

„Restarter haben den stärksten Gründungswillen!“

Gespräch mit Peter Kranzusch vom Institut für Mittelstandsforschung in Bonn

G.I.B.: Herr Kranzusch, das IfM hat 2004 eine der ersten Veröffentlichungen zum Thema „Restart“ vorgelegt, zurzeit läuft eine weitere Untersuchung. War die Resonanz auf die erste Studie groß oder war auch sie von der Stigmatisierung des Themas „Pleite“ betroffen?

Peter Kranzusch: Nein, die Resonanz war beachtlich. Wie unbearbeitet das Thema bis dahin war, lässt sich schon daran ermaßen, dass wir in Deutschland für den Tatbestand selbst keinen Begriff hatten und wir „Restart“ erst einmal definieren mussten. Heute gibt es in diesem Bereich erste Preisauslobungen, das Thema findet große Resonanz in der Unternehmerschaft, und es gibt Initiativen und Projekte zum Thema etwa in Köln, Leipzig und Dortmund. In der Presse ist das Thema „Scheitern“ zumindest entstigmatisiert. Man berichtet mittlerweile durchaus positiv über diese Gründergruppe und das beflügelt Gründerinnen und Gründer, indem sie sich selbst helfen oder an die Öffentlichkeit treten. All das geschieht noch zurückhaltend, aber es ist ein klarer Fortschritt im Vergleich zu den Jahren davor.

G.I.B.: Auf die Studie allein werden die Veränderungen vermutlich trotzdem nicht zurückzuführen sein. Woran liegt's noch?

Peter Kranzusch: Erste entscheidende Verbesserungen hatte die Insolvenzrechtsreform 1999 gebracht. Im neuen Gesetz wurde erstens ausdrücklich herausgestellt, dass die Selbstständigkeit auch im Insolvenzfall fortgeführt werden kann und der Insolvenzantrag nicht gleichzustellen ist mit der Liquidierung des Unternehmens. Man kann also auch in der Insolvenz sein Gewerbe noch fortsetzen oder auch neu starten. Zweitens: Mit Einführung des Insolvenzplanverfahrens kann jemand sein altes Unternehmen retten, indem er einen Sanierungsplan vorlegt und sich mit den Gläubigern einigt. Stimmt ein einzelner Gläubiger nicht zu, kann er sogar überstimmt werden. Es gibt also Verbesserungen, leider greifen sie aber noch zu wenig.

G.I.B.: Was ist der Grund?

Peter Kranzusch: Hauptgrund ist, dass die insolvenzrechtlichen Verbesserungen noch zu unbekannt sind. Das Insolvenzplanverfahren zum Beispiel wurde in den letzten Jahren gerade mal in 100 bis 200 Fällen pro Jahr genutzt. Manche neuen Maßnahmen wie etwa die Restschuldbefreiung werden hingegen sehr häufig beantragt. Aber dabei wird die eigentliche Verbesserung für einen Neustart erst nach sechs Jahren – also nach Erteilung der Restschuldbefreiung – wirklich erreicht, weil Betroffene vorher immer noch einen relativ hohen Anteil ihres Gewinns an die Gläubiger abführen müssen. Wie sich in dieser Hinsicht die neue Insolvenzordnung auswirkt, können wir erstmals im nächsten Jahr erkennen, weil erst dann mehr Personen ihre Restschuldbefreiung



erteilt bekommen. Heute stellt sich viel stärker die wirtschaftspolitische Frage: Was passiert mit dem Selbstständigen, der aus einer schweren Krise oder Insolvenz kommt? Bislang hat man immer nur gefragt, was mit dem Unternehmen passiert, jetzt endlich gibt es eine Hinwendung zur Person. Die wird ja nicht wie nach früherem römisches Recht „liquidiert“. Auch in Deutschland war ein Scheitern bis in die 60er Jahre hinein mit einem Verlust an bürgerlicher Ehre verbunden, das ist ja Ausgangspunkt des heutigen Stigmas. Oft landeten die Betroffenen in der Schwarzarbeit oder der Sozialhilfe, was auch aus volkswirtschaftlicher Sicht unbefriedigend ist. Sie verschwanden aus dem Blickwinkel der Politik. Mittlerweile fragt man aber: Was passiert mit dem Selbstständigen, wie kann er selbst Einkommen erzielen? Da hat sich also etwas geändert im gesellschaftlichen Verständnis.

