

Aktivsenioren sehnen Ende der Krise herbei

Gerade Vertreter der älteren Generation gelten in diesen Tagen als Risikogruppe, die aus gesundheitlichen Gründen von den Kontaktbeschränkungen besonders betroffen ist. Das trifft auch auf die Mitglieder des Aktivsenioren Bayern e.V. zu. Die PNP hat mit dem stellvertretenden Regionalleiter der Aktivsenioren, Rüdiger Westphal, gesprochen.

Was ist das Ziel der Aktivsenioren?

Rüdiger Westphal: Unser Verein arbeitet gemeinnützig und besteht seit 35 Jahren. Unsere Mitglieder sind ehemalige Unternehmer, Selbstständige sowie Führungs- und Fachkräfte aus Wirtschaft und Verwaltung, die im Ruhestand ihre umfassende Berufs- und Lebenserfahrung ehrenamtlich, honorarfrei und uneigennützig an Existenzgründer und Unternehmer weitergeben sowie jungen Menschen, Schülern und Studierenden Hilfestellung auf dem Weg in die Arbeitswelt anbieten.



Von ihrem eher fortgeschrittenen Alter lassen sich die Mitglieder nicht aufhalten, oder?

Westphal:

(lacht) Nein. Die meisten unserer 430

Mitglieder sind über 60 Jahre alt. Einige der aktiven Ruheständler haben sogar in den Achtzigern noch wertvolles Know-how zu bieten. Rund 30 000 persönliche und kontaktnahe Beratungen von Existenzgründern und Kleinfirmen stehen in unserer Leistungsbilanz. Die Schaffung und der Erhalt von gut 50 000 Arbeitsplätzen in Bayern geht ebenfalls mit auf ihr Konto.

Was bedeutet die Corona-Krise für den Verein?

Westphal: Seit Mitte März sind bei den Aktivsenioren in Bayern alle Versammlungen, Meetings und Konferenzen auf Eis gelegt. Unser

Vereinschef Reinhold Heiß hat seine Mannschaft deshalb zu einer „digitalen Offensive“ via E-Mails, Skype, Video Chats, Telefon oder in den neuerdings stärker gewichteten sozialen Medien aufgerufen. Wir Aktivsenioren halten auf diese Weise laufenden Kontakt zu unseren Klienten. In den vergangenen Wochen waren wir jetzt hauptsächlich bei Beratungen zur Vermeidung einer Betriebsaufgabe gefordert.

Kann die Krise auch eine Chance darstellen?

Westphal: Einige Unternehmer sehen durchaus eine Chance in ihr. Geschäftsmodellanalyse, Optimierung von Marketing und Vertrieb, Rentabilität, aber auch Unternehmensnachfolge – das alles sind Stellschrauben, an denen jetzt, wo es zwangsläufig mehr Zeit dafür gibt, stärker gedreht wird. Ich freue mich aber schon sehr auf die Zeit nach der Krise, da ich auf persönlichen Kontakt viel Wert lege. Und wir sind gut aufgestellt. Wenn die Wirtschaft nach Corona wieder anläuft, werden wir in der Gründungsberatung und beim Coaching sehr viel zu tun haben. – red/Foto: privat