

Dagmar Schulz

Existenzgründung 45plus

Impressum

Softcover 978-3-347-60437-7

E-Book 978-3-347-60438-4

2. Auflage 2022

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung der Autorin unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Es wird darauf hingewiesen, dass alle Angaben in diesem Buch trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen. Eine Haftung der Autorin ist ausgeschlossen.

Umschlaggestaltung und Grafiken: Shakir Azizi

Layout und Lektorat: Britta Tüsfield

Illustrationen: Daniel Jennewein

Portraitfoto: Shakir Azizi

© 2022 Dagmar Schulz

INHALTSVERZEICHNIS

MEIN VORWORT AN SIE.....	7
K 1 ÜBER DIE AUTORIN	11
K 2 ZAHLEN, DATEN, FAKTEN – THEORIE UND PRAXIS	14
2.1 Demographischer Wandel und Erwerbstätigkeit in Deutschland	14
2.2 Gründungsgeschehen in Deutschland in den letzten Jahren	15
2.3 Wer sind die älteren Gründerinnen und Gründer?	16
K 3 CHANCEN UND RISIKEN EINER EIGENEN EXISTENZ.....	20
K 4 GRÜNDEN IN KRISENZEITEN – EINE GUTE IDEE?	29
K 5 BIN ICH EIN UNTERNEHMERTYP: ERFOLGSFAKTOR GRÜNDERPERSÖNLICHKEIT	40
K 6 VOLLZEIT ODER NEBENBERUFLICH GRÜNDEN?	54
K 7 GRÜNDEN 45PLUS – WAS IST ANDERS?	61
7.1 Startvorteile älterer Gründerinnen und Gründer	61
7.2 Typische Probleme bei der Gründung.....	65
7.3 Problemfragen.....	68
7.4 No go's: unbedingt vermeiden	70
K 8 REIHENFOLGE UND MÖGLICHKEITEN EINER EXISTENZGRÜNDUNG	76
K 9 WIE FINDE ICH EINE TRAGFÄHIGE GESCHÄFTSIDEA?	85
K 10 WAS IST VOR DER GRÜNDUNG ZU ÜBERLEGEN UND ZU ERLEDIGEN?.....	98
10.1 Gewerbe oder Freiberufler	98

10.2 Benötige ich zusätzliche Genehmigungen?	102
10.3 Wahl der Rechtsform	107
10.4 Der richtige Firmenname: Was passt, was wirkt und was ist erlaubt/verboten?	113
10.5 Die Geschäftsbezeichnung	117
10.6 Steuerliche Begriffe, Rechnung	118
10.7 Versicherungen	126
10.8 Besonderheit Teamgründung	133
10.9 Mitarbeiter einstellen	134
10.10 Schutz der Geschäftsidee	135
10.11 Organisatorisches für Ihr Unternehmen	139
K 11 DER BUSINESSPLAN: MEHR ALS DIE PRÄSENTATION IHRER GESCHÄFTSIDEES!	146
K 12 DER BUSINESSPLAN: STRUKTUR UND INHALTE	152
1. Zusammenfassung	156
2. Angaben zur Gründerperson	157
3. Darstellung des Vorhabens	158
3.1 Angebot/Dienstleistung/Produkt/USP/Preiskalkulation	158
3.2 Rechtsform, Genehmigungen	164
3.3 Organisations-, Mitarbeiterplanung	164
3.4 Zielgruppe	166
3.5 Marketingstrategie und Vertrieb	170
3.6 Der Einkauf	189
4. Markt, Standort und Wettbewerb	190
5. Planung der Räumlichkeiten und technischen Ausstattung	193