G.I.B.: Auf der gesetzgeberischen Seite hat sich also etwas verbessert. Verändert sich aber auch die Haltung der Kreditgeber gegenüber Restartern?

Peter Kranzusch: Vorsichtig formuliert ließe sich sagen: Wir sind am Beginn eines vielleicht möglichen Umdenkungsprozesses. Das Phänomen wird jetzt erstmals registriert. Entgegen der üblichen Betrachtungsweise, einem ehemals insolventen Kunden keinen Kredit zu geben, ist man jetzt möglicherweise bereit, stärker zu differenzieren und zu sehen, wie der neue Geschäftsplan aussieht. Dennoch: Das Verhalten der Banken hat sich nicht groß geändert. Dafür gibt es zwei Gründe: Da ist einmal die Vorbereitung auf Basel II, d. h. eine Kreditvergabe an schlechte Kreditnehmer soll möglichst vermieden werden. In dieses Rating fließt auch sehr stark die Insolvenzgefährdung einer Branche ein. Der andere Grund liegt in der Krise im Bankenbereich nach dem Börsencrash 2000, mit Umstrukturierungen und geringeren Renditen in der Folge. Dass sich hinsichtlich der Kreditvergabe bei den Banken

nichts gravierend geändert hat, erkennen wir z. B. an unseren Befragungsdaten von Gründungsmessen, wo wir seit drei Jahren Besucher und Besucherinnen befragen. Zehn Monate später erheben wir noch einmal, ob die Besucher tatsächlich gegründet haben oder nicht. Als Grund, warum sie noch nicht gegründet oder den Plan sogar ganz aufgegeben haben, nennen Restarter die Unmöglichkeit, Fördermittel zu erhalten, sowie grundsätzliche Probleme bei der Startkapitalbeschaffung (vgl. auch Grafik auf dieser Seite)

G.I.B.: Ist es nicht ein Widerspruch, wenn Banken keine neuen Kredite an Restarter vergeben, bevor die ihre Altverbindlichkeiten beglichen haben, denn durch einen Restart wäre es ja eventuell viel leichter, genau dieses Ziel zu erreichen?

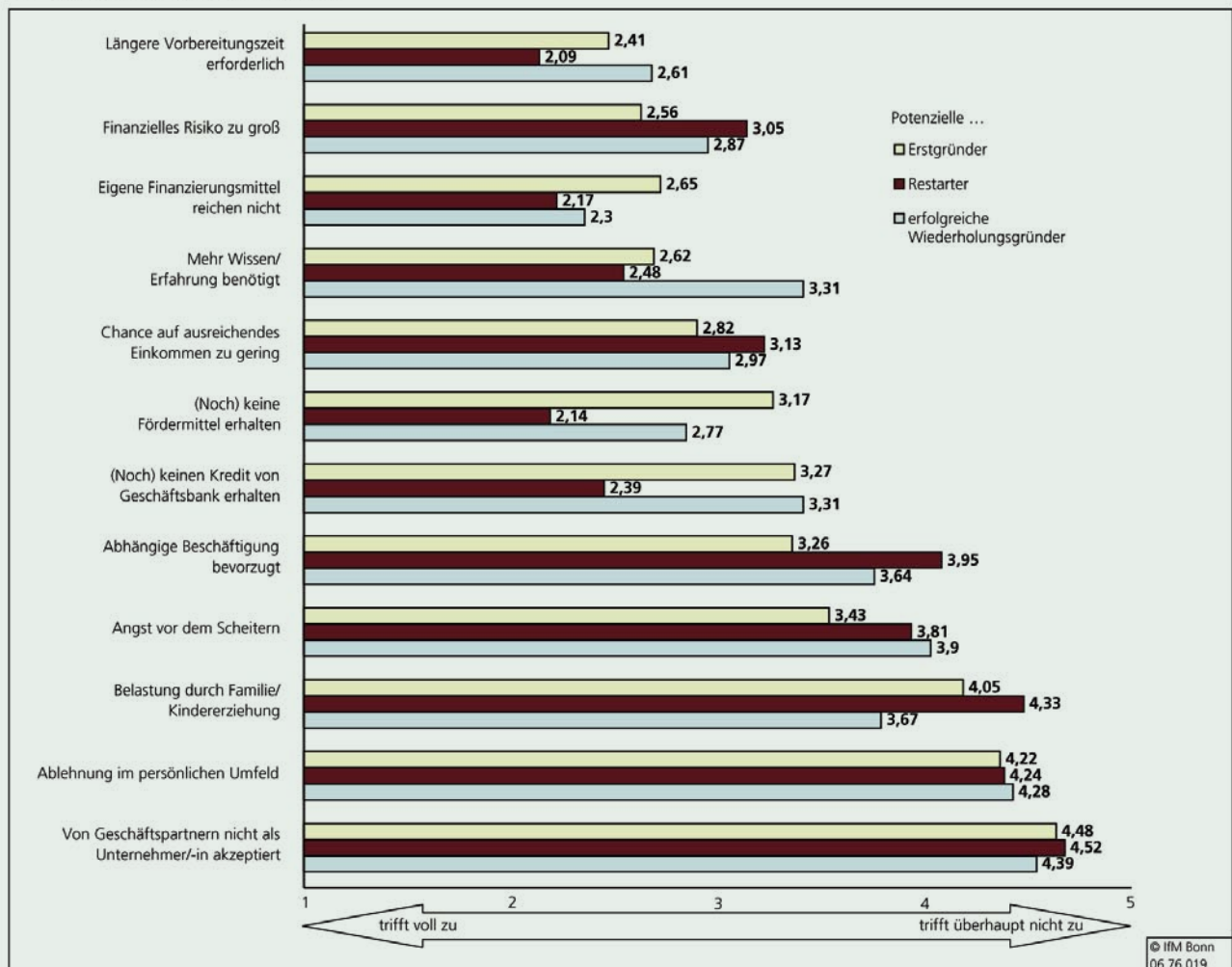
Peter Kranzusch: Grundsätzlich plädieren wir schon dafür, möglichst alle Altverbindlichkeiten vor einem Neustart zu regeln, denn sie bergen immer die Gefahr, dass ein Gläubiger, wenn neues Betriebsvermögen vorhanden ist, die Vollstreckung vollzieht. Deshalb ist es sinnvoller, zunächst die Altverbindlichkeiten zu regeln, damit man an einer Front Ruhe hat. Das ist das oberste Ziel. Aber alte und neue Gläubiger sollten in dieser Hinsicht schon prüfen, wie die Altverbindlichkeiten am besten zurückzuführen sind.

