



Hamburger Unternehmerintag 2005

Know-how, Lebenserfahrung, Stabilität, Nachfolge ...
Unternehmerin mit 50plus

mit

Stefanie Pump, Hamburger Sparkasse

Angelika Caspari, Caspari & Partner (Moderation)

Heide Ilka Weber, Lebensart Medien

Dr. Sabine Bibow, Averia Consulting

Das Forum brachte eine rege Diskussion über Fragen wie:

Was unterscheidet eine Unternehmerin mit 50plus von jüngeren Unternehmerinnen? Welche Qualifikationen kommen vielleicht erst jenseits der 50er besonders gut zum tragen? Gibt es Erfahrungen, die erst dann ihre volle Wirkung entfalten? Nicht nur weil das Selbstbild sich verändert, sondern auch weil die Auftraggeber einen anders sehen? Lohnt es sich, mit 50plus noch einmal andere Zielgruppen ins Visir zu nehmen? Entwickeln sich für Unternehmerinnen mit 50plus die Voraussetzungen für den Erfolg einer Neugründung noch einmal ganz besonders gut? Und wie muss eine ältere Unternehmerin sich gegenüber einer Bank präsentieren, die bei über 50jährigen auch das Thema Nachfolge in den Blick nimmt?

Auf den folgenden Seiten finden Sie die Charts der Referentinnen.

Unternehmerin mit 50plus

Heide Ilka Weber: Journalistin, Werbetexterin, Coach

Was ist anders?

Im Prinzip kein Unterschied, wenn man sich die Frische und die Veränderungsbereitschaft erhält

- Mut gehört dazu, gute Ideen, ein fundierter Geschäftsplan
- und Durchhaltevermögen – Krisen sind normal
- Bereitschaft – sich den Herausforderungen flexibel zu stellen und Neues zu lernen
- Gelassenheit und Blick für das Machbare – Vorzug des reiferen Alters

Die Gesellschaft hat sich verändert – der Markt – die Kunden – die Konditionen

- Globalisierung
- Konkurrenzdruck
- Jugendwahn
- Technologisierung
- permanente Weiterbildung erforderlich

Die Anforderungen sind anders – heute muss man zusätzlich zum fachlichen Know-how technologisch perfekt gerüstet sein. Der von den Kunden erwartete hohe Professionalitätsgrad ist von Einzelnen nur mit großem Aufwand zu leisten. Projektgebundene Kooperationen können eine Lösung sein.

Jüngeren Kunden ticken anders. Konsequenz: Angebot und Marketing auf die eigene Altersgruppe ausrichten kann eine Lösung sein. Spezialwissen über Bedürfnisse, Wünsche, Probleme dieser Zielgruppe ist für beide Seiten von Vorteil und ermöglicht maßgeschneiderte Kundenansprache.

Was ist positiv?

- Möglichkeit – die eigenen Stärken gezielter einzusetzen
- Innere Zufriedenheit – eine erfüllende Aufgabe haben, die dem eigenen Potential besten entspricht
- Wirtschaftliche Unabhängigkeit – selbstverantwortlich für die eigene Existenz sorgen
- Eigener Chef sein – selbstbestimmt arbeiten

Was sind typische Probleme?

- Existenzielle Probleme – kein regelmäßiger Gehaltsscheck auf dem Konto
- Kostendruck – 3000 Euro Gesamtausgaben – Ausgaben und Rücklagen für Krankenkasse und Rente sind erheblich höher als bei Jüngeren
- Finanzielle Engpässe aushalten
- Zahlungsunwillige Kunden – Zahlungsmoral
- Angemessene Honorare verlangen und durchsetzen (typ. Frauensache)

- Bürokratie – der bürokratische Aufwand und Vorschriftenschwung für Kleinunternehmen (z.B. Impressumspflicht, Urheberrecht, Steuernummer, Anforderungen an Quittungen, Reiseabrechnungen etc.) beansprucht zu viel Zeit
- Akquise – höherer Aufwand um Kunden und Aufträge zu akquirieren?
Konkurrenzdruck

Höhere monatliche Kosten mit 50 +:

Selbstständigkeit ist teuer, vor allem, wenn man älter ist. Weil man sich dann an Altersrücklagen und Krankenkasse nicht mehr vorbei mogeln kann. Berücksichtigen Sie diese Kostenblöcke in Ihrer Honorarkalkulation! Rechnen Sie realistisch im Schnitt mit privaten und einfachen geschäftlichen Monatsausgaben von mindestens 2.500 Euro. Plus Steuer ca. 3.000 Euro = 36.000 Euro im Jahr. Berechnen Sie danach Ihren Tages- und Stundensatz, den Sie Ihren Kunden in Rechnung stellen müssen.