6. Planungsrechnung	195
6.1 Ermittlung des Kapitalbedarfs	196
6.2 Liquiditäts- und Umsatzplanung	198
6.3 Rentabilitätsplanung	207
7. Einschätzung Zukunftsaussichten: Chancen und Risiken	208
7.1 Anlagen zum Businessplan	209
K 13 FÖRDERMITTEL	213
13.1 Mögliche Zuschüsse vor der Gründung	215
13.2 Mögliche Zuschüsse nach der Gründung	223
K 14 FINANZIERUNG, FÖRDERKREDITE	226
K 15 AB WANN HABE ICH ES EIGENTLICH „GESCHAFFT“?	232
K 16 DIE ANGST VORM SCHEITERN	234
K 17 KEINE ANGST VOR DEM INTERNET	237
K 18 ERFOLGSBEISPIELE	239
SCHLUSSWORT	256
STICHWORTVERZEICHNIS	258

MEIN VORWORT AN SIE

Sie möchten sich selbstständig machen und erfolgreich werden? Herzlichen Glückwunsch – mit diesem Buch halten Sie bereits den Schlüssel zu Wohlstand und Glück in Ihren Händen! Nun ja, ganz so einfach ist es natürlich nicht. Aber komplett unwahrscheinlich ist es auch nicht – wenn Sie es richtig angehen. Wie genau das geht, erfahren Sie auf den folgenden Seiten.

Noch ein kleiner, aber wichtiger Hinweis vorab: Wenn in diesem Buch die Rede von Gründern (in der männlichen Form) ist, spreche ich damit sowohl weibliche als auch männliche Gründer an und umgekehrt. Jedes Mal beide Varianten auszuschreiben, stört meiner Ansicht nach den Lesefluss und ich möchte, dass Sie Freude beim Lesen haben. Fühlen Sie sich also bitte in jedem Fall angesprochen und keinesfalls ausgeschlossen.

Jetzt wollen Sie aber sicher unbedingt starten!

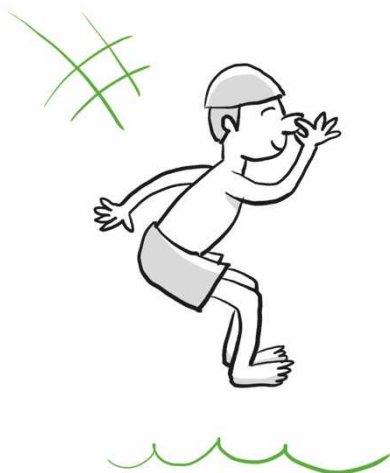
Kurze Frage: Haben Sie schon mal gedacht „Gründen sollte man vielleicht nur, wenn man noch jung ist, oder?“ ... Dann antworte ich mit einem klaren Nein! Denn die Gründerwelt besteht entgegen der allgemeinen Auffassung eher aus Menschen mit Erfahrung, also nicht aus Berufsanfängern oder Studenten, sondern aus Gründern, die eine gewisse Berufs- und Lebenserfahrung mitbringen. Auch meine Mandanten stammen zum Großteil genau aus diesem Umfeld. Sollten Sie also um die 45 Jahre jung oder älter sein, liegen Sie quasi voll im Trend. Warum ist das so? Viele ältere Gründer entscheiden sich für eine Selbstständigkeit, weil sie anders leben wollen – nicht unbedingt (aber auch) getrieben von bestehender oder drohender Arbeitslosigkeit. Endlich raus aus der Anstellung, aus Zwang und engen Strukturen, das ist für viele ältere Gründer eher der Beweggrund.

Ist Ihnen bewusst, dass Sie, wenn Sie sich erst später in Ihrem Leben zu einer Selbstständigkeit entschließen, viele nicht unwesentliche Vorteile gegenüber jungen Existenzgründern mitbringen? Dieser Vorsprung an Erfahrung und Wissen erspart Ihnen u. U. viel Zeit, Nerven und Konflikte – wenn Sie Ihre Trümpfe kennen und richtig ausspielen. Ich zeige Ihnen, welche „Asse“ Sie dank Ihrer Lebenserfahrung im Ärmel haben und an welcher Stelle es vielleicht gilt, als älterer Gründer Vorsicht walten zu lassen. Auch auf die besonderen Anforderungen an weibliche Gründerinnen (Stichwort Vereinbarkeit von Familie und Beruf) gehe ich an der einen oder anderen Stelle gesondert ein.

