

Nr. 18
2024/25



GründerNavi

Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk



Inhalt

4 Finanzdaten in Echtzeit

Immer einen Schritt voraus

6 Betriebsübernahme

Attraktiver als neu gründen?

8 IKK Classic

Neue Verantwortung meistern

10 Berufsbekleidung

Das zieht Mitarbeiter an

12 Fördermittel

Gute Beratung für süße Versuchungen

14 Facts & figures

Handwerk in Zahlen

16 Bürgschaft

Von der Mitarbeiterin zur Chefin

18 Bürosoftware

All-in one-Lösungen

20 Digitalisierung

Rettungsanker und Innovationstreiber

22 Risikomanagement

Dank Absicherung ein gutes Gefühl

24 Mobilität

Exklusive Kfz-Rabatte für Handwerker

26 Beraternetzwerk

Ansprechpartner in Ihrer Nähe

Impressum

GründerNavi

Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk
gruendernavi.info

Verlag

Verlagsanstalt
Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 7
40221 Düsseldorf
T 0211 390 98-0
info@verlagsanstalt-handwerk.de

Redaktion

Claudia Stemick

Gestaltung

Bärbel Bereth, Marvin Lorenz

Druck

LUC GmbH
Hansaring 118, 48268 Greven

Hinweis: Für eine bessere Lesbarkeit wird in diesem Medium das generische Maskulinum für Wörter wie Handwerker, Betriebsinhaber oder Auszubildender verwendet. Selbstverständlich sind immer Frauen, Männer sowie Menschen dritten Geschlechts gemeint.



TARGO BANK
GESCHÄFTSKUNDEN



NRW.BANK
Wir Ecken Ideen



TAIFUN
software



dbL service
Netzwerk



BÜRGSCHAFTSBANK
NORDRHEIN-WESTFALEN



SDH
GmbH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK



DATEV



IKK classic

Grußwort



Foto: © ZDH/Sascha Schneider

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer,

wir leben in einer Zeit, in der viele vermeintliche Gewissheiten zu Ungewissheiten werden. Wir befinden uns in einer »neuen Normalität«, in einem Zustand multipler Krisen, wir spüren die Auswirkungen von zwei Kriegen in unserer Nähe, und wir stehen noch dazu vor komplexen Transformationsprozessen. In diesen unsicheren Zeiten haben Sie einen Schritt gemacht, der vermeintlich noch mehr Risiko, noch mehr Wagnis und noch mehr Unsicherheit verspricht: Sie haben sich selbstständig gemacht. Weil Sie den Mut aufgebracht haben, nicht nur Probleme zu sehen, sondern Chancen und Lösungen. Sie haben damit einen Perspektivwechsel vorgenommen, für den ich mich zuallererst bei Ihnen bedanken möchte: Ihr Zukunftsmut ist genau das, was dieses Land aktuell braucht!

Ich glaube aber auch, dass wir es nicht allein bei diesem Perspektivwechsel belassen dürfen: Wir müssen einen ganz neuen Standpunkt einnehmen, wenn wir über Unternehmertum sprechen – um deutlich zu machen, dass es nicht nur um das Selbst-ständige, sondern auch um das Selbst-bestimmte geht: Unternehmertum bedeutet zuvorderst Freiheit, Selbstverwirklichung und Erfüllung. Und es ist Verantwortung: für sich selbst, aber eben auch für Auszubildende und Beschäftigte, für die eigene Region und für die Zukunft unseres Landes.

Klar ist: Dafür, dass Sie diese Verantwortung übernehmen, verdienen Sie deutlich mehr Wertschätzung und Anerkennung, als Sie momentan – insbesondere vonseiten der Politik – entgegengebracht bekommen. Vor allem die Bürokratie mit ihren unzähligen Dokumentations-, Nachweis- und Berichtspflichten ist ein Paradebeispiel dafür, warum wir eine echte Zeitenwende im Verständnis von Unternehmertum brauchen: Wir müssen uns weniger miss- und wieder mehr zutrauen.

Denn wir brauchen noch deutlich mehr junge Menschen wie Sie – im Handwerk insgesamt, aber vor allem auch als junge Meisterinnen und Meister, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, einen eigenen Betrieb gründen oder übernehmen. Gerade in den 125.000 Betrieben, die in den kommenden fünf Jahren eine Nachfolge suchen, stecken über Jahrzehnte aufgebautes Fachwissen, Kundenbeziehungen, Arbeits- und Ausbildungsplätze, die wir erhalten und weiterentwickeln müssen. Diese Betriebe sind ein wichtiger Zukunftsfaktor für das Handwerk, aber auch für unseren Standort.

Aus diesem Grund steht Ihnen die Handwerksfamilie eng zur Seite: durch den Austausch in ehrenamtlichen Netzwerken genauso wie mit kostenfreien Beratungsangeboten. Aber auch durch das handwerkspolitische Engagement, das von der Innung in Ihrer Region bis zum Zentralverband des Deutschen Handwerks in Berlin reicht. Überall dort setzen wir uns konsequent für Ihr Interesse ein. Dafür, dass der wirklich entscheidende Zukunftsfaktor in Deutschland gestärkt wird: nämlich selbstständige Betriebsinhaberinnen und -inhaber.

Denn das, liebe Leserin, lieber Leser, sind Sie: Sie sind diejenigen, die unser Land am Laufen halten, weil Sie Transformation umsetzen, Zukunft gestalten, Verantwortung übernehmen. Und weil Sie den Mut mitbringen, Ihre und unsere Zukunft selbst zu bestimmen.

