

Schatz an Erfahrung

Ältere Gründer sind erfolgreicher. Und sie könnten eine Leerstelle füllen. Wenn es ihnen denn gelingt, ein paar Vorurteile zu überwinden



TEXT Jannik Deters

Diese eine Superpower hätte Mike Friedrichsen gerne früher gehabt: Gelassenheit. Wenn er, der 65-jährige Mehrfachgründer, in einem Saal voller Menschen einen Vortrag hält, ist die eine Hälfte begeistert – und die anderen sagen: So ein Quatsch. Schon 1000-mal gehört. Der Typ nervt.

Früher fuchste Friedrichsen das. Heute macht ihm das nichts mehr aus. „Wenn ich diese Gelassenheit schon vor 40 Jahren gehabt hätte, wäre ich ein Top-Unternehmer gewesen“, sagt der Mann, der nun auch nicht gerade eine gescheiterte Existenz ist. Friedrichsen hat in den 1990er-Jahren Standleitungen verkauft und Webseiten gebaut. Es war der Anfang vom E-Commerce. Er promovierte, wurde Professor für Wirtschaftsinformatik. Beteiligte sich hier, gründete da. Und hat sich jetzt, mit Mitte 60, noch mal richtig was vorgenommen. Mit Christoph Meinel, einst Chef des Hasso-Plattner-Instituts, gründete er eine neue Uni: die German University of Digital Science, seit Februar 2025 staatlich anerkannt. „Ich habe die Kraft noch“, sagt Friedrichsen, „ich schlafe vier Stunden die Nacht und kann 20 Stunden am Tag arbeiten.“

TRÜGERISCHE JUGEND

Friedrichsens Erfolgsformel umfasst Leidenschaft, Selbstausschöpfung und Organisationstalent. So erzählt er es in den hellen, verglasten Räumen der neuen Universität in Potsdam. Blondes Haar, ein paar Falten, lockerer Anzug über dem T-Shirt mit dem Schriftzug seiner Uni. Friedrichsen ist eine Ausnahmeerscheinung. Nur gut jeder zehnte Gründer in Deutschland ist zwischen 50 und 64 Jahren, so wie er. Das Durchschnittsalter der mit einem Existenzgründungsstipendium Geförderten beträgt etwa 30 Jahre. Älteren Gründern begegnen manche Geldgeber mit Zurückhaltung: Wie belastbar sind sie? Wie satt nach einer auskömmlichen Konzern- oder Professorenkarriere?

Auch Mike Friedrichsen räumt ein: „Je älter du wirst, desto mehr spürst du die Zwänge des Lebens. Es wäre verlogen, etwas anderes zu behaupten.“ Deshalb hat er inzwischen 65 Mitarbeiter und hält es für wichtig, deren jungen Geist nach außen zu zeigen – und innen zu kultivieren. „Ich bin quasi der Pate.“ Und genau davon kann Deutschland einige gebrauchen: Es hat EU-weit die mit Abstand älteste Erwerbsbevölkerung. Fast jeder vierte Arbeitnehmer ist zwischen 55 und 64. Von diesen Babyboomern verlieren viele gerade ihren Job, verabschieden sich frühzeitig in den Ruhestand. Dies reißt eine Lücke auf dem Arbeitsmarkt – und birgt doch ein Potenzial für Volkswirtschaft und Innovationsstärke. Denn ältere Gründer sind erfolgreicher, wie Daten der US-Zensusbehörde belegen: Als 55-Jähriger ist es doppelt so wahrscheinlich, ein sehr schnell wachsendes Start-up zu gründen, wie als 25-Jähriger. Die Besten, zumindest in den USA, sind im Schnitt 45 Jahre. Der Buchhändler Jeff Bezos erzielte mit Mitte 40 die extremen Amazon-Wachstumsraten. Apple-Chef Steve Jobs war Anfang 50, als er das iPhone vorstellte. Ältere haben viele naive Projekte scheitern sehen und wissen, welches Problem es sich zu lösen lohnt. Sie können einer lange gehegten Idee freien Lauf lassen, die ersten Jahre des Unruhestands in einer immer älter werdenden Gesellschaft mit einer sinnvollen Aufgabe füllen.

Klaus Mummenhoff, 69, dachte an seinen Vater, als er den Schritt ins Ungewisse wagte. Der hatte sich eine solche Chance einst entgehen lassen, sich nicht getraut, seinen sicheren Job in der Textilindustrie aufzugeben, um mit zwei Freunden eine Firma für Gardinen und Vorhangstoffe zu gründen. Die zwei anderen gründeten und „waren 40 Jahre sehr erfolgreich“, erzählt Mummenhoff. Heute gebe es die Gardinenfirma nicht mehr, aber dennoch liege in der Geschichte sein Ansporn: „Du stellst dich dem jetzt.“

Gemeinsam mit Jens Varnskühler, 57, hat er Seedalive gegründet. An der Universität Osnabrück hat Biologe Mummenhoff Tests entwickelt, mit denen sein Start-up die Keimfähigkeit von Saatgut möglichst schnell und günstig prüft. Vor wenigen Tagen erkannte das Europäische Patentamt das Verfahren an. Mit Druck umzugehen hat Mummenhoff an der Uni gelernt: Drittmittelanträge schreiben, forschen, publizieren – und neue Anträge schreiben. Das enorme Tempo, mit dem Entscheidungen in einem Start-up fallen, sei dann aber doch neu gewesen. Dafür sei Varnskühler „unglaublich wichtig“ gewesen, der schon zuvor zehn Jahre als Unternehmer tätig war. Nun ist er der Mann für die Zahlen, die Finanzierung, den Vertrieb. Mummenhoff, der Ältere, nutzt sein weltweites wissenschaftliches Netzwerk und entwickelt das Produkt weiter.