Natürlich kann man in jedem Alter ein guter Unternehmer werden. Die meisten Punkte in diesem Buch sind daher eine Hilfe für Gründerinnen und Gründer jeden Alters und jeder Branche, egal ob sie direkt von der Uni aus starten oder schon einige Jahre als Angestellte gearbeitet haben. Aus jahrelanger Erfahrung als Existenzgründungsberaterin mit beruflichem Background im Finanzwesen und Marketing weiß ich, dass jede Gründung, unabhängig vom Gründer, vor allem dann langfristig von Erfolg gekrönt ist, wenn sie frühzeitig geplant und gut vorbereitet ist. Und genau damit habe ich Ihnen den wahren Schlüssel zu unternehmerischem Erfolg und Zufriedenheit genannt: eine gründliche Vorbereitung! Im Grunde ist es ganz einfach: Tun Sie die richtigen Schritte in der richtigen Reihenfolge zur richtigen Zeit. Hört sich kompliziert und nach viel Arbeit an? Ich verspreche Ihnen: Wenn Sie Ihre Gründung Schritt für Schritt angehen, werden aus dem vermeintlich hohen Aufgaben-Berg kleine Bodenschwellen, an deren Überwindung Sie als Unternehmer wachsen und die Ihnen viel Selbstbewusstsein geben werden – egal, ob Sie in jungen Jahren gründen oder mitten im Leben stehen.

Sie erhalten in diesem Buch eine konkrete Anleitung, wie Sie ein Gründungsvorhaben in der richtigen Reihenfolge planen und einen ausgefeilten Businessplan konzipieren. Ein solider Businessplan ist unerlässlich – nicht nur, wenn Sie Fördergelder beantragen oder die Zusage für eine Finanzierung erhalten möchten. Er

begleitet Sie vor allem durch die spannende Startphase, oft jedoch weit darüber hinaus. Weiterhin soll Ihnen dieser Gründungsratgeber helfen, Dinge zu vermeiden, die Sie in keinem Fall tun sollten. Lernen Sie von den Erfahrungen anderer Gründer, denn Sie müssen nicht alle Fehler selbst machen. Ich möchte Sie mit meinem Wissen aus jahrelanger Begleitung von Gründern nicht nur umfassend informieren und Sie optimal auf Ihre Selbstständigkeit vorbereiten, sondern Ihnen Sicherheit vermitteln in dem, was Sie tun. Zwar kann ich Ihnen die Angst vor Fehlern und dem Scheitern nicht ganz nehmen, aber ich kann Ihnen Mut machen, auch mal Risiken einzugehen und aus Konflikten zu lernen. Wenn Sie nach dem Lesen dieses Buches für sich entscheiden, dass eine Selbstständigkeit doch nicht das Richtige ist – auch gut. Denn dann ersparen Sie sich vielleicht einige schwierige Monate und Jahre. Nicht jeder sollte sich zu jeder Zeit mit jedem Angebot selbstständig machen. Außer einer soliden Vorbereitung und einem guten Produkt bzw. Dienstleistung gehören auch eine gewisse Portion Glück, Können, Persönlichkeit und ein wenig Mut dazu.



Wenn Sie nach dem Lesen des Buches denken: Ja! Genau das will ich und ich möchte direkt loslegen – dann gratuliere ich Ihnen

herzlich zu Ihrer Entscheidung. Sicher kann dieses Buch zum Gelingen Ihres Traums beitragen, denn ich habe über die Jahre viele Existenzgründer in eine erfolgreiche Selbstständigkeit begleiten dürfen. Diese positiven und motivierenden Erfahrungen haben mich dazu bewogen, dieses Buch zu schreiben und aufzuklären, dass es nie zu spät für den Schritt in die Selbstständigkeit ist. Mich würde es sehr freuen, wenn Sie mithilfe meines Ratgebers Ihren persönlichen Erfolgsweg finden und nach dem Lesen etwas deutlicher erkennen, wo es für Sie hingehen soll.