Also: Wie generieren wir die beste Rendite, das höchste Einkommen der Selbstständigen. Gelingt dies eher über eine abhängige Beschäftigung oder besser mit einer Sanierung des alten Unternehmens oder in einer neuen Selbstständigkeit in einem anderen Geschäftsfeld? Das wird noch zu wenig geprüft. Verschiedene Untersuchungen belegen: Wenn jemand zum zweiten Mal startet, erzielt er im Durchschnitt ein höheres Einkommen als ein Erstgründer und kann daher hypothetisch auch seine Altschulden besser abbauen.

G.I.B.: Könnte die restriktive Kreditvergabe der Banken – nach eingehender Prüfung natürlich – nicht durch öffentliche Förderung zumindest teilkompensiert werden?

Peter Kranzusch: Hier ist tatsächlich eindeutig noch eine Veränderung einzufordern. Sicher hat sich das Beratungsangebot der öffentlichen Institutionen deutlich verbessert. Es gibt vermehrt Publikationen des BMWi oder von Beratungsinstitutionen. Da ist nicht zuletzt der vorzügliche Leitfaden der G.I.B. zu nennen. Aber das ist nur eine erste Hilfestellung. Im Finanzierungsbereich wurden jetzt in Sachsen erste Programme für Insolvenzpläne entwickelt, aber das ist innerhalb Deutschlands ein singuläres Ereignis. Bei der KfW ist zumindest pro forma eine Hinwendung zur Restarter-Gruppe erkennbar. Für eine Förderung wird aller-

Grafik: Gründe für die noch nicht vollzogene Gründung nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung der Gründungsinteressierten, Mittelwerte



Quelle: Gründungspanel des IfM Bonn

dings verlangt, dass keine Altverbindlichkeiten mehr bestehen. Die Zusage lautet also: Wir helfen Ihnen, aber Sie müssen erst sechs Jahre warten bis zur Restschuldbefreiung. Das ist unrealistisch. Unabhängig von diesen Entwicklungen gibt es einen nicht intendierten positiven Effekt durch die Arbeitsmarktreform. Weil ehemalige Selbstständige Arbeitslosengeld in Anspruch nehmen können, besteht für sie die Chance, eine Förderung der Bundesagentur für Existenzgründungen, z. B. das Einstiegs geld oder den Gründungszuschuss, zu erhalten. Ehemalige Selbstständige haben die Instrumente der BA sehr intensiv für einen Restart genutzt.