Ihr Alter spiele vor allem auf dem Papier eine Rolle oder auf dem PDF. Wenn potenzielle Geldgeber ihre Lebensläufe lesen, die Geburtsjahrgänge weit im 20. Jahrhundert. „Kein VC investiert erst mal in ein Team, das nach drei bis fünf Jahren eine Gehhilfe braucht“, scherzt Varnskühler. „Aber wenn sie uns kennenlernen, merken sie: Da ist noch richtig Feuer unterm Kessel.“ Varnskühler spricht energischer, führt oft das Wort. Er verkauft das Produkt – und die Idee. Manche Pitches absolvierten sie aber auch zu zweit, erzählt Mummenhoff, oder gar zu viert. „Zwei alte Knochen und zwei Studenten, das ist schon sehr gut angekommen.“

VERKÜMMERTER GRÜNDERGEIST

60, 70 Stunden die Woche arbeite er, sagt Varnskühler. „Wenn man das nicht macht, wird man es nicht hinkriegen.“ Ein Start-up nebenbei? Keine Chance. Er habe Bekannte in seinem Alter, die seien froh, nichts mehr tun zu müssen, erzählt Mummenhoff: „Die stehen auf, lesen Zeitung und fahren mit dem E-Bike rum.“ Ihn halte der Kontakt mit Studenten jung. 55-Jährige, die ihren Job verlieren, seien prädestiniert dafür, ein Unternehmen zu gründen, findet Friedrichsen. Er wünscht sich Förder- und Mentorenprogramme, um dezidiert Senioren zu motivieren. Damit sich solche aufrafften, die „immer einen Gründergeist in sich gespürt haben, der aber während der Konzernkarriere verkümmert ist“.

Ligia Fascioni ist ein Paradebeispiel für Veränderungsbereitschaft. Die 59-Jährige ist Elektroingenieurin, hat einen Master in Automatisierung und mit Drohnen gearbeitet, Unikurse in Designinnovation gegeben, ein Bootcamp zur UX-Designerin draufgesetzt. Vor ein paar Jahren wollte sie dann eine App auf den Markt bringen, auf der sich Zugezogene Tipps für ihre neue Heimat geben: Wer kann mir Locken wickeln? Wo gibt es das beste chinesische Essen? Wo finde ich meine Religionsgemeinschaft? „Das ist alles im Internet zu finden“, sagt Fascioni, „aber sehr zerklüftet. Wir bringen das an einem Ort zusammen.“ Das war die Idee.

Sie und ihre Mitstreiter bewarben sich auf Stipendien, erfolglos. Feedback bekamen sie nicht, erzählt Fascioni. Einige traten neue Jobs an, keine Zeit mehr für die App. Sie gab das Start-up auf. Und stellte das Projekt frei verfügbar auf ihre Internetseite. Auf dass es sich jemand schnappt und weitermacht. Ob es an ihrem Alter lag, dass es nichts geworden ist? Fascioni glaubt: eher nicht. Alter ist für sie „nur eine Zahl“. Kann helfen, muss nicht. Es sei vor einer Gründung vor allem „wichtig, zu wissen, wie eine Firma funktioniert, die Teamarbeit, die Prozesse“.

Gründer mit drei oder mehr Jahren Erfahrung in der Branche, in der sie ihr Start-up ansiedeln, haben doppelt so hohe Chancen, eine der 1000 am schnellsten wachsenden Firmen zu werden, heißt es in der auf dem US-Zensus basierenden Studie. Ältere kennen bestenfalls längst Investoren und Mentoren, die auf sie zählen, sie fördern und als Sparringspartner herausfordern. Sie bringen ein Auskommen mit, das auch finanzielles Durchhaltevermögen ermöglicht – und weniger abhängig von Kapitalgebern macht. Friedrichsen und Meinel haben selbst zwei Millionen Euro in die Uni gesteckt.

Ob Investoren zu stark jüngere Gründer mit Kapital ausstatten, weil ältere weniger brauchen oder weil die Geldgeber schlicht dem Irrglauben unterliegen, Jüngere seien die besseren Gründer, konnten die Autoren der US-Studie um Benjamin Jones von der Kellogg School of Management nicht klären. Der Mythos habe in der Vergangenheit aber junge Menschen zu „unklugen Risiken“ verleitet und „ältere Menschen davon abgehalten“, ihren Ideen Taten folgen zu lassen, sagt er.

Friedrichsen beobachtet unter jüngeren Gründern oft Selbstüberschätzung. Hinter ihren Ideen stecke „oft keine Wertschöpfung, die Leute sehen die Realität nicht“. Gehe das Geld „nicht an die richtigen Leute im Unternehmertum“, könnte das Folgen für den Wohlstand eines Landes haben, warnt auch der Wissenschaftler Jones.

Seedalive hatte keine Probleme, an Geld zu kommen. Die aktuelle Finanzierung, 1,8 Millionen Euro für 25 Prozent der Anteile, ist auf fünf bis sieben Jahre angelegt. Ein Problem, vor dem die beiden Biologen eher standen, war der Erklärungsbedarf. Sie sind in der Nische einer Nische unterwegs: Saatgutqualitätskontrolle, sperrig. Fanden auch viele der 35 potenziellen Investoren, mit denen sie sprachen. „Die Banker und BWLer hatten keine Ahnung davon“, berichtet Varnskühler.