„Wer nicht weiß, wohin er will, muss sich nicht wundern, wenn er nirgendwo ankommt!“ Mark Twain

Eine eigene gründliche Vorbereitung und individuelle, persönliche Expertenberatung kann dieser Ratgeber allerdings nicht ersetzen, dafür sind Gründungen und Gründer zu unterschiedlich. Ich möchte Ihnen mit diesem Buch in erster Linie einen Überblick über wichtige Belange und Fragen zum Thema Selbstständigkeit an die Hand geben. Was ich vermitteln möchte ist, dass es jeder schaffen kann, wenn er die richtige Strategie und Planung hat. Ja, eine Gründung ist mit einigen Anstrengungen verbunden, hält aber auch fit – und macht/hält jung, vor allem im Kopf. Ich freue mich, Ihnen die eine oder andere neue Perspektive auf die berufliche Selbstständigkeit geben zu können. Denn: Der Kopf ist rund, um die Denkrichtung ändern zu können!

Ich wünsche Ihnen viel Freude und Inspiration beim Lesen und Pläne schmieden.

Herzlichst
Ihre



K 1 ÜBER DIE AUTORIN

„Geht nicht da entlang, wo der Weg Dich lang führt. Gehe da entlang, wo kein Weg ist, und hinterlasse Spuren.“
Muriel Strode



Dagmar Schulz (Jahrgang 1970) ist aus ganzem Herzen Düsseldorferin und seit 2009 selbstständige Unternehmens- und Existenzgründungsberaterin.

Bereits 2002 hat sie ihr erstes Unternehmen und Joint Venture gegründet und dessen bundesweiten Vertrieb mit aufgebaut.

Die ausgebildete Bankkauffrau, Sparkassenbetriebswirtin, Psychologischer Businesscoach und Social Media Manager ist quasi in der Bank groß geworden und war bis zu ihrem beruflichen Neuanfang im Finanzwesen tätig. Ihre Aufgaben, Funktionen und Positionen waren vielfältig, u. a. sammelte sie umfassende Erfahrungen in den Bereichen Vertrieb, Marketing, Finanzierung, Akquisition, internationales Projektmanagement sowie Coaching. Alles Kenntnisse, die sie heute optimal in ihre Beratung angehender Gründer einfließen lassen kann.

Mit 38 kündigte sie ihre sichere Anstellung, um zu neuen Ufern aufzubrechen. Welche das genau sein konnten, wusste sie da noch nicht: „Ich wusste einfach, dass es beruflich mehr geben muss. Dass ich selbstständig und nicht für andere arbeiten möchte. Ich wollte nicht mehr nur leben, um zu arbeiten und etwas machen, was mich wirklich erfüllt. Und ich war mir sicher, dass sich immer eine neue Tür öffnet, wenn eine andere sich schließt.“

Dagmar Schulz tat das, was sie auch angehenden Gründern heute noch rät. Sie schrieb Notizen auf Zettel: Was kann ich besonders gut? Was möchte ich gerne die nächsten Jahre tun? Woran habe ich Spaß? Was macht mich auf Dauer zufrieden oder sogar glücklich? Was möchte ich hingegen nicht mehr beruflich machen? Was hat mich bisher gestört? Was hat gefehlt?

Irgendwann stand die Entscheidung fest und 1a-STARTUP wurde gegründet. Dagmar Schulz teilte damals die Gedanken, die viele von Ihnen sicher auch haben: Sollte ich in meinem Alter nochmal neu starten und ein Unternehmen gründen? Werde ich erfolgreich sein? Werde ich als Frau (in der Branche bzw. als Unternehmerin) ernst genommen? Heute kann sie alle Fragen klar mit Ja beantworten. Ja, man kann in jedem Alter noch einmal etwas Neues auf die Beine stellen und in die berufliche Selbstständigkeit starten.

Inzwischen ist Dagmar Schulz eine gefragte Expertin zum Thema Existenzgründung, u. a. war sie in der Sendung „Hart aber fair“ im WDR mit Frank Plasberg zu Gast und Interviewgast im Instagram-Karrierepodcast „karriereguide“. Sie hat zudem an verschiedenen Studien des RKW-Kompetenzzentrums (Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V.) zum Thema Senior Entrepreneurship mitgearbeitet und ist Teil des RKW-Expertenkreises, daher weiß sie aus erster Hand:

Die meisten Gründer sind 40 Jahre oder älter, sie bilden keine Ausnahme, sondern die Regel. Viele Kunden schätzen es sehr, jemanden mit etwas mehr Lebenserfahrung vor sich zu haben. Sich erst etwas später im Leben selbstständig zu machen, hat also durchaus viele Vorteile.

Kann eine Selbstständigkeit erfolgreich sein? Ja, mit der richtigen Planung, Reihenfolge und den richtigen Entscheidungen kann eine Existenzgründung sehr erfolgreich werden. Auch als Unternehmerin? Natürlich, wenn Frau kompetent ist, wird sie als Unternehmerin ebenso wie ihre männlichen Kollegen sowohl von weiblichen als auch männlichen Kunden gleich ernst genommen. Klarer Beweis dafür: Etwa die Hälfte aller 1a-STARTUP-Kunden sind männlich. Trotzdem liegen Dagmar Schulz auch besonders die weiblichen Gründerinnen am Herzen, sie ist unter anderem Initiatorin des Düsseldorfer Unternehmerinnenpreises. Als sie selbst zur Unternehmerin wurde, gab es nur wenige Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten, das hat sich – auch dank ihres Engagements, mittlerweile positiv verändert.

Und was ist mit Corona? Macht eine Gründung gerade jetzt Sinn? Ja! Denn nie war mehr Anfang als jetzt. Gerade in Zeiten von Corona möchten sich viele Menschen selbstständig machen – warum das ein sinnvoller Schritt ist, wird in Kapitel 4 in diesem Buch ausführlich beleuchtet. Mit der richtigen Planung, Vorbereitung und professioneller Beratung kann aus der vermeintlichen Krise eine echte Chance für einen beruflichen Neuanfang werden.

Warum dieses Buch? Der Grund, diesen Ratgeber zu schreiben, ist nicht zuletzt die eigene Erfahrung. Dagmar Schulz hat all die Phasen, vor denen Sie jetzt vielleicht stehen, selbst durchgemacht und erfolgreich gemeistert. Sie hat schon viele Gründer auf ihrem Weg in die berufliche Selbstständigkeit begleitet und weiß aufgrund Ihrer Erfahrung und beruflichem Background, worauf es bei einer Gründung ankommt. Ihre Kunden profitieren außerdem von ihrem umfangreichen nationalen sowie internationalen Netzwerk. Die meisten Gründer halten nach dem erfolgreichen Geschäftstart den Kontakt zu 1a-STARTUP und tauschen sich auch untereinander aus.

K 2 ZAHLEN, DATEN, FAKTEN – THEORIE UND PRAXIS

2.1 DEMOGRAPHISCHER WANDEL UND ERWERBSTÄTIGKEIT IN DEUTSCHLAND

Die Deutschen werden immer älter und bleiben länger gesund als früher. Während wir aktuell im Durchschnitt 80 Jahre alt werden, könnte das Durchschnittsalter in den nächsten 30 Jahren sogar auf 85 Jahre steigen. Parallel zur steigenden Lebenserwartung sinkt die Geburtenrate seit Jahren, was dazu führt, dass die Deutschen allgemein immer älter werden. So wird etwa die Altersgruppe 60plus in den nächsten Jahrzehnten kontinuierlich wachsen, was auch Einfluss auf die allgemeine Beschäftigungssituation in Deutschland haben wird. Junge Arbeitnehmer und Selbstständige bis 30 Jahre sind weit in der Minderheit mit nicht einmal 20 %.