Ihr

Jörg Dittrich

Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks

Finanzdaten in Echtzeit: Immer einen Schritt voraus



Der Zugriff auf aktuelle kaufmännische Daten ist entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens. Gerade junge Gründerinnen und Gründer stehen vor der Herausforderung, ihre Ressourcen effizient zu verwalten, um ihr Geschäft auf solide Beine zu stellen. Mit digitalen Lösungen ist das einfacher, als es klingt.



Foto: © DATEV eG

»Beide Seiten haben immer Zugriff auf die aktuellsten kaufmännischen Daten – egal, wo sie gerade sind. So kann die Steuerberatung auch die Buchhaltung auf dem neuesten Stand halten und bei Bedarf schneller und besser beraten, wenn es mal hakt«.

RAINER REITER, Product Owner für DATEV Unternehmen online

➡ »Ob ich mir diese Investition leisten kann? Ich überschlage das mal...«: Wenn aktuelle kaufmännische Daten fehlen, müssen sich Unternehmerinnen und Unternehmer bei wichtigen Entscheidungen auf Schätzungen oder auf das Bauchgefühl verlassen. Beides kann trügerisch sein. Wer keinen Überblick über seine finanzielle Situation hat, verpasst möglicherweise Chancen – zögert zum Beispiel, in ein profitables Projekt zu investieren, weil er fälschlicherweise annimmt, dass das Geld dafür nicht reicht. Oder er tätigt Investitionen, die er sich eigentlich nicht leisten kann.



Foto: © iStock.com/svetikid

Mit DATEV Unternehmen online werden manuelle Eingaben überflüssig. Rechnungen und Belege können einfach und schnell hochgeladen werden.

Dabei ist es heute mit wenigen Klicks möglich, sich in Echtzeit einen Überblick zu verschaffen: Wie viel Geld ist vorhanden? Welche Rechnungen stehen an? Wo lässt sich sparen? Dank moderner Softwarelösungen können auch junge Gründerinnen und Gründer deutlich effizienter arbeiten und sich bei ihren Entscheidungen auf fundierte Daten verlassen. Mit DATEV Unternehmen online können sie zum Beispiel Rechnungen und alle anderen Belege einfach und schnell hochladen, offene Rechnungen und Kontoumsätze prüfen und anstehende Rechnungen gleich bezahlen. Sie haben die Wahl, ob sie die Belege dafür fotografieren, einscannen oder bereits digitalisierte Belege weiterleiten. Ihre Steuerberatungskanzlei hat dann sofort Zugriff darauf. Die Daten werden in der DATEV-Cloud revisionssicher gespeichert.

KI für die Datenanalyse nutzen

Das alles erspart nicht nur lästige Pendelordner und manuelle Eingaben. »Beide Seiten haben so immer Zugriff auf die aktuellsten kaufmännischen Daten – egal, wo sie gerade sind«, sagt Rainer Reiter, der bei DATEV als Product Owner für DATEV Unternehmen online zuständig ist. »So kann die Steuerberatung auch die Buchhaltung auf dem neuesten Stand halten und bei Bedarf schneller und besser beraten, wenn es mal hakt.« Am Markt hat sich die Lösung inzwischen bewährt: Mehr als 500.000 Unternehmen nutzen sie.

Wer digital anfängt, sollte aber auch so weitermachen und die digitale Zusammenarbeit mit der Kanzlei des Vertrauens nach und nach ausbauen. Ziel sollte ein durchgängig digitaler Prozess sein – vom Rechnungseingang bis zur Erstellung des Jahresabschlusses. Das Praktische: Je nach Bedarf kann die Steuerberaterin oder der Steuerberater weitere Module in DATEV Unternehmen online für die Mandanten dazubuchen, etwa für die Rechnungserstellung oder -prüfung. Auch E-Rechnungen können so problemlos übernommen und weiterverarbeitet werden.

Wie in immer mehr Bereichen spielt außerdem Künstliche Intelligenz zunehmend eine Rolle – unter anderem bei der Analyse kaufmännischer Daten. Neue Lösungen helfen dabei, Risiken und Chancen abzuschätzen, was besonders in einem volatilen wirtschaftlichen Umfeld sehr hilfreich ist. Der KI-basierte DATEV Liquiditätsmonitor online (übrigens auch ein Modul von DATEV Unternehmen online) prognostiziert tagesaktuell die zukünftige Liquidität auf Basis der Bankumsätze und bereitet die Daten grafisch auf. Ferner kann das Tool die Auswirkungen möglicher Forderungsausfälle oder Kostensteigerungen auf die Liquidität simulieren.

Wer digitale Prozesse etabliert und entsprechende Tools nutzt, muss sich also nicht auf sein Bauchgefühl verlassen. Gut möglich, dass Gründerinnen und Gründer dadurch sogar mehr Mut haben, etwas zu wagen. Wie sich ihr Unternehmen finanziell entwickelt, haben sie ja jederzeit im Blick. ■

CHECKLISTE

Was kaufmännische IT-Lösungen für Handwerksbetriebe leisten müssen:

- ✓ **Durchgängig digital:** Sie ermöglichen ohne Aufwand durchgängig digitale Prozesse auch mit externen Partnern, wie etwa der Steuerberatungskanzlei.
- ✓ **Zuverlässigkeit:** Sie sind testiert, zuverlässig und entsprechen den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung für das digitale Zeitalter, den GoBