Ein Grund für die geringe Zahl von Übernahmen auch bei älteren Gründern – trotz der ihnen zugesprochenen Fähigkeit, mit Menschen (Kunden etc.) gut umgehen zu können – kann im damit verbundenen häufig sehr hohen Kapitalbedarf liegen. Ältere Personen haben weniger Zeit, Gewinne zu erwirtschaften, die ihr eingesetztes Kapital amortisieren können. Gesamtwirtschaftlich bleibt die geringe Zahl der Selbstständigkeit durch Unternehmensnachfolge nicht ohne volkswirtschaftliche Folgen, denn übergabereife Unternehmen müssen häufig mangels Nachfolge stillgelegt werden. Ältere Gründer sollten entsprechend auch für eine Gründung durch Übernahme sensibilisiert werden. Übernahmen im Team mit einem jüngeren könnten dabei eine erfolgversprechende Möglichkeit der Gründung sein.

Auch **Re-Starter** sind unter den älteren Gründern der Online-Befragung kaum vertreten. Deutschlandweit haben sie ebenfalls nur einen Anteil von elf bis 18 Prozent an allen Gründungen (vgl. Kranzusch/Kay 2007: 93). Dabei überleben in Deutschland nur etwa 40 bis 50 Prozent der

Gründungen die ersten fünf Jahre. Viele gescheiterte Erstgründer nehmen eine zweite Chance nicht wahr. Vor dem Hintergrund geringer Re-Start-Möglichkeiten bleibt offensichtlich viel Potenzial unausgeschöpft, das durch die Verbesserung von Rahmenbedingungen in Bezug auf die Re-Start-Möglichkeiten gehoben werden könnte.

Auch die Verteilung der **Branchen** deckt sich mit der anderer erwähnter Studien: Der Fokus der Gründungen aus der Online-Befragung liegt auf dem Dienstleistungsbereich, hier vor allem auf der Beratung. Die Konzentration auf die Unternehmensberatung, die zu den wissensintensiven Gründungen zählt, kann auf die gute Vernetzung sowie das Erfahrungswissen Älterer zurück geführt werden, das gerade hier notwendig ist. Dabei spiegeln sich auch die Gründungsmotive und die Qualifikation der Gründer wider: Es überwiegen die Wünsche, sein eigener Herr zu sein und Erfahrungen weitergeben zu können. Im Übrigen bringen die Gründer die für ihre Gründung notwendige Qualifikation mit.

Die Branchenverteilung unterstützt die These, dass ältere Gründerpersonen eher **weniger kapitalintensive Gründungen** angehen. Dies kann daran liegen, dass ältere Gründer ihre Gründung überwiegend mit eigenen Mitteln finanzieren wollen oder dass sie eher an den Restriktionen der Bank in Bezug auf die Gewährung eines hohen Kredits mit längerer Laufzeit scheitern. Die große Zahl der Gründungen Älterer im Dienstleistungsbereich kann sich äußerst positiv auf die Volkswirtschaft auswirken, vor allem wenn es sich um wissensintensive Gründungen handelt, die angesichts des hohen Bildungsgrades älterer Gründer möglich sind.

Über die persönliche **Einstellung zur eigenen Gründung** als Alternative zum Angestelltenverhältnis sind in den Vergleichsstudien keine Befunde enthalten. Im Global Entrepreneurship Monitor wird das Thema mit folgender Aussage aufgegriffen: „In meinem Land wird die Gründung eines neuen Unternehmens von den meisten Menschen als attraktive berufliche Perspektive angesehen“. Mehr als die Hälfte der Deutschen stimmen dieser Aussage zu – unabhängig davon, ob eine Selbstständigkeit für sie selbst in Frage kommt (vgl. Brixy et al. 2009: 10). In der Studie des RKW Kompetenzzentrums steht dagegen die Sicht auf das eigene Gründungsvorhaben im Fokus: Mehr als 80 Prozent der Befragten sehen für sich persönlich in der Selbstständigkeit eine gute Alternative zum Angestelltenverhältnis.

Auch für 56 Prozent derjenigen Gründer, die allein aufgrund der (drohenden) Arbeitslosigkeit gründen, stellt die Gründung eine gute Alternative dar. Jedoch sehen 44 Prozent dieser „Notgründer“ die Gründung als eher weniger gute Alternative. Diese Personen werden wahrscheinlich das Angestelltenverhältnis bevorzugen, sobald sich die Gelegenheit ergibt und sie sich nicht durch hohen Kapitalaufwand beziehungsweise lange Amortisationszeiten gebunden haben.

Im Übrigen zeigt der Anteil von 20 Prozent 65- bis 69-Jähriger in der Ideenfindungsphase, dass Existenzgründungen auch im Rentenalter noch attraktiv sind. Da 55- bis 65-Jährige mit mehr als 60 Prozent die stärkste Gruppe in der Online-Befragung darstellen, kann vermutet werden, dass sie die Zeit bis zum Eintritt ins Rentenalter als Selbstständige überbrücken bzw. ausfüllen wollen – oder aber auch müssen. Ist dies der Fall, werden diese älteren Gründer ihr Unternehmen auf einen bestimmten Zeitraum ausrichten und kein großes Wachstum z. B. im Hinblick auf die Schaffung von Arbeitsplätzen beabsichtigen. Diese Vermutung erhärtet sich auch in Anbetracht der Branchenverteilung: Der Großteil der Gründungen erfolgt im Bereich

Unternehmensberatung. Es wird angenommen, dass es sich in diesem Tätigkeitsfeld meist um Solo-Selbstständige handelt.

Wird davon ausgegangen, dass die Einstellung zur Selbstständigkeit keine Frage des Alters ist, so müssten Maßnahmen zur Förderung einer positiven Einstellung gegenüber einer selbstständigen Tätigkeit sich nicht alleine auf ältere Menschen beziehen, sondern auf die Bevölkerung insgesamt.

Bei den **Motiven** zeigen sowohl die Online-Umfrage als auch beispielsweise der KfW-Gründungsmonitor, dass die von Push-Motiven geleiteten Gründer den kleineren Anteil darstellen und ihre Motive durchaus facettenreich sind. In dieser Studie begreift die Mehrheit der aus der Arbeitslosigkeit gründenden Personen die Arbeitslosigkeit und damit die Gründung als Gelegenheit, um andere Ziele zu verwirklichen. Dies wird auch durch die Aussage eines befragten Experten aus der Studie des RKW Kompetenzzentrums gestützt:

„Jemand, der sagt, er muss sich selbstständig machen, überlegt sich intrinsisch sowieso, ob er nicht sein eigener Herr sein will und sieht darin seinen Vorteil.“

Vor allem bei den Motiven ist eine **Differenzierung nach Alter** sinnvoll, wie sie in der Studie vorgenommen wurde. Denn mit zunehmendem Alter und der geringer werdenden Chance auf eine Festanstellung aus der Arbeitslosigkeit sowie im Rentenalter ergeben sich andere Perspektiven und Motive als in jüngeren Lebensjahren. So spielt das Motiv der (drohenden) Arbeitslosigkeit bei den 55- bis 64-Jährigen in der Online-Umfrage eine größere Rolle als bei den jüngeren Befragten. Im Zuge der demografischen Entwicklung, die voraussichtlich mit einer prekären sozialen Absicherung im Alter einhergehen wird, erhält gewiss auch das Motiv „Aufbesserung der Rente / sonstigen Einkommen“ eine größere Bedeutung: Bislang gibt es nur wenige Gründer im Rentenalter. Im Vorgriff auf die Darstellung der Expertenbefragung wollen Rentner nach Ansicht der Experten gegenwärtig eher ihren Ruhestand genießen. Die finanzielle Notwendigkeit im Alter zu gründen, sei noch nicht gegeben. Aber es fällt auf, dass 36 Prozent der online Befragten mit Hilfe der Gründung ihr Einkommen aufbessern wollen oder müssen. Mit Blick in die Zukunft, wird das „Gründen wollen“ mehr und mehr von einem „Gründen müssen“ begleitet werden. Dabei kann es nur förderlich sein, wenn die Gründung auch dann als gute Alternative wahrgenommen wird.

Im Zusammenhang mit der Gründungsmotivation und dem Alter der Gründer ist es interessant, unter Vorwegnahme der Darstellung der Experteninterviews, die etwas andere **Einschätzung der Experten** einzubeziehen. In der Online-Befragung sind auch Gründer im Rentenalter vorzufinden; der Großteil der Gründer ist zwischen 55 und 65 Jahre alt. Die Experten dagegen nehmen in der Beratung kaum Gründer im Rentenalter wahr. Ältere Gründer seien vor allem zwischen 45 und 55 Jahre alt. Dabei handele es sich überwiegend um Notgründer. Diese andere Wahrnehmung kann daraus resultieren, dass vor allem Arbeitslose oder von der Arbeitslosigkeit bedrohte ältere Personen die Gründungsberatung beispielsweise der Kammern aufsuchen, weil sie Stellungnahmen zur Beantragung des Gründungszuschusses der Bundesagentur für Arbeit benötigen. Außerdem bleiben dort, wie auch bei den Banken, diejenigen Gründer unberücksichtigt, die ihre Gründung aus eigener Kraft finanzieren. Dies gilt auch für Rentner, die keinen Anspruch auf den Gründungszuschuss haben und entsprechend seltener Beratungsleistungen

in Anspruch nehmen. Dies zeigt, dass zur Sicherung des Unternehmenserfolges ein hoher Bedarf besteht in der Sensibilisierung für die Inanspruchnahme von Beratungsleistungen – auch schon bevor Probleme entstehen.

Insgesamt bestätigt die Betrachtung der soziodemografischen Daten und spezifischen Merkmale der Gründungsvorhaben, dass Unternehmensgründungen im fortgeschrittenen Alter mit Innovationspotenzial verbunden sein können, aber geringe Wachstumsabsichten aufweisen. Für ihre Vorhaben sind die Gründer gut qualifiziert. Es zeigt sich aber auch, dass sich knapp ein Viertel der Teilnehmer an der Online-Umfrage noch in der Ideenfindungsphase befindet und weitere knapp 13 Prozent noch vor der Anmeldung ihres Unternehmens stehen. Ob diese geplanten Vorhaben tatsächlich umgesetzt werden, ist offen. Entsprechend müssen sich Forschung, Politik und Beratungen mit der Frage auseinandersetzen, wie (ältere) Gründer auch bei entstehenden Schwierigkeiten motiviert werden können, ihr (arbeitsintensives) Vorhaben weiter zu verfolgen. Die Ergebnisse lassen zudem darauf schließen, dass Zahl und Bedeutung älterer Existenzgründer zunehmen werden. Berater und andere sollten die Entwicklung sorgfältig beobachten und sich auf die Besonderheiten dieser Gründergruppe frühzeitig einstellen. Welche Besonderheiten bei den Problemen Älterer während der Gründungsphase und bei den Bedürfnissen zu beachten sind, wird in Kapitel 4 erläutert.

4. Bedarfe und Probleme älterer Gründer

Wissenschaftliche Studien beleuchteten bislang vor allem, welche Bedingungen den Schritt in die Selbstständigkeit befördern und welche Rahmenbedingungen eher hinderlich sind (vgl. Kap. 2 und Kohn/Spengler 2009: 39). Mit welchen konkreten Problemen ältere Gründer im Gründungsprozess selbst konfrontiert sind und welche Bedürfnisse sie im Zuge ihrer Gründung haben, war dagegen bisher seltener Gegenstand der Betrachtung. Durch die Beschäftigung mit diesen Aspekten leistet vorliegende Studie einen wichtigen ergänzenden Beitrag zur wissenschaftlichen Diskussion zum Gründungsgeschehen.

Im Folgenden werden vor allem diejenigen Bedarfe und Probleme analysiert, die aus Sicht der älteren Gründer aus der Online-Befragung am stärksten ins Gewicht fallen. Um das Bild abzurunden, werden die aus Gründersicht bedeutsamsten Themen in einem zweiten Schritt den Erfahrungen und Sichtweisen der befragten Experten gegenüber gestellt und entstehender Handlungsbedarf ermittelt. Die Auseinandersetzung mit den Problemen und Bedarfen im Gründungsprozess älterer Gründer soll Ansatzpunkte liefern für eine Verbesserung sowohl der Beratung als auch der Rahmenbedingungen für Gründungen durch Ältere. Dies wiederum kann zu einer reibungsloseren und damit erfolgreichen Durchführung von Gründungsvorhaben beitragen, ebenso wie der Abbau von Hemmschwellen im Gründungsprozess letztlich eine Erhöhung der Gründungswahrscheinlichkeit Älterer mit sich bringt.

4.1 Bedarfe und Problemlagen aus Gründersicht

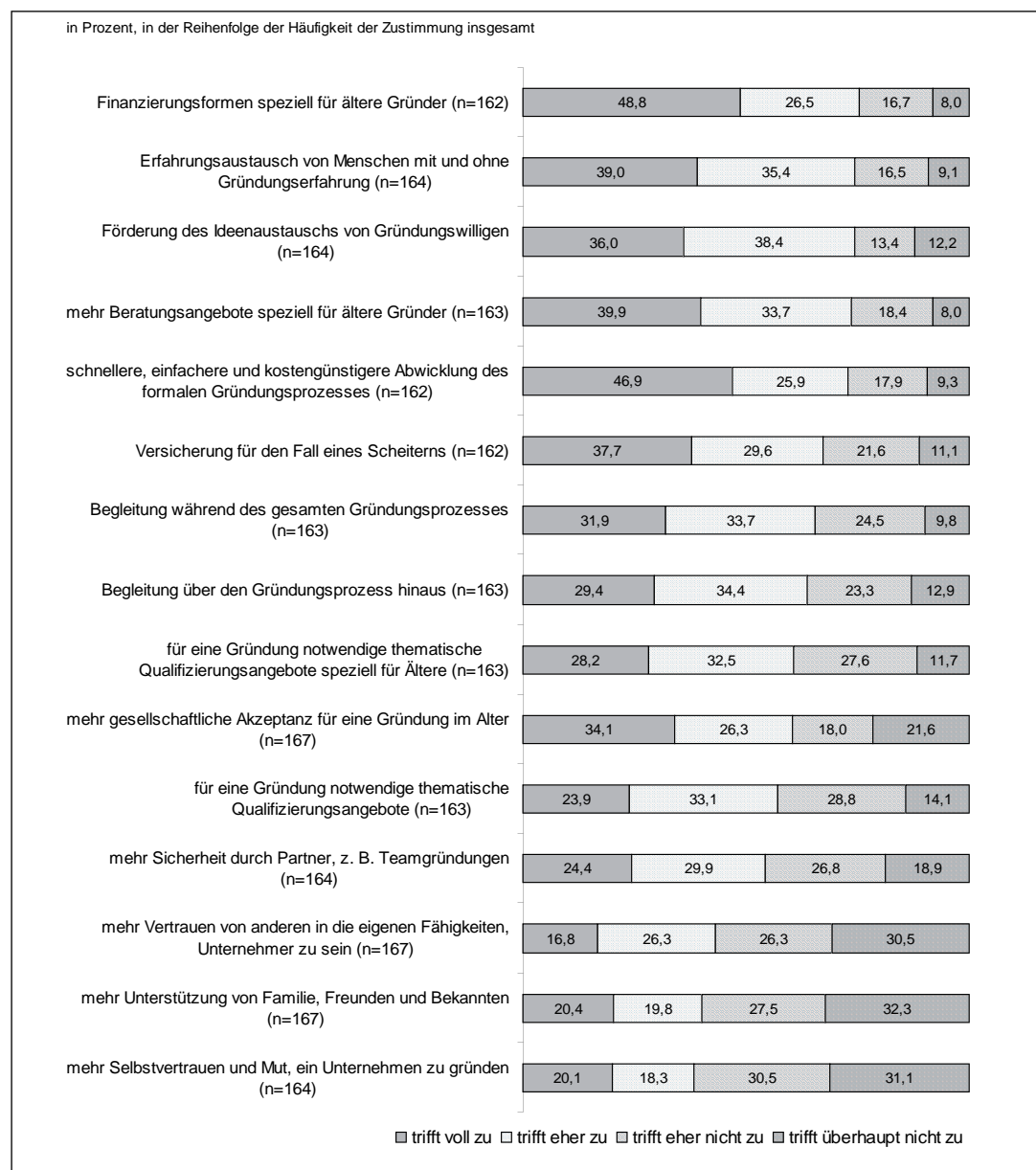
4.1.1 Bedarfe aus Gründersicht

Auf die Frage „Was brauchen Sie oder würden Sie brauchen, um im fortgeschrittenen Alter zu gründen?“ konnten die Teilnehmer der Online-Befragung 15 vorgegebene Bedarfskategorien bewerten nach „trifft voll zu“, „trifft eher zu“, „trifft eher nicht zu“ oder „trifft überhaupt nicht zu“. Ein Blick auf Abbildung 15 zeigt den Grad der Zustimmung bzw. Ablehnung zu den einzelnen Bedarfskategorien. Die Zustimmung zu den einzelnen Kategorien gibt Hinweise, worauf das Augenmerk bei einer Verbesserung der Rahmenbedingungen für Gründungen Älterer gelegt werden sollte.

Deutlich wird durch die zum Teil recht eng beieinander liegenden hohen Zustimmungswerte in den einzelnen Kategorien (vgl. Abb. 15), dass die Gründer auf vielen Ebenen Handlungsbedarf zur Verbesserung des Gründungsprozesses sehen. Nur drei Kategorien stimmen weniger als 50 Prozent der Befragten zu („trifft voll zu“ und „trifft eher zu“): „mehr Selbstvertrauen und Mut, ein Unternehmen zu gründen“, „mehr Unterstützung von Familie, Freunden und Bekannten“ und „mehr Vertrauen von anderen in die eigenen Fähigkeiten, Unternehmer zu sein“.

Die Häufigkeitsverteilung zeigt bei den „Top Five“ Zustimmungen von jeweils über 70 Prozent. Angeführt wird diese Gruppe von der Kategorie „Finanzierungsformen speziell für ältere Gründer – neben Krediten und Eigenkapital“ mit 75,3 Prozent. Auffallend ist, dass dieses Handlungsfeld dasjenige mit der höchsten vollen Zustimmung von 48,8 Prozent ist. An zweiter und dritter Stelle folgen die Kategorien „Erfahrungsaustausch von Menschen mit und ohne Gründungserfahrung“ sowie „Förderung des Ideenaustausches von Gründungswilligen“ mit jeweils 74,4 Prozent. Die Kategorie „mehr Beratungsangebote speziell für ältere Gründer (ab etwa 50 Jahren)“ nimmt Platz vier ein unter den meistgenannten Bedarfen (73,6 Prozent). Eine „schnellere, einfachere und kostengünstigere Abwicklung des formalen Gründungsprozesses“ wünschen sich 72,8 Prozent.

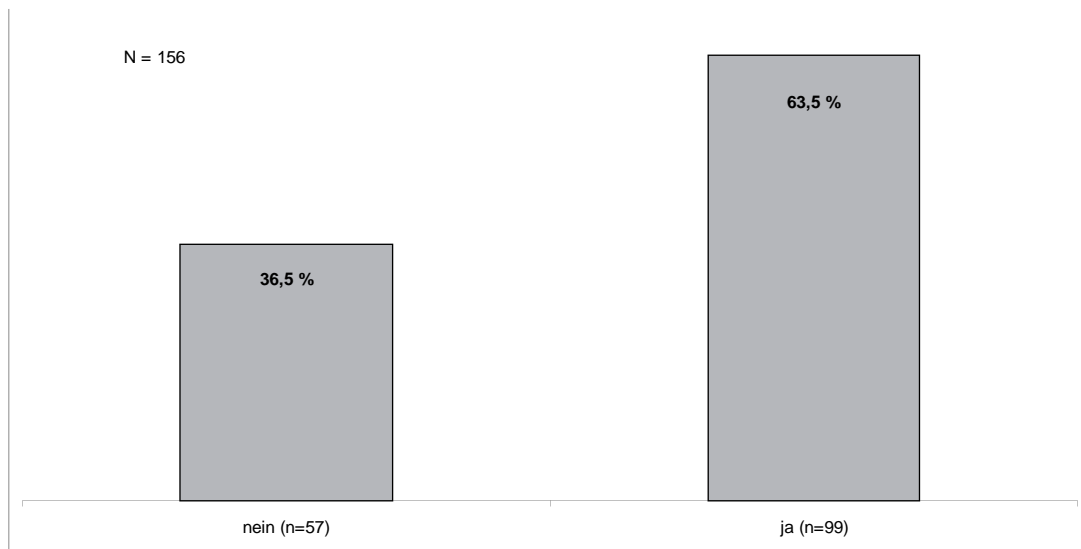
Abbildung 15: Bedarfe der Gründer in der Online-Umfrage



Quelle: RKW Kompetenzzentrum, 2010

Mehr als zwei Drittel der älteren Gründer wünscht sich Beratungsangebote speziell für Ältere, zugleich würde ein recht breites Segment von knapp zwei Dritteln eine Beratung für Ältere auch in Anspruch nehmen (vgl. Abb. 16).

Abbildung 16: Befragte, die eine Gründungsberatung für Ältere in Anspruch nehmen würden



Quelle: RKW Kompetenzzentrum, 2010

Von denjenigen Gründern, die einen Bedarf in spezifischen Beratungsangeboten für Ältere sehen, würden auch 70 Prozent diese nutzen. Interessant ist darüber hinaus, dass selbst über 40 Prozent derjenigen, die den Bedarf für sich verneinen, ein Angebot generell begrüßen. Der Anteil derjenigen, die sich eine Gründungsberatung speziell für Ältere wünscht, ist bei den Personen, die sich aufgrund ihres Alters in der Beratung nicht ernst genommen fühlten (vgl. Abb. 17), nur unwesentlich größer als bei anderen.

Eine Begründung für den angegebenen Bedarf wurde allerdings nicht erhoben. Die Ergebnisse lassen aber Vermutungen darüber zu. Zudem lassen die hohen Zustimmungswerte hinaus vermuten, dass ein spezifisches Angebot auch angenommen würde:

- Der Wunsch nach einem spezifischen Qualifizierungsangebot für Ältere sowie nach alternativen Finanzierungsformen ist stark ausgeprägt.
- Ältere Gründer sehen Bedarf in den Bereichen Ideen- und Erfahrungsaustausch. Hierbei wird der Wunsch nach einem Austausch im persönlichen Gespräch (face-to-face) stärker ausgeprägt sein als bei jüngeren Gründern, die eher die neuen Medien (Internetforen oder -plattformen bzw. Chats) nutzen, um sich zu informieren oder auszutauschen.
- Auch die Angst vor dem Scheitern stellt in der Online-Umfrage eines der größten Probleme dar. Aufgrund des im Alter steigenden Risikos im Falle eines Scheiterns haben ältere Gründer vermutlich eine größere Angst vor einem Scheitern als jüngere.

- Möglicherweise spielt die latent in der Gesellschaft vorhandene Stigmatisierung des Alters ebenfalls eine Rolle (vgl. Kap. 4.2.6). Auch geben über zehn Prozent der online befragten Gründer an, in der Beratung (vor allem während der Gründungs- bzw. Umsetzungsphase) wegen ihres Alters nicht ernst genommen worden zu sein. Im Vergleich zu anderen Problemen ist dies jedoch eines der am seltensten genannten. Ob Gründer allerdings tatsächlich wegen ihres Alters nicht ernst genommen wurden oder eher aufgrund eines weniger erfolgversprechenden Gründungskonzeptes auf Ablehnung stießen und sie lediglich in ihrer eigenen Wahrnehmung die Reaktion in der Beratung auf ihr Alter zurück führen, kann nicht beantwortet werden.
- Zudem bemerkt die Mehrzahl der Experten, ältere Gründer gingen tendenziell strukturierter, zielgerichteter, pragmatischer und weniger spontan an eine Gründung heran. Daher könne angenommen werden, dass sie andere Erwartungen an eine Gründung hätten. Diese müssten in der (individuellen) Beratung Berücksichtigung finden.