Das bedeutet konkret: Immer mehr Menschen müssen oder wollen auch in einem Alter weiterarbeiten, in dem die meisten noch vor einigen Jahren sehnsüchtig auf den Eintritt in die Rente gewartet haben. Laut einer Studie ist Deutschland damit Spitzenreiter innerhalb der EU – nirgendwo sonst arbeiten so viele ältere Menschen so lange wie bei uns. Der demographische Wandel sowie der Mangel an Fachkräften oder qualifiziertem Personal wird in Zukunft neue Anforderungen an Firmen, aber auch an die Generation 45plus, stellen. Alter und Struktur der Bevölkerung ändern sich in immer schnellerem Tempo, was dazu führt, dass immer mehr Menschen immer länger arbeiten müssen, bis sie sich zur Ruhe setzen können. Welcher Weg ist der richtige? Angestelltenverhältnis oder Selbstständigkeit? Die Zahl der Arbeitsjahre steigt, weshalb sich ein Wechsel mit 40 oder 45 Jahren in eine selbstständige Tätigkeit heutzutage mehr denn je lohnt – zeitlich und finanziell.

2.2 GRÜNDUNGSGESCHEHEN IN DEUTSCHLAND IN DEN LETZTEN JAHREN

Nachdem die Anzahl der Existenzgründungen einige Jahre lang abgenommen hat – was z. T. mit dem Wegfall einiger wichtiger Fördergelder für Gründung und Beratung sowie einem Wandel auf dem Arbeitsmarkt zu tun hat – sind die Zahlen nun weitestgehend konstant oder steigen trotz der Corona Pandemie sogar an. Laut KFW Gründungsmonitor von 2021 wurden im Jahr 2020 537.000 Existenzgründungen angemeldet. Das IfM Bonn (Institut für Mittelstandsforschung) rechnet auch für die kommenden Jahre mit einer insgesamt leicht ansteigenden Tendenz im Gründungsgeschehen.

Im Gegensatz zu Gründungen im gewerblichen Bereich, die stetig abnehmen, wächst der Sektor der freien Berufe sowie Existenzgründungen im land- und forstwirtschaftlichen Bereich von Jahr zu Jahr. Ebenfalls eine deutliche Tendenz ist das wachsende Gründungsinteresse von Menschen 45+.



2.3 WER SIND DIE ÄLTEREN GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER?

*„Es macht Spaß, das Unmögliche zu tun.“
Walt Disney*

Der Anteil der Gründer 45plus macht einen Anteil von etwa einem Viertel aus, der Trend ist steigend (Studie des RKW Kompetenzzentrum von 2018 „Gründerinnen und Gründer 45plus: Senior Entrepreneure folgen dem Trend“). Das liegt nicht nur am demographischen Wandel und den geänderten Erfordernissen des Arbeitsmarktes, sondern auch daran, dass die heutigen 45-, 50- und 55-Jährigen nicht nur jünger aussehen als ihre Altersgenossen vor noch wenigen Jahren. Sie sind auch häufig um ein Vielfaches gesünder, leistungsfähiger und voller Energie. Das ist auch der Grund, warum Ältere in der Regel fit genug sind, sich auf das „Abenteuer Selbstständigkeit“ einzulassen.

Was bedeutet Selbstständigkeit für Sie persönlich? (Wirtschaftlicher) Erfolg, (finanzielle) Unabhängigkeit, Sicherung des Lebensstandards, glücklich werden mit dem „Traumjob“? Was sind Ihre Gründe, über eine Existenzgründung nachzudenken?

Die Gründungsmotive von Gründern 45plus weichen in Teilbereichen von den „Jüngeren“ ab, vielleicht erkennen Sie sich in dem einen oder anderen Punkt wieder:

Sein „eigener Herr“ und unabhängig sein

Dieser Beweggrund steht als Motiv ganz oben bei älteren Gründerinnen und Gründern (Befragung durch RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V. 2014). Dies spielt auch eine Rolle, wenn der gesamte Betrieb verjüngt wird und es zu Konflikten zwischen den Generationen kommt. Hier spielt auch die Beendigung der beruflichen Frustration eine Rolle.

