

## Hilfreiche Wirtschaftssenioren (F.A.Z. März 06)

### Hilfreiche Wirtschaftssenioren

#### Existenzgründern fehlen Vermarktungsstrategien

Schon immer hatte Karen Floss ein großes Interesse an Gestaltung, das sie in ihrem Job verwirklichen wollte. Die Einundfünfzigjährige ist gelernte Gärtnerin, hat aber seit langem nicht mehr in dem Beruf gearbeitet. Vor einigen Jahren begann sie, sich für Web-Design zu begeistern: Sie machte eine einjährige Fortbildung, gestaltete einige Homepages und spielte mit dem Gedanken, sich selbständig zu machen. Dem Wunsch aber stand die eigene Unsicherheit im Wege. „Die Welt ist doch übersät mit Web-Designern“, zweifelte sie und fragte sich, wie sie Kunden finden sollte. Gerade erst war sie von München ins niedersächsische Rotenburg gezogen, wo sie nur wenige Kontakte hatte. Auch das betriebswirtschaftliche Handwerkzeug fehlte: Marketing, Buchhaltung, gewerblich Rechtsformen – für Karen Floss böhmische Dörfer.

Mit ihrer Idee und ihren Befürchtungen wandte sie sich an die Wirtschaftsförderung des Landkreises. Dort schaute man sich ihre Pläne genau an und überwies sie an Spezialisten: Die Rotenburger Wirtschaftssenioren. „Ich brauche eine starke Hand im Rücken“, sagt Karen Floss, „eine Beurteilung meiner Ideen und Hilfe in wirtschaftlichen Fragen. Das alles habe ich bekommen.“

Seit 2003 gibt es das Rotenburger Wirtschaftsseniorennetzwerk: 21 Herren wischen Ende 50 und 75 Jahren, pensionierte Unternehmer aus Handwerk, Bank, Industrie und Handel. Der Verein berät ehrenamtliche Existenzgründer wie Karen Floss oder auch Unternehmer in einer wirtschaftlichen Krise. Das Modell ist nicht neu, in Deutschland gibt es inzwischen viele Vereine dieser Art. Eher ungewöhnlich ist, dass die Rotenburger Herrenriege von der Wirtschaftssenioren zugeteilt u bekommen. Im Fall von Karen Floss war das Uwe Richters. Der Marketingexperte fuhr mit ihr zu Agenturen, stellte Kontakte her und gab der Existenzgründerin so die Starthilfe, die sie brauchte. Nach eineinhalb Jahren Selbständigkeit kann Karen Floss von ihrem Geschäftsleben leben. Sie hat viele Kunden in der Wissenschaft, unter anderem die Uniklinik Göttingen. Bald möchte sie aus dem Einzelunternehmens-Status in eine andere Rechtsform wechseln, auf dafür will sie wieder die Hilfe der Senioren in Anspruch nehmen. Ich weiß, dass ich dort immer jemanden anrufen kann“, sagt sie. „Leider ist Frau Floss eine große Ausnahme“ sagt Wirtschaftssenioren Karl-Ludwig Willemsen. Er würde sich freuen, wenn die ratsuchenden Unternehmer seine Hilfe häufiger und vor allem dauerhaft in Anspruch nähmen. Dabei kann sich Willemsen über zu viel Freizeit nicht beklagen: Mit 66 Jahren arbeitet er weiter als Berater für Gastronomiesysteme und leitet seit kurzem ein mittelständisches Unternehmen, das südländische Lebensmittelspezialitäten importiert. Alle Tätigkeiten betreibt er mit Leidenschaft, frustriert ist er nur, wenn seine Erfahrung nur einmalig genutzt wird. „Ich bin als Wirtschaftssenioren nur ein Lebensabschnittspartner. Wir helfen den Leuten über eine große Hürde, und dann glauben sie, alleine weiterlaufen zu können. Man hilft den Leuten aus der Patsche, dann treffen sie am nächsten Tag einen in der Sauna, der ihnen irgendeine Geschäftsidee aufschwätzt, und alles war für die Katz.“ Zwölf Fälle hat Willemsen als Wirtschaftssenioren bearbeitet. Nicht immer wurde sein Rat befolgt: Einem Mitwagenunternehmen empfahl er, die Vorteile gegenüber dem konkurrierenden Taxigewerbe hervorzuheben, etwa die Tariffreiheit. Statt dessen reduzierte das Unternehmen die Zahl seiner Fahrzeuge. Die wurschteln jetzt weiter vor sich hin. Kostensparen alleine begründet einfach

noch keine Wachstumsstrategie“, sagt er.

Dagegen steht das Beispiel eines Landschaftsarchitekten-Ehepaares, das vor der Frage stand, ein Unternehmen zu kaufen oder zu gründen. Willemsen riet zum Erwerb, begleitete das Ehepaar beim Verkaufsgespräch, half die richtigen Fragen zu stellen, und beobachtet zufrieden, dass die beiden erfolgreich arbeiten.

Damit es mehr Unternehmen so ergeht, darf die Arbeit der Wirtschaftssenoren nach Willemsens Meinung nicht kostenlos sein. „Viele haben noch die Einstellung: Was nichts kostet, ist nichts wert. Wenn sie aber wenigstens etwas Geld in unsere Beratung investieren würden, würden sie auch nicht so schnell wieder aussteigen.“ Dass so viele Unternehmer Hilfe unbedingt nötig haben begründet er vor allem mit der „katastrophalen Schulbildung“. Wirtschaft komme im Unterricht kaum vor, auch als Erwachsene würden sich viele um all die Broschüren zu Themen wie Buchhaltung oder eigene Absicherung herumdrücken. Das zweite große Problem sei ein fehlendes Verständnis vom Kunden. „ Ich kenne viele Fähige Unternehmer, die sich überhaupt nicht vermarkten können.“