Mit ihrer Antwort auf die (offen gestellte) Frage, was sie von einer Gründungsberatung speziell für Ältere erwarten, geben die Gründer in der Online-Umfrage des Weiteren bereits Hinweise auf mögliche Themen eines spezifisch ausgerichteten Angebotes: Ein Großteil der Gründer nennt Themen, die im Bereich Finanzierung und Absicherung liegen. Diese werden direkt in Verbindung mit dem Alter und entstehenden Schwierigkeiten genannt. Auffallend ist dabei, dass häufig gezielt das Thema Rente bzw. Altersvorsorge angesprochen wird, wie auch die Frage des Scheiterns. Daneben wollen sie Antwort auf rechtliche Fragen. Der Wunsch nach einem Austausch mit anderen älteren Gründern, aber auch mit jüngeren für Teamgründungen ist ebenso relevant wie der Themenkomplex der Kundengewinnung. Hervorstechen auch häufige Nennungen von Schlagworten wie „Kompetenz der Berater“, „Mut machen“, „Motivieren“, „Ehrlichkeit“, die tendenziell eher unabhängig vom Alter, aber dennoch für die Zielgruppe im Hinblick auf die Kompetenz der Berater und deren Beratungsansatz bedeutsam sind.

Die Kategorie „Eine Versicherung für den Fall eines Scheiterns“ führt mit 67,3 Prozent die Gruppe derjenigen Kategorien an, die eine Zustimmung von über 60 Prozent erfahren haben. Diese immer noch hohe Zustimmung lässt auf ein hohes Sicherheitsbedürfnis schließen – möglicherweise zurückführend auf die mit dem Alter steigenden Risiken einerseits und der insgesamt geringeren Risikoneigung im Alter andererseits – was wiederum auf die Angst zu scheitern zurück geführt werden kann. Interessanterweise findet die Kategorie „Versicherung für den Fall eines Scheiterns“ eine höhere Zustimmung als die Kategorien „Begleitung während des gesamten Gründungsprozesses“ (65,6 Prozent) und „Begleitung über den Gründungsprozess hinaus“ (63,8 Prozent) sowie „für eine Gründung notwendige Qualifizierungsangebote, speziell für ältere Gründer“ (60,7 Prozent). In Bezug auf die letzt genannte Kategorie fällt auf, dass die altersspezifische Variante eine höhere Zustimmung als die allgemeine Kategorie „für eine Gründung notwendige thematische Qualifizierungsangebote“ mit 57 Prozent erfährt. Die Kategorie „mehr gesellschaftliche Akzeptanz für eine Gründung im Alter“ nimmt den letzten Platz in der Über-60-Prozent-Gruppe ein. In der Reihung der Kategorien nach Häufigkeit der Zustimmung liegt sie damit zwar fast im unteren Drittel. Gleichzeitig ist die Zustimmung mit 60,4 Prozent noch hoch.

Der Kategorie „mehr Sicherheit durch Partner, um mit ihnen Aufgaben gemeinsam schultern zu können, z. B. Teamgründungen“ wird mit 54,3 Prozent zugestimmt. Damit führt sie das untere Drittel bei den Zustimmungswerten an. Hier fällt die Diskrepanz ins Auge, dass die Kategorien „Erfahrungs- und Ideenaustausch“ einerseits die zweithöchste Zustimmung erhalten. Andererseits wird dies jedoch nicht damit in Verbindung gebracht, eine Gründung auf mehrere Schultern in Form einer Gründung im Team zu verteilen. Ein Blick auf die Probleme der Gründer (vgl. Kap. 4.1.2, Abb. 17) lässt diesbezüglich aber eine hohe Bedeutung des Ideen- und Erfahrungsaustausches vermuten, denn 14,5 Prozent der Gründer erfahren zu wenig Hilfe bei der Suche nach Partnern für angestrebte Teamgründungen und knapp zehn Prozent haben Probleme bei der Umsetzung ihrer Idee. Allerdings sind die festgestellten Korrelationen nur gering. Ein hoher Zusammenhang ist dagegen feststellbar zwischen dem angegebenen Bedarf der älteren Gründer, gemeinsam mit anderen gründen zu wollen und dem von ihnen benannten Problem, dabei keine Unterstützung zu finden.

Auffallend in der Gruppe mit den geringsten Zustimmungswerten ist ebenfalls, dass gerade diejenigen Bedarfe geringste Zustimmung erfahren, die dem direkten Umfeld des Gründers zugeordnet werden können:

- Mehr Vertrauen von anderen in meine Fähigkeiten, ein Unternehmer zu sein (43,1%)
- Mehr Unterstützung von Familie, Freunden und Bekannten (40,2%)
- Mehr Selbstvertrauen und Mut, ein Unternehmen zu gründen (38,4%)

Ein Blick aber auf die tatsächlichen Probleme der Gründer zeigt, dass rund ein Fünftel der Gründer zu wenig „Unterstützung von Familie, Freunden oder des Bekanntenkreises“ entgegen gebracht bekommt (vgl. Kap. 4.1.2, Abb. 17). Dies ist vor allem in der Ideenfindungsphase relevant. Auffallend ist ebenfalls, dass die Altersgruppe der 65- bis 69-Jährigen lediglich in dem einen Punkt „Unterstützung von Familie, Freunden und Bekannten“ mehr Bedarf sieht als die anderen Altersgruppen. Dies zeigt, dass mit eigenem zunehmendem Alter das Verständnis anderer für eine Gründung sinkt. Die Problematik einer geringen Unterstützung aus dem direkten Umfeld mit zunehmendem Alter spiegelt sich auch in der hohen Zustimmung (60,4%) zur Bedarfskategorie „mehr gesellschaftliche Akzeptanz für eine Gründung im Alter“ wider.

Zudem wünschen sich rund 30 Prozent der Gründer, die keine Schwierigkeiten mit einer fehlenden Unterstützung haben oder hatten, mehr Akzeptanz für eine Gründung im Alter. Die Werte belegen: Auch wenn die Mehrheit der Gründer mit dem direkten persönlichen Umfeld im Vergleich zu anderen Aspekten eher weniger Probleme zu haben scheint und sie für die Umsetzung ihrer Gründung eher Zuspruch erfahren, besteht hinsichtlich der gesellschaftlichen Wahrnehmung älterer Gründer allgemein und dem Bild Älterer in der Gesellschaft Handlungsbedarf.

Gegenüber den Ergebnissen der Häufigkeitsverteilung mit ihren „Top Five“ zeigt eine komplexitätsreduzierende Faktorenanalyse: Die größte Gruppe der älteren Gründer ist diejenige, die nach umfassender Unterstützung sucht – mit dem Fokus auf Beratung und Qualifizierung. Der Bedarf richtet sich dabei auch auf altersspezifische Beratungs- und Qualifizierungsangebote; Finanzierungsformen speziell für Ältere eingeschlossen. Die Suche nach Orientierung und kompetenter Beratung verdeutlicht beispielhaft das Zitat einer Gründerin:

„Ein bisschen hilflos ist man schon, wenn man gründet. Ich würde mir wünschen, dass es Anlaufstellen gibt, die einem wirklich kompetent zur Seite stehen, die sich am Geschäftsmodell und an der Persönlichkeit orientieren, um die Idee nachhaltig tragfähig zu machen. Ich hatte den Eindruck, dass nicht der Mensch mit all seinen Fähigkeiten und Talenten bei der Gründung im Vordergrund steht, sondern dass man sich nur nach Zahlen und Statistiken richtet. Das zeigt ein Satz, der mir während der Gründungsphase über den Weg lief: ‚Hier haben wir keine Erfahrungswerte, das ist was total Neues, dies können wir nicht unterstützen.‘ So haben neue Ideen kaum Chancen, erfolgreich umgesetzt zu werden.“ (Myriel Tomaschko, Therapeutin).

Der Bedarf nach einem Ideen- und Erfahrungsaustausch von Gründungswilligen und erfahrenen Unternehmern spielt auch bei der in der Faktorenanalyse ermittelten größten Gruppe eine zentrale Rolle. Zudem veranschaulicht ein weiteres Zitat der Gründerin aus den Fallbeispielen diesen Bedarf eindringlich. Dabei wird auch der Bedarf nach Begleitung (z. B. Beratung und Coaching) während der Gründung und darüber hinaus deutlich, dem je zwei Drittel der Gründer in der Online-Umfrage ebenfalls (voll und eher) zustimmen.

„In der heutigen Zeit ist der Austausch untereinander immer wichtiger und daher macht es Sinn, Netzwerke zu schaffen, in denen wir Gründer uns untereinander, aber auch mit Seniorberatern und -coaches, mit erfahrenen Unternehmern austauschen, uns gegenseitig unterstützen und helfen können, wo wir Antworten auf Fragen und Mut zugesprochen bekommen. Dies hilft dabei, Möglichkeiten zu finden, wie ein Projekt erfolgreich umgesetzt werden kann – auch wenn es sich um ein Projekt handelt, das es in dieser Form noch nicht gab.“ (Myriel Tomaschko, Therapeutin).

Daneben ist für die größte Gruppe auch die „schnellere, einfachere und kostengünstigere Abwicklung des formalen Gründungsprozesses“ von Bedeutung ebenso wie die Kategorie „mehr gesellschaftliche Akzeptanz für eine Gründung im Alter“.

Die Faktorenanalyse gibt entsprechend – ergänzend zur Häufigkeitsverteilung, die einzelne Variablen unabhängig voneinander betrachtet – Aufschluss darüber, welche nicht direkt beobachtbaren Faktoren latent der Gesamtheit aller Variablen zugrunde liegen. Im Falle der größten ermittelbaren Personengruppe ist dies das Bedürfnis, allgemeine und umfassende Unterstützung zu erhalten. Andere – kleinere – Gruppen weisen dagegen ganz spezifische Bedarfe auf. Die Häufigkeitsverteilung zeigt ergänzend, dass beispielsweise der Aspekt der Finanzierung aus Sicht aller Gründer und unabhängig von anderen Einflussfaktoren äußerst elementar ist.

Werden die Bedürfniskategorien differenziert nach den vier größten an der Online-Umfrage beteiligten Altersgruppen betrachtet, so zeigen sich klare Tendenzen: Die Bedeutung der meisten Bedarfe nimmt von einigen Ausnahmen abgesehen mit zunehmendem Alter ab:

- „Finanzierungsformen speziell für Ältere“
- „schnellere, einfachere und kostengünstigere Abwicklung des formalen Gründungsprozesses“
- (Ausnahme: die 60- bis 64-Jährigen weisen die zweithöchste Zustimmung auf)
- „Versicherung für den Fall eines Scheiterns“
- „Begleitung während des gesamten Gründungsprozesses“
- (Ausnahme: die 60- bis 64-Jährigen weisen die zweithöchste Zustimmung auf)
- „Begleitung über den Gründungsprozess hinaus“
- (Ausnahme: die beiden ältesten Gruppen liegen gleich weit auf)

- „für eine Gründung notwendige thematische Qualifizierungsangebote speziell für Ältere“
- „für eine Gründung notwendige thematische Qualifizierungsangebote“
- „mehr Unterstützung von Familie, Freunden und Bekannten“
- (Ausnahme: die Ältesten liegen an erster Stelle)
- „mehr Selbstvertrauen und Mut, ein Unternehmen zu gründen“

Lediglich die Bedarfe „mehr Sicherheit durch Partner, um mit ihnen Aufgaben gemeinsam schultern zu können, z. B. Teamgründungen“, „Erfahrungsaustausch von Menschen mit und ohne Gründungserfahrung“ und die „Förderung des Ideenaustauschs von Gründungswilligen“ nehmen von kleinen Abweichungen abgesehen mit zunehmendem Alter zu.

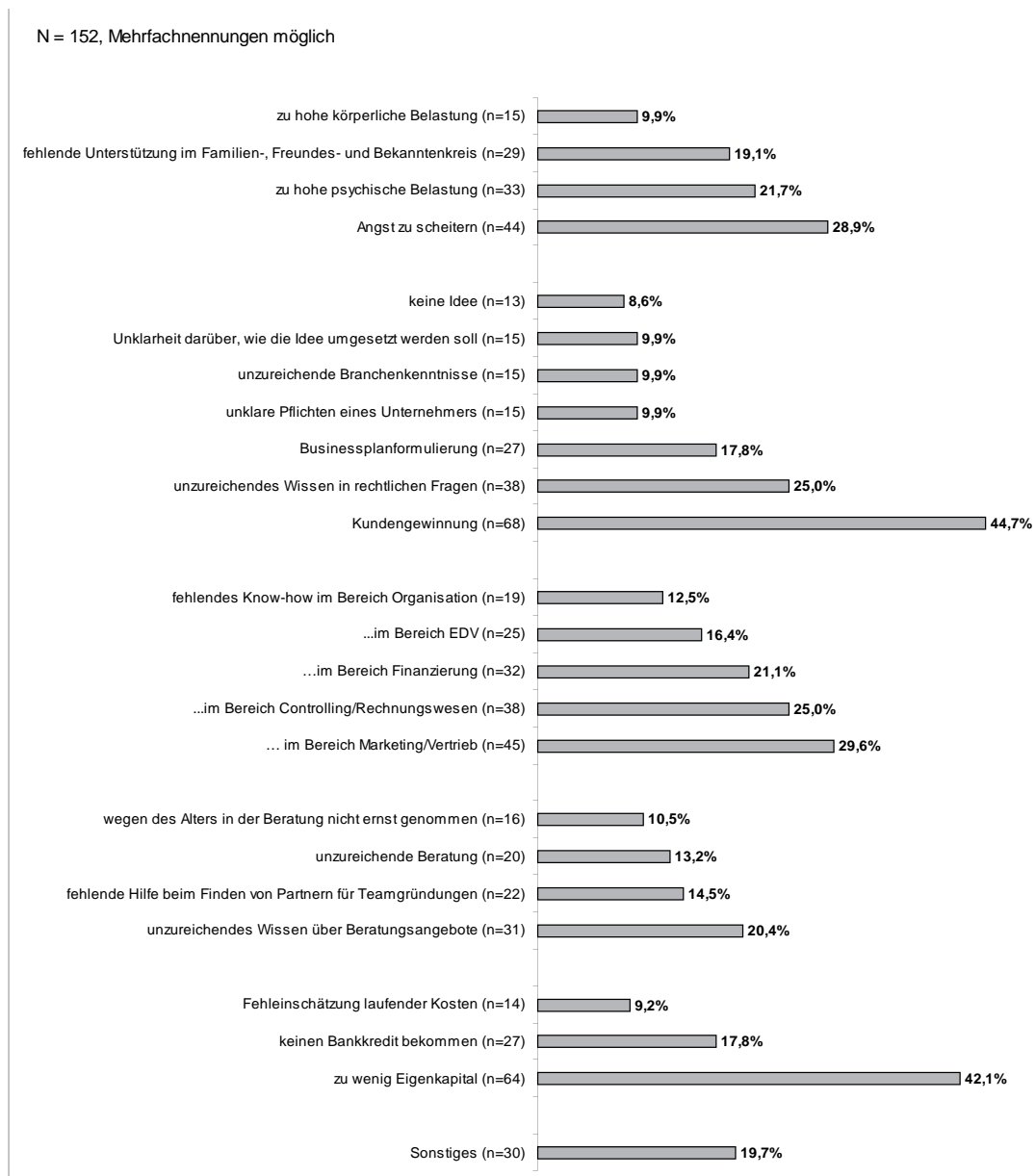
Deutlich wird weiterhin, dass die jüngste Altersgruppe der 50- bis 54-Jährigen in 13 der 15 Kategorien im Vergleich zu den anderen Altersgruppen die größten Zustimmungswerte aufweist. Ausnahmen sind die Kategorien „mehr Sicherheit durch Partner, um mit ihnen Aufgaben gemeinsam schultern zu können, z. B. Teamgründungen“ sowie „mehr Unterstützung von Familie, Freunden und Bekannten“. Bei diesen beiden Kategorien sind die höchsten Werte bei der Gruppe der 65- bis 69-Jährigen zu verzeichnen. Über diese beiden Kategorien hinaus spielt auch der Ideen- und Erfahrungsaustausch bei dieser ältesten Gruppe eine wichtige Rolle. Hier werden die zweithöchsten Zustimmungswerte im Vergleich zu den anderen Altersklassen erreicht.

Nur bei den Kategorien „mehr Beratungsangebote speziell für ältere Gründer“ sowie „mehr gesellschaftliche Akzeptanz für eine Gründung im Alter“, „mehr Vertrauen von anderen in die eigenen Fähigkeiten, Unternehmer zu sein“ sind keine Gleichmäßigkeiten erkennbar.

4.1.2 Probleme aus Gründersicht

Gegenüber den formulierten Gründerbedarfen zeigt die Analyse der Problemfelder, in welchen Bereichen die Gründer tatsächlich Schwierigkeiten haben (vgl. Abb. 17): Dabei fallen vier Problemfelder auf, mit denen mehr als ein Viertel aller Gründer Schwierigkeiten hat: „Kundengewinnung“ und „zu wenig Eigenkapital“ (je über 40%), „Angst zu scheitern“ und „fehlendes Know-how im Bereich Marketing / Vertrieb“ (je knapp 30%).

Abbildung 17: Probleme der Gründer in der Online-Umfrage



Quelle: RKW Kompetenzzentrum, 2010

Weitere Schwierigkeiten betreffen die (überwiegend kaufmännische) Qualifizierung. Ein Viertel klagt über

- Probleme bei der Businessplanformulierung
- unzureichendes Wissen in rechtlichen Fragen
- fehlendes Know-how im Bereich Finanzierung
- fehlendes Know-how im Bereich Controlling / Rechnungswesen

Die kaufmännischen Defizite spiegeln sich auch in einer hier ebenfalls durchgeführten Faktorenanalyse wider: Die größte ermittelte Gruppe unter den befragten Gründern der Online-Umfrage weist kaufmännische Defizite auf. Neben den Auswirkungen, die ein nicht ausgereifter Businessplan mit sich bringt, schlägt sich dies auch in Problemen im Bereich Marketing / Vertrieb und letztlich in der Kundengewinnung nieder. Die Erfolgsaussichten des jungen Unternehmens werden dadurch beeinträchtigt. Entsprechend müssten gründungsbezogene Ausbildungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten ausgebaut werden, deren Verbreitung auch die Akzeptanz des Unternehmertums an sich, aber auch die älteren Gründer gegenüber steigern würde. Trotz der defizitären Kenntnisse sehen aber 42,9 Prozent (eher) keinen Bedarf in allgemeinen Qualifizierungsangeboten. Bei den Gründern, die sich Qualifizierungsangebote speziell für Ältere wünschen, sind dies noch knapp 40 Prozent (vgl. Kap. 4.1.1, Abb. 15).

Diese Ergebnisse decken sich zum größten Teil mit denen anderer Untersuchungen. So wird z. B. im DIHK-Gründerreport (2009b: 9f.) festgestellt, dass etwa die Hälfte der Gründer in der Beratung der Industrie- und Handelskammern (unabhängig vom Alter) kaufmännische Defizite sowie Defizite im Wissen in Bezug auf Finanzierungsfragen aufweist. Zudem ist das Alleinstellungsmerkmal der Geschäftsidee nicht geklärt und rund 40 Prozent haben unklare Vorstellungen zur Kundenzielgruppe. Angenommen wird, dass dieses Problem eine Folge der ausbleibenden Markt- und Kundenanalysen ist. All diese Aspekte schlagen sich in der Qualität des Businessplans nieder und damit in der Wahrscheinlichkeit, einen Kredit von der Bank zu bekommen. Nach Werner/Faulenbach (2008: 46) gibt rund ein Drittel der befragten Gründer eine Unternehmensgründung wegen der Angst vor dem Scheitern auf. Bei etwa der Hälfte der Gründer reichten die eigenen Finanzierungsmittel nicht aus, wobei keine Unterschiede zwischen älteren und jüngeren Gründern feststellbar sind. Dem gegenüber hat aber etwa die Hälfte der über 50-jährigen Gründer keinen Kredit von der Bank und auch keine Fördermittel erhalten; bei den jüngeren sind dies etwa 38 Prozent (vgl. ebd.).

Neben den kaufmännischen Defiziten, einer „zu hohen psychischen Belastung“ und der „fehlenden Unterstützung im Familien-, Freundes- und Bekanntenkreis“ erschwert den Gründern in der Online-Umfrage das „unzureichende Wissen über Beratungsangebote“ den Gründern das Vorhaben. Dies verdeutlicht auch folgendes Zitat aus einem der Fallbeispiele:

„Wie gründen geht, wusste ich aus der alten Gründung – aber ich kannte das Startercenter der Handwerkskammer nicht... das war mir nicht bekannt. Man weiß ja noch nicht einmal, wo man hin muss: HWK oder IHK... ist meine Gründung eine Dienstleistung oder nicht?“ (Karl Heinz Mozdzyński, Handwerker).

Genaueren Aufschluss bietet die phasenspezifische Betrachtung der Problemfelder. Damit können beispielsweise in der Beratung oder bei der Schaffung geeigneter Rahmenbedingungen passgenaue Lösungen entwickelt werden, denn die Anforderungen an den Gründer und entstehende Probleme variieren in verschiedenen Phasen einer Gründung, beziehungsweise werden in den verschiedenen Phasen unterschiedlich wahrgenommen oder bewertet.

Tabelle 1 setzt die oben genannten vier größten Problemfelder in Beziehung zu der jeweiligen Gründungsphase. Sie zeigt, in welcher Phase sie ihre höchste Relevanz haben. Im unteren Teil

zeigt sie, welche (anderen) Probleme in der jeweiligen Phase von mindestens einem Viertel der Gründer angegeben werden.

Die Tabelle verdeutlicht, dass „zu wenig Eigenkapital“ im Vergleich zu anderen Problemen vor allem bis zum Erreichen der Gründungs- bzw. Umsetzungsphase als Problem gesehen wird. Frühzeitig notwendige Investitionen werden dadurch erschwert. Dies reicht von der Anschaffung leistungsfähiger Maschinen bis hin zur Umsetzung eines guten Marketingkonzeptes. Das bereits im frühen Stadium wahrgenommene Problem „Eigenkapital“ mündet schließlich bei 50 Prozent der Gründer in der Gründungs- bzw. Umsetzungsphase in Schwierigkeiten bei der Kreditvergabe¹¹. Dies trifft Gründer aus der Arbeitslosigkeit besonders: 50 Prozent der Gründer mit dem Motiv „Ausweg aus der (drohenden) Arbeitslosigkeit“ stoßen auf Probleme bei der Bank. Bei anders motivierten Gründern sind dies zwischen 30 und 40 Prozent.

Tabelle 1: Die größten Problemfelder der Gründer und ihre phasenspezifische Bedeutung

Prozent innerhalb der Phase	Ideenfindungsphase (n=60)	Vorgründungsphase (n=60)	Gründungs- bzw. Umsetzungsphase (n=10)	Festigungsphase (n=50)	länger als fünf Jahre am Markt (n=23)
zu wenig Eigenkapital	46,7	62,5	50,0	32,0	26,1
fehlendes Know-how Marketing / Vertrieb	26,7	31,3	10,0	36,0	39,1
Kundengewinnung	33,3	37,5	50,0	58,0	47,8
Angst zu scheitern	33,3	31,3	40,0	32,0	21,7
nächstgrößere phasenspezifische Probleme ¹²	fehlendes Wissen über Beratungsangebote (50,0%) fehlendes Know-how im Bereich Controlling / Rechnungswesen (46,0%) fehlendes Know-how im Bereich Finanzierung (36,7%) fehlende Unterstützung im Familien-, Freundes- und Bekanntenkreis (33,3%) unzureichendes Wissen in rechtlichen Fragen (26,7%)	unzureichendes Wissen in rechtlichen Fragen (62,5%) fehlendes Know-how im Bereich Controlling / Rechnungswesen (31,3%) fehlendes Wissen über Beratungsangebote (25,0%) fehlendes Know-how im Bereich Finanzierung (25,0%) unklare Pflichten eines Unternehmers (25,0%)	keinen Bankkredit bekommen (50%) wegen des Alters in der Beratung nicht ernst genommen (40,0%) zu hohe psychische Belastung (40,0%)	zu hohe psychische Belastung (26%)	zu hohe psychische Belastung (30,4%)

¹¹ Insgesamt haben 17,8 Prozent der Gründer keinen Kredit von der Bank bekommen. Ein Drittel derjenigen, die über zu wenig Eigenkapital verfügen, hat auch Schwierigkeiten bei der Kreditvergabe ($C = 0,336$). Es wird in der Umfrage allerdings nicht klar ist, ob es sich bei den restlichen zwei Dritteln um Gründer handelt, die einen Kredit beantragt haben, oder nicht.