Auf Anfrage maile ich Ihnen gerne ein Beispiel für eine Kostenaufstellung und Kalkulationsgrundlage zu.

Wer und was hilft?

- Frau und Arbeit – Beruf Unternehmerin Supervision für die Existenzsicherung – schade dass die Förderung für diese wichtige Begleitung ausgelaufen ist
- Netzwerke – aber die richtigen! Branchen- und Unternehmer(innen)-Netzwerke und spezielle kleine, feine Netzwerke, zwecks Erfahrungsaustausch, fachliche Vernetzung, psychologische Stütze für Einzelkämpferin. Nicht primär als Akquise-Weg tauglich.
- Mailing Listen: z.B. Texttreff, Jetztwerk HH, OpenBC
- Verbandszugehörigkeit: Branchenverbände und branchenunabhängige Unternehmerinnen- und Mittelstandsverbände wie Schöne Aussichten (Unternehmerinnen) und Bundesverband für die mittelständische Wirtschaft (BVMW) – Journalistenverband (Freie und Journalistinnen)

Welche Tipps gebe ich Kleinst-Unternehmerinnen 50plus?

Sie sind nicht allein – suchen Sie sich die richtigen Netzwerke und Partner.

Konzentrieren Sie sich auf wenige gute – und trennen Sie sich von ineffektiven Netzwerken.

Kooperationen – Suchen Sie Synergien mit anderen Anbieterinnen und erwägen Sie projektbezogene Kooperationen.

Stimmen Ihre Kundengruppen und Ihre Leistungen heute noch? Wo ist Anpassungsbedarf?

Setzen Sie klare und konkrete Ziele für Ihr Unternehmen und für jedes Projekt und beschränken Sie sich auf eine klar umrissene, überschaubare Zielgruppe, deren speziellen Anliegen Sie im Detail ermittelt haben und perfekt bedienen können.

Schalten Sie Experten ein für Aufgaben, die Sie viel Zeitkosten und Sie von Ihrem Kerngeschäft abhalten (z. B. Buchhaltung, Steuer, Officearbeiten, Controlling).

Leisten Sie sich unbedingt eine professionelle Präsentation und Selbstdarstellung und werben Sie kontinuierlich das ganz Jahr über. Achten Sie auf eine durchgängige Corporate Identity.

Kundenorientierung: Zeigen Sie Ihren Kunden, dass Sie deren Probleme und Wünsche verstehen und bieten Sie Ihnen dafür nicht Know-how, sondern gute Problemlösungen an.

Brauchen Sie noch Tipps? Haben Sie spezielle Fragen?

Rufen Sie mich gerne an:

Heide Ilka Weber,

Lebensart Medien,

Mail: hi.weber@gmx.de

Tel. 040-22909 38

Hamburger Unternehmerinnentag 17.09.2005

Forum:

Know-how, Lebenserfahrung, Stabilität, Nachfolge...

Unternehmerin mit 50plus

kleine Auswahl und individuelle Sichtweise der Vorteile (1)

- ▶ gute Fähigkeiten der Selbstorganisation
- ▶ Gelassenheit
- ▶ Erfahrung im Umgang mit Problemen, Konflikten und Krisen
- ▶ Know-how in unterschiedlichen Bereichen vorhanden
- ▶ Führungserfahrung
- ▶ Lebenserfahrung

kleine Auswahl und individuelle Sichtweise der Vorteile (2)

- ▶ Beratungsmandate und Coachingaufträge, die ich mit Mitte 30 noch nicht bekommen hätte
- ▶ kann mich durch viel Erfahrung in Situationen schnell hineinversetzen und praktikable Änderungsmöglichkeiten erarbeiten
- ▶ Auswahl bei Aufträgen möglich
- ▶ Sehr viele gute Kontakte durch Netzwerke
- ▶ Kann unterschiedliche Arbeitsschwerpunkte sehr gut verknüpfen, dadurch hohe Flexibilität

kleine Auswahl und individuelle Sichtweise der Nachteile:

Dazu ist mir leider trotz langen, langen Nachdenkens nichts eingefallen.