G.I.B.: Sie sprachen erste Förderprogramme für Insolvenzpläne in Sachsen an. Wie sehen die aus?

Peter Kranzusch: Das Programm wird seit zwei Jahren umgesetzt. Dabei gibt es gezielte Zuschüsse, um einen Insolvenzplan vorzubereiten und umzusetzen bzw. für die anschließende Startfinanzierung. Nach Auskunft der Sächsischen Aufbaubank läuft das recht erfolgreich, mit positiven Ergebnissen auch hinsichtlich geretteter Arbeitsplätze. Die Kammern dort haben das Programm zudem mit einer großen Kampagne begleitet. Im Vergleich zu anderen Bundesländern sind in Sachsen überproportional viele Insolvenzpläne angenommen worden. Zudem werden immer mehr Anträge in einem frühen Stadium der Krise gestellt, wenn also noch Vermögen im Unternehmen vorhanden ist, was wiederum eine Sanierung erleichtert. Hier ist also schon ein Gesinnungswandel eingetreten, und das ist genau das, was mit dem Programm auch bezweckt war.

G.I.B.: Wenn Restarter in einem Geschäftsbereich gescheitert sind. Wo fangen sie neu an? Im selben Geschäftsfeld oder sagen sie: Das ist ein verbranntes Feld, ich orientiere mich um?

Peter Kranzusch: Es gibt eine gewisse Tendenz, dass Restarter ihre Branchenerfahrung nutzen wollen. Scheitert das, weil das Gründungsvorhaben sehr viel Kapital erfordert, wenden sich zum Beispiel vormalig im verarbeitenden Gewerbe oder am Bau tätige Unternehmer dem Dienstleistungssektor zu, übernehmen eine Beratertätigkeit, die sie als Einzelperson ausüben können und für die wenig Startkapital nötig ist. Andere versuchen eine Fortsetzung des Betriebs auf niedrigerem Niveau, mit verminderter Betriebsgröße, mit der Wohnung als Arbeitsplatz bzw. ohne eigene Werkstatt und ohne eigenes Personal. Dies kann zum Beispiel auch beim Tischlermeister funktionieren, der vorher eine größere Firma geführt hatte und jetzt in einer Art Solo-Selbstständigkeit als Einzelhandwerker startet, indem er mit anderen Kollegen kooperiert. Auch indem die Angebotsstruktur von der Massenproduktion hin zu höherwertigen Produkten für zahlungskräftigere Käufergruppen verändert wird, können höhere Renditen und damit der Lebensunterhalt erwirtschaftet werden. Unsere neuen Studien zeigen aber auch, dass es zwei Gruppen von Restartern gibt: Zum einen jene, und das ist wahrscheinlich der Hauptteil, die mit ganz geringem, oft von Freunden oder Bekannten geliehenem Kapital starten, und zum anderen eine Gruppe, die auch höhere Fremdkapitalbeträge erhält. Letzteres ist ein Indiz dafür, dass sich die Kreditvergabe doch ein wenig geändert hat: Innovative Persönlichkeiten mit Erfindergeist, die

z. B. mit ihrer ersten Gründung im risikvollen Bereich Biotechnologie oder einer anderen Technologiebranche tätig waren, wird aufgrund ihrer persönlichen Erfahrungen doch Fremdkapital von Kreditgebern gewährt und sie können im selben Marktsegment neu starten. Aber das ist leider eher noch die Ausnahme.

G.I.B.: Gibt es für Restartwillige in der Insolvenzphase überhaupt eine Alternative zu Bankkrediten und öffentlicher Förderung – abgesehen von privaten Krediten?