¹² Von mindestens einem Viertel der Gründer benannt.

„Kundengewinnung“ wird dagegen ab der Gründungs- bzw. Umsetzungsphase als problematisch angesehen. Entsprechend kann bei voranschreitendem Gründungsprozess von einer stärkeren Marktorientierung gesprochen werden, die die Auseinandersetzung mit organisatorischen und rechtlichen Fragen ablöst. Bereits etablierte Unternehmen können sich demnach nicht auf die Zunahme des Bekanntheitsgrades verlassen, sondern müssen weiterhin Marketing und Werbung betreiben. In diesem Zusammenhang ist interessant, dass sich die Probleme im „Bereich Marketing / Vertrieb“ und in der „Kundengewinnung“ von der Gründungs- bzw. Umsetzungsphase hin zu den Unternehmen mit langer Marktzugehörigkeit wieder einander annähern: Dies erhärtet die Vermutung, dass Marketingmaßnahmen im Gründungsverlauf an Bedeutung zunehmen bzw. den Gründern ein Zusammenhang zwischen beiden Problemen erst im Verlauf des Gründungsprozesses und des Behauptens am Markt bewusst wird.

Die Datenanalyse zeigt: „Fehlendes Know-how im Bereich Marketing / Vertrieb“ und die „Angst zu scheitern“ nehmen im Vergleich zu anderen Problemlagen in keiner Phase einen besonders hohen Wert ein und sind damit nicht phasenspezifisch. Dennoch ziehen sich diese beiden Schwierigkeiten durch den gesamten Vor- und Nachgründungsprozess und beeinflussen, ja beeinträchtigen, die Erfolgchancen eines jungen Unternehmens. Der Bereich „Marketing / Vertrieb“ fällt in der Gründungs- bzw. Umsetzungsphase sogar mit einem besonders niedrigen Anteil von nur zehn Prozent auf. Dies könnte an zwei miteinander zusammenhängenden Aspekten liegen: Da unter den Gründern die Vorstellung weit verbreitet ist, sie könnten allein durch Fachlichkeit und gute Qualität am Markt überzeugen, räumen sie der Thematik „Marketing / Vertrieb“ gerade in dieser Phase keinen besonders hohen Stellenwert ein. Zudem erkennen sie zu diesem Zeitpunkt nicht seine Bedeutung für das Thema „Kundengewinnung“, das allerdings die Hälfte der Gründer in dieser Phase als Problem sieht. Ist aber zu wenig „Know-how im Bereich Marketing / Vertrieb“ vorhanden, so wird dies unweigerlich die Erfolgchancen des jungen Unternehmens mindern.

Knapp ein Drittel der Gründer in der Online-Umfrage hat „Angst zu scheitern“: Diese Angst zieht sich durch alle Gründungsphasen, ist in der Gründungs- bzw. Umsetzungsphase aber am größten. In dieser Phase gesellt sich bei über 20 Prozent noch eine zu hohe psychische Belastung hinzu. Ein direkter Zusammenhang zwischen beidem kann aufgrund einer nur geringen Korrelation allerdings nicht bestätigt werden. Eine weitere Analyse zeigt, dass die Angst zu scheitern bei Gründern, die Familienangehörige wie Kinder noch finanziell unterstützen müssen, größer ist als bei Gründern ohne eine solche finanzielle Verpflichtung. Bei diesen Gründern geht es um die Sicherung der Existenz der ganzen Familie. Ein sicheres Einkommen des Ehepartners dagegen reduziert entgegen den Erwartungen die Angst zu scheitern nicht: Gründer, deren Partner erwerbstätig sind, weisen sogar eine größere Angst zu scheitern auf. Dies kann mehrere Gründe haben: Erstens steht im Falle eines Scheiterns auch das Einkommen des Partners mit auf dem Spiel. Es darf dabei nicht unterschätzt werden, dass die Angst zu scheitern größer wird, je mehr der Gründer zu verlieren hat. Zweitens kann davon ausgegangen werden, dass der Erfolgsdruck eines Gründers größer ist, wenn sein Partner ebenfalls erfolgreich berufstätig ist. Mit diesem Erfolgsdruck, der auf eine (gefühlte) gesellschaftliche Stigmatisierung im Falle eines Scheiterns zurück geführt werden kann, kann auch die Angst zu scheitern wachsen. Möglichkeiten zur Reduktion dieser Ängste sehen die Gründer im geäußerten Bedarf einer Zusammenarbeit mit Partnern z. B. in Form von Teamgründungen. Auch der von 60 Prozent der

Gründer geäußerte Bedarf einer Begleitung, z. B. Beratung, während der Gründung und darüber hinaus kann zur Reduktion der Ängste beitragen. Die festgestellten Korrelationen sind in beiden Fällen aber gering.

Die Darstellung der Problemfelder im Gründungsverlauf verdeutlicht darüber hinaus: Die Zahl der Problemfelder, die von mindestens einem Viertel der Gründer benannt werden, reduziert sich mit voranschreitendem Gründungsverlauf. Informations- und kaufmännische Defizite werden ab der Gründungs- bzw. Umsetzungsphase von „zu hohen psychischen Problemen“ abgelöst. Dabei ist aber die Zahl derjenigen Gründer mit psychischen Problemen geringer als die der Gründer mit kaufmännischen Defiziten während der Ideenfindung. Ebenfalls verliert das Problem „fehlendes Wissen über Beratungsangebote“ an Bedeutung. Dies ist angesichts der Dauer, in der sich der Unternehmer im Markt bewegt, einerseits verständlich: Der Gründer kennt durch Erfahrungen seine Ansprechpartner (auch im Beratungsbereich) und verfügt über gewachsene Netzwerke. Andererseits könnte dies auch ein Hinweis darauf sein, dass Gründer nach der Gründungs- bzw. Umsetzungsphase weniger Beratungsbedarf sehen und auch weniger Beratung in Anspruch nehmen. Dabei könnte so manche Krise gerade auch in der Festigungsphase mit Beratungsexpertise von außen erfolgreich gemeistert werden. Auch das Problem „unzureichendes Wissen in rechtlichen Fragen“ nimmt mit fortschreitendem Gründungsvorhaben ab. Daher wird es bei diesem Problem vor allem um Fragen nach der Rechtsform des künftigen Unternehmens gehen.

Ein Blick auf die vier größten Probleme differenziert nach dem Alter der vier größten Gruppen (50- bis 54-Jährige, 55- bis 59-Jährige, 60- bis 64-Jährige, 65- bis 69-Jährige) zeigt im Unterschied zu den Bedarfen keine Auffälligkeiten oder Gleichmäßigkeiten. Lediglich das Problem „zu wenig Eigenkapital“ scheint mit steigendem Alter an Bedeutung zu gewinnen. Dabei stellt jedoch die Gruppe der Ältesten (65- bis 69-Jährige) eine Ausnahme dar: Sie stimmt dieser Antwortkategorie im Vergleich zu den anderen Altersgruppen am wenigsten zu. Ob fehlendes Eigenkapital mit zunehmendem Alter auf den Eintritt ins Rentenalter zurück zu führen ist, kann nicht abschließend geklärt, sondern nur vermutet werden.

Die Betrachtung der Problemfelder bietet – vor allem im Verlauf des Gründungsprozesses – besonders Experten einen Ansatzpunkt, ihre Beratungsangebote zu überprüfen und gegebenenfalls weiter zu entwickeln. So könnten beispielsweise besondere Angebote zur Erhöhung der Marktzugangschancen ausgebaut werden, unter anderem im Bereich Marketing/Vertrieb, aber auch das Grundlagenwissen verstärkt in Augenschein genommen werden. Letztlich scheint es zudem notwendig, Konzepte zu entwickeln, um (potenzielle) Gründer für die Inanspruchnahme für Beratungsleistungen zu sensibilisieren, um Hürden und Probleme frühzeitig professionell angehen zu können. Dies könnte auch dazu beitragen, die Angst vor einem Scheitern zu mindern und dadurch die Hemmnisse abzubauen, eine Gründung anzugehen.

4.2 Bedarfe und Probleme der Gründer in der Expertenwahrnehmung und sich ableitender Handlungsbedarf

Die Studie verfolgt die Absicht, Erkenntnislücken für eine besondere Förderung der heterogenen Gruppe älterer Gründer zu schließen. Neben der Selbstwahrnehmung der Gründer ist hierzu ein Blick auf die Erfahrungen mit der Zielgruppe „älterer Gründer“ aus der Beraterpraxis nötig. Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass die Erfahrungen der Berater auf einer bestimmten Auswahl von Gründern beruhen: nämlich derjenigen Gründer, die eine Beratung aufsuchen. So haben die Experten, dies zeigten die Gespräche, in der Regel nur Erfahrungen mit jüngeren älteren Gründern bis maximal 55 Jahre. Zudem beraten sie häufig Gründer aus der Arbeitslosigkeit. Die Gruppe der befragten Gründer in der Online-Umfrage entspricht dieser Zusammensetzung nicht 1:1. Aufgrund der geringen Erfahrungen mit älteren Gründern differenzierten die Experten entsprechend erst im Verlauf der Gespräche stärker im Hinblick auf die Gruppe der älteren Gründer.

Die Experten wurden zu fünf Fragenkomplexen interviewt:

- Tätigkeitsbereich des Beraters – Möglichkeiten und Grenzen der Unterstützung
- Ältere Gründer in der Beratung: Merkmale der älteren Gründer, Veränderungen in der Gründungsberatung hinsichtlich der Zielgruppe
- Motivation und Herangehensweise, Know-how, Probleme sowie Vorteile von älteren Gründern
- Beratung Älterer: Bedeutung des Alters, Vorgehen in der Beratung, Ansprüche Älterer an die Beratung
- Erhöhung der Gründungsbereitschaft Älterer durch Beratung und die Veränderung gesellschaftlicher und politischer Rahmenbedingungen (Wertschätzung, Förderung)

Besonders wurde in den Gesprächen auf die Aspekte eingegangen, die sich in der parallel laufenden Online-Befragung als besonders relevante Fragestellungen herauskristallisierten.

Im Folgenden wird die Selbstwahrnehmung der Gründer aus der Online-Umfrage im Hinblick auf die aus Gründersicht dringlichsten Bedarfe und Problemfelder durch die Eindrücke und Erfahrungen der Expertengespräche ergänzt. Die Themen werden dabei in der Reihenfolge ihrer von den Gründern zugewiesenen Bedeutung erarbeitet; jedes Thema schließt unter Einbezug des sich ableitenden Handlungsbedarfes mit einem Fazit.

4.2.1 Gründungsfinanzierung

Über 40 Prozent der Gründer in der Online-Umfrage verfügen laut eigener Angabe über zu wenig Eigenkapital, knapp 20 Prozent haben Probleme bei der Kreditbewilligung und 75,3 Prozent wünschen sich alternative Finanzierungsformen speziell für Ältere. Die Experten sind sich diesbezüglich dagegen einig: Das Alter allein entscheide nicht über die Kreditbewilligung.

Deutlich wird in den Expertengesprächen aber auch, dass der Aspekt der Finanzierung allgemein eine „Baustelle“ sei und für Gründer noch viel getan werden müsse:

Außerhalb des Förderprogrammbereichs sieht ein Teil der Experten Handlungsbedarf, um Gründern die Akquisition von Startkapital für wichtige Investitionen wie das Einrichten einer Homepage (vgl. Fallbeispiele) zu erleichtern. So könnten erstens Existenzgründer – vor allem im Hochtechnologiebereich – bei der Suche nach Investoren stärker unterstützt werden. Zweitens müsste das Konzept der Business Angels ausgebaut werden, um auf diese Weise mehr Risikokapital zur Verfügung zu stellen. Drittens sollte nach Ansicht der Experten die Mikrokreditvergabe optimiert werden, um die Startchancen von Kleinstgründungen zu verbessern.

Im Förderprogrammbereich selbst sieht die Mehrzahl der Experten angesichts der Vielzahl von Förderprogrammen für Existenzgründer vor allem von Bund und Ländern nur wenig Handlungsbedarf zur Lösung vorhandener Finanzierungsprobleme. Die Schaffung spezieller Förderprogramme speziell für Ältere sei problematisch, weil damit die Gleichbehandlung untergraben werde und es zu einer Wettbewerbsverzerrung komme. Da die Programme zudem steuerfinanziert seien, sei dies auch nicht zu legitimieren.

Die Gespräche machen aber auch deutlich, dass mit Blick auf das Alter Probleme im Finanzierungsbereich bestehen, die nicht von der Hand zu weisen sind und die im Hinblick auf die Situation älterer Gründer berücksichtigt werden müssen:

So wird erstens im bestehenden Rahmen der Förderprogramme Nachbesserungsbedarf gesehen: Für Ältere müssten aufgrund einer mit dem Lebensalters häufig komplexeren Lebenssituation und tendenziell komplexeren Fragestellungen längere Beratungszeiten einkalkuliert werden. Ein Experte sieht in der Verlängerung der Laufzeit des Gründungszuschusses für Gründer aus der Arbeitslosigkeit einen Anreiz, da dieser eine zentrale Rolle beim Übergang vom Arbeitnehmer zum Unternehmer spiele.

„Das ist die größte Schwierigkeit. Wenn ich an den Start gehe, habe ich nur neun Monate ein Einkommen, danach muss ich von den Einkünften aus der unternehmerischen Tätigkeit leben können. Man braucht aber durchaus zwei bis drei Jahre, um sein Unternehmen in Gang zu bringen.“ (Experte).

Zweitens benötigen Banken zur Kreditvergabe Sicherheiten, denn sie verleihen Geld, das „Sparer ihnen anvertrauen“ (Experte). Fehlen diese Sicherheiten bei älteren Gründern, verschärft sich die Situation: Einerseits erhöht sich mit zunehmendem Alter – so kann angenommen werden – das Kreditausfallrisiko; andererseits verkürzt sich der Tilgungszeitraum (vor allem hoher Kredite) (vgl. Kap. 2.4.1). Dies führt zur Einschätzung eines höheren Risikos durch die Bank und zu schlechteren Vergabekonditionen. Die Auswirkungen für einen älteren Gründer zeigt folgendes Zitat:

„Hinderlich finde ich die ganze Frage der finanziellen Unterstützung, die schon so angelegt ist... Ich verstehe die Banker ja, denn sie wissen, dass ich 70 Jahre alt bin und einen Kredit von ihnen haben will: Wie viel Zeit habe ich noch, ihnen das Geld zurück zu zahlen? (...). Uns hätten schon

5000 Euro geholfen. Aber der Zinssatz war zu hoch. Wo liegt darin denn der Sinn? (...) Wer im Alter noch ein Unternehmen gründen will, braucht genügend Eigenkapital oder gute Freunde. Man muss selbst investieren, denn man ist nicht kreditwürdig: Und stellen Sie sich vor, Sie gründen, brauchen ein Fahrzeug, aber bekommen kein Leasing oder eine Finanzierung. Das wird schwer... dann müssen Sie zu Fuß laufen. Das geht nicht.“ (Karl Heinz Mozdzyński, Handwerker).

Diese Problematik verschärft sich drittens bei Gründungen mit hohem Investitionsvolumen. Die Finanzierung kleiner Summen sei dagegen in der Regel unproblematisch, so 14 der befragten Experten¹³. Eine „natürliche Altersgrenze“ bei hohem Kapitalbedarf und langer Kreditlaufzeit bestätigt knapp die Hälfte der befragten Experten. Dabei zeigen sie angesichts einer unterstellten verminderten Leistungsfähigkeit Älterer durchaus Verständnis für das Handeln der Banken:

„Wenn ein Gründer mit 50 oder 55 Jahren zur Bank geht und eine große Fabrik eröffnen will, dann braucht er Investitionen für Maschinen, Gebäude, Grund und Boden in beträchtlicher Höhe. Dann könnte die Bank ein Darlehen mit 15 bis 20 Jahren Laufzeit zur Verfügung stellen. Am Rückzahlende wäre der Gründer 75 Jahre alt. Mit 75 Jahren wird er nicht mehr das leisten können, was er mit 55 Jahren leisten kann, obwohl er noch fit und in der Firma als Seniorberater tätig sein kann. Aber er kann nicht mehr das tun, was die Jüngeren tun können. Wenn die Banken das auch aus Sicht der Rückzahlungsmodalitäten betrachten, ist es ganz normal, dass andere Bedingungen angesetzt werden und das mit anderen Risiken eingeschätzt wird. Das kann man ihnen nicht zum Vorwurf machen.“ (Experte).

Ein anderer Experte hinterfragt zudem die Sinnhaftigkeit einer kapitalintensiven Gründung durch eine ältere Person.

„Es ist aber auch die Frage, ob es Sinn macht, dass sich ein 62-Jähriger noch mit einer kapitalintensiven Gründung selbstständig macht... eine Übernahme mit 500.000 Euro oder die Neuanschaffung von Maschinen mit 200.000 Euro. Ein Älterer hat keine Zeit, das Darlehen zurück zu zahlen. Das ist zeitlich begrenzt. Wenn er es in acht Jahren rückführen möchte und dann 70 ist... ich weiß nicht, ob es sinnvoll ist, mit 60 noch zu gründen. Ich verstehe jede Bank, die sagt, einem 60-Jährigen, kann ich keinen Kredit mehr geben.“ (Experte).

Ältere Menschen verfügen aus Expertensicht aufgrund längerer Vermögensbildung tendenziell über mehr Eigenkapital als jüngere. Damit können sie Gründungen mit geringem Investitionsvolumen eher aus eigener Kraft stemmen. Dies sollte die erste Option sein. Aus Expertensicht liegt das Problem bei älteren Gründern im Falle von kapitalintensiven Gründungen vielmehr darin, dass sie weniger bereit seien, ein hohes Risiko einzugehen und daher beispielsweise Versicherungen oder Immobilien kaum als Sicherheiten bei der Bank anzugeben. Dies könne daraus resultieren, dass sie im Falle eines Scheiterns oft keine zweite Chance mehr sehen würden.

¹³ Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass der Großteil der Experten lediglich mit älteren Gründern bis 55 Jahren Erfahrung hat und sich diese Aussage entsprechend auf die jüngeren älteren Gründer bezieht.

Die Experten sind sich aber einig, dass für die Risikoeinschätzung der Banken andere Faktoren als das Alter entscheidend sind. Würden diese beachtet werden, spiele das Alter eine stark untergeordnete Rolle, wie im Folgenden deutlich wird.

Nachfolgeregelung zum Zeitpunkt der Gründung:

Darauf weisen vor allem die Berater aus Ostdeutschland hin. Der Beratung komme hier eine herausragende Stellung zu. Der entsprechend längere Gründungsprozess schrecke viele ältere Gründer jedoch ab – sofern keine familieninterne Nachfolge möglich ist. Die Notwendigkeit der frühen Nachfolgeregelung – vor dem Hintergrund einer dadurch besseren Finanzierungssituation – verdeutlicht folgendes Zitat:

„Schön wäre es, wenn man auf die Nachfolge, auf den langwierigen Prozess, verzichten könnte, weil das Ganze abgesichert ist. Aber das geht nicht. Ich möchte die nachhaltige Gründung und damit auch einen Effekt für die Region erreichen – und wenn der Gründer umfällt, fällt der in der Region um... dann gibt es Mitarbeiter, die arbeitslos werden.“ (Experte).

Qualität des Businessplans / Qualifikation der Gründer:

Die unternehmerische Qualifikation des Gründers spiegele sich unter anderem in der Qualität der Businesspläne wider. Diese dienen der Bank als Bemessungsgrundlage. Abbildung 17 zeigt, dass Probleme besonders im kaufmännischen Bereich liegen. Gerade die Fähigkeit, tragfähige Businesspläne zu formulieren, muss bei mindestens einem Viertel der Gründer aus der Online-Umfrage verbessert werden. Dieses Defizit wird von den Experten bestätigt: Die Qualität der Businesspläne lasse – unabhängig vom Alter – oft zu wünschen übrig und Gründer gingen oft unvorbereitet in das Bankgespräch.

Berufs- und Lebenserfahrung der Gründer:

Die Mehrzahl der Experten weist darauf hin, dass gerade ältere Gründer tendenziell über einen größeren Erfahrungsschatz verfügen würden als jüngere und dadurch ihre Erfolgchancen bei der Bank erhöhen könnten, wie folgendes Zitat, das sich allerdings auf „ältere gestandene Unternehmer“ bezieht, belegt:

„Wenn ein 55-Jähriger käme und nachweisen könnte, dass er durch seinen Lebenslauf – gestanden durch andere Unternehmen – durch das Leben gekommen ist, dann kann der Banker darauf bauen: Da liegen 30 Jahre Berufserfahrung vor. Der weiß, wie man mit Kunden spricht; der hat keine Flausen im Kopf, der zahlt den Kredit zurück. Dort kann auf eine Historie geschaut werden, die besser ist als der Umstand, dass jemand jünger ist. Das Alter ist also eher förderlich, nicht hinderlich.“ (Experte).

Der Handlungsbedarf in Fragen der Finanzierung aus Expertensicht lässt sich folgendermaßen zusammenfassen:

- Erstens müssten Gründer selbst bei der Qualität der Businesspläne ansetzen.
- Zweites müssten sie sich allgemein zum Bereich Finanzierung Wissen aneignen. Dies wird durch das Ergebnis der Online-Umfrage gestützt: Ein Viertel der Gründer gibt an, über zu wenig Know-how im Bereich Finanzierung zu verfügen.
- Drittens müssten Berater sowohl auf Finanzierungsschwierigkeiten eingehen als auch auf die Notwendigkeit der Nachfolgeregelung hinweisen und Unterstützung bieten.
- Viertens sollten Rahmenbedingungen durch die Politik so verändert werden bzw. Finanzierungsmöglichkeiten geschaffen werden, dass ältere Gründer mit innovativen Konzepten an einen Kredit oder ein Förderdarlehen kommen, auch wenn ihnen Sicherheiten fehlen oder sie ein Alter erreicht haben, bei dem die Bank einen Kredit oder ein Darlehen normalerweise verweigerte.

Fazit: Finanzierungsprobleme

Die Förderinfrastruktur in Deutschland allgemein wird im internationalen Vergleich äußerst positiv bewertet. Doch stehen ältere Gründer bei der Bewilligung von Krediten bei ihren Hausbanken vor größeren Hürden als ihre jüngeren Kollegen. Daraus folgt der Wunsch nach „alternativen Finanzierungsformen speziell für ältere Gründer“, wie er in unserer Gründerbefragung geäußert wurde. Für die befragten älteren Gründer stellt die Finanzierung ein zentrales Thema dar. 75,3 Prozent scheinen ihre Finanzierungsprobleme dabei auf ihr Alter zurück zu führen, denn sie wünschen sich „alternative Finanzierungsformen für ältere Gründer“ (vgl. Abb. 15).

Ebenso beurteilen Werner/Faulenbach (2008: 46) und die befragten Experten bei Engel et al. (2009: 190ff.) die Situation von Gründungsinteressierten ab dem 50. Lebensjahr hinsichtlich der Vergabe von (Förder-)Darlehen als vergleichsweise problematisch und nennen gleiche Gründe: höheres Risiko aus Bankensicht und damit schlechtere Vergabekonditionen wie hohe Anforderungen an Sicherheiten zur Risikoabsicherung sowie umgekehrt die geringere Bereitschaft der älteren Gründer, private Vermögenswerte als Sicherheiten zu hinterlegen.

Fehlen Älteren Sicherheiten, bzw. sind diese nicht ausreichend für die Kreditbewilligung, müssen sie beispielsweise teure Lebensversicherungen abschließen, deren Konditionen mit zunehmendem Alter schlechter werden. Eine weitere Möglichkeit zur Risikominimierung der Hausbanken ist bei positiver Bewertung des Gründungsvorhabens durch die Bank ein Antrag auf Übernahme einer Ausfallbürgschaft bei der Bürgschaftsbank des jeweiligen Landes. Allerdings bleibt den Hausbanken ein Restrisiko, das durch den Gründer abgesichert werden muss. In einigen Ländern können sich Gründer über das Programm „Bürgschaft ohne Bank“ auch direkt an die Bürgschaftsbanken wenden, um – bei positiver Bewertung – ihre Chancen auf Finanzierung bei einem anderen Kreditinstitut zu erhöhen. Allerdings prüfen auch die Bürgschaftsbanken selbst die Vorhaben der Gründer anhand verschiedener Kriterien, wie Business- und Finanzplan, beruflicher und persönlicher Hintergrund der Gründerperson sowie Vermögenswerte (Immobilien, Versicherungen etc.). Entscheidend ist aber auch, dass sie über das Bürgschaftsprogramm von Bund und Ländern, durch so genannte Rückbürgschaften, ihr eigenes Risiko mindern.