Erfahrung und Wissen weitergeben

Besonders für Ältere ist das ein guter Grund, der für Jüngere kaum eine Rolle spielt: Erfahrungen weitergeben und berufliches Wissen nicht brachliegen zu lassen. Nicht ungewöhnlich ist auch, dass Ältere sich als soziale Unternehmer engagieren und dabei mit einer Gründung auch gesellschaftliche und soziale Ziele, nicht nur wirtschaftliche, verfolgen.

Konkrete eigene Geschäftsidee umsetzen

Ein weiteres Motiv ist auch, endlich die Chance zu ergreifen und einen lang gehegten Traum zu verwirklichen, eine seit langem ausgedachte Geschäftsidee in die Tat umzusetzen, eigene neue Ziele anzustreben und einen neuen Lebensabschnitt zu realisieren. Der Dienstleistungsbereich scheint hier für viele Ältere eine beliebte Branche zu sein, in der tatsächlich auch gegründet wird. Häufig sind diese bei den freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen zu finden. Ein weiterer größerer Anteil hierunter entfällt auf Gründungen in Bereichen, die mit Beratung zu tun haben. Weiterhin stehen kreative Tätigkeiten, z. B. im Marketing, Architektur- oder Ingenieurwesen, hoch im Kommen.

Qualität anbieten

Älteren Gründern ist es besonders wichtig, ein hochwertiges Produkt bzw. eine professionelle Dienstleistung anzubieten. Diesen Blick für den „Wert“ von fachlichem Know-how hat das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) bereits 2010 auch bei älteren High-Tech-Gründern festgestellt (Studie: Hightech-Gründungen in Deutschland. Zum Mythos des jungen High-Tech-Gründers). Im Vergleich dazu setzen jüngere Gründerinnen und Gründer eher auf die Bewerbung und das Design ihres Produktes. Böse Zungen behaupten, es sei „mehr Schein als Sein“.

Selbstverwirklichung

Die eigene Selbstständigkeit ist für viele langjährige Angestellte, da spielt das Alter kaum eine Rolle, eine neue berufliche Herausforderung. Die Zeit, die dann mit dem „Ruhestand“ kommt, kann dafür ideal genutzt werden, endlich etwas Eigenes zu starten. Besonders diejenigen Älteren mit guter bis sehr guter fachlicher Qualifikation in Verbindung mit einem hohen Bildungsgrad haben gute Chancen auf Erfolg. Insbesondere Frauen mittleren Alters zählen auch dazu, die in ihrer aktuellen Arbeitssituation keine weiteren Aufstiegschancen bzw. gar keine sehen und daher den Weg in die Selbstständigkeit wählen.

Erfolgserlebnisse

Wann wurden Sie zuletzt in Ihrem Job gelobt? Genau diese Antwort kann sich zum Positiven wandeln, wenn man das tut, wofür man „brennt“. Dabei kommen die Erfolgserlebnisse und die Bestätigung dann fast von ganz alleine. Als Selbstständiger hat man direkten Einfluss auf die Wertschätzung und Anerkennung seiner Kunden, durch erstklassige Produkte bzw. Service und eigene Leistung. Wenn man seine Arbeit gut macht, bekommt man oft, wenn nicht sogar jeden Tag, positive Bestätigung und geht zufrieden nach Hause.

Einkommen oder Rente aufbessern

Ein nicht ganz so schöner Grund, aber nicht unüblich. (Ehemals) arbeitslose Gründer/Wiedereinsteiger haben durch das (zeitweilige) Ausscheiden aus dem Arbeitsleben oftmals nur sehr geringe Rentenansprüche, die kaum zum Leben ausreichen. Die Selbstständigkeit trägt auch dazu bei, Einkünfte als Brücke bis zur Rente zu erzielen bzw. für Rentenbezieher als Dazuverdienst.

