

# Wenn Keller und Dachboden aufgeräumt sind

## Ehemalige Bäcker und Manager unterstützen als Aktivsenioren Gründer und Unternehmer

**Landkreis. (fp) Rüdiger Westphal war Unternehmer und Berater. Beim Verein Aktivsenioren macht der Rentner ehrenamtlich das, was er am besten kann: Existenzgründer und Unternehmer in die Richtung schubsen, in die sie eh müssen.**

„Das kann es noch nicht gewesen sein“, dachte sich Westphal, als er in Rente ging. Irgendwann seien Keller und Dachgeschoss aufgeräumt und auch sonst alles erledigt gewesen, sagt der Wenger mit einem Augenzwinkern. Also arbeitet er an durchschnittlich zwei Tagen pro Woche für die Aktivsenioren, einen gemeinnützigen Verein mit bayernweit 400 Mitgliedern, der Existenzgründer und Unternehmer berät. Seine Mitstreiter sind ehemalige Bäcker, Manager oder Abteilungsleiter – Westphal selbst hat bis in die 90er das elterliche Unternehmen geführt, danach als Unternehmensberater gearbeitet. Das Wissen, das der mittlerweile 68-Jährige dabei gesammelt hat, gibt er wie die anderen Aktivsenioren an Unternehmer und Selbstständige weiter – mitunter schonungslos, die Kunden müssen wissen, woran sie sind.

Westphal, der auch stellvertretender Regionalleiter des Vereins in Niederbayern ist, erzählt von zwei Männern, die einen Hot-Dog-Laden eröffnen wollten. Sogar eine Immo-



Der ehemalige Unternehmer Rüdiger Westphal gibt sein Wissen an Existenzgründer und Unternehmer weiter.

Foto: Florian Pichlmaier

bilie hatten die beiden schon in Aussicht, in einer Gasse neben der Fußgängerzone, bei einer Kirche, ohne Parkplätze. Westphal rechnete die Geschäftsidee durch, 60 Minuten brauchen die Aktivsenioren für einen ersten Finanzplan, das Urteil fiel ernüchternd aus: Die Idee, sie ist keine gute. Aus dem Hot-Dog-Laden ist nichts geworden, die Aktivsenioren haben zwei Gründer vor einem Fehler bewahrt, schätzt Westphal. „Wir schauen, dass niemand überrollt wird von den eigenen Ide-

en.“ Die Beratung hat die Männer etwa 100 Euro gekostet, potenzielle Gründer bekommen dafür drei oder vier Doppelstunden, bestehende Unternehmen zahlen etwas mehr.

### Weniger Anfragen in der Corona-Krise

Etwa zehn Kunden betreut Westphal in einem Jahr, darunter war zuletzt auch eine Floristin, die sich selbstständig machen wollte. Ausbildung, Fachwissen, Kompetenz –

alles habe die Kundin mitgebracht, nur der Schritt in die Selbstständigkeit war ihr allein eine Nummer zu groß. Die Aufgabe der Aktivsenioren sei es, die richtigen Fragen zu stellen und die Kunden in die richtige Richtung zu schubsen.

Bei der Floristin hat das geklappt, auch weil laut Westphal der „Nasenfaktor“ gepasst hat. „Wenn man sich ins Gesicht schaut, muss die Chemie stimmen“, sagt er. Die Floristin hat das auch so empfunden und einem befreundeten Landschaftsgärtner die Aktivsenioren empfohlen. Sie helfen ihm bei der Unternehmensnachfolge, der Vater will an den Sohn übergeben. Zusammen mit Gründeranfragen und Unternehmen, die eine Bestandsaufnahme machen wollen, machen Nachfolgefragen den Großteil der Aufträge aus. Nur während Corona nicht: Westphal berät zwar noch einige Kunden, neue Anfragen bleiben aber aus. Für den Herbst rechnet er wieder mit mehr Zulauf, auch wenn es dann vermehrt darum gehen wird, wie Unternehmen die Krise aufarbeiten können.

Mindestens drei Jahre will Westphal bei den Aktivsenioren noch mitmachen. Und dann? Es wird sich etwas finden. „Ich bin noch neugierig“, sagt er.

Mehr Hintergrund unter [www.idowa.plus](http://www.idowa.plus)