Dies zeigt: Instrumente zur Verbesserung der Finanzierungssituation bei fehlenden Sicherheiten sind in Deutschland vorhanden; auch entscheiden neben dem Alter viele andere Faktoren über die Kreditvergabe: z. B. die Güte des Businessplans, die Höhe des benötigten Kredits, der Bildungs- und Tätigkeitshintergrund. Daneben kann allein auf Basis der Untersuchungsergebnisse und der Ergebnisse anderer Studien wie Engel et al. nicht eindeutig diagnostiziert werden, dass Ältere tatsächlich aufgrund ihres Lebensalters einen schlechteren Zugang zum Kreditmarkt haben. Gleichwohl geben die Daten der verschiedenen Untersuchungen Anlass, sich mit den vermuteten Hindernissen Älterer zu befassen, da sich mit zunehmendem Alter die Frage der Konditionen bei der Kredit- oder Darlehensvergabe aufgrund restriktiverer Bewertungsmaßstäbe bei der Kreditvergabe an ältere Gründer stellt. Gleichzeitig muss die Finanzierungssituation allgemein genauer unter die Lupe genommen werden, da durch weitere maßgebliche Verbesserungen auch indirekt die Älteren profitieren würden, z. B.:

- Vom Defizitbild zur Wahrnehmung der Potenziale älterer Menschen: Banken orientieren sich bei der Kreditvergabe von Existenzgründern neben individuellen Faktoren auch an der Erwerbsphase, die i.d.R. bis 65 Jahre geht. Je älter demnach ein Gründer ist, umso weniger Zeit hat er aus Bankensicht, einen Kredit zurück zu zahlen. Damit sinken die Chancen Älterer auf einen Kredit über die Hausbank bei guten Konditionen. Doch im Zuge der demografischen Entwicklung werden die Menschen älter und ihre Leistungsfähigkeit – auch nach dem üblichen Renteneintrittsalter – ist in den letzten Jahren gestiegen. Von daher müsste die Orientierung der Bank für die Kreditvergabe/die Risikoeinschätzung an der Erwerbsphase überdacht werden – auch angesichts der Diskussion um die Rente mit 67. Dies setzt auch voraus, sich vom Defizitbild des Alters zu lösen.
- Vergabe von Förderprogrammen direkt über die Förderinstitute: Es gibt Hausbanken, bei denen Gründer auf Ablehnung stoßen, wenn sie nur kleine Summen benötigen: Der Verwaltungsaufwand der Hausbank zur Durchreichung der Förderanträge steht oft in keinem Verhältnis zu ihrem Gewinn. Entsprechend müsste geprüft werden, ob bestimmte Förderprogramme von Bund und Ländern direkt über die KfW oder Landesförderinstitute ausgeschüttet werden können – ähnlich dem Programm „Bürgschaft ohne Bank“.
- Förderung von Mikrokrediten – Ausbau des Mikrokreditfonds: Bei der Finanzierung von Kleinstgründungen sind aus Bankensicht die Prozesskosten meist zu hoch. Dies bestätigt auch ein befragter Experte. Zur Finanzierung kleinerer Summen und deren schnellere und unbürokratischere Vergabe sollten daher alternative Finanzierungsmöglichkeiten weiterentwickelt werden, wie beispielsweise der Ausbau des Mikrokreditfonds bzw. der Aufbau eines zugehörigen bundesweiten Netzwerkes an akkreditierten Mikrofinanzierern (Gründungszentren oder andere Beratungseinrichtungen) zur Vergabe von Kleinstkrediten des Deutschen Mikrofinanz Institutes (DMI). Anfänglicher sowie in der Nachgründungsphase entstehender Kapitalmangel wird somit aufgegangen und erste Wachstumsschritte – durch ein Monitoring unterstützt – werden ermöglicht.

- Ausbau des Konzepts der Business Angels: Um mehr Startkapital zur Verfügung stellen zu können, müsste das Konzept der Business Angels ausgebaut werden. Business Angels beteiligen sich sowohl mit Kapital bereits in der Gründungsphase, stellen daneben aber auch ihr Know-how und ihre Netzwerke zur Verfügung. Auch dies sind wichtige Faktoren, die die Erfolgchancen des jungen Unternehmens erhöhen.
- Verlängerung des Gründungszuschusses: Gründungen benötigen einige Zeit, bis sie Gewinne einbringen und bis sich Investitionen amortisiert haben. Gründer, die aus der Arbeitslosigkeit heraus ein Unternehmen gründen und hierfür den Gründungszuschuss beantragt haben, müssen nach Ablauf der Zahlungen von ihren Einkünften leben können. Es müsste geprüft werden, ob der Zeitraum von neun Monaten ausreicht und ob der Gründungszuschuss länger gewährt werden kann. Hierfür sind betriebswirtschaftlich fundierte und qualitativ hochwertige Tragfähigkeitsbescheinigungen notwendig, um Missbrauch zu verhindern. Auch sollte geprüft werden, ob ein Controlling der bezuschussten Gründungs-vorhaben die Erfolgchancen erhöht.

4.2.2 Erfahrungs- und Ideenaustausch

Der Erfahrungs- und Ideenaustausch hat für die befragten älteren Gründer einen hohen Stellenwert (je 74,4 Prozent). Die Expertengespräche und ein Blick auf das Beratungsangebot der in die Studie einbezogenen Einrichtungen verdeutlichen aber, dass die Thematik des Erfahrungs- und Ideenaustausches bislang eine eher untergeordnete Rolle spielt, obgleich entstehende Vorteile eines Austausches von den Experten positiv gewertet werden. Vorteil in einem Austausch von Gründern untereinander sehen die Experten vor allem im Entstehen von Kooperationen, was auch in der Online-Umfrage deutlich wird. Aus Expertensicht erhöhen die aus einer Zusammenarbeit entstehenden positiven externen Effekte die Erfolgsaussichten jedes Einzelnen. Die von den Experten genannten Beispiele für Formen des Austausches bleiben allerdings eher allgemein genauso wie die Frage offen bleibt, wie ein derartiges zusätzliches Angebot konkret implementiert werden kann: So wird unter anderem vorgeschlagen, dass in Beratungseinrichtungen für die Möglichkeit von Teamgründungen sensibilisiert werden könnte. Zur Unterstützung des Austauschs seien zusätzliche Veranstaltungen, Internetplattformen oder das verstärkte Angebot zur Nutzung gemeinsamer Büroräume möglich (z. B. in Gründerzentren der Wirtschaftsförderung der Kommunen).

Fazit: Erfahrungs- und Ideenaustausch

Besondere Unterstützung für eine gelingende Vernetzung, z. B. das Schaffen für Plattformen, die einen – vorerst lockeren – Austausch ermöglichen, könnte einen Mehrwert erzeugen, wie sowohl in der Gründer- als auch in der Expertenbefragung erkennbar wurde: Im Austausch der Gründer untereinander bzw. mit erfahrenen Gründern und Unternehmern könnten die Gründenden in verschiedenen Bereichen von zusätzlichen Ideen und Know-how profitieren. Marketingstrategien, die im gesamten Gründungsprozess und darüber hinaus wichtig sind, oder weiterführende Überlegungen im Controlling sind dabei nur zwei Beispiele. Über das Networking können Teamgründungen zustande kommen oder andere Formen der Zusammenarbeit initiiert werden. Da Gründer angeben, für angestrebte Teamgründungen keine Hilfe beim Finden

von Partnern zu erhalten (vgl. Kap. 4.1.2, Abb. 17), müssen Strategien für das Zustandekommen eines solchen Austausches über die zahlreichen Anlaufstellen sowie für die Unterstützung von Teamgründungen und das Ermöglichen von Kooperationen entwickelt werden. Das Ergebnis der Expertengespräche betrachtend wird deutlich, dass vorab Umfang und Verbreitung des institutionalisierten Angebots an Austausch- und Netzwerkaktivitäten für Gründer in Deutschland, zum besonderen Angebot für ältere Gründer und zum Bekanntheitsgrad derartiger Angebote bei den Gründenden ermittelt werden müssen.

Letztlich kann durch die verschiedenen Unterstützungsformen das neu gegründete Unternehmen schneller zum Erfolg geführt und den Gründern im Austausch außerdem die Angst vor dem Scheitern stückweise genommen werden.

Auch in den Gesprächen mit den drei älteren Gründern wird der Bedarf nach Erfahrungs- und Ideenaustausch deutlich (s. auch Abschnitt 4.2.3). Vor allem geht es diesen Gründern um Unterstützung von erfahrenen Unternehmern durch z. B. Patenschaften von erfahrenen Unternehmern oder ehemaligen Führungskräften, die die Neuunternehmer unterstützen. Der Handwerker Karl Heinz Mozdzyński schlägt in der Frage der Finanzierbarkeit solcher Maßnahmen vor, dieses Engagement beispielsweise durch eine Stiftung zu fördern, um den Paten wenigstens ihren Aufwand zu ersetzen.

4.2.3 Gründungsberatung speziell für Ältere

Ältere Gründer werden aus anderen Lebenssituationen heraus und vor einem anderen Erfahrungshintergrund selbstständig unternehmerisch tätig. Darüber hinaus variieren Probleme und Bedarfe im Vergleich zu jüngeren Gründern – soweit die Annahmen. Entsprechend stellt sich die Frage nach einer Gründungsberatung, die sich speziell an ältere Gründer richtet und diejenigen Themen aufgreift, die vor allem für Ältere von Interesse sind. Über 70 Prozent der befragten älteren Gründer wünschen sich mehr Beratungsangebote speziell für Ältere.

In der Expertenbefragung wurde aber deutlich: Ein besonderes Beratungsangebot für ältere Existenzgründer wird abgelehnt bzw. für nicht notwendig erachtet – aus folgenden Gründen:

- Die Zahl der älteren Gründer sei zu gering, um ein besonderes Angebot zu rechtfertigen.
- In der Einzelberatung werde der Gründer individuell auf Grundlage seiner spezifischen Lebenssituation beraten. Aus Sicht aller Experten ist dies das Entscheidende.
- Ein solches Angebot müsse sich lohnen. Derzeit sei kein Markt vorhanden:

„Mir fehlt im Moment die Phantasie zu glauben, dass sehr viel mehr ältere Gründer kommen werden und wenn ja, ob es etwas hilft, wenn man für Ältere ein entsprechendes Programm auflegt. Entscheidend wird sein, dass man bei Älteren in der Einzelberatung differenzierter überlegt, wo man sie hinschicken kann. Es macht auch keinen Sinn, einen älteren Gründer zum jungen Assessor zu schicken, der diese Dimension nicht erfasst.“ (Experte).

¹⁴ Reihenfolge der Argumente nach abnehmender Häufigkeit der Nennungen.

- Die Mischung der Gruppen schaffe Synergieeffekte, ermögliche das Zustandekommen von Kooperationen und Erfahrungsaustausch.
- Eine Trennung schaffe Barrieren und wirke diskriminierend.
- Es gäbe keine Unterschiede zu jüngeren Gründern.
- Ein Angebot würde nicht angenommen werden, da sich auch ältere Gründer jung und damit nicht angesprochen fühlten.

Die Experten sind sich darin einig, dass vielmehr die individuelle Beratung in den Mittelpunkt der Betrachtung gerückt werden sollte, denn diese böte die Möglichkeit, sich individuell auf die jeweilige Person und ihren jeweiligen Hintergrund – unabhängig vom Alter – einzulassen. Da jede Beratungseinrichtung gewährleisten sollte, dass sich Berater sowohl in der Einzelberatung wie auch in Seminaren auf die Menschen einlassen können, sei ein besonderes altersspezifisches Beratungsangebot, das über die individuelle Beratung und das vorhandene Seminarangebot hinaus geht, nicht notwendig. Es komme vor allem darauf an, dass die „Chemie“ zwischen Berater und Beratenem stimmt. Vorteilhaft sei darüber hinaus, wenn der Berater über einen ähnlichen Erfahrungshintergrund verfügt wie der Gründer oder sich in einer ähnlichen Lebensphase befindet. „Die müssen sich vorstellen können, in welcher Welt die Gründer leben, die sie beraten sollen, um welche Probleme es geht.“ (Experte). Ist das Verständnis für das Gegenüber vorhanden, so könnten auch Gründer begleitet werden, die „auf andere Wege oder Möglichkeiten umschwenken müssen, um zum Ziel zu kommen“. Dies sei bei älteren Gründern tendenziell problematischer, „denn wenn man Jahre lang an einem Projekt gearbeitet hat, auf 20 bis 25 Jahre Berufserfahrung blicken kann, kommt man sicher auch ganz schnell auf die Schiene: ‚Ich weiß was ist tue, habe es genau recherchiert, das ist mein Plan und der funktioniert‘. Sich dann von außen sagen zu lassen, dass das und das reinspielt, andere Meinungen so zu akzeptieren, ist schwer.“ (Experte).

Obgleich sie einem Beratungsangebot speziell für Ältere kein großes Gewicht einräumen, weisen die Experten darauf hin, dass in der individuellen Beratung Älterer bestimmte Dinge zu beachten seien:¹⁵

- Mit zunehmendem Alter verändere sich das Lernverhalten, so vier der 14 Experten: Auf variierende Auffassungsgaben und Systemkenntnisse müsse in der Beratung Rücksicht genommen werden. Hierbei betonen sie den zeitlichen Aspekt inkl. der Ausgestaltung von Förderprogrammen. Außerdem sei die Wahl der Beratungsinstrumente auf die jeweilige Person und Zielgruppe abzustimmen, da eher ältere Gründer Schwierigkeiten im Umgang mit den neuen Medien und Kommunikationsformen hätten.
- Oft sei die Situation älterer Gründer komplexer: Bei ihnen sei im Vergleich zu jüngeren allein aufgrund des Alters die Wahrscheinlichkeit höher, dass es sich um einen Re-Start handelt. Je nach Alter müssten noch Kinder oder andere Angehörige versorgt werden. Aus komplexeren Fragestellungen resultierten längere Beratungszeiten. Auch dies müsse in der Ausgestaltung von Förderprogrammen berücksichtigt werden, um dem Gründer ausreichend Zeit für seine Entscheidungen zu geben.

¹⁵ Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass der Großteil der Experten lediglich mit älteren Gründern bis 55 Jahren Erfahrung hat und sich diese Aussage entsprechend auf die jüngeren älteren Gründer bezieht.

- Ältere legten mehr Wert auf Pünktlichkeit und Seriosität des Beraters sowie auf Ungestörtheit und geschützte Räume.
- Das Sicherheitsbedürfnis Älterer sei größer: Daraus resultiere, dass sie gezielter nachfragten z. B. hinsichtlich der Absicherung im Alter. Sie reagierten sensibler auf Risiken. In diesem Zusammenhang erwarteten sie eher als jüngere eine realistische Einschätzung der Umsetzbarkeit ihres Vorhabens. Ein Blick in die Online-Umfrage bestätigt dies: Ein Großteil der Gründer erwartet, dass sie auf Risiken hingewiesen werden und dass ihre Idee objektiv auf ihre Tragfähigkeit geprüft wird. Im Zweifel gehört aus Sicht der Gründer auch ein Abraten zu einer guten Gründungsberatung.
- Vor allem ältere Gründer müssten ernst genommen werden und Zuspruch statt Mitleid für ihre Situation erfahren.

Allgemein könne die Beratung vor allem bei Kammern und Wirtschaftsförderungen nur eine „Aufschlussberatung“ sein und „Hilfe zur Selbsthilfe“ geben. Problematisch aus Expertensicht ist auch, dass „wir nicht die Zeit haben, die jeder Gründer eigentlich bräuchte“. Letztlich seien die Grenzen einer Beratung dort erreicht, wo der Gründer nicht in der Lage ist, Aufgaben zu erfüllen, die ihm von Beraterseite mitgegeben wurden.

Abschließend ist darauf hinzuweisen, dass die befragten Experten uneins darüber sind, ob die Erhöhung der Zahl älterer Gründer per se erstrebenswert ist: So ist eine Gründung im Alter aus Expertensicht durchaus begrüßenswert – allerdings nicht um jeden Preis, denn Ältere sollten durchaus die Möglichkeit haben, ihren Ruhestand zu genießen. Außerdem sei nicht jede Gründung sinnvoll. Eine Forcierung des politischen Ziels, die Gründungszahlen Älterer zu erhöhen, sei überflüssig, da sie ohnehin steigen würden, sobald die Rentenzahlungen in Zukunft abnehmen und die individuellen Notwendigkeiten größer würden. Daher sollten politische Maßnahmen „Rahmenbedingungen gestalten und an den großen Stell-schrauben drehen“ (Experte) und weniger „individuelle Sichtweisen“ verändern wollen.

Fazit: Gründungsberatung für Ältere

Auffallend ist beim Thema „Gründungsberatung speziell für Ältere“ die Diskrepanz zwischen dem deutlich formulierten Bedarf der älteren Gründer in der Onlinebefragung gegenüber den vorwiegend ablehnenden Einschätzungen der Experten. Bisher bieten die untersuchten Einrichtungen keine zielgruppenspezifischen Beratungen für Ältere an und die Experten sehen bislang auch keinen Bedarf. Die hohen Werte bei den Gründern zeigen aber, dass für Beratungseinrichtungen durchaus ein Markt für ein spezielles Angebot vorhanden wäre.

Die Ablehnung der Experten entspringt einerseits der Grundhaltung, Ältere würden sich nicht grundsätzlich von Jüngeren unterscheiden und andere Merkmale würden die Herangehensweise an eine Gründung und ihren Erfolg stärker beeinflussen als das Alter. Andererseits wird diese Ablehnung unter anderem mit dem Konzept der Einzelberatung begründet, bei dem jeder Fall individuell betrachtet würde und insofern auch das Alter Berücksichtigung erfahre. Hierbei muss aber berücksichtigt werden, dass dies nur gelingen kann, wenn der Berater die Fähigkeiten hat, sich auf verschiedene Menschen und Hintergründe einzustellen. Zudem bleibt aufgrund des angegebenen Zeitmangels in der individuellen Beratung fraglich, ob der Bera-

tungsbedarf Älterer aufgrund ihrer Besonderheiten und anderen Ansprüche bzw. Erwartungen allein in der Einzelberatung befriedigt werden kann. Entsprechend könnten zusätzlich Bildungsangebote für Ältere zu speziellen, von ihnen geforderten Themen entwickelt, bzw. Vorhandenes speziell auf sie zugeschnitten werden.

Dennoch nannten die Experten eine ganze Reihe weiterer Gesichtspunkte, die es in der Beratung von älteren Gründern zu beachten gelte (siehe oben) – sowohl in der Einzelberatung als auch in Seminaren mit einem hohen Anteil Älterer bzw. in Seminaren, die speziell für Ältere konzipiert würden. Die Frage bleibt also, warum die Besonderheiten nicht in einem Beratungsangebot für Ältere verdeutlicht werden sollten. Bevor aber spezielle Beratungs- oder auch Bildungsangebote für ältere Gründer entwickelt werden, erscheint es notwendig, zunächst den altersspezifischen Gründungskontext näher zu erforschen.

Ein zweites Argument für die Implementierung eines besonderen Angebotes zielt auf die konstatierte zu geringe Nachfrage nach einer Beratung speziell für Ältere. Hier muss zunächst festgehalten werden, dass die befragten Experten nur das jüngere Spektrum der älteren Gründer bis zu 55 Jahren sowie diejenigen, die aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen, zu ihren Klienten zählen. Warum andere ältere Gründer die Beratung nicht wahrnehmen, blieb ungeklärt und kann nur vermutet werden.

Der Bedarf für ein Beratungsangebot für ältere Gründer ist auf der Nachfrageseite vorhanden. Diese Angebote müssen aber bekannt sein und angenommen werden. Immerhin gesteht sich rund ein Fünftel der älteren Gründer in der Online-Umfrage ein, zu wenig über Beratungsangebote zu wissen (vgl. Abb. 17). Dieses Informationsdefizit zeigt sich auch in den Zitaten in Abschnitt 4.2.2. In Deutschland gibt es eine Vielzahl und Vielfalt von Anlauf- und Beratungsstellen für Existenzgründer. Demzufolge muss analysiert werden, weshalb dieses Informationsdefizit auf Gründerseite so weit verbreitet ist und über welche Wege und Maßnahmen der Bekanntheitsgrad der Anlaufstellen generell sowie bei der jeweiligen Zielgruppe erhöht werden kann.

Zweifelsohne ist es notwendig, dass sich verschiedene Anlaufstellen und Behörden in einer Region weiterhin vernetzen, Lotsenfunktionen übernehmen, Existenzgründer über einen längeren Zeitraum begleiten und Hilfestellungen anbieten. In diesem Kontext könnten Lotsenstellen und Pilotprojekte für die Beratung Älterer entwickelt, erprobt und evaluiert werden. Ein Teil der Experten zeigte durchaus Bereitschaft, ein entsprechendes Angebot zu platzieren, wenn sich die Nachfrage bzw. Notwendigkeit heraus stelle und die Finanzierung dafür geklärt werde.

Hinzuzufügen sind zwei weitere Aspekte, die in den Interviews mit den Experten deutlich geworden sind: Zum einen dokumentieren die Gespräche eine Grundhaltung, die in Deutschland häufig vorzufinden ist: Eine Gründung wird weniger als Chance denn als Notwendigkeit gesehen. Kaum beachtet wird dagegen, dass Ältere über ihren eigenen Bedarf hinaus gründen können und hierfür auch ausgesprochen gutes Potenzial haben. Zum anderen stellt sich die Frage nach dem Bild vom Alter bei den Gründungsberatern: Ein vorwiegend defizitäres Altersbild beeinflusst die Beratungssituation in anderer Weise als ein differenziertes, welches sowohl die Potenziale in den Blick nimmt als auch z. B. die Veränderungen in der Leistungsfähigkeit. Daraus folgt: Für ein spezifisches Beratungsangebot für ältere Gründer müssten Berater selbst ihr Altersbild reflektieren und auf der Grundlage der neuesten gerontologischen Forschung

geschult werden. Nur vor dem Hintergrund eines differenzierten Altersbildes über die Leistungsfähigkeit Älterer heute ist eine erfolgreiche Gründungsberatung für diese Zielgruppe möglich.

4.2.4 Angst vor dem Scheitern

Rund ein Drittel der Gründer aus der Online-Umfrage hat – über alle Gründungsphasen hinweg – Angst vor einem Scheitern; knapp 70 Prozent wünschen sich eine Art Scheiterversicherung. Die Experten sehen zur Reduktion oder zur Vermeidung der Entstehung von Ängsten vor einem Scheitern ebenfalls Bedarf in der Schaffung von Sicherheiten für Gründer.

So könnten Sicherheiten für den Gründer über eine verbesserte Zusammenarbeit mit dem Finanzamt erreicht werden. Ein Blick in die Schweiz zeige, dass das Finanzamt unter bestimmten Rahmenbedingungen ein Partner des Unternehmertums sein könne:

„Die Frage ist, wie man sich begegnet: Obrigkeitsstaat mit Vollstreckungsbeamten und Zwangsgeld oder wie in der Schweiz: Wenn die Firma läuft, werden Steuern gezahlt, in der Krise setzt man sich zusammen – da wird den Gründern geholfen, eine Stundung oder der Steuersatz vereinbart, da die Gemeinde die Steuern einnimmt. In Deutschland muss man um jeden Gewerbesteuercent kämpfen zur Finanzierung bestimmter Dinge.“ (Experte).