Peter Kranzusch: Wir beobachten ein interessantes Phänomen, aber das betrifft eher etwas größere Unternehmen mit mehr als 200 Mitarbeitenden: Während die Banken relativ zögerlich sind, gibt es eine andere Gruppe von Kapitalgebern, die sehr gern in diese insolventen oder insolvenzgefährdeten Firmen einsteigen. Sie kommen meist aus dem angloamerikanischen Raum und tragen bei uns z. T. den Titel Heuschrecke. Es gibt nicht wenige Beispiele, in denen Investoren aus dem Ausland sehr erfolgreich deutsche Unternehmen saniert und gerettet haben, dazu z. B. neue Geschäftsführer einsetzen und das Unternehmen auch mit Kapital unterstützen. Aktuelles Beispiel ist die Drogeriemarktkette „Ihr Platz“. Es sind auch aus Deutschland stammende Sanierungsberater aktiv, aber vor allem erschließen sich Amerikaner und Engländer diesen Markt. Aufgrund ihrer anderen Einstellung zu dem Thema „Sanierung in der Insolvenz“ erkennen sie bislang viel eher das Potenzial als deutsche Kapitalgeber, die oft noch zu zögerlich sind. Und die Pläne der Investoren gehen auf. Mag auch mal ein Fehlschlag dabei sein, in der Regel beenden sie die Sanierungsversuche mit Gewinnen.

G.I.B.: Wenn Restarter unter so erschwerten (Kapital-) Bedingungen starten müssen: Können sie dann überhaupt erfolgreich sein?

Peter Kranzusch: Eigentlich ist es ein Wunder, dass sie überhaupt starten. Sicher, sie haben den Druck, Einkommen zu generieren. Aber angesichts der Tatsache, wie kompliziert die Rechtslage ist, wie unerfahren alle anderen Beteiligten mit der Situation umgehen, wie stark Restarter durch das Stigma, Schufa-Einträge und Kapitalrestriktionen behindert werden, ist es erstaunlich, dass überhaupt so viele Leute starten. Und wenn das Unternehmen überlebt hat – und nur für die Gruppe können wir bislang Aussagen machen – dann sieht es auch so aus, als ob sie genauso erfolgreich sind wie andere Gründerinnen und Gründer. Das ist beachtlich. Aufgrund der hohen Restriktionen müsste man eigentlich erwarten, dass sie viel weniger Erfolg haben.

G.I.B.: Wie hoch ist das Einkommen von Restartern im Vergleich zur Erstgründung?

Peter Kranzusch: Werden Restarter als einheitliche Gruppe erfasst und mit Erstgründern verglichen, dann sind meist keine Unterschiede festzustellen. Wenn aber unterschieden wird, wie häufig Restarter neu gegründet haben, erkennt man, dass sich Selbstständigkeitserfahrung auszahlt. Das gilt allerdings nur, wenn zum zweiten Mal gegründet wird. Je häufiger Restarter erneut gründen, desto mehr wendet sich das Bild ins Negative. Zudem zeigt sich, dass Restarter im Bereich Steuern und Buchhaltung viel weniger Probleme haben als Erstgründer, für die ist

das ein viel größeres Startproblem. Hier zahlt sich die Erfahrung der Restarter aus. Daraus ergibt sich die Botschaft für Banken: Betrachtet genauer, was Restarter vorher gemacht haben und wie häufig sie gescheitert sind, und prüft intensiver, wie das neue Geschäftskonzept aussieht und wie dessen Erfolgsaussichten sind. Pauschale Vorverurteilungen der Art – da war einer mal insolvent, dem geben wir nichts mehr – sind heute fehl am Platze.

G.I.B.: Gibt es geschlechtsspezifische Ausprägungen in Bezug auf den Restart und seine Rahmenbedingungen?

sich die Rahmenbedingungen angleichen, und das bedeutet hier: Restarter haben Schulden, spüren das Stigma und bekommen weniger neues Kapital, dann passt sich das Gründungsverhalten der beiden Geschlechter ziemlich stark an.

G.I.B.: Provokant gefragt: Spielen Restarter aus volkswirtschaftlicher Betrachtung überhaupt eine Rolle?

Peter Kranzusch: Wir haben dazu verschiedene Studien ausgewertet, aber es gibt keine gesicherten Zahlen, wie hoch der Anteil