Vielleicht finden wir ja in der Diskussion oder im persönlichen Austausch etwas.



Wenn ich jetzt entscheiden müsste:

Würde ich wieder

- ▶ selbstständig arbeiten?
- ▶ eine eigene Existenz gründen?
- ▶ ein Unternehmen aufbauen?

**Ja,
denn es bringt viele Vorteile und macht Spaß.**

Die Inhaberin: Dr. Sabine Bibow

Ich bin seit 1995 selbstständig im Bereich
Personalentwicklung und Organisationsberatung.

Meine Tätigkeitsschwerpunkte sind:

- ▲ Coaching
- ▲ Prozess- und Projektmanagement
- ▲ Veränderungsmanagement
- ▲ Potenzialentwicklung
- ▲ Konfliktmanagement
- ▲ Körpersprache

Rufen Sie mich gerne an!

fon 0049 (0)40 / 22 94 99-0

fax 0049 (0)40 / 22 94 99-77

mail info@averia.de

Averia Consulting

Bachstr. 48

22083 Hamburg

Unternehmerin mit 50 +

Hamburger Unternehmerinnentag, 17.09.2005

aus Bankensicht...

Unternehmerinnen im Alter von 50plus

Profits und kritische Aspekte

Krise im Unternehmen

Was erwartet die Bank von der Unternehmerin?

Wie kann die Bank behilflich sein?

Finanzierungstipps

Darlehensprogramme der KfW und
Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH

Vorteile einer Unternehmerin im Alter von 50plus aus Bankensicht

- Erfahrung + Qualifikation
- Vermögenshintergrund (Eigenmittel, Reserven, Sicherheiten)
- höhere Akzeptanz bei älterer Zielgruppe (wachsender Markt!!!)
- ggf. Geschäftsideen für Zielgruppe 50plus, auf die Jüngere gar nicht kommen würden

Wie lange kann das Unternehmen aktiv geleitet werden ? Gibt es Grenzen, z.B. bzgl. der Akzeptanz von Kunden?

Nachfolgeregelung?

Fitness? Nicht nur körperlich gemeint...

Private Absicherung? Krankheit?/Vorsorge?

I.d.R. teurer, als bei jüngeren Frauen

Privater Lebensstandard?

Ggf. höher, als bei jüngeren Frauen

Kredit-/Versicherungsfähigkeit?! Es gibt teilweise Altersgrenzen.

Unternehmenskrise – Was erwartet die Bank von der Unternehmerin?

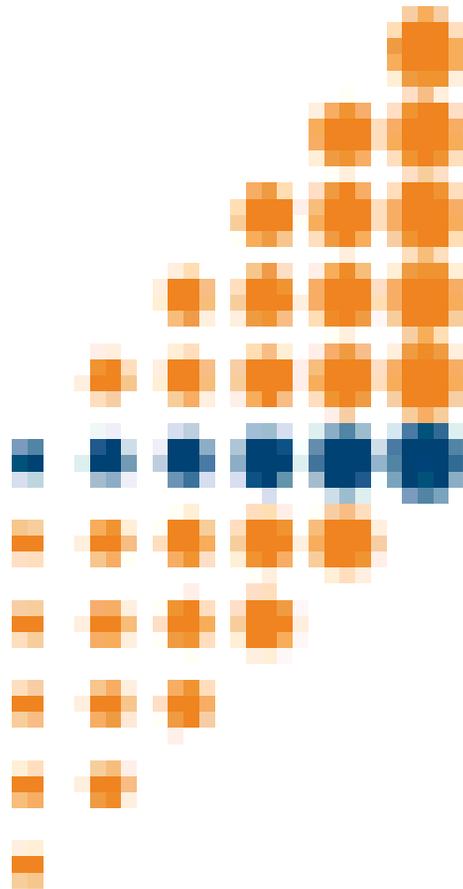
- Erkennen + Realisieren der Krise
- Feststellen der Ursachen, Analyse
- Kann etwas verändert werden? Wenn ja, was?
- Hilfe in Anspruch nehmen „wollen“
- Bank frühzeitig und offen, aber gut vorbereitet (!!!) ansprechen und aufzeigen, wie das Problem gelöst werden kann und welchen Beitrag die Unternehmerin hierzu beitragen wird.