Eine zweite Möglichkeit aus Expertensicht zur Schaffung von Sicherheiten ist die Verbesserung der Rahmenbedingungen hinsichtlich einer Neugründung nach einem Scheitern: Erstens sei die (gefühlte) Stigmatisierung gescheiteter Unternehmer für einen Re-Start hinderlich, denn die daraus resultierenden Ängste und fehlendes Selbstvertrauen könnten den Erfolg der neuen Gründung schmälern oder die Gründung gar verhindern. Zweitens seien die Re-Start-Möglichkeiten älterer Gründer aufgrund des Lebensalters geringer, da auch die Chancen einer Finanzierung über die Hausbank geringer werden. Kommen zurückliegende Insolvenzen oder beispielsweise Schufa-Einträgen hinzu, sinke die Wahrscheinlichkeit noch stärker, bei der Bank einen Kredit oder ein Darlehen zu erhalten. Diese Einschätzung verdeutlicht folgendes Zitat: „Im Leben hat man meistens eine zweite Chance – außer bei den Banken.“ (Experte).

Weitere Handlungsfelder seien drittens die Entwicklung von Maßnahmen, die dem Problem der schlechten Zahlungsmoral (z. B. im Handwerk) entgegen wirken und viertens die Erhöhung der Sicherheiten durch die Verminderung der Ausgaben des Unternehmens z. B. im Hinblick auf seine soziale Absicherung wie der Krankenversicherung. Hier könnte ein anderes Raster hinsichtlich der Gesundheitsprüfung angelegt werden, um die monatlichen Beiträge zu verringern. Dies würde zur Erhöhung der Höhe des Eigenkapitals älterer Selbstständiger führen. Zudem müssten sie fünftens stärker steuerlich entlastet werden. Wie konkret diese Maßnahmen aussehen könnten, wurde in den Gesprächen nicht weiter thematisiert.

Fazit: Die Angst vor dem Scheitern

Die Angst zu scheitern ist traditionell in Deutschland über alle Gründergruppen hinweg weit verbreitet (vgl. Brix et al. 2009: 10). Im Zusammenhang mit einer schlechten Finanzierungssituation kann angenommen werden, dass die Angst zu scheitern durch wachsende Unsicher-

heiten zunimmt und ggf. zum vorzeitigen Abbruch des Gründungsvorhabens führt. Kapitel 2.4.3 zeigte: Ob ältere oder jüngere Gründer mehr Angst zu scheitern haben, konnte bislang nicht eindeutig geklärt werden. Auch die Studie des RKW Kompetenzzentrums kann mit dem Fokus auf die älteren Gründer diese Frage nicht beantworten. Viele Probleme, mit denen die Älteren in der Studie umgehen müssen (z. B. Zahlungsmoral der Kunden im Handwerk), werden jüngere Gründer ebenso treffen. Dies unterstützen auch die Aussagen der Experten.

Dessen ungeachtet geht die Studie des RKW Kompetenzzentrums davon aus, dass die Angst zu scheitern bei älteren Gründern ausgeprägter ist als bei jüngeren, da sie existenzieller ist: Die Tatsache, dass ein Wiedereinstieg ins Berufsleben nach einem Scheitern für ältere gescheiterte Gründer schwerer ist als für jüngere, darf nicht vernachlässigt werden. Die Gründung, der Schritt ins Ungewisse, werden ältere potenzielle Gründer daher eher als letzte Chance verstehen für die sie zudem Sicherheiten aufgeben müssen. Beides trägt zur Erhöhung der Ängste bei. Der von den Experten angegeben schwierige Re-Start dürfte dabei eher für jüngere Gründern zum Problem werden.

Die These der vermeintlich größeren Ängste Älterer wird auch gestützt durch die ihnen zugesprochene geringere Risikoneigung. Dies wird deutlich an den Gründungen mit geringem Kapitaleinsatz aber auch an der geringeren Bereitschaft, Versicherungen etc. als Sicherheiten für die Finanzierung über eine Bank anzugeben, wie die Experten ausführen. Scheitern ältere Gründer und haben sie bei der Gründung ihre Sicherheiten, wie Wohneigentum, eingesetzt, so haben sie kaum Möglichkeiten, sich ihren bisherigen Lebensstandard zu halten oder wieder aufzubauen – auch weil, wie bereits dargelegt, die Rückkehr ins Berufsleben mit zunehmendem Alter schwieriger wird.

Werden die Finanzierungsbedingungen für diese Gruppe optimiert, finden Gründer die oben angesprochene Unterstützung und Begleitung, z. B. durch Beratung, und gehen sie besser vorbereitet, mit mehr Absicherung und mehr Know-how in ihre Gründung, wird sicher auch die Angst zu scheitern geringer werden. Dennoch sollte weiterhin der Frage nachgegangen werden, welche Möglichkeiten denkbar sind, um die Sicherheiten einer Gründung im Alter zu erhöhen und die Ängste abzubauen. Erste Maßnahmen wurden umgesetzt, zum Beispiel Anpassungen im Insolvenzrecht: Die Wohlverhaltensphase im Prozess der Restschuldbefreiung wurde verkürzt.

4.2.5 Gründungsspezifisches Know-how

Auf die Frage, ob ältere Gründer einen besonderen Qualifikationsbedarf hätten, heben 13 der 14 Experten hervor, dass spezifisches zur Gründung notwendiges Know-how bzw. der Qualifikationsbedarf keine Frage des Alters sei, sondern eine der vorausgegangenen Tätigkeiten und damit der beruflich gewachsenen Qualifikation.

Damit entscheiden aus Expertensicht letztlich zwei Fragen über die Fähigkeit zur Gründung und Führung eines Unternehmens sowie über die Notwendigkeit zusätzlicher Qualifizierungsmaßnahmen

1. Wurden im bisherigen Berufsleben Weiterbildungsmöglichkeiten angeboten und angenommen?
2. Handelt es sich bei der Gründerperson um einen Spezialisten oder Generalisten?

Wer beispielsweise lange in einer Spezialabteilung war, sei als Selbstständiger völlig ungeeignet, so die Ansicht eines Experten. Diese Aussage muss allerdings aufbauend auf den Ergebnissen der Studie „Individual and Opportunity Factors Influencing Job Creation in New Firms“ von Dencker et al. (2009) differenziert betrachtet werden: Diese Studie stellt fest, dass Generalisten vor allem im ersten Jahr deutlich weniger Mitarbeiter einstellen als Spezialisten. Dies heißt keineswegs, dass Spezialisten ungeeignet für eine Gründung sind, sie müssen sich vielmehr externes Wissen für die verschiedenen Bereiche seines Unternehmens beispielsweise zukaufen – und dies beispielsweise schon bei der Erstellung des Businessplanes. Wer dagegen breit aufgestellt ist, wird sich auch tendenziell leichter tun, einen tragfähigen Businessplan zu formulieren, für den vielfältiges Wissen erforderlich ist (Fachkenntnisse, betriebswirtschaftliche Kenntnisse etc.). Ein anderer Experte sieht genau hierin Ansatzpunkte zur Unterstützung von Gründern: Hochqualifizierten Spezialisten z. B. im Hochtechnologiebereich verfügten meist ausschließlich über branchenspezifische Fachkenntnisse und müssten deshalb bei der Suche nach kaufmännischer Unterstützung Hilfe erfahren.

Die Experten sind sich darüber hinaus darin einig, dass es kaum Bereiche gebe, in denen ältere Gründer wesentlich besser oder wesentlich schlechter seien als jüngere. Auf Nachfrage nach den eher bei älteren Gründern vorzufindenden Wissensdefiziten nennen lediglich drei der 14 Experten den kaufmännischen Bereich, und hier vor allem den Bereich Marketing / Vertrieb. Neun Experten sehen Probleme im Bereich der neuen Technologien und Kommunikationsformen. Auch dies deckt sich mit dem Befund der Online-Umfrage: 16,4 Prozent der Gründer haben fehlendes Know-how im Bereich EDV. Da für Selbstständige der Umgang mit neuen Kommunikationsmitteln essentiell sei, müssten gerade ältere Gründer dahingehend stärker sensibilisiert werden, sich rechtzeitig mit der Thematik auseinander zu setzen, um dieses Defizit aufzufangen. Fertigkeiten im Umgang mit neuen Kommunikationsmitteln würden darüber hinaus auch den (formalen) Gründungsprozess erleichtern, da viele Schritte über das Internet schnell bearbeitet werden können.

Der Großteil der Experten ist sich weiterhin darin einig, dass ältere Menschen tendenziell größere Probleme im Umgang mit der zunehmenden Komplexität der Anforderungen an Unternehmer hätten als jüngere. Aus Expertensicht schlägt sich die Komplexität vor allem auf zwei Ebenen nieder:

- Auf der einen Seite seien Gründer und Jungunternehmer mit Bürokratie konfrontiert, „die nicht gesetzlichen Ursprungs ist“: Viele Unternehmer würden überfordert, bzw. überfrachtet mit „Schreibkram“. So würden beispielsweise die Ansprüche der Kunden steigen, wodurch Unternehmer gefordert seien – auch für Kleinstaufträge – Angebote abzugeben. Dies koste viel Zeit und Geld.

Zur Lösung dieser Probleme wird vereinzelt die Meinung geäußert, dass vor allem Aufklärung darüber notwendig, was es heißt, Unternehmer zu sein. In Probetrieben oder durch „Training-on-the-Job“-Angeboten könnten den Gründern Risiken einer Gründung

sowie Verantwortlichkeiten und Anforderungen verdeutlicht, werden z. B. im kaufmännischen Bereich neben der Facharbeit. Letztlich könnten potenzielle Gründer Erfahrungen sammeln und sich fehlendes Know-how aneignen. Es kann angenommen werden, dass diese Empfehlung auch den knapp zehn Prozent der Gründer (v. a. in der Vorgründungsphase) zugute käme, denen die Pflichten eines Unternehmers unklar sind.

- Komplexität ergebe sich auf der anderen Seite – trotz vieler bislang erreichter Ziele – durch „die gesetzlich verordnete Bürokratie“, mit der ältere Gründer tendenziell eher Schwierigkeiten hätten als jüngere (4 Nennungen):

„Wenn jemand 25 Jahre Angestellter war und sich selbstständig machen will, ist der Dschungel mit Sicherheit schwieriger zu bewältigen als für jemand junges oder jemand, der bereits selbstständig war. Das geht bei Banalitäten los: Umsatzsteuernummer, Sozialgesetzgebung, Gewerbeaufsicht.“ (Experte).

Diese hohe Belastung spiegelt sich wider im von insgesamt zwei Dritteln der online Befragten (67,3%) gesehenen Bedarf einer „schnelleren, einfacheren und kostengünstigeren Abwicklung des formalen Gründungsprozesses“:

„Die Schwierigkeiten, die ein älterer Mensch mit der neuen Kommunikationstechnik und mit dem Verwaltungsapparat, den Genehmigungen hat, sind auch wesentliche Gründe, die einer erfolgreichen Gründung im höheren Alter entgegenstehen. Die Barriere ist hoch.“ (Karl Heinz Mozdzyński, Handwerker).

Viel mehr als eventuell vorhandene Wissensdefizite betonen die Experten die Vorteile Älterer: Lebens-, aber auch Berufs- und Branchenerfahrung. Zum einen könnten Ältere dadurch eventuell bestehende Wissensdefizite viel besser auffangen als jüngere, was auch eher erwartet würde, so spitzt es ein Experte zu, denn weitreichende zusätzliche und über das Seminarangebot der Kammern etc. hinausgehende „Schulungs- oder Trainingsmaßnahmen“ zum Schließen von Lücken in Bezug auf Know-how, das für eine Gründung benötigt wird, könnten in Anbetracht des Lebensalters kaum mehr durchgeführt werden. Zum anderen würden aus diesen Erfahrungen Kompetenzen erwachsen, die für eine erfolgreiche Existenzgründung und Unternehmensführung elementar seien und sich in unterschiedlichen Herangehensweisen an eine Gründung niederschlagen (vgl. Tab. 2). Aus der Lebenserfahrung resultiert nach Ansicht der Experten z. B. die Fähigkeit zur Fehlervermeidung durch entstandene Lernkurveneffekte. Die Berufs- und Branchenerfahrung schlage sich unter anderem in dem Vorhandensein von Netzwerken, Kundenkontakten und dem fachlichen Know-how nieder.

Tabelle 2: Herangehensweise älterer Gründer an eine Gründung aus Expertensicht

Anzahl der Nennungen

langsames und überlegtes Gründen; Intensive und durchdachte Auseinandersetzung mit dem Vorhaben	7
Abgeklärtheit (Distanz zum Vorhaben, gute Einschätzung verschiedener Situationen)	4
vorsichtig und Risiko vermeidend: Gründung erfolgt eher in weniger kapitalintensiven Branchen und nur dort wo gewachsenes Wissen vorhanden ist	4
realistische Einschätzung der Vorhaben; zielgerichtete und pragmatischere Herangehensweise	3
professionelles und effizientes Vorgehen	2

In den Gesprächen wird dagegen aber auch vor positiven Verallgemeinerungen gewarnt. So würden nicht alle älteren Gründer „eine Gründung strukturierter angehen. Sie denken oft, sie bräuchten aufgrund ihrer Erfahrung nur Spezialwissen (Finanzierung, Umsatz, Liquidität etc.) und wüssten alles. Dies ist ein Trugschluss.“ (Experte). Entsprechend müssten sich Berater gemeinsam mit älteren Gründern intensiv mit deren Stärken und Schwächen auseinandersetzen. Auch angesichts dessen wird deutlich, dass für die Beratung Älterer unter Umständen mehr Zeit eingeplant werden sollte.

Fazit: Gründungsspezifisches Know-how

Spezifisches Know-how zur Gründung und Führung eines Unternehmens ist weniger eine Frage des Alters, sondern vor allem der (beruflich gewachsenen) Qualifikation des jeweiligen Gründers. Dies zeigt neben der Expertenbefragung auch die quantitative Analyse der Online-Umfrage: Erstens konnte zwischen den Problemen und dem Alter der Gründerpersonen kein Zusammenhang festgestellt werden; zweitens waren zwischen dem formalen Bildungsgrad und den Problemen und Bedarfen keine oder nur geringe Korrelationen feststellbar, wonach sich darauf schließen lässt, dass es sich bei der Qualifikation nur in einem sehr geringen Maße um das formale Qualifikationsniveau handelt.

Da ältere Gründer aber auf einen längeren beruflichen Werdegang zurück blicken können, weisen sie einerseits vielfältiges Erfahrungswissen auf, das einer Gründung zuträglich ist:

„Und wenn der Ältere – egal ob aus Arbeitslosigkeit oder aus einem Unternehmen heraus – mit den Erfahrungen in seinem Geschäftsfeld, mit Motivation und Energie gründet, hat er doch mehr Chancen als ein Jüngling.“ (Experte).

Andererseits ist die Wahrscheinlichkeit größer, dass Wissen veraltet, bzw. das Wissen einen bestimmten Bereich fokussiert ist wie bei Spezialisten. Entsprechend kann nicht eindeutig geklärt, ob Ältere über mehr oder anderes Know-how verfügen als Jüngere. Weiterbildungsmaßnahmen oder Coachingmaßnahmen müssen a) angenommen und b) individuell abgestimmt werden.

Gleichwohl zeigt die Studie, dass den Gründern wichtiges Know-how fehlt, um erfolgreich zu sein: Dies äußert sich z. B. im Problem Kunden zu gewinnen. Gründer müssen sich die Frage beantworten, wie sie ihre Marktzugangschancen erhöhen können. Zur Risikominderung und damit auch zur Reduktion der Angst vor dem Scheitern müssen die Gründer bereits zu Beginn Markt- und Kundenanalysen durchführen sowie Fragen von Marketing / Vertrieb berücksichtigen. Auch mit weiterführenden Fragen und Inhalten des Businessplanes, wie z. B. Wissen im Finanzierungsbereich (Liquiditätsplan etc.) müssen die Gründer umgehen können. Diese verschiedenen Aspekte müssen die Unternehmer bereits vor ihrer Gründung, spätestens aber in der Anfangsphase einer Gründung klären und in die Strategieentwicklung einfließen lassen, da strategische Fragen im Alltagsgeschäft schnell untergehen und damit der Erfolg gemindert wird. Bei der Vorbereitung einer Gründung müssen also Gründer und ebenso Beratungseinrichtungen bei der Entwicklung von Qualifizierungsangeboten auf diese Aspekte verstärktes Augenmerk legen. Die Notwendigkeit, gerade ältere Gründer neben der Formulierung des Businessplanes im Bereich Marketing / Vertrieb zu unterstützen und sie von der Relevanz zu überzeugen, sehen zwei Experten: Ältere Gründer seien dabei weniger kreativ und innovativ.

Hinzu kommt, dass die Barrieren zur Gründung, wie sie auch Karl Heinz Mozdzynski beschreibt, sicher durch eine zunehmende Komplexität der neuen Medien und Vorschriften erwächst, aber es muss dabei auch eine im Alter tendenziell abnehmende Flexibilität und das häufigere Festhalten an Gewohntem mit in Betracht gezogen werden; das Verlassen von Systemlogiken ist für viele mühsam. Letztlich muss genau geprüft werden, wo welche Schwierigkeiten entstehen, wo weiter Bürokratie abgebaut werden kann und wo bzw. wie ältere Gründer gezielt unterstützt werden können.

4.2.6 Ältere Gründer und ihre Akzeptanz in der Gesellschaft

Viele Diskurse über „ältere Menschen“ thematisieren überwiegend negative Effekte des demografischen Wandels auf den Wohlfahrtsstaat und das Wachstum der Bevölkerung. Auch weist ein Teil der Experten darauf hin, dass das Wort „alt“ häufig mit negativen Konnotationen verbunden sei.

Die negativen Auswirkungen des demografischen Wandels müssen jedoch getrennt werden von der gesellschaftlichen Wahrnehmung älterer Arbeitnehmer und älterer Menschen generell. Negative Sichtweisen älteren Menschen gegenüber sind verkürzt und führen letztlich zu schlechteren Chancen älterer Menschen auf dem Arbeitsmarkt, wie auch die Gespräche mit den älteren Gründern zeigen:

„Hinderlich finde ich die Einstellung von Leuten, die meinen, Alter sei so etwas wie ein Makel. Das erfährt man immer wieder. (...). Und warum sortiert man ältere Leute aus, die kurz vor dem Ende des Berufslebens stehen, die so viel Erfahrung haben, die in der Regel eine so umfassende Ausbildung haben, die ans Arbeiten, an Teamarbeit gewöhnt sind, die mit Leuten umgehen können? Das verstehe ich nicht.“ (Karl Heinz Mozdzynski, Handwerker).

Da dies dazu führe, dass erhebliches Know-how und Erfahrungspotenziale im Arbeitsmarkt

weitgehend ungenutzt bleibe, ist, wie ein weiterer Gründer, Detlef Kirsch ausführt, ein Umdenken, eine andere „Einstellung zu älteren Arbeitnehmern“ notwendig.

Die geringere gesellschaftliche Wertschätzung älterer Erwerbstätiger schlägt sich vermutlich in Bezug auf die Gründungschancen Älterer und der Wertschätzung ihnen gegenüber nieder. So wünschen sich 60 Prozent der Gründer in der Online-Umfrage mehr gesellschaftliche Akzeptanz für eine Gründung im Alter. Die Meinungen der Experten liegen diesbezüglich indes weit auseinander:

Die Mehrheit der Experten sieht keine Probleme im Bereich der gesellschaftlichen Wertschätzung. Vielmehr werde gerade Älteren signalisiert, wie „toll“ ihr Vorhaben sei. Auch würde ihnen mehr Zutrauen durch ihre Berufs- und Lebenserfahrung zugesprochen, als jüngeren Gründern.

Zwei weitere Experten betonen, dass es bei der Frage, ob die gesellschaftliche Akzeptanz älterer Gründer gut oder schlecht sei, vor allem auf die Branche ankomme, in der gegründet werde. So habe ein Unternehmensberater wesentlich weniger mit Vorurteilen zu kämpfen, als ein Gründer im Bereich haushaltsnahe Dienstleistungen, z. B. in der Gebäudereinigung. Letztlich entscheide aus Sicht der Experten also nicht das Alter allein über das Ansehen, sondern der spezifische Weg und das jeweilige Vorhaben bzw. dessen Wertigkeit in der Gesellschaft.

Drei weitere der 14 Experten konstatieren dagegen aus ihrer Arbeit mit älteren Existenzgründern, dass ältere Gründungswillige sehr wohl mit einer fehlenden Akzeptanz zu kämpfen hätten. Einige würden aufgrund einer durch eine (drohende) Arbeitslosigkeit notwendig gewordenen Selbstständigkeit bedauert oder gar als „Looser“ gesehen, die sich „noch selbstständig machen müssen, weil sie keine andere Chance mehr haben“. Problematisch werde es vor allem, wenn Gründer bei Institutionen, von denen sie Unterstützung erwarten, auf Unverständnis oder gar Ablehnung stoßen, wie die Erfahrung eines Experten zeigt:

„Was wollen Sie sich denn noch selbstständig machen, Sie können doch demnächst in Rente gehen.' Solche eine Aussage ist eine Unverfrorenheit und Frechheit, denn mit Blick auf die Biografie dieses Menschen – und das Jobcenter hat ein 16-seitiges Formular – weiß ich, dass der Gründer keine Rente bekommt, weil er lange Zeit selbstständig war. Er lebt weiterhin von Hartz IV. Und jemand, der eine Eigenmotivation entwickelt, der sagt, er will es noch mal packen, die nächsten Jahre noch mal etwas tun, der braucht alles andere als so eine Aussage.“ (Experte).

Ein Teil der Experten sieht darüber hinaus auch ein Problem in den partiell vorhandenen negativen Sichtweisen auf das Unternehmertum. Geht man davon aus, dass ältere Menschen auch aufgrund dieser negativen Sichtweisen des Unternehmertums seltener gründen und will man dies verändern, dann müssten „Unternehmer diejenigen sein, die jeden Tag ein Danke schön dafür bekommen, dass sie das Land voranbringen, Arbeitsplätze schaffen. Sie müssen gesellschaftlich angesehen werden; und diese Kultur ist nicht vorhanden“, wie zwei Experten beklagen. Ein weiterer Experte fordert in diesem Zusammenhang ein Umdenken in Bezug auf die Definition eines „erfolgreichen Unternehmers“. Den Menschen müsse vermittelt werden, dass ein Unternehmen erfolgreich ist, wenn der Gründer seine (berufliche) Lebenssituation durch seine Gründung verbessert:

„Wir müssen uns von den Bildern der Vergangenheit verabschieden, dass in jedem Unternehmer ein Bosch oder Siemens steckt. (...). Außerdem sind 90 Prozent der Familienunternehmer sehr soziale Arbeitgeber.“ (Experte).

Fazit: Ältere Gründer und ihre Akzeptanz in der Gesellschaft

Insgesamt wird deutlich, dass es sowohl aus Sicht der Gründer als auch aus der der Experten Probleme zu lösen gibt, die der Verbesserung der gesellschaftlichen Akzeptanz von Gründungen im fortgeschrittenen Alter zugrunde liegen: Die Verbesserung des Bildes älterer Menschen / Arbeitnehmer und die Verbesserung der Gründungskultur. Gerade die negativen Konnotationen des Alters tragen dazu bei, dass sich Gründer mit zunehmendem Alter häufiger für ihre Vorhaben rechtfertigen müssen. Es kostet sie mehr Anstrengungen, ihre Leistungsbereitschaft und -fähigkeit unter Beweis zu stellen. Dies hält mitunter potenzielle ältere Gründer von ihren Vorhaben ab.

Um dieses Dilemma aufzulösen, müssen sich langfristig die Altersbilder in unserer Gesellschaft insgesamt verändern. Hierbei muss auch schon angesetzt werden bei der Gestaltung der Erwerbsbiografien, die ein „Endalter“ definieren und die Systemlogiken z. B. der Banken beeinflussen. Außerdem muss sich die Erkenntnis durchsetzen, dass auch Ältere Innovationen hervorbringen oder wie ein Experte es ausdrückt, „verrückte Ideen“ haben können. Wird ihnen im Alter mehr zugetraut, dann werden Ältere selbst eine Gründung im Alter als gute Alternative wahrnehmen und nicht als letzte Möglichkeit. Letztlich müssen sie aber auch bereit sein, im Alter noch ein Risiko einzugehen, bzw. es müssen Möglichkeiten geschaffen werden, im Alter risikobereit zu sein ohne im Falle eines Scheiterns alles zu verlieren.

