

# Zurück auf Anfang

*Alt hilft Jung: Seit 20 Jahren helfen die Wirtschaftssenioren Gründern dabei, Unternehmen aufzubauen. Ein Projekt, von dem beiden Seiten profitieren.*

Von Insa Lohmann

**A**ls Sabine Kallmann das Rentenalter erreicht hatte, hätte sie die freie Zeit genießen können: Reisen, Hobbys oder einfach mal die Beine hochlegen. Doch die Juristin aus Bremen hat sich anders entschieden. „Ich wollte noch nicht Däumchen drehen“, sagt sie. Sie wollte helfen.

Die 68-Jährige ist nun Vorstandsvorsitzende der Vereins Bremer Senior Service (BSS), der seit zwei Jahrzehnten Existenzgründer und Start-ups in Bremen und Bremerhaven berät. Die Idee der Wirtschaftssenioren: Junge Menschen, die ein Unternehmen gründen wollen, sollen von der Lebens- und Berufserfahrung der Vereinsmitglieder profitieren. 45 Mitglieder zählt der BSS, darunter Maschinenbauingenieure, Bäcker, Marketingexperten und Banker, die – so wie Kallmann – ihr Wissen auch in der Rente weitergeben wollen. „Bei uns beraten Leute, die Praxiserfahrung haben“, sagt Kallmann, die 40 Jahre lang Arbeitsrichterin in Bremen war.

Das war auch für die Bremer Gründer Robin Kannengießer und Ugur Merzifon ausschlaggebend, sich vom BSS beraten zu lassen. „Die Chance hat man selten, mit Leuten zu sprechen, die so einen großen Erfahrungsschatz haben und teilweise selbst schon gegründet haben“, sagt Kannengießer, der vor zwei Jahren die Onlineplattform Students-2-Business ins Leben gerufen hat.

Bevor die Jungunternehmer 2016 mit ihrer Website online gingen, holten sie sich das Feedback des Beraters ein: Wie schaut ein potenzieller Kunde auf die Benutzeroberfläche des Portals? Ist die Bedienung intuitiv? Die Anregungen aus den Beratungsgesprächen seien sehr hilfreich für die unerfahrenen Gründer gewesen. Auch bei der Finanzplanung setzten die ehemaligen Studenten auf die Expertise der Wirtschaftssenioren. „Der Berater hat uns erzählt, wo wir zu gering geplant haben, etwa bei den Fixkosten“, sagt Kannengießer. „Das hat er uns die Augen geöffnet.“ Der Gründer würde sich mehr Gelegenheiten in Bremen wünschen, um in den Austausch mit erfahrenen Wirtschaftsakteuren zu kommen. Noch heute pflegen die Gründer Kontakt zu ihrem Berater, der sich regelmäßig nach ihrer Entwicklung erkundigt.

„Wichtig ist, dass es zwischen dem Berater und dem Beratenden klickt“, sagt Kallmann. Im Erstgespräch des kostenlosen Beratungsangebots gehe es daher erst einmal darum, neben der groben Geschäftsidee auch die Biografie und die Persönlichkeit des Exis-

tenzgründers kennenzulernen. Erst dann werde es inhaltlich: „Anfangs geht es darum, Dinge erst einmal zu sortieren und zu einer Selbsteinschätzung zu gelangen: Was kann man besonders gut?“, sagt Carl Salfeld, 70, der während seiner aktiven Berufslaufbahn als Kaufmann in verschiedenen Logistikunternehmen gearbeitet hat. Seit drei Jahren berät er beim BSS als Ehrenamtlicher und Vorstandsvorsitzender junge Existenzgründer. „Viele überschätzen sich auch.“