Unternehmenskrise – Wie kann eine Bank helfen?

- Kontakte zu externen Beratern herstellen
- Beratung durch Bereitstellung entsprechender Kredite ermöglichen
- Finanzierungsstruktur verändern, z.B. Umschuldung von kurzfristigen Krediten in langfristige Darlehen
- Tilgungen aussetzen

Eher selten in Krisensituationen

- auf Forderungen verzichten
- neue Kredite zur Verfügung stellen
- weitere Finanzierungsquellen (z.B. Beteiligungskapital) akquirieren



knw
BANKENGRUPPE

Darlehensprogramme der KfW – Warum interessant?



- günstige Zinssätze
- lange Laufzeiten
- lange Zinsfestschreibung
- tilgungsfreie Anlaufzeit
- teilweise sind vorzeitige Rückzahlungen mgl.
- Aber: Es besteht kein Rechtsanspruch!

Keine Förderung...

- ➔ wenn das Vorhaben vor Antragstellung begonnen wurde
- ➔ von Mehrwertsteuerbeträge
(also nur Nettoanschaffungskosten)
- ➔ von Umschuldungen
- ➔ von Wohnanteilen / Betriebswohnungen
- ➔ reine Kapitalanlagen, z.B. wenn sich jemand an einem Unternehmen beteiligt, jedoch nicht Gefü wird...
- ➔ Unternehmensgröße beachten...(EU-Richtlinien...)



Darlehensprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)



Mikro-Darlehen

Bis T€ 25 für den Start in die Selbständigkeit

Für Betriebsmittel und Investitionen

Laufzeit 5 Jahre, ½ Jahr tilgungsfrei, Auszahlung: 100 %, Zinssatz z.Z. nom. 8,20 %, eff. 8,46 %

StartGeld

Kredit für Gründer, kleine Unternehmen, Freiberufler, deren Vorhaben nicht mehr als T€ 50 kostet. Betriebsmittel und Investitionen.

Laufzeit: 10 Jahre, 2 Jahre tilgungsfrei, Auszahlung: 96%, Zinssatz z.Z. nom. 6,75 %, eff. 7,80 %

Unternehmerkapital

Finanzierung von Existenzgründungsvorhaben- oder erweiterungen innerhalb von 2 Jahren nach Gründung. Für max. 25 % der förderungsfähigen Kosten, Laufzeit: 15 Jahre, 7 Jahre tilgungsfrei, in den ersten 5 Jahren gesaffelter Zinssatz (0 – 5 %) + jeweils 1 % Garantieentgelt.

Unternehmerkredit

„Universalkredit“ für Investitionen und Betriebsmittel (egal wie lange das Unternehmen bereits besteht). Zinssatz ist von Betragshöhe, Laufzeit, Zinsbindung, Rating und Sicherstellung abhängig.

www.kfw.de => Mittelstandsbank

Viele Unternehmer und Freiberufler sehen sich mit dieser Situation konfrontiert: Sie wollen investieren - in eine innovative und Erfolg versprechende Geschäftsidee, in die Erweiterung ihrer technischen Anlagen, in zukunftssträchtige Geschäftsfelder. Doch die Hausbank verweigert den Kredit aufgrund mangelnder Sicherheiten.

Hier kommt die **BÜRGSCHAFTSGEMEINSCHAFT HAMBURG GMBH** ins Spiel. Denn Bürgschaften ersetzen fehlende Sicherheiten. Die Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg gewährt für 80 Prozent des Kreditbetrags (**bis zu max. 1 Million Euro**) eine sogenannte Ausfallbürgschaft. So wird das Risiko auf mehrere Schultern verteilt.

Mit jeder übernommenen Bürgschaft vertritt sie zugleich die Interessen der Gesellschafter – die Stärkung kleiner und mittlerer Unternehmen in Hamburg. Die Stadt unterstützt die BG mit eigenkapitalähnlichen Darlehen und – gemeinsam mit dem Bund – mit Rückgarantien.



www.bg-hamburg.de