Peter Kranzusch: Interessant sind z. B. die Verteilungen von Frauen und Männern in den einzelnen Gründergruppen: Am höchsten ist der Anteil der Frauen unter den Erstgründern, am zweithöchsten bei den Wiederholungsgründern, die vorher erfolgreich waren. Bei den Restartern ist er dagegen am geringsten. Das mag auch daran liegen, dass Gründerinnen meist mit weniger Fremdkapital als Männer starten, sprich: ein geringeres Risiko bewältigen müssen und deshalb seltener insolvent werden. Es zeigt sich dann allerdings, dass der Unterschied zwischen männlichen und weiblichen Restartern in vielen Bereichen gar nicht so groß ist: Bei den Erstgründern finden wir relativ starke geschlechtsspezifische Verteilungen auf Branchen (Frauen gründen eher im Dienstleistungsbereich) und bei der Kapitalgröße (Frauen gründen mit weniger Kapital). Bei den Restartern verändern sich die Rahmenbedingungen aufgrund von Schulden und Kapitalrestriktionen für Männer und Frauen gleichermaßen, so dass sich das Gründungsverhalten beider Geschlechter sehr stark anpasst. Es gibt zwar immer noch die Tendenz, dass Männer häufiger in die technischen Bereiche gehen und Frauen eher in den Dienstleistungsbereich. Aber das Erstaunliche ist doch: Sobald

der Restarter an den gesamten Gründungen wirklich ist. Wir können dies nur schätzen. Nach Angaben von früheren Erhebungen, die alle Gründer betrachten, sind zwischen elf und achtzehn Prozent aller Gründer Restarter. Möglicherweise sind diese Angaben etwas zu hoch. In der Gruppe der von uns auf Gründungsmessen befragten 4.700 Gründungsplaner liegt der Anteil der Restarter bei 6 %. Auf den ersten Blick erscheint das wenig, aber wir messen ja hier den Anteil bei Personen, die eine Gründungsmesse besuchen. Personen, die einen Restart planen, sind möglicherweise bereits so erfahren, dass sie keine Gründungsmesse aufsuchen werden. Wir unterschätzen den Anteil also wahrscheinlich. Wir fragten da aber z. B., wie wahrscheinlich eine Gründung ist. Dabei zeigt sich: Restarter haben den stärksten Gründungswillen und bereits konkrete Gründungspläne entwickelt, während sich z. B. Erstgründer weitaus zögerlicher verhalten. Die absolute Zahl der Restarter dürfte aufgrund der hohen Insolvenzzahlen, der schlechten Arbeitsmarktlage und der starken Zunahme von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus in den letzten Jahren tendenziell eher gestiegen sein. Aber wir müssen bei der Beantwortung Ihrer Frage auch einen anderen Aspekt beachten:

Abgesehen davon, dass Restarter sich selbst einen Arbeitsplatz und eine neue Altersvorsorge schaffen wollen, können sie auch als positive Beispiele bewirken, dass die Angst vor dem Scheitern in Deutschland sinkt. Die Angst zu scheitern, ist – laut GEM – in Deutschland im internationalen Vergleich mit am höchsten ausgeprägt und stellt daher ein großes Gründungshemmnis dar. Restarter sind also nicht nur keine Randgruppe, sondern stärken auch die Gründungsbereitschaft in Deutschland.

G.I.B.: Sie haben bereits einige Ergebnisse Ihrer neuen Studie anklingen lassen. Was sind, einmal zusammengefasst, die zentralen Ergebnisse Ihrer Untersuchung, die auch als Teil des Mittelstandsmonitors 2007 veröffentlicht wird?

Peter Kranzusch: Zunächst können wir mit unseren Ergebnissen manche Aussagen, die auf Angaben aus den 90er Jahren beruhen, mit Zahlen für die Zeit nach der Insolvenzrechtsreform bestätigen. Das betrifft etwa Aussagen zum Bildungsstand der Restarter, zum Frauenanteil und zu Kapitalrestriktionen. Zudem können wir zum ersten Mal Antworten geben auf Fragen wie: Warum geben Gründungswillige ihre Pläne auf? Worin liegen die Probleme vor der Gründung und in der Nachgründungsphase? Dabei haben wir festgestellt, dass unter den Personen, die eine Gründung planen, aber ihre Pläne verwerfen, vor allem Restarter unter finanziellen Restriktionen leiden, da sie nur selten Fördermittel oder Bankkredite als Startkapital erhalten. Ein Großteil der Restarter hatte in der Startphase noch Schulden. Zudem besteht ein besonderer Informationsbedarf, da für einen Restart spezielles Wissen dahingehend benötigt wird, wie angesichts der relativ komplexen Rechtsstrukturen ein Geschäft geführt werden kann. Hier fehlt es z. B. noch an einer qualifizierten Beratung für Restarter, auch in der öffentlichen Beratungsinfrastruktur und seitens der Justizorgane.