Eine wichtige Stellschraube, die ebenfalls das Gründungsverhalten positiv beeinflussen könnte, ist die Verbesserung des Unternehmerbildes, obgleich der Global Entrepreneurship Monitor 2008 Deutschland im internationalen Vergleich hierbei auf einem vorderen Platz nach Finnland und Irland sieht (vgl. Brixey et al. 2009: 11). Um das Image des Unternehmertums weiter zu verbessern und gleichzeitig „Gründen im Alter“ als attraktive Möglichkeit aufzuzeigen, könnten Beispiele guter Praxis in viel genutzten Medien platziert werden. Diese Vorbilder können zum einen das Bild des Unternehmers positiver besetzen und zum anderen die Botschaft vermitteln, dass Gründen im Alter Chancen birgt:

„Der Gründer hat die Chance bis zum Alter von 70 Jahren selbstständig zu bleiben, wenn er es individuell leisten kann. Wenn jemand mit 60 noch im Berufsleben steht, weiß er nicht, wie lange es noch so mit dem Renten- und Sozialversicherungssystem aussieht (...). Auch die Arbeitszufriedenheit steigt durch die Möglichkeit zur Selbstverwirklichung, zur Beeinflussung von Weichenstellungen. Dann ist man im letzten Drittel des Berufsalltags zufriedener.“ (Experte).

Wie weit breit angelegte PR-Kampagnen hierfür das richtige Mittel sind, müsste genau geprüft werden. Generell ist ein sensibler Umgang in der Kommunikation zu beachten, um nicht das Gegenteil dessen zu erreichen, was man möchte: eine wiederholte Stigmatisierung älterer Gründer.

5. Praxisbeispiele: Gründungswege drei älterer Gründer

Es wurde bereits mehrfach darauf hingewiesen, dass sich ältere Menschen und entsprechend auch ältere Gründer voneinander unterscheiden: in ihrer Entscheidung, die zur Gründung führt, in ihrem Bildungsgrad, ihren beruflichen Erfahrungen, ihrer Lebenserfahrung, ihrem Alter und den Vorstellungen, die sie von ihrem weiteren beruflichen und privaten Leben haben.

Daneben kristallisieren sich Gemeinsamkeiten heraus: die Bedürfnisse der älteren Zielgruppe sind einander in vielerlei Hinsicht ähnlich, die Motive sowie die Wünsche und Hoffnungen, die an die eigene Selbstständigkeit geknüpft sind. Zudem treten immer wieder ähnliche Probleme zutage. Anhand der folgenden Beispiele werden drei Gründungswege aufgezeigt. Sie können Vorbild für Andere sein und zum Nachahmen anregen. Die Beispiele ergänzen die bisherigen Erkenntnisse und geben weiterhin Anlass und Orientierung zur Verbesserung von Rahmenbedingungen.

Beispiel 1: Als Senior Consultant Erfahrungen weitergeben

Der Gründer und sein Unternehmen in Kürze



Dr.-Ing. Detlef Kirsch

Alter bei der Gründung:	57 Jahre
Gründungsjahr:	2009
Branche:	Consulting/Interim Management
Unternehmen:	Engineering + Innovation Interim Management
Unternehmensform:	Einzelunternehmen
Investitionssumme:	10.000 €
Kontakt:	Weinbergstraße 10 78 244 Gottmadingen Telefon: 0 77 31 822 98 88 E-Mail: detlef.kirsch@t-online.de

Der Weg zur Gründung

Im In- und Ausland war Dr. Detlef Kirsch, Diplomingenieur der Elektrotechnik, viele Jahre in Führungspositionen mittelständischer Unternehmen bzw. in Konzernen der Automobilzuliefer-/Elektroindustrie tätig und verfügt über vielfältige Erfahrungen und umfangreiche Branchenkenntnisse. Diese bilden heute die Basis für seine freiberufliche Tätigkeit als Senior

Consultant und Interim Manager, wobei Marktnähe, Kundennutzen und exzellenter Service an erster Stelle stehen. Selbstständig beratend tätig zu sein, ist für Kirsch ein lang gehegter Wunsch. Die Chance, diesen zu verwirklichen, ergibt sich nun für ihn mit Ende 50 durch den Auslauf eines Mandates in der Schweiz und das Ausscheiden aus dem Angestelltenverhältnis.

Beruflicher Werdegang

Nach Studium und Promotion im Bereich Elektrotechnik / Energietechnik an der Technischen Universität Braunschweig konnte sich Detlef Kirsch seit 1983 in verschiedenen Unternehmen vom Vertriebsingenieur und Key Account Manager bis zum Geschäftsführer und Geschäftsbereichsleiter entwickeln und wertvolle fachliche und praxisbezogene Kenntnisse erwerben. Durch die Führung von Geschäftseinheiten mit Technologiezentren in Deutschland und der Schweiz sowie Produktionsstätten in Europa, NAFTA, Tunesien und China liegen seine Schwerpunkte in internationaler Geschäftsentwicklung, marktgerechter Produktinnovation, Aufbau von Technologiekompetenz und Restrukturierung / Organisation. Vor allem die Automobilbranche lernte er in seinem Werdegang von der Pike auf kennen. Auch mit dem Thema Gründung wurde Dr. Detlef Kirsch mit Mitte 40 konfrontiert: Gemeinsam mit dem Geschäftsführer der Holding gründete er den Automotivbereich eines Unternehmens aus, baute den Standort Berlin zum Technologiezentrum um und zog zunächst nach Berlin. Mit Anfang 50 stellte sich ihm die Frage: „Zieht meine Familie nun endgültig nach Berlin oder suche ich eine neue Herausforderung?“ Er entschied sich, die mittlerweile zehn Jahre alten „ausgetretenen Pfade“ zu verlassen und wechselte als Geschäftsführer in ein mittelständisches Familienunternehmen in Süddeutschland. Kirsch erhielt einen Fünfjahresvertrag und entwickelte den von ihm geführten Geschäftsbereich als Marktführer sehr erfolgreich weiter. Infolge der Zusammenlegung zweier Geschäftsbereiche (ein Vorschlag von Dr. Kirsch) und der damit verbundenen Verkleinerung der Geschäftsführung wurde sein Vertrag nicht verlängert: „Das war ein großer Schock – nicht nur für mich und meine Familie, sondern auch für die Kunden und Mitarbeiter.“ Zum 31. Dezember 2006 verließ Detlef Kirsch das Unternehmen.

Die Suche nach einer neuen Festanstellung mit fast 55 Jahren erwies sich als problematisch. Durch sein Netzwerk, das er sich im Laufe seiner Karriere aufgebaut hatte, erhielt er das Angebot, zunächst als Interim Manager und später als CEO, den Geschäftsbereich Verpackungen einer Schweizer Unternehmensgruppe zu restrukturieren und weiterzuentwickeln. Infolge der Wirtschaftskrise machte der Gesellschafter ein in 2008 akquiriertes französisches Unternehmen zur Führungsgesellschaft dieser Business Unit, und die ohnehin temporär ausgerichtete Zusammenarbeit endete nach gut zwei Jahren.

Ausloten neuer Perspektiven

Mit mittlerweile 57 Jahren realisierte Dr. Detlef Kirsch erneut, dass „uns Deutschen die richtige Einstellung zu älteren Arbeitnehmern fehlt. Wenn Sie jenseits der 50 sind und Ihren Job verlieren oder nochmals wechseln wollen, haben Sie nur noch geringe Chancen.“ Damit bleiben erhebliches Know-how und Erfahrungspotenziale im Arbeitsmarkt weitgehend ungenutzt. Konfrontiert mit dieser neuen Herausforderung bereut er aber keinen seiner Schritte und Entscheidungen, denn „wichtig sind die innere Zufriedenheit und eine positive persönliche Weiter-

entwicklung. Sie brauchen Rückhalt in der Familie und Sie müssen sich Veränderungen stellen.“ Folglich entschied er sich im Februar 2009 für die Selbstständigkeit als Consultant und Interim Manager. Die Option, in ein kleineres Unternehmen einzusteigen und sich sukzessive finanziell zu beteiligen, ergab sich bisher nicht.

Meilensteine zur Selbstständigkeit: Consulting und Interim Management

Der Weg in die Selbstständigkeit – dies ist Detlef Kirsch bewusst – setzt eine intensive Reflexion auf die eigenen Fähigkeiten und Stärken voraus: Wo liegen mein Kompetenzprofil und mein Erfahrungsschatz? Wie kann ich Eigenmarketing betreiben? Aufgrund seiner Berufs- und Lebenserfahrung und einer Vielzahl von Weiterbildungsmaßnahmen verfügt Kirsch über die notwendigen Tools, um geeignete Lösungen zu finden. Aber sein Weg zeigt auch: „Die Bereitschaft zum lebenslangen Lernen muss vorhanden sein, denn Märkte verändern sich permanent.“

Der Zeitaufwand für viele Gespräche, das Erstellen von Profilen / Präsentationen sowie Bewerbungen und die Assessments bei Interim Management Providern zeigen: „Gründen kann man nicht nebenbei.“ Weiterhin stellen sich Fragen zur Arbeitslosenversicherung, der Renten- und Krankenversicherung, der Rechtsschutzversicherung für Selbstständige etc. Grundlegende Informationen und nützliche Tipps zur Selbstständigkeit erhielt er vor allem während eines IHK-Gründerseminars. „Dennoch handelt es sich um einen Entwicklungsprozess, der Zeit braucht.“

Nach mehreren Monaten intensiver Aktivitäten sind der Businessplan und die Liquiditätsvorschau erstellt, ein Logo entworfen, die Präsentation für die Eigenakquisition mehrmals überarbeitet – Dr. Detlef Kirsch ist bei renommierten Interim Management Providern gelistet, hat Kontakte zu Wirtschaftsförderern, Beratern, Netzwerken und Mittelständlern geknüpft. Je nach Bedarf unterstützt ihn seine Ehefrau bei Bürotätigkeiten.

Bedingt durch die Finanz- und Wirtschaftskrise erweist sich die Auftrags- bzw. Projektakquisition als schwierig. Trotz unverkennbaren Bedarfs in der Beratung und vor allem bei der Umsetzung erforderlicher oder sogar überfälliger Veränderungen, scheuen viele Unternehmen derzeit „unnötige“ Ausgaben. Dabei macht der Gründer deutlich: Man muss am Ball bleiben; auch bei Behörden, wenn es um eine Bescheinigung des Finanzamts oder den Antrag auf den Gründungszuschuss geht. Finanzierungsprobleme konnte der Unternehmer durch den Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit und eigene Rücklagen lösen: Der Finanzbedarf war überschaubar, da Kirsch für seine beratende Tätigkeit nur geringfügige Investitionen benötigt. Zur Verbesserung der Erfolgchancen hat er sich im Herbst 2009 entschieden, einem Berater Netzwerk beizutreten, das sich auf Technologie, Organisation / Prozesse und Personal spezialisiert hat und in Deutschland, insbesondere in Baden-Württemberg, sehr erfolgreich Mittelständler berät.

Herausforderungen annehmen und Optimismus zeigen

Dr. Detlef Kirschs Weg in die Selbstständigkeit kennzeichnen drei wesentliche Punkte: Zur Verbesserung der Erfolgchancen einer Gründung, auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, müssen Aktivitäten mit Eigeninitiative und innerer Überzeugung konsequent angestoßen und weiterverfolgt werden. Damit einhergehen sollte die Bereitschaft zur permanenten Weiterqualifizierung. Kirschs Werdegang zeigt aber auch, dass Existenzgründer mit Augenmaß und Realitätssinn vorgehen müssen. So setzte sich der Gründer intensiv mit Kennzahlen auseinander und entwickelte verschiedene Szenarien, auch für den Worst Case Fall. Schließlich verdeutlicht er: „Sie brauchen nach wie vor diesen positiven Spirit, die Aufbruchsstimmung, und daran müssen Sie arbeiten und sich orientieren, Tag für Tag. Wenn Sie sich für ein Kundenprojekt bewerben, dann ist eine positive und authentische Ausstrahlung entscheidend.“ Vor allem diese positive Grundhaltung ebnete Dr. Detlef Kirsch den Weg in die berufliche Neuorientierung.

Motive, Schwierigkeiten, Bedarfe und Erfolgsfaktoren von Dr. Detlef Kirsch

Das hat Dr. Detlef Kirsch motiviert:	<ul style="list-style-type: none"> • Wunsch nach Selbstständigkeit • Veränderungsprozesse / Innovationen anstoßen, begleiten und umsetzen – mit den Kunden gemeinsam Zukunft gestalten • Erfahrungen weitergeben können
Das waren seine Schwierigkeiten:	<ul style="list-style-type: none"> • unzureichende Vernetzung der Behörden zur schnelleren Bearbeitung wichtiger Vorgänge (Bundesagentur für Arbeit, Finanzamt) • vom Einzelkämpfer zum richtigen Netzwerk • Kundengewinnung
Die Notwendigkeit einer Verbesserung von Rahmenbedingungen sieht er in folgenden Punkten:	<ul style="list-style-type: none"> • Verständnis für die Bedarfe von Gründern schaffen, z. B. bei Banken • Gründungsneigung verbessern durch eine bessere Unterstützung und die Einrichtung von Patenschaften • Akzeptanz für ältere Menschen in der Gesellschaft schaffen sowie für ihre Fähigkeiten und Erfahrungen
Darin sieht er seine persönlichen Erfolgsfaktoren:	<ul style="list-style-type: none"> • Berufs- und Lebenserfahrung • Bereitschaft zum lebenslangen Lernen • gutes Netzwerk: fachlich, regional und überregional • positive Grundhaltung und Rückhalt in der Familie

Beispiel 2:

Unruhestand: Drei Unternehmen gegründet jenseits der 50

Der Gründer und sein Unternehmen in Kürze



Karl Heinz Mozdzyński

Alter bei der Gründung:	69 Jahre
Gründungsjahr:	2009
Branche:	Handwerk: Wartung und Sanierung von Fenstern und Türen
Unternehmen:	FEWA 39 - Wartung und Pflege von Fenstern und Türen
Unternehmensform:	Einzelunternehmen, Meisterbetrieb
Investitionssumme:	5.500 €
Kontakt:	Friedrich Ebert Str. 51 04416 Markkleeberg Telefon: 0341 350 24 83 E-Mail: fewa39@gmx.net

Der Weg zur Gründung

Mischlingshund Toni döst auf dem Sofa. Neben ihm sitzt Karl Heinz Mozdzyński, 69, und berichtet lebhaft und voller Tatendrang über sein jüngstes Unternehmen. Im Frühjahr 2009 gründete er zum dritten Mal eine Firma im Handwerk, denn er will noch etwas tun. Er will sich und anderen zeigen, dass „alt sein“ kein Makel ist und nicht „krank“ oder „unfähig“ bedeutet. Und er will andere von seinen Erfahrungen profitieren lassen. Diese drei Gründe sind es ihm wert, das Abenteuer Selbstständigkeit noch einmal zu wagen.

Beruflicher Werdegang

Karl Heinz Mozdzyński kam in Oberschlesien zur Welt, sein Vater war Handwerker, die Mutter selbstständig im Handel. Er wuchs im Harz auf und absolvierte eine Lehre als Bergmann in Eisleben. Nachdem er bei der Volksmarine gedient hatte, arbeitete er 23 Jahre lang in der Zollverwaltung der DDR. 1978 verließ er die Zollverwaltung und wurde Direktor der Deutschen Piano-Union in Leipzig. Dort leitete er bis 1990 den Bereich Materialwirtschaft mit mehr als hundert Mitarbeitern.

Nach der Wende wurde der Standort der Piano-Union in Sachsen geschlossen und die Mitarbeiter wurden arbeitslos. „Es dauerte etwa ein halbes Jahr, bis das verdaut war“, sagt Karl Heinz Mozdzyński. Er war mittlerweile 50 Jahre alt und wusste, „irgendwas musst du machen“. Eine Festanstellung fand er nicht sofort. Der Gedanke an eine Existenzgründung als Ausweg aus der prekären Situation entwickelte sich aber erst nach und nach, „denn wir im Osten waren ja Selbstständigkeit nicht gewöhnt“.

Neue Perspektiven nach der Wende

Zufällig lernte er einen Rollladen- und Jalousienbauer aus Ravensburg am Bodensee kennen, der zu ihm sagte: „Was ich kann, kannst du auch. Komm zu mir, ich bring dir das bei, der Osten braucht Rollläden, Jalousien, Sonnenschutz, Markisen. Das kannst du am Anfang für mich verkaufen und später machst du das alleine. Willst du oder willst du nicht?“ Und Mozdzynski wollte. So ging er ohne seine Familie für eineinhalb Jahre nach Ravensburg und absolvierte dort die Ausbildung zum Facharbeiter für Rollladen- und Jalousiebau. Über Monate hinweg besuchte er zusätzlich Lehrgänge bei größeren Firmen. 2008 honorierte die Handwerkskammer Leipzig sein Wissen und seine Erfahrung und erkannte ihm den Titel des Rollladen- und Jalousiebaumeisters zu. Das Geschäft mit dem Partner im Westen entwickelte sich gut, bis der mittlerweile enge Freund zu ihm sagte: „Jetzt kannst du selber laufen, mach deine eigene Firma auf. Arbeite für dich, für mich hast du genug gearbeitet.“ Das war die Initialzündung für sein erstes Abenteuer Selbstständigkeit.

Unternehmensgründungen jenseits der 50

Mit 53 Jahren gründete Karl Heinz Mozdzynski in Markkleeberg die Firma „MMS – Sonne- und Wetterschutzanlagen“. Es erwies sich als richtig, das Gelernte in Ostdeutschland anzuwenden. Der Bedarf war groß – auch in der Slowakei. Mozdzynski expandierte und gründete sein zweites Unternehmen: Die Firma Unimetall im slowakischen Rosznava in der Nähe von Kosice. Vier Jahre erfolgreiche Arbeit mit gefragten deutschen Qualitätsprodukten und deutscher Wertarbeit mussten aber letztlich liquidiert werden, weil die Kaufkraft der privaten und kommerziellen Kunden nicht da war. Das slowakische Intermezzo hatte auch ein Gutes: Seine Ehefrau führte MMS in Sachsen weiter und absolvierte nebenbei zwei Ausbildungen: zur Betriebswirtin des Handwerks sowie zur Rollladen- und Jalousiebaumeisterin. Mit 62 Jahren übertrug Karl Heinz Mozdzynski das Unternehmen seiner Frau und ging vorzeitig in Rente. Aber nicht in den Ruhestand, denn er half immer wieder bei der Angebotsbetreuung, der Organisation von Montagen und anderem – sein Wissen und seine Erfahrung waren einfach noch nicht zu ersetzen.

Schließlich kam das Ehepaar zur Überzeugung, dass man nicht noch mit 70 Jahren „auf dem Bau herumhüpfen kann“. Hinzu kamen das finanzielle Risiko und die psychische Belastung. „Die Sorgen sind da“, sagt Mozdzynski, „man kann es verdrängen, es schön reden, man kann Glück haben, aber man kann auch Pech haben. Und dann stehen gleich 50.000 oder 60.000 Euro im Raum, die von den Auftraggebern nicht bezahlt werden. Leider gibt es solche Leute immer noch. Und da haben wir uns gesagt, wenn wir jemanden finden, der unsere Firma kauft, verkaufen wir.“ Das Ehepaar Mozdzynski fand einen 40-jährigen Glasermeister, der das Unternehmen übernahm. Am 1. August 2009 „war ich dann ohne“, sagt Mozdzynski. Seine Frau organisiert weiterhin das Büro des Nachfolgers.

Die dritte Gründung nach vier Wochen Ruhestand

Vier Wochen zu Hause – für einen Unruheständler wie Karl Heinz Mozdzynski kein angenehmer Zustand. Interessen hätte er genug: Er ist leidenschaftlicher Bootsfahrer, Vorsitzender des Schützenvereins und er liebt seinen Hund Toni „aber das reicht einfach nicht. Das ist alles nicht genug. Wenn ich 100 bin vielleicht mein Hund. Aber stellen Sie sich mal vor den Hund an die Leine zu nehmen und zu gucken, wo der überall hinpinkelt, durch das Dorf zu gehen und den oder den zu grüßen... das geht einfach nicht – das bekomme ich nicht hin. Es macht einfach Spaß das Arbeiten, wir gehen alle drei gern hier hin – eine Runde Kaffee trinken, dann wird der Tag besprochen – was war gestern und dann machen wir los.“

Dieses Zitat beschreibt nicht nur Mozdzynski selbst – auch beschreibt es die Herausforderung der Rentenzeit. An einen Wieder-Einstieg ins alte Unternehmen war nicht zu denken. Zudem erkannte er erneut eine Marktlücke in Ostdeutschland: Große Herstellerunternehmen lieferten unmittelbar nach der Wende Dachfenster aller Art und deckten diesen Bedarf sofort ab. „Unkenntnis der neuen Produkte, falsche Bauplanung und Montagefehler sowie der normale Verschleiß der Dachfenster ohne Wartung und Pflege ergeben ein riesiges Reparaturpotential. Das ist heute unsere Chance“, erklärt der Unternehmer. Ein weiteres Problem liegt Karl Heinz Mozdzynski zufolge darin, dass sich für bereits eingebaute Fenster niemand mehr zuständig fühlt und so auch hochwertige Bauelemente durch Witterungseinflüsse ihre Funktion nicht mehr erfüllen können.

Die Geschäftsidee war geboren: Defekte Fenster gibt es immer und Reparatur, Sanierung, Wartung und Pflege kosten nur etwa die Hälfte eines neuen Fensters. „Das ist für viele Immobilienhändler, Hausverwalter und Eigentümer ein starkes Argument.“ Eine Mitarbeiterin im Büro und ein Kfz-Meister für die praktische Arbeit ergänzen das Team. Räume fanden sich schnell in dem Gebäude, in dem auch seine alte Firma ansässig ist. Maschinen in großem Umfang wurden nicht benötigt, so dass sich die Investitionssumme auf 5.500 Euro belief. Allerdings bot keine Bank einen „vernünftigen Kredit“ an, die Zinssätze waren zu hoch. So musste die Investition aus dem Erlös der alten Firma gestemmt werden. Unterstützung bekam das Team von der Handwerkskammer Leipzig. Insbesondere das Startercenter unterstützte die formale Firmengründung, so dass das Team bald sagen konnte: „Jetzt sind wir Firma.“

„FEWA 39 – Wartung und Pflege von Fenstern und Türen“, so heißt die am 1. August 2009 gegründete neue Firma, konnte kurz nach der Gründung einen Großauftrag akquirieren: 1.400 Fenster einer Schule sanierte FEWA 39 mit seinen – zusätzlich für diesen Auftrag angeworbenen – Mitarbeitern. Aus diesem ersten Projekt entwickelten sich Nachfolgeaufträge. „Mund-zu-Mund-Propaganda ist äußerst wichtig – aber ohne eigene Akquisition geht es nicht“ erklärt die Büromitarbeiterin. Bereits im Herbst 2009 zeichnete sich ab, dass 2010 ein weiterer Mitarbeiter eingestellt werden muss. „Mein Ziel ist es, die ganze Geschichte, auf ein sicheres Fundament zu stellen“, sagt der Chef. Das Unternehmen schreibt bereits nach zwei Monaten schwarze Zahlen.

Im Alter von mittlerweile 70 Jahren ist es nur verständlich, dass er trotz allen Tatendrangs über die Zukunft seines jüngsten Unternehmens nachdenkt. Seine jetzigen Mitarbeiter sollen das Unternehmen spätestens 2012 übernehmen, so ist es abgesprochen. Das motiviert den

„Jungunternehmer“ und treibt ihn weiter an. „Ich kann mich jetzt schon so weit zurück ziehen, dass ich tageweise gar nicht kommen muss“, freut sich Mozdzynski.

Auf mehreren Standbeinen stehen

Bei seiner dritten Gründung wurde auch ein Hobby zum Beruf: Alarmanlagen und Sicherheitstechnik bietet das Unternehmen an neben der Wartung, Pflege und Reparatur von Fenstern. „Da wir mit unseren Fenstern den Fuß schon drin haben im Haus, bietet es sich natürlich an zu fragen: Haben Sie schon an Ihre Sicherheit gedacht?“ Karl Heinz Mozdzynski hat dieses „Beiwerk“, wie er es nennt, mit in die Gewerbebeanmeldung aufgenommen, denn er weiß, dass es sich auch hierbei um einen großen Markt handelt. Ein drittes Standbein ist die Hausverwaltung des Gebäudekomplexes, in dem nicht nur seine alte und seine neue Firma, sondern auch andere Unternehmen angesiedelt sind. Hierbei werden Kontakte hergestellt, von denen alle Unternehmen profitieren.