Andere hingegen hätten vom Business zum Finanzplan bereits alles fertig, aber keine Ahnung davon, wie sie an die richtigen Kunden kommen. Dann helfen die ehemaligen Fach- und Führungskräfte aus Bremen dabei, gemeinsam mit den Gründern und Jungunternehmern herauszufinden, was als Nächstes zu tun ist und Prioritäten festzulegen. Die Vielfalt der Themen, zu denen die Wirtschaftssenioren alleine oder im Team beraten, sieht der Verein dabei als großen Vorteil. Existenzgründer können sich beim Bremer Senior Service unter anderem zu Bereichen wie Export, Import, Marketing, Vertrieb, Controlling, Buchhaltung und Finanzen sowie IT informieren, sagt Salfeld. Um eine fachlich fundierte Unterstützung bieten zu können, müsse man innerhalb der Region gut vernetzt sein. „Dann kann man am besten helfen.“

Die häufigsten Fragen in den Beratungsgesprächen drehen sich um die Themen Akquise und Finanzen. Ein wichtiger Teil sei dabei auch, den Gründern Mut zu machen und den Wert der eigenen Arbeit zu erkennen, sagt Kallmann: „Man muss wissen, was der marktgerechte Preis für die jeweilige Dienstleistung ist.“ Je nachdem, wie komplex die Geschäftsidee sei und welches Vorwissen die Gründer mitbringen würden, seien im Durchschnitt mehrere Beratungsgespräche notwendig. So begleitet Salfeld einige Existenzgründer schon über einen Zeitraum von zwei Jahren. „Manchmal leisten wir dabei auch ein bisschen psychologische Unterstützung, zum Beispiel in durchhängenden Phasen“, sagt Kallmann. Auf Wunsch begleiten die Berater die Jungunternehmer auch zu Gesprächen mit Banken und Behörden.

Eine Konkurrenz zu anderen Gründernetzwerken in Bremen will der BSS aber nicht sein, sagt Kallmann. Künftig will der Bremer Senior Service vor allem das Angebot an Schulungen, Workshops und regelmäßigen Sprechtagen für Gründer weiter ausbauen.

Seit der Gründung vor 20 Jahren hat der Verein aus Bremen, der im Bundesverband „Alt hilft Jung“ organisiert ist und sich überwiegend aus Spenden, Mitgliedsbeiträgen und öffentlichen Zuwendungen finanziert, mehr als 6700 potenzielle Existenzgründer aus

der Region beraten – 40 Prozent davon haben tatsächlich ein Unternehmen aufgebaut. Hinsichtlich der Mitgliederzahl und der Summe an Beratungsfällen sei der Bremer Senior Service bundesweit einer der größten seiner Art, sagt Salfeld. Die Ehrenamtlichen des BSS sind außerdem Mitglied im Netzwerk des Starthaus Bremen und arbeiten eng mit der Handels- und Handwerkskammer sowie den Jobcentern und Arbeitsagenturen in Bremen und im Umland zusammen. Die Hälfte derer, die beraten werden, habe vorher Arbeitslosengeld I oder zwei II bekommen. Ziel sei es, durch Existenzgründung einen Weg aus der Arbeitslosigkeit aufzuzeigen.

Der Schritt zum eigenen Betrieb ist für viele Menschen verlockend. Doch um eine erfolgreiche Firma aufzubauen, bedarf es mehr als nur einer guten Idee. „Ich habe viele Dinge gesehen und erlebt, das will ich an nachfolgende Generationen weitergeben“, sagt Salfeld. Von der Beratung profitieren aber nicht nur die Gründer und Unternehmer in Bremen, auch für die Mitglieder des Vereins sei die Arbeit mit den jungen Menschen eine Bereicherung. „Man lernt dadurch ganz neue Betätigungsfelder und Branchen kennen“, sagt Kallmann. Aber die ehemalige Arbeitsrichterin treibt noch etwas anderes an: „Mein Start in das Berufsleben war nicht so einfach“, sagt sie. Das wolle sie anderen Jungunternehmern ersparen.



Sabine Kallmann und Carl Salfeld vom Bremer Senior Service geben seit drei Jahren ihr Wissen an Existenzgründer weiter.

FOTO: VASIL DINEV