Wenn sie dann gegründet haben, leiden auch Restarter unter typischen Gründer-Problemen wie etwa bei der Auftragsakquise. Diese Hürde beklagen Restarter aber weit stärker als Erstgründer. Das heißt: Für die, die eine Neugründung schaffen, wirkt ein früheres Scheitern noch sehr stark nach. Viele sind im selben geschäftlichen Umfeld, in derselben Branche oder in derselben Region tätig. Sie haben in der Regel einen negativen Eintrag bei Kreditauskunfteien wie Creditreform. Lieferanten, die da Informationen über die Restarter einholen, erfahren sofort von der Insolvenz. Dieser Eintrag wird erst nach Jahren gelöscht, selbst wenn die neue Firma inzwischen Gewinne macht. Doch auch im geschäftlichen Umfeld scheint es jetzt Verhaltensänderungen zu geben. Manche Restarter berichten von positiven Reaktionen ihrer Geschäftspartner: Sie honorieren, wenn es jemand ein zweites Mal versucht. Das kommt sicher auch daher, dass die Insolvenz angesichts von jährlich 35.000 bis 40.000 Insolvenzanträgen für Unternehmen kein Einzelphänomen mehr ist. Nicht wenige Manager haben in ihrem Bekanntenkreis eine Person, die insolvent wurde. Viele Geschäftsführer kleiner und mittlerer Unternehmen wissen aus eigener Erfahrung, wie schnell die Firma ohne großes eigenes Verschulden an den Abgrund geraten kann. Auch das hat zur Entstigmatisierung beigetragen.

G.I.B.: Antworten auf welche Forschungsfragen stehen noch aus?

Peter Kranzusch: Vor allem müsste noch intensiver erforscht werden, wie erfolgreich Restarter wirklich sind. Setzt auch bei Kleinstartups irgendwann ein Wachstumsprozess ein? Wie ist die Einkommenssituation wirklich? Auch aus sozialpolitischer Sicht bleibt zu fragen: Wie sehen Einkommen und soziale Absicherung zwischen Insolvenz und Neustart aus, wovon leben insolvente Selbstständige während des Insolvenzverfahrens bzw. in den sechs Jahren der Wohlverhaltensphase? In der Insolvenz verlieren viele z. B. ihren Krankenversicherungsschutz. Muss hier von staatlicher Seite eine Regulierung erfolgen, um einen Mindeststandard an sozialem Schutz zu gewährleisten? Denn oft ist ja nicht die Person allein betroffen, sondern in der Regel auch Ehepartner und Kinder. Seit der Insolvenzrechtsreform sind zudem sieben Jahre vergangen, die neuen Instrumente wurden erprobt. Jetzt sollte untersucht werden, was die neuen Instrumente im Zusammenspiel bewirken: Wurden die Bedingungen für Restarts wirklich verbessert oder muss noch staatlicherseits nachjustiert werden, um die Startmöglichkeiten für solche Gründer zu verbessern. Darin stecken auch aus volkswirtschaftlicher Sicht Wachstumspotenziale.

Service://Unternehmenssicherung/Restart

ANSPRECHPARTNER

Dipl.-Sozialwirt Peter Kranzusch
Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstraße 20, 53111 Bonn
Tel.: 0228 72997-41, E-Mail: kranzusch@ifm-bonn.org
Internet: www.ifm-bonn.org

DOWNLOADS

Restart – Eine 2. Chance für gescheiterte Unternehmer?
Kurzfassung der IfM-Studie, Bonn 2004
http://sanierungsberatung.gib-nrw.de/untersuchungen/studien/restart_kurz_ifm.pdf/view

Die 2. Chance – Leitfaden für Restarter, hrsg. von der G.I.B., Bottrop 2006
www.gib.nrw.de/de/download/data/Leitfaden_Restart.pdf

LINK

Sächsische Aufbaubank – Programm:
„Krisenbewältigung und Neustart“
www.sab.sachsen.de/servlet/PB/menu/1032070_11/index.html

INITIATIVEN UND PROJEKTE ZUM THEMA RESTART

- NEUE ERSTE – Initiative für insolvente Unternehmer, Leipzig (<http://www.neue-erste.de/>)
- sido! e.V., Köln (www.sido.org/)
- UnternehmerAllianz, Die persönliche Pannenhilfe für Unternehmer, Dortmund, www.unternehmerallianz.de

DAS INTERVIEW FÜHRTE

Paul Pantel, E-Mail: paul.pantel@arcor.de