Das Erfolgskonzept des Gründers lautet letztlich auf allen Ebenen: Marktlücken erkennen und nutzen, Qualität liefern, den Kunden ernst nehmen, mit ihm reden und seinen Mitarbeitern vertrauen.

Motive, Schwierigkeiten, Bedarfe und Erfolgsfaktoren von Karl Heinz Mozdzynski

Das hat Karl Heinz Mozdzynski motiviert:	<ul style="list-style-type: none"> • Spaß am Arbeiten • der Wunsch, Erfahrungen weiterzugeben • zeigen, dass Alter kein Makel ist
Das waren seine Schwierigkeiten:	<ul style="list-style-type: none"> • Kreditvergabe: unattraktive Konditionen
Die Notwendigkeit einer Verbesserung von Rahmenbedingungen sieht er in folgenden Punkten:	<ul style="list-style-type: none"> • Netzwerke zum Austausch von Existenzgründern schaffen • praxisnahe und bedarfsgerechte Qualifizierungsmöglichkeiten anbieten • Akzeptanz älterer Menschen in der Gesellschaft schaffen • Fonds zur Gründungsfinanzierung einrichten
Darin sieht er seine persönlichen Erfolgsfaktoren:	<ul style="list-style-type: none"> • Gesundheit und Erfahrung • Fähigkeit im Umgang mit Menschen • geringes Risiko bei der Gründung • Markt- und Standortanalysen

Beispiel 3: Bewusste Entscheidung für den eigenen Weg

Die Gründerin und ihr Unternehmen in Kürze



Myriel C. M. Tomaschko

Alter bei der Gründung:	54 Jahre
Gründungsjahr:	2009
Branche:	Gesundheits- und Sozialwesen
Unternehmen:	Sein - Entfaltungstherapie, Psychologische Kinesiologie
Unternehmensform:	Einzelunternehmen
Investitionssumme:	6.000 €
Kontakt:	Wilhelmstr. 105 72074 Tübingen Telefon: 070 71 96 52 06 E-Mail: myriel.tomaschko@sein-kinesiologie.de Internet: www.sein-kinesiologie.de

Der Weg zur Gründung

Es duftet angenehm nach ätherischem Öl. Der Therapieraum in Tübingen strahlt Ruhe aus und weckt Vertrauen – wie Myriel Tomaschko selbst. Probleme lösen im beruflichen oder privaten Bereich bezeichnet sie als ihre Stärke. Diese Fähigkeit und die Bereitschaft, sich mit Krisen im Leben und mit sich selbst auseinanderzusetzen wiesen ihr den Weg in die Selbstständigkeit als Therapeutin. Eine späte, aber bewusste Entscheidung.

Beruflicher Werdegang

Myriel C. M. Tomaschko, geboren im Saarland, startete ihr Berufsleben mit einer Lehre als Anwaltsgehilfin, arbeitete anschließend in Anwaltskanzleien und einer großen Bank in Berlin. Schon damals zeigten sich ihre Kreativität sowie ihr Talent im Umgang mit größeren Herausforderungen und dem Herbeiführen von Lösungen im zwischenmenschlichen Bereich. Nach mehrjähriger Tätigkeit bei einem Personaldienstleister wurde sie von einem Schweizer Hersteller dermatologischer Kosmetik angeworben, um einen Standort in Deutschland aufzubauen. Nach dem Aufbau des Unternehmens lernte Myriel Tomaschko ihren zweiten Mann kennen und wurde Mutter. Nachdem ihre Tochter eineinhalb Jahre alt war, bekam sie ein Angebot eines Ingenieurbüros und stieg wieder voll ins Berufsleben ein. Erfolgreich, aber ohne einen „Pfennig Geld“ unterstützte sie ihren Ehemann neben ihrem Beruf beim Aufbau eines eigenen Unternehmens. Sie zog gemeinsam nach Oberstetten auf der Schwäbischen Alb. Zuerst arbeitete sie dort als Lektorin in einem Verlag, in dem sie wieder Ansprechpartnerin war „für die großen und kleinen zwischenmenschlichen Wehwechen“. Auf dem Wege der Neuorientierung bekam sie ein lukratives Angebot eines erfolgreichen Fertighausherstellers. Auch dort war ihr Tätigkeitsfeld wieder: Lösungen für entstandene Schwierigkeiten herbeiführen und die Balance zwischen Unternehmen und Kunden halten. Mit großem Engagement setzte sie ihre Arbeit erfolgreich um und führte Lösungen herbei, die anfangs teilweise undenkbar waren.

Der Wendepunkt – die Auseinandersetzung mit sich selbst und der Kinesiologie

1999 scheiterte das Unternehmen ihres Ehemannes aufgrund von Differenzen innerhalb der Geschäftsleitung eines Herstellers, für den ihr Mann selbstständig arbeitete. Eine neue Zusammenarbeit mit einem Geschäftspartner blieb erfolglos. Heute kann Myriel Tomaschko diese und auch alle anderen Erfahrungen in ihrem Leben positiv sehen: Sie ließen sie reifen, trugen zu ihrer Persönlichkeitsentwicklung bei und lassen sie heute in ihrer eigenen Selbstständigkeit Entscheidungen besser und schneller fällen. Doch damals wurde sie krank und ging in Kur. Dort setzte sie sich intensiv mit den Geschehnissen und dem Sinn auseinander. Sie begann, die Herausforderungen in ihrem Leben aus einer anderen Sichtweise heraus zu betrachten und wurde sich ihrer Sensibilität bewusst, sich in andere Menschen hineinversetzen zu können. Schon damals kam leise der Wunsch auf, beruflich einen anderen Weg zu gehen, doch die Richtung war noch nicht ganz klar – bis ihr der sogenannte „Zufall“ half: Sie lernte einen Kinderarzt kennen, der mit Kinesiologie und alternativer Heilweise arbeitete. Daraufhin beschäftigte sie sich gründlich und intensiv mit dieser und verschiedenen anderen Methoden, Dinge im Körper-Geist-Seele-System aufzuspüren, die im Unbewussten verborgen liegen.

Die Entscheidung für die Selbstständigkeit – Der Sprung ins kalte Wasser

Innerhalb des Jahres 2008 kam es im Unternehmen, in dem sie weiterhin tätig war, zu Umstrukturierungen. Es stellte sich nun die Frage, ob sie im Unternehmen bleiben oder eine neue Richtung verfolgen sollte. Auch ihr Chef bemerkte ihre Persönlichkeitsveränderung. Er suchte immer wieder mit ihr das Gespräch, um zu betonen, wie wichtig ihr Beitrag für das Unternehmen sei. Schließlich erkannte er aber auch die Chancen, die sich für seine Mitarbeiterin durch eine eigene Selbstständigkeit ergaben.

Doch der Schritt in die Selbstständigkeit war für Myriel Tomaschko auch mit Angst verbunden – mit der Angst, aus der vermeintlichen Sicherheit herauszutreten. Ihr Umfeld reagierte zunächst mit Unverständnis und riet ihr davon ab, den sicheren Job zu verlassen. Doch sie war sicher, den eigenen Weg gehen zu wollen.

Um zu klären, wie dieser Weg aussehen würde, wandte sie sich an die Bundesagentur für Arbeit. Dort hatte sie das Glück, „einem kompetenten Menschen über den Weg zu laufen“. Dieser zeigte ihr die Möglichkeit einer Existenzgründung auf. Für Tomaschko stand zu diesem Zeitpunkt fest, dass sie Menschen behandeln, ermutigen und inspirieren wollte. Sie möchte Menschen nahe bringen, ihren eigenen Weg zu gehen und aus schwierigen Situationen zu lernen, zu erkennen, dass Herausforderungen im Leben dazu da sind, daran zu wachsen. Letztlich war der durchlaufene Reifeprozess notwendig, um sich den Aufgaben und den Anforderungen, die an sie als Therapeutin gestellt werden, bewusst zu sein.

Die erste Idee war die einer Teamgründung im Nebenerwerb, gemeinsam mit zwei Personaltrainern und einem Unternehmensberater. Sie schlug fehl, sodass sich mehr und mehr der Wunsch nach einer eigenen Praxis formte.

Seit 1. April 2009 ist Myriel Tomaschko als Therapeutin selbstständig. Sie arbeitet in Einzel-

arbeit mit Klienten, legt aber zunehmend den Fokus auf die Gruppenarbeit. Auch als Dozentin im Haus der Familie ist sie tätig. Weitere Chancen, die ihr die Selbstständigkeit bietet, sieht sie in der Arbeit mit Eltern, die Spannungen mit ihren Kindern haben. Aber auch in Richtung Unternehmen entwickelt sich ihre Tätigkeit mehr und mehr. Ihre Aufgabe sieht sie darin, Firmen bewusst zu machen, ihren Mitarbeitern die Möglichkeit zu geben, sich selbst und ihr Potenzial zu heben. Der Fokus soll dabei auf dem Herbeiführen von Lösungen liegen, wenn es innerhalb der Gruppe zu Konflikten kommt.

Ohne Unterstützung und Kontakte geht es nicht

Die Kompetenzen für ihren neuen Beruf hatte sich die Neuunternehmerin über Jahre hinweg angeeignet. Neben ihrer Ausbildung zur Kinesiologin absolvierte sie mehrere Fortbildungen: Touch-for-health, Brainship, Gehirnorganisationsprofile, ganzheitliches Sehen, Rhetorik, um nur einige Bereiche zu nennen. Auch erwägt sie in der Zwischenzeit, die zweieinhalbjährige Ausbildung zur Heilpraktikerin mit der Prüfung abzuschließen, um Klienten auch mit Hilfe der Homöopathie unterstützen zu können. Letztlich betrachtet die Unternehmerin aber das Leben selbst als ihren besten Ausbilder.

Doch Hilfe und Unterstützung von außen braucht auch sie. Die Selbstständigkeit verlangt dem Menschen anderes ab als das Angestellten-Dasein – dessen war sich die Therapeutin von Anfang an bewusst. Entsprechend ging sie ihr Gründungsvorhaben langsam und durchdacht Schritt für Schritt an:

Über die Bundesagentur für Arbeit erhielt sie den Gründungszuschuss. Ein Bekannter, selbst Unternehmer, unterstützte sie bei der Formulierung des Businessplans, der für sie eine „unwahrscheinliche Herausforderung“ darstellte. Sie musste sich mit Zahlen beschäftigen und wurde nochmals mit der Frage konfrontiert, ob sie sich darüber klar war, was auf sie zukam und ob die Selbstständigkeit wirklich das war, was sie wollte. Über die IHK und das Internet fand sie einen geeigneten Coach der KfW, der sie durch den schwierigen Prozess der Ideenfindung zur Ausrichtung ihres Unternehmens begleitete und sie unter anderem auch in steuerrechtlichen Fragen unterstützte. Weniger hilfreich fand sie den Besuch einer Gründermesse und eines Gründerseminars. In diesem Rahmen konnte nicht genügend auf die individuelle Thematik eingegangen werden, bedauert die Gründerin.

Rückschläge erlebte Myriel Tomaschko auch bei ihrer Bank. An einen Kredit oder ein Gründungsdarlehen der KfW war nicht zu denken, da die Hausbank Sicherheiten wollte, die sie nicht hatte. Frau Tomaschko musste Alternativen suchen. Letztlich finanzierte sie ihre Gründung durch die Unterstützung im Familienkreis. Auch eine aufwendige Webseite ist derzeit noch nicht möglich – doch die Unternehmerin ist zuversichtlich, dies in absehbarer Zeit realisieren zu können.

Trotz einiger schlafloser Nächte lässt sich die Freiberuflerin nicht entmutigen, sondern führt Gespräche mit Gleichgesinnten sowie anderen Unternehmen und Einrichtungen, um Kooperationen anzustoßen und um Netzwerke zu bilden. Dadurch ergeben sich neue Möglichkeiten und die Erfolgchancen ihres Unternehmens werden weiterhin erhöht. So ergaben sich für sie

die Möglichkeit, einen Fachartikel in einer deutschen Frauenzeitschrift zu schreiben und Workshops und Seminare zur Persönlichkeitsentwicklung in den Räumen einer Yogaschule durchzuführen – und das zu günstigen Konditionen. Daneben arbeitet sie als Dozentin im Haus der Familie und betreibt Öffentlichkeitsarbeit, indem sie Vorträge hält.

„Hürden, die in der Selbstständigkeit zu bewältigen sind, gibt es immer wieder“, sagt die Unternehmerin. Doch Frau Tomaschko zeigt sich optimistisch, diese alle bewältigen zu können: „Wichtig ist, dass man selber an sich glaubt. Ohne diesen Glauben sollte man sich gut überlegen, in die Selbstständigkeit zu gehen.“

Aufhören mit 60? Undenkbar.

Myriel Tomaschkos Praxis wird bereits kurz nach der Gründung gut besucht. Dennoch freut sie sich auf einen komplett vollen Terminkalender, damit sich das Unternehmen auch langfristig trägt und damit sie die Chancen der Selbstständigkeit nutzen kann: Selbst entscheiden, wie sie ihre Arbeit gestaltet und selbst entscheiden, wann Schluss ist. Bis 60 oder 65 Jahre im Büro sitzen – sie wusste, dass sie das nicht ausfüllen würde: „Wenn ich arbeite – was ich gerne auch lange möchte – dann bei einer Arbeit, die mich erfüllt und bei der ich mit dem Herzen dabei bin.“

Motive, Schwierigkeiten, Bedarfe und Erfolgsfaktoren von Myriel Tomaschko

Das hat Myriel Tomaschko motiviert:	<ul style="list-style-type: none"> • einen eigenen Weg gehen • besondere soziale Kompetenzen nutzen • Lebens- und Berufserfahrung weitergeben • eigene Ideen umsetzen und Menschen „andere“ Sichtweisen vermitteln
Das waren ihre Schwierigkeiten:	<ul style="list-style-type: none"> • Vorantreiben einer Teamgründung • Entstehung von Kooperationen • Gründungsfinanzierung und Abrufen von Fördermitteln über die Hausbank
Die Notwendigkeit einer Verbesserung von Rahmenbedingungen sieht sie in folgenden Punkten:	<ul style="list-style-type: none"> • Netzwerke oder Plattformen zum Erfahrungsaustausch einrichten, die allen Gründern offen stehen • alternative Finanzierungsmöglichkeiten ermöglichen • Gründungszuschusses verlängern
Darin sieht sie ihre persönlichen Erfolgsfaktoren:	<ul style="list-style-type: none"> • Mut haben, an sich glauben • sich Unterstützung holen • sich intensiv damit auseinandersetzen, was es heißt, selbstständig zu sein

6. Schlussfolgerungen und Ausblick

Aus den in der Studie des RKW Kompetenzzentrums ermittelten Bedarfen und Problemen lassen sich Anstöße für die Verbesserung der Rahmenbedingungen für zukünftige ältere Gründer ableiten. Die Studienergebnisse richten sich daher in erster Linie an die Wirtschaftspolitik und andere Akteure in der Gründungslandschaft wie Verbände, Kammern und Banken. Nicht zuletzt ergeben sich aus der Studie neue Fragen an die Gründungsforschung.

6.1 Das Potenzial älterer Menschen nutzen

Das Bild älterer Gründer ist sehr facettenreich. Den Standardtyp eines älteren Gründers gibt es nicht, wie auch anhand der drei Gründerbeispiele deutlich wird. Dennoch lassen sich – basierend auf den Ergebnissen der Online-Befragung – gemeinsame Merkmale festhalten: Der ältere Gründer ist zwischen 55 und 64 Jahre alt und überwiegend verheiratet, wobei der Ehepartner mehrheitlich berufstätig ist. Vielfach ist der Gründer aufgrund der Unterhaltspflicht gegenüber eigenen Kindern auf ein festes Einkommen angewiesen. Zudem ist er für die Gründung, die er anstrebt, fachlich gut qualifiziert und verfügt mindestens über eine abgeschlossene Berufsausbildung. Meist ist er Erstgründer im Dienstleistungsbereich, angetrieben von Pull-Motiven und einer positiven Einstellung gegenüber der eigenen Selbstständigkeit.

Der hohe Qualifizierungs- und Motivationsgrad der Gründer, ebenso wie ihre langjährige Berufserfahrung und das Vorhandensein von Netzwerken – die für den Erfolg einer Gründung elementar sind – zeigen, dass ältere Gründer das Potenzial zum erfolgreichen Gründen haben, auch in innovativen und wissensbasierten Bereichen.

Der Blick auf die Branchenverteilung und die Risikoneigung der älteren Gründer macht aber erstens deutlich: ältere Gründer streben meist Gründungen im Dienstleistungsbereich an und wollen dabei kein großes Risiko eingehen. Diese Haltung ist in Anbetracht des Lebensalters zwar nachvollziehbar, aber auch die abhängige Beschäftigung ist nicht länger mit vollständiger Sicherheit verbunden. Gerade für einen agilen älteren Menschen ist die Selbstständigkeit auf der einen Seite eine gute Alternative zur abhängigen Beschäftigung, weil diese eine höhere bzw. bedarfsgerechte Flexibilität und eine Berufsausübung über das Renteneintrittsalter hinaus ermöglicht. Da das gesundheitliche Risiko mit zunehmendem Alter aber steigt, ist auf der anderen Seite eine Selbstständigkeit für Ältere riskant. Die Herausforderung besteht darin, das Potenzial zu nutzen, indem durch Risikominderung Chancen ergriffen werden. Angesichts des steigenden Erfolges des Dienstleistungssektors insgesamt in Bezug auf Wachstum und Beschäftigung kann von einer hohen Innovationsfähigkeit des Dienstleistungssektors ausgegangen werden, es gibt aber auch Anzeichen für notwendige Weiterentwicklungen in weiten Teilen, um die Innovationskraft zu stärken (vgl. BMBF 2009: 6). Mit Gründungen im Dienstleistungsbereich geht entsprechend im Vergleich zum industriellen Produktionsbereich beispielsweise ein geringerer Innovationsgrad einher; auch sind die Gründungen im Dienstleistungsbereich durch Ältere – vermutlich auch hinsichtlich der Ängste vor einem Scheitern – weniger auf Wachstum ausgerichtet und schaffen daher seltener zusätzliche Arbeitsplätze. Es stellt sich

demnach die Frage, wie das durch Berufs- und Lebenserfahrung vorhandene Potenzial, auch innovative und auf Wachstum ausgerichtete Gründungen umzusetzen, gehoben und ausgeschöpft werden kann. Das Eingehen bzw. die Förderung von Kooperationen, Teamgründungen oder die rechtzeitige Nachfolgeregelung – zur Risikominimierung und zur Schaffung von Sicherheiten sowie zur Reduktion von Ängsten – sind hierbei nur einige zu nennende Ansatzpunkte.

Zweitens zeigt sich: Trotz ihrer Erfahrungen und der fachlichen Qualifikation haben die Gründer im Gründungsprozess Probleme, die den Gründungserfolg schmälern. Die Online-Studie zeigt, wo diesbezüglich angesetzt werden kann: Defizite hat der Gründer vor allem im kaufmännischen; hierbei überwiegend beim Marketing / Vertrieb. Im fortgeschrittenen Stadium seiner Gründung äußert sich dies in Problemen bei der Kundengewinnung. Zu wenig Eigenkapital und die Angst zu scheitern erschweren darüber hinaus den Unternehmeralltag. Um diese Probleme zu meistern, wünscht sich der Gründer umfassende Unterstützung in Form von Qualifizierungsangeboten, Finanzierungs- und Beratungsangeboten speziell für ältere Gründer sowie den Erfahrungs- und Ideenaustausch mit anderen Gründern und mit gründererfahrenen Personen (vgl. auch 6.2). In diesem Zusammenhang muss auch der Frage nachgegangen werden, wie sichergestellt werden kann, dass ältere Gründer ihre vorhandenen Netzwerke nutzen, erweitern, pflegen bzw. neu aktivieren (können). Die Nutzung der Netzwerke könnte die Marktzugangschancen erhöhen aber auch das Eingehen von Kooperationen oder auch Teamgründungen fördern und damit die Erfolgsaussichten steigern.

Doch nicht nur in qualitativer Hinsicht ist es erstrebenswert ältere Gründer in ihren Gründungsvorhaben zu unterstützen. Auch die Erhöhung der Gründungszahlen durch ältere Personen spielt drittens eine wesentliche Rolle. Entsprechend müssen älteren Menschen die Chancen und Möglichkeiten einer Gründung verdeutlicht werden. Erforderlich ist zudem die Erhöhung der gesellschaftlichen Akzeptanz gegenüber der Leistungsfähigkeit älterer Menschen. Die Merkmale der Gründer aus der Online-Untersuchung legen eine zentrale Schlussfolgerung nahe: Aufzuräumen mit einem vom Defizit geprägten Bild des Alters, denn Ältere sind in der Mehrheit leistungsorientierte Menschen, fachlich gut qualifiziert mit langjähriger Berufserfahrung. Um einen gesellschaftlichen Bewusstseinswandel herbeizuführen, muss die Wertschätzung von älteren Menschen in der Gesellschaft allgemein und auch von älteren Gründern im Speziellen, bzw. von Gründungen im Alter gefördert werden, beispielsweise durch geeignete Kommunikations- und Werbemaßnahmen. Dass eine Gründung im Alter eine „gute Alternative“ ist und dass ältere Menschen das Potenzial zur Gründung haben, muss in das Bewusstsein der Menschen übergehen. Dieser Bewusstseinswandel kann aber nur langfristig vollzogen und kurzfristige Maßnahmen nur punktuell und vor allem individuell ausgerichtet wirksam werden.

Um ein differenziertes Altersbild in unserer Gesellschaft zu etablieren, das auch älteren Gründungswilligen das notwendige Vertrauen in ihre Person und in ihre Leistungsfähigkeit entgegen bringt, sind Anstrengungen erforderlich, die weit über die Förderung der Existenzgründung gehen und daher an dieser Stelle nicht vertieft werden können.

Die Gründungshemmnisse vor und während einer Gründung für Ältere abzubauen, wird in der Zukunft noch bedeutsamer werden. Denn in den nächsten Jahren werden die Menschen aus den geburtenstarken Jahrgängen mit hohem Qualifikationsniveau in die Kohorte der

Älteren nachwachsen: Sie werden zudem länger erwerbstätig sein (müssen), selbstständig wie unselbstständig. Diese Erkenntnis muss Einzug halten in das System, das sich um die Gründungsförderung etabliert hat. Das vorhandene Potenzial gilt es durch die Verbesserung der Rahmenbedingungen, die zielgruppenspezifisch ausgerichtet sein sollten, und durch die Erhöhung des gesellschaftlichen Ansehens Älterer für die Zukunft besser auszuschöpfen und volkswirtschaftlich zu nutzen.

6.2 Konkrete Anknüpfungspunkte zur Verbesserung des Gründungsgeschehens

Die Probleme und Bedarfe älterer Gründer unterscheiden sich nicht zwangsläufig von denjenigen der jüngeren. Doch zeigen sich altersbedingte Besonderheiten, bzw. ist anzunehmen, dass sich die gleichen Probleme mit zunehmendem Alter auf andere Weise manifestieren. Dies kann z. B. bei den Themen Finanzierung, Angst vor dem Scheitern und Akzeptanz älterer Erwerbstätiger in der Gesellschaft festgestellt werden. Diese Probleme bestmöglich zu lösen und die Bedarfe zu befriedigen, muss als Ziel einer Politik verstanden werden, die zum einen die Zahl älterer Existenzgründer und zum anderen den Erfolg der älteren Gründer erhöhen will. Die aus der Studie gewonnenen Erkenntnisse weisen auf Anknüpfungspunkte in drei Bereichen zur Verbesserung des Gründungsgeschehens älterer Gründer hin. Dabei ist der letzte Bereich „Verbesserung der Gründungskultur“ einer, der über die älteren Zielgruppen hinaus weist.

