

# Existenzgründer - noch mit über 50 ?

## Aber na klar!

Mit über 50 Jahren noch einmal neu anfangen? Gestandene Menschen aus den verschiedensten Berufsgruppen stehen immer öfter vor dem Problem, sich völlig neu orientieren zu müssen. Sei es durch eine Betriebsaufgabe, veränderte Lebensumstände oder einfach eine betriebliche Kündigung. Eine Neueinstellung von über 50 jährigen Mitarbeitern ist für viele Personalchefs - leider immer noch – einfach indiskutabel.

Schade eigentlich, denn in dieser Lebensphase haben die meisten Handwerker, Vertriebler, Monteure und Ingenieure reichlich Berufserfahrungen gesammelt, die ganz bestimmt für die richtigen Betriebe sehr wertvoll wären. Warum aber - in aller Welt - sollten Sie nicht selbst von diesem Erfahrungsschatz partizipieren? Genau deswegen sehen viele Menschen mit über 50 ihre Chance darin, sich beruflich selbstständig zu machen. Diese Gründe haben auch Ralf Wegner. (Name von der Redaktion geändert) dazu veranlasst, sich nach einer interessanten Tätigkeit zur Selbstständigkeit umzusehen.

## Die Suche nach dem richtigen Geschäftsfeld

Als Vertriebler für Bauprodukte hatte Wegner jahrzehntelang mit Kunden zu tun, Baumärkte besucht, Verhandlungen geführt, Schulungen und Einarbeitungen vorgenommen. Er kannte sich also in jeder Hinsicht, auch handwerklich bestens aus. Natürlich wollte er sein Geld zukünftig nicht mit dem Austragen von Zeitungen verdienen. Einiges an Kapital hatte er angespart, um aber ein richtig großes Geschäft zu eröffnen, fehlte ihm einerseits der Mut und andererseits standen ihm dann auch nicht genug finanzielle Mittel zur Verfügung.

Bei seinen Recherchen im Internet stieß Wegner dann erstmals auf Franchisesysteme. Er erkannte dass man mithilfe von bekannten Marken und überschaubaren Investitionen ein lukratives Geschäft aufbauen kann. Was Wegner letztendlich aber daran störte, waren die oft hohen Gewinnabgaben. Wenn schon auf eigenes Risiko, dann wollte er auch wirklich selbstständig und unabhängig arbeiten können.

## Neuartige Franchisesysteme

Dann stieß Wegner auf das Franchisesystem Steinfresh. Ein etwas anderes Franchisesystem ein Steinpflege-Kundendienst für die Aufbereitung und Pflege von Steinflächen rund ums Haus. Das hörte sich interessant an, insbesondere weil überwiegend für private Hausbesitzer gearbeitet wird. Zum Einstieg war einmalig eine Investition in Geräte und Ausstattung notwendig, die dann aber die Möglichkeit bietet, selbstständig und unabhängig zu arbeiten und - was besonders wichtig für ihn war - keine Gewinnabgaben erforderte. Der Investitionsrahmen war auch sehr übersichtlich, sogar eine Finanzierung über Leasing wurde in Aussicht gestellt. Umgehend forderte er bei der Steinfresh Systemzentrale in Minden nähere Informationen an.

## Die Marktanalyse

Die Steinfresh Systemzentrale reagierte sofort und schickte umfangreiche Informationen. Im Nachgang folgte eine ausführliche Web-Präsentation, bei der ihm alle Fragen zum System und zur Selbstständigkeit ausführlich beantwortet wurden. Ralf Wegner war vollauf begeistert. Schon in den nächsten Tagen wurde von der Systemzentrale das Gebiet um seinen Wohnort analysiert und sein Weg zum Erfolg aufgezeigt. Außerdem war in die Zukunftssicherheit des Systems wichtig. Wegner erklärt: **„die demografische Entwicklung zeigt deutlich auf, dass gerade solche Leistungen wie der Steinpflege-Kundendienst für ältere Privatpersonen zunehmend mehr an Bedeutung gewinnt!“**. Er beschloss das Angebot - ein Besuch in der Systemzentrale - anzunehmen.

## Besuch in der Systemzentrale

Das ausführliche Gespräch mit den handelnden Personen in der Steinfresh-Systemzentrale brachte für Wegner dann die Entscheidung. So etwas hatte er noch nicht gesehen. Ein absolut durchdachtes und geniales System, eine dauerhafte Hotline, Unterstützung bei der Finanzierung und eine perfekte Geräteausstattung zur Durchführung der Arbeiten. Dann der perfekte Auftritt beim Kunden und eine ganz passable Rendite, genau das war es, was er sich unter einer Selbstständigkeit vorgestellt hatte.

Schon 14 Tage später war der Franchisevertrag unterschrieben und Wegner war Steinfresh Partner. Dann ging es richtig zur Sache. Der Berater der Systemzentrale sorgte für die Finanzierung der Maschinen durch eine Leasingbank. Die sonst noch erforderlichen Betriebsmittel und Verbrauchsmaterialien konnte er aus eigenen Mitteln bestreiten. Schon bald darauf hatte er sich bei der Steinfresh-Systemzentrale mit allem ausgerüstet was er für seine Tätigkeit als Steinpflege-Kundendienst brauchte. „Innerhalb weniger Monate war alles geregelt und das Geschäft war eröffnet“ so Wegner. Und er führt weiter aus: **„Die Eröffnungswerbung tat das übrige. Bereits vor der Geschäftseröffnung hatte ich schon 12 Aufträge. Es war einfach ein Traumstart“**.

## 6 Monate später

Einige Monate nach seinem Start hat Wegner bereits an seiner ersten Verbrauchermesse teilgenommen. Für das nächste Jahr sind weitere zwei Verbrauchermessen geplant. Momentan sucht er händeringend nach Personal. Er hat ein großes Auftragspolster dass er alleine nicht mehr bewältigen kann. Der Redaktion fragte ihn nach seiner Einschätzung, wie er seine Selbstständigkeit aus heutiger Sicht beurteilt: **„Das war die richtige Entscheidung, ich würde es jederzeit wieder tun“**.