Ausweg aus (drohender) Arbeitslosigkeit

Ein weiterer, fast schon „normaler“ Grund ist die fehlende Möglichkeit, am Arbeitsmarkt (wieder) Fuß zu fassen. Für Ältere, die

länger arbeitslos waren und keine Chance auf dem Beschäftigungsmarkt haben, ist das eine Chance, ins Arbeitsleben zurückzukehren und eigenes Einkommen zu erzielen. Diese sogenannten Notgründungen aus der Alternativlosigkeit heraus können sich durchaus als erfolgreiche Gründungen entpuppen. Wenn die Existenzgründung aus der Not heraus professionell umgesetzt wird, kann auch diese zu einem erfolgreichen Neuabschnitt führen.

Wiedereinstieg in das Berufsleben

Das trifft eher auf weibliche Gründer zu, die nach langer Familienpause keinen Angestelltenjob mehr finden und sich daher selbstständig machen (müssen), um den Weg zurück ins Arbeits- und Sozialleben zu finden. Eine Existenzgründung ist für viele ältere Frauen manchmal auch die einzige mögliche Einkommensquelle, wenn sie ihren Lebensunterhalt plötzlich selbst verdienen müssen, z. B. nach einer Scheidung oder dem Tod des Partners.

Die Krise als Chance sehen

In Krisenzeiten wie der Corona Pandemie ist der Arbeitsmarkt stark im Umbruch. Viele Stellen werden gekürzt oder es droht Kurzarbeit mit z. T. erheblichen Umsatzeinbußen. Warum sich gerade so eine vermeintliche Krise als Top-Chance für eine Selbstständigkeit herausstellen kann, fassen wir in einem gesonderten Kapitel (K 4) hier im Buch noch einmal zusammen.

K 3 CHANCEN UND RISIKEN EINER EIGENEN EXISTENZ

Sie wägen tagtäglich zwischen Vor- und Nachteilen, Chancen und Risiken ab. Manchmal entwerfen Sie dabei sogar einen alternativen Plan, falls es mit Plan A nicht klappt. Das merken Sie häufig gar nicht, weil es automatisch geschieht und eher unbewusst abläuft. Zur Veranschaulichung ein Beispiel: Ein großer Discounter bietet an einem bestimmten Tag einen Aktionsartikel an, an dem Sie interessiert sind. Nehmen wir an, es handelt sich um einen Gartentisch. Sie wissen aus dem Vorjahr, dass dieser Artikel schnell ausverkauft war – Sie haben nämlich keinen mehr ergattern können – und überlegen daher, wie hoch Ihre Chancen sind, in diesem Jahr einen zu bekommen. Sie denken auch darüber nach, was Sie konkret tun können, um dieses Mal erfolgreich zu sein. Lohnt sich das frühe Aufstehen überhaupt für einen Gartentisch? Würde es etwas nutzen, sich schon vor Ladenöffnung vor die Tür zu stellen? Wie viele Tische wird es überhaupt geben? Sind weitere Filialen in der Nähe, wo Sie evtl. Glück haben könnten, falls es im ersten Laden nicht geklappt hat? (Plan B) Und wie toll wird es sein, wenn Sie tatsächlich einen Tisch bekommen und ihn zu Hause aufstellen?

Sie rechnen sich in diesem Beispiel aus, wie hoch Ihre Chancen sind und welche Risiken es gibt bzw. wie hoch das Risiko ist, zu scheitern. Im Gegensatz zu den Vorüberlegungen einer Existenzgründung sind die Variablen hier überschaubar: Entscheidend ist nur, wie viele Gartentische geliefert wurden, wie hoch die Nachfrage ist und wann der letzte Gartentisch den Laden verlässt.

Für Ihr eigenes Unternehmen lassen sich Risiken und Chancen nicht ganz so leicht abschätzen. Es gibt viel mehr Faktoren, die bedacht werden müssen. Es hängt viel mehr davon ab, dass das Ganze ein Erfolg wird. Diese Überlegungen sind nicht immer angenehm und können Zweifel wecken. Es ist allerdings unerlässlich,