6.2.1 Finanzierung und Risikoabsicherung

Ihr Lebensalter stellt für ältere Gründer in Finanzierungsfragen insofern eine besondere Schwierigkeit dar, als es die Vergabe von Krediten von Seiten der Banken erschwert bzw. die Konditionen der Kreditvergabe verschlechtert, da sich Banken bei der Kreditvergabe unter anderem an der Erwerbsphase bis 65 Jahre orientieren. Umgekehrt sind die älteren Gründer zurückhaltend darin, Vermögenswerte als Sicherheiten einzubringen. Dies steht im engen Zusammenhang mit ihrer Angst vor dem Scheitern, von der diese Studie unterstellt, dass sie höher ist als bei jüngeren Gründern.

Die Angst zu scheitern, die sich durch alle Gründungsphasen zieht, ist nachvollziehbar: Das unternehmerische Risiko ist für viele Gründer an die Gefährdung der eigenen beziehungsweise der familiären Existenz gekoppelt. Nicht zuletzt deshalb wünschen sich zwei Drittel der Befragten eine Versicherung für den Fall des Scheiterns. Es geht bei der Verbesserung der Rahmenbedingungen im Bereich der Finanzierung zwar nicht darum, den (älteren) Gründern das unternehmerische Risiko abzunehmen, aber es muss um eine Ermöglichung von Chancen gehen, an günstige Kredite zu kommen, ohne selbstverständlich die Frage der Sicherheiten zu vernachlässigen. Demnach müssen Finanzierungsmodelle derart gestaltet werden, damit ausgereifte und vielversprechende Ideen älterer Gründer ermöglicht werden, ohne zugleich die Risikoabwägung der Banken zu vernachlässigen. Ein Ansatzpunkt ist bei der Finanzierung geringer Investitionssummen beispielsweise der Ausbau und die Erleichterung der Mikrokreditvergabe. Auch sollte die Schaffung einer Art „Scheiternsversicherung“ in Erwägung gezogen werden. Diese könnte

die Angst vor dem Scheitern reduzieren bzw. das Risiko mindern und dadurch die Gründungsneigung (auch innovativer und kapitalintensiverer Gründungen) erhöhen.

Zudem kann der Finanzierungsaspekt nicht losgelöst von anderen Faktoren betrachtet werden. Die Experten verwiesen auf die Faktoren „Nachfolgeregelung“, und „Qualität des Businessplans“, die für die Kreditvergabe relevant sind, und auf die besonders ältere Gründer achten müssen. Bereits in den Businessplan sollten folglich „Ausstiegsszenarien“ mit bedacht und Nachfolgeregelungen integriert werden. Die Gründenden müssen in der Beratung auf die Notwendigkeit solcher Regelungen hingewiesen werden. Im Zusammenhang mit der Notwendigkeit einer qualitativen Verbesserung von Businessplänen ist auch die Überprüfung der Frage notwendig, ob die Beratungsförderung der Länder in der Vorgründungsphase aber auch das Programm Gründercoaching Deutschland der KfW in der Nachgründungsphase mit Blick auf ältere Gründer ausreichend ist. Darüber hinaus könnten im Falle von Gründungen mit niedrigem Kapitalbedarf die Anforderungen, die an Businesspläne gestellt werden, überprüft werden und ggf. eine „abgespeckte“ Version von Businessplänen bzw. kompakte zielgruppenspezifische Vorlagen und Handlungsanleitungen zur Erstellung eines Businessplanes entwickelt werden, die auf die wichtigsten zu beachtenden Aspekte eingehen.

Demgegenüber steht die Berufs- und Lebenserfahrung der älteren Gründer sowie ihre in den letzten Jahren längere / wachsende Leistungsfähigkeit, die in den Ratings der Banken als „immaterieller Wert“ offenbar noch wenig relevant ist. Entsprechend sollten altersbezogene immaterielle Werte in die Ratings mit einbezogen werden.

6.2.2 Austausch und Unterstützung

Erfahrungsaustausch, kompetente Unterstützung während der gesamten Gründung, spezielle Qualifizierungs- und Beratungsangebote werden von den Gründern gewünscht, während die Experten für die beiden letzt genannten Aspekte keinen ausgeprägten Bedarf sehen. Sie begründen dies unter anderem mit der noch relativ niedrigen Fallzahl älterer Gründer, der in der Beratung beobachtet wird. Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass viele ältere Gründer – dies zeigt der Vergleich der beiden Befragungen der Studie – keine Beratung bei Kammern beispielsweise in Anspruch nehmen. Demgegenüber ist aber von einem deutlichen volkswirtschaftlich erwünschten Anstieg der Gründungen in den Altersgruppen über 45 auszugehen. Weiterhin folgt aus der Studie des DIW, dass die Beratung sowie auch ein Austausch mit Anderen Einfluss nehmen kann auf die Gründungsmotive und die Einstellung zur Gründung und dass diese wiederum den Erfolg eine Gründung beeinflussen (vgl. Caliendo/ Kritikos 2010: 3). Entsprechend sollten zur Erhöhung der Erfolgchancen Lösungen gefunden werden, wie Beratung und Austausch dazu beitragen können, die Gründungsmotive hin zu Pull-Motiven zu verschieben.

Vom Erfahrungs- und Ideenaustausch mit anderen Gründungswilligen und mit erfahrenen Unternehmern insgesamt versprechen sich die befragten älteren Gründer unterschiedliche Formen der Zusammenarbeit, die zu Synergieeffekten führen: Erfahrene Unternehmer könnten für bestimmte Probleme sensibilisieren, gemeinsam könnten erfolgversprechende Strategien

zur Markterschließung entwickelt werden. Sinnvoll ist der Erfahrungs- und Ideenaustausch auch, um Teamgründungen zu erleichtern, die offensichtlich daran scheitern, dass der geeignete Partner schwer zu finden ist. Teamgründungen beinhalten weitere Vorteile, wie das höhere Eigenkapital, ein geteiltes unternehmerisches Risiko sowie keine gravierenden Störungen im Betriebsablauf im Krankheitsfall. Obgleich eine Gründung im Team für die Gründenden an die Voraussetzung geknüpft ist, den richtigen Partner zu finden, böte darüber hinaus Gründen in altersgemischten Teams ebenfalls in vielerlei Hinsicht weitere interessante Lösungsansätze: z. B. für eine geregelte Nachfolge bei Ausscheiden des älteren Gründers, für das Gründen in Form einer Nachfolge im altersgemischten Team sowie eine gute Mischung aus langjähriger Berufserfahrung und „frischem“ Fachwissen.

Zwei an dieser Stelle zu nennende Beispiele zeigen Möglichkeiten und Vorteile von Vernetzungsangeboten. Diese können Orientierung für die Entwicklung anderer Projektideen sein:

- Das Projekt „Gründen im Team“ (GiT), das 1998 vom RKW Nordwest initiiert und aus Mitteln des Landes Nordrhein-Westfalen und der EU im Rahmen der Initiative GO! Gründernetzwerk NRW gefördert wurde, brachte gründungsinteressierte Personen zusammen. Aus diesem Projekt entstand eine Reihe von Teamgründungen und die Beteiligten tauschen sich weiterhin informell aus. GiT besteht bis heute in modifizierter Form fort (vgl. www.g-i-t.de).
- In der Bundesarbeitsgemeinschaft Wirtschafts-Senioren engagieren sich ehemalige Fach- und Führungskräfte sowie erfahrene Unternehmer auf ehrenamtlicher Basis in Vereinen, die Gründer – unabhängig vom Alter – beraten. Für die Gründer entstehen dabei nur geringe Kosten zur Finanzierung des Vereins. Vorteile einer solchen (kostengünstigen) Initiative sind unter anderem die Weitergabe und Vermittlung von fachlichem und anderem gründungsspezifischen Know-how, der Einblick in Netzwerke und das Knüpfen der eigenen. In der Zusammenarbeit mit erfahrenen Unternehmern können strategische Fragen schnell, unbürokratisch, individuell und praxisorientiert geklärt werden. Da diese Vereine auf ehrenamtlicher Basis agieren und keine Gewinnerwirtschaftung wie bei anderen Unternehmensberatern im Vordergrund steht, wird bei geringen Erfolgsaussichten auch leichter vom Vorhaben abgeraten.

Ein Großteil der älteren Gründer wünscht sich altersspezifische Bildungs- und Beratungsangebote. Bei der notwendigen Berücksichtigung altersspezifischer Aspekte in der Beratung wird es vor allem um weiche Faktoren gehen, wie das Eingehen auf die Lebenssituation in Bezug auf die Angst vor dem Scheitern beispielsweise. Neben dem geäußerten Wunsch eines speziellen Bildungs- und Beratungsangebotes ist allerdings auffällig, dass Anlaufstellen zur Gründungsberatung bei den älteren Gründern wenig bekannt sind. Ebenso auffällig ist, dass die befragten Experten kaum Personen über 55 Jahre in Sachen Gründung beraten.

Der zum Teil geringe Bekanntheitsgrad der Anlaufstellen sowie die oft ausbleibende oder zu späte Inanspruchnahme von Beratungsleistungen ist jedoch kein altersspezifisches Problem. Ansätze zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades der Anlaufstellen gibt es bereits: eine größtmögliche Vernetzung der am Gründungsgeschehen beteiligten Akteure in den Kommunen und Ländern, die Etablierung von Regionalverantwortlichen, die Einrichtung einer Hotline, die

Einrichtung von Internetportalen. Ansätze und Strategien, die einerseits Bekanntheit der Anlaufstellen und ihrer (zielgruppenspezifischen) Angebote erhöhen und andererseits nicht zu neuer Unübersichtlichkeit führen, müssen zur zielgruppenspezifischen Ansprache älterer Gründer weiterentwickelt werden.

Vor dem Hintergrund der Erforschung des altersspezifischen Gründungskontextes und eines dauerhaften Transfers zwischen Gründungsforschung, -beratung und -qualifizierung muss auch die Verankerung von Themen älterer Gründer und die Reflexion des Altersbildes in der professionellen Aus- und Weiterbildung für Existenzgründerberater erfolgen. Letztlich wird es um die Klärung der Frage gehen, wie weit die Begleitung älterer Gründer tatsächlich gehen muss, welchen Einfluss das Altersbild der Berater auf die Gründer hat und wie Modelle in der Gründungsberatung derart ausgestaltet werden können, damit altersspezifische Fragen berücksichtigt werden.

6.2.3 Verbesserung der Gründungskultur

Die Befragung der Experten zeigt klar, dass zur Erhöhung der Gründungsbereitschaft und damit der Gründungszahlen vor allem auch die Gründungskultur im Allgemeinen besser sein müsste. Würde an dieser Stellschraube gedreht, erhöhe sich – langfristig – automatisch die Gründungsbereitschaft älterer Menschen. Fast die Hälfte der Arbeitnehmer über 55 Jahre kann sich vorstellen, auch noch im Rentenalter erwerbstätig zu sein. Doch wenige setzen das in die Tat um: Nur jeder zehnte Rentner geht einer Beschäftigung nach, so eine Umfrage des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung (vgl. Institut der deutschen Wirtschaft Köln 2010: 3). Da die Politik kaum (kurzfristig) Verhaltensänderungen hervorrufen kann, muss der Blick darauf gerichtet werden, ein Umfeld zu schaffen, das das Ausschöpfen unternehmerischer Gelegenheiten begünstigt: Förderung von Kreativität, Erhöhung der Akzeptanz des Unternehmertums, Entwicklung Maßnahmen zur (längeren) Teilhabe am Arbeitsleben, Förderung unternehmerischen Denkens und Handelns in Schule und Ausbildung.

Das geringe Interesse der Deutschen an der beruflichen Selbstständigkeit geht aus der im Juni 2010 veröffentlichten Eurobarometer-Umfrage hervor: 54 Prozent der Europäer wären gerne ihr eigener Chef, 49 Prozent erklärten, lieber in einem Angestelltenverhältnis arbeiten zu wollen. In Deutschland zogen sogar 56 Prozent der Befragten ein festes Beschäftigungsverhältnis der Selbstständigkeit vor und der Wunsch nach Selbstständigkeit sank zwischen 2000 und 2009 von 46 auf 41 Prozent (vgl. EU-Kommission). Diese neuesten Daten zeigen: Es muss in Bezug auf die Verbesserung der Gründungskultur auch um das Verständnis gehen, dass eine Existenzgründung eine gute Alternative zur abhängigen Beschäftigung sein kann, dass sie Chancen und neue Möglichkeiten, z. B. die selbstbestimmtere und ggf. längere Ausübung der Berufstätigkeit – auch im fortgeschrittenen Alter – eröffnet und darüber hinaus die Verbesserung der Lebenssituation ermöglichen kann.

Um langfristig einen Bewusstseinswandel zu erzielen, muss bereits in Schule und Ausbildung angesetzt werden: Es bedarf einer frühen Verbesserung der Einstellung zur Arbeit und Selbstständigkeit und einer frühen Förderung von Eigeninitiative bzw. Eigenmotivation sowie der Erkenntnis über die eigenen Fähigkeiten. Einhergehen muss dies mit der Umsetzung

weiterer Ziele durch alle am Gründungsprozess beteiligten Akteure: ein positives Unternehmerbild schaffen, die Wertschätzung gegenüber unternehmerisch Tätigen erhöhen sowie Gründungswilligen und anderen Personen Anforderungen wie Pflichten eines Unternehmers vermitteln, die mit einer Gründung und der Führung eines Unternehmens in Verbindung stehen.

Ein positiveres Image des Unternehmers generell und eine bessere Gründungskultur würde auch die gesellschaftliche Akzeptanz von Gründungen im fortgeschrittenen Alter verbessern. Heute ist sie sehr unterschiedlich: Gründungen im Beratungsbereich sind eher akzeptiert („die Weisheit des Alters“) als Gründungen, die mit höher körperlicher Belastung einhergehen. Diese Sichtweise ist eng verbunden mit dem vorherrschenden, tendenziell negativ geprägten, Altersbild und den Annahmen über eine eher defizitäre Leistungsfähigkeit im Alter. In der gesellschaftlichen Akzeptanz von Gründungen auch im fortgeschrittenen Alter liegt zugleich ein Schlüssel für die Erhöhung der Gründungszahlen Älterer.

Das Aufgreifen der Thematik und deren Kommunikation von Politik, Medien und Wissenschaft können dazu beitragen, für Gründungen im Alter zu sensibilisieren. Dies zeigen auch die Anstrengungen anderen Zielgruppen, wie Frauen, Migranten, gegenüber.

6.3 Fragen für die Gründungsforschung

Die Studie des RKW Kompetenzzentrums hat sich mit einem kleinen Ausschnitt der Thematik „Ältere Gründer“ befasst: mit ihren Bedarfen und Problemen. Methodisch wurde dabei auf eine quantitative Befragung zurückgegriffen, welche die subjektive Sicht der älteren Gründer erhebt. Zudem wurde eine qualitative Expertenbefragung durchgeführt, die mit dem Rückgriff auf das intuitiv gewonnene Erfahrungswissen der befragten Experten die Sicht der älteren Gründer ergänzen sollte, indem sie die „herrschende Meinung der Praxis“ wiedergibt. Damit liefert die Studie erste Erkenntnisse zu den Bedarfen und Problemen älterer Gründer, die die bisherige Forschung ergänzen.

Weitere Forschungen sind notwendig, denn wir wissen immer noch zu wenig über die aktuelle und zukünftige Bedeutung älterer Gründer. So fehlen bislang umfassende und allgemeingültige Daten über ältere Gründer sowie eine Erfassung ihrer aktuellen Bildungs- und Beratungssituation in Deutschland.

Zudem gibt es eine Reihe offener Forschungsfragen, deren Beantwortung relevant für die Verbesserung der Rahmenbedingungen des Gründungsgeschehens wäre. Exemplarisch seien hier fünf genannt:

- Wie hoch ist das Gründungspotenzial bzw. die Gründungsmotivation tatsächlich bei den Älteren ab 45 Jahren und wie wird es sich in den nächsten Jahren verändern?
- Wie hoch ist der Gründungserfolg bei älteren Gründern und wie gestaltet er sich?
- Wie begründet sich die Angst zu scheitern und was kann dagegen unternommen werden? Welchen Einfluss haben z. B. Finanzierung, altersspezifische Bildung und Beratung sowie der Austausch mit Anderen?

- Wie wirkt sich das Altersbild von Beratern, z. B. bei Banken, Kammern, der Agentur für Arbeit, auf die Beratung älterer Gründer aus?
- Welche Erfahrungen aus Österreich lassen sich zur Erhöhung der Zahl älterer Gründer auf Deutschland übertragen?

Diese Forschungsfragen erfordern ein größeres und in der Regel aufwändigeres Methodenrepertoire. Für die Erhebung des Gründungserfolgs erscheint es sinnvoll, z. B. Längsschnittstudien durchzuführen, die mindestens über drei bis fünf Jahre gehen. So lange braucht ein neu gegründetes Unternehmen in etwa, bis es seine Konsolidierungsphase durchlaufen hat. Für die Erforschung der Scheitersangst oder der Frage der Auswirkungen des Altersbildes der Berater auf die Beratung älterer Gründer (z. B. durch Beobachtung) ist es erforderlich, dass sich die Gründungsforschung, die bislang einen eindeutigen wirtschaftswissenschaftlichen Schwerpunkt hat, interdisziplinärer aufstellt und insbesondere Disziplinen wie die Psychologie und Soziologie einbezieht.

Nicht zuletzt bedarf es eines dauerhaften und wechselseitigen Ergebnistransfers zwischen der Gründungsforschung sowie der Gründungsberatung und -qualifizierung.

Literatur

- Ali, A./Allen, I. E./Brush, C./Bygrave, W. D./De Castro, J./Lange, J./Neck, H./Onochie, J./Phinisee, I./Rogoff, E./Suhu, A. (2009): What Entrepreneurs Are Up to. Global Entrepreneurship Monitor. 2008 National Entrepreneurial Assessment for the United States Of America, Executive Report.
- Apfelthaler, G./Schmalzer, T./Schneider, U./Wenzel, R. (2008): Global Entrepreneurship Monitor. Bericht 2007 zur Lage des Unternehmertums in Österreich, Graz.
- Bindewald, Armin (2004): Was können gescheiterte von erfolgreichen Unternehmen lernen: Ergebnisse einer explorativen Datenanalyse von DtA-finanzierten Unternehmen. In: KfW Bankengruppe (Hg.) (2004): Was erfolgreiche Unternehmen ausmacht. Heidelberg, S. 49-87.
- BMBF (Hg.) (2009): Innovationen mit Dienstleistungen. BMBF-Förderprogramm, Bonn/Berlin.
- BMBF (Hg.) (2005): Fünfter Bericht zur Lage der älteren Generation in der Bundesrepublik Deutschland. Potenziale des Alters in Wirtschaft und Gesellschaft. Der Beitrag älterer Menschen zum Zusammenhalt der Generationen. Bericht der Sachverständigenkommission, Berlin.
- BMWi (Hg.) (2009): GRÜNDER ZEITEN: Existenzgründungen durch Frauen, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BmWi), Nr. 2.
- Brixy, U./Hessels, J./Hundt, C./Sternberg, R./Stüber, H. (2009): Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbereich Deutschland 2008. Hannover, Nürnberg.
- Caliendo, Marco/Kritikos, Alexander (2010): Gründungen aus der Arbeitslosigkeit: Nur selten aus der Not geboren und daher oft erfolgreich. In: DIW Berlin: Wochenbericht, S. 2-8.
- Dencker, J./Gruber, M./Shah, S. (2009): Individual and Opportunity Factors influencing job creation in new firms. In: Academy of Management Journal, Vol. 52, Nr. 6, 12/2009, S. 1125-1147.
- DIHK (2009a) (Hg.): Unternehmensnachfolge im Zeichen von Erbschaftssteuer und Finanzmarktkrise. DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2009. Zahlen und Einschätzungen der IHK-Organisationen zum Generationenwechsel in deutschen Unternehmen, Berlin.
- DIHK (2009b) (Hg.): Schwieriges Gründungsklima – DIHK-Gründerreport 2009. Zahlen und Einschätzungen der IHK-Organisationen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, Berlin.
- Ebner Stolz Mönning Unternehmensberatung GmbH/Wolff & Häcker Finanzconsulting AG (2008) (Hg.): Studie 2008 zur Unternehmensnachfolge im Mittelstand. Trends, Probleme, Lösungsansätze, Stuttgart.
- Engel, D./Bauer, T. K./Brink, K./Down, S./Hartmann, J./Jacobi, L./Kautonen, T./Trettin, L./Welter, F./Wiklund, J. (2007): Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung. RWI: Schriften, Heft 80. RWI Essen (Hg). Duncker&Humboldt, Berlin.
- European Commission, Press Release IP/05/338, 18.03.2005
- EU-Kommission, Newsletter EU-aktuell, 04.06.2010
- Fairlie, R. W. (2009): Kauffmann Index of Entrepreneurial Activity 1996-2008. Ewing Marion Kauffman Foundation (Hg.).

- Freund, W. (2004): Unternehmensnachfolgen in Deutschland. In: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hg.): Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2004. Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 106 NF, Wiesbaden, S. 57-88.
- Gottschalk, S./Theuer, S. (2008): Die Auswirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen in Deutschland. ZEW Discussion Paper No. 08-032, Mannheim.
- Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2010):
Erwerbstätige Rentner: Geld für Sonderwünsche.
In: Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, Jg. 36, 3. Juni 2010, S. 3.
- Kay, R./Schlömer, N./Wallau, F. (2009): Familienexterne Nachfolge im Freistaat Sachsen: Das Zusammenfinden von Übergebern und Übernehmern.
IfM-Materialien Nr. 187. IfM Bonn (Hg.), Bonn.
- Kohn, K./Spengler, H. (2009): KfW-Gründungsmonitor 2009. Abwärtsdynamik im Gründungsgeschehen gebremst – weiterhin wenige innovative Projekte.
KfW Bankengruppe (Hg.), Frankfurt/Main.
- Kohn, K./Spengler, H. (2008): KfW-Gründungsmonitor 2008. Gründungen in Deutschland: weniger aber besser – Chancenmotiv rückt in den Vordergrund.
KfW Bankengruppe (Hg.) Frankfurt/Main.
- Kranzusch, P./Kay, R. (2007): 2. Chance? Hürden und Hemmnisse bei der Umsetzung von Restarts. In: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hg.): Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2007, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 115 NF, Wiesbaden, S. 85-130.
- L-Bank (2002) (Hg.): Generationenwechsel in Baden-Württemberg.
Zum richtigen Zeitpunkt den richtigen Nachfolger ins Spiel bringen. Karlsruhe.
- Lehnert, N. (2004): KfW-Gründungsmonitor 2004. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gewinnen an Bedeutung. KfW Bankengruppe (Hg.) Frankfurt/Main.
- Meyer, R. (2005): Das Überleben junger Unternehmen. Beilage zur Pressemitteilung vom 26. Januar 2005. Fachhochschule Nordwestschweiz (Hg.).
- Mueller, P. (2006): Entrepreneurship in the Region:
Breeding Ground for Nascent Entrepreneurs? In: Small Business Economics, Vol. 27, 41-58.
- Oswald, W. D./Lehr, U./Sieber, C. (2006): Gerontologie. Medizinische, psychologische und sozialwissenschaftliche Grundbegriffe. Kohlhammer (Hg.), 3. Auflage, Stuttgart.
- Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr (Hg.) (2009): Standort Sachsen im Vergleich mit anderen Regionen 2009. Dresden.
- Schmude, J./Wagner, K. (2006): Neue Unternehmen sind Hoffnungsträger. In: Leibniz-Institut für Länderkunde (Hg.): Nationalatlas Bundesrepublik Deutschland – Arbeit und Lebensstandard, Band 7, München: Spektrum, S. 72-73.
- Statistisches Bundesamt (Hg.) (2009): Bevölkerung Deutschlands bis 2060, Ergebnisse der 12. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung. Begleitmaterial zur Pressekonferenz am 18. November 2009 in Berlin.
- Statistisches Bundesamt (Hg.) (2008):
Klassifikation der Wirtschaftszweige. Mit Erläuterungen. Wiesbaden.
- Werner, A./Faulenbach, N. (2008): Das Gründungsverhalten Älterer:
Eine empirische Analyse mit den Daten des Gründerpanels des IfM Bonn.
IfM-Materialien Nr. 184, IfM Bonn (Hg.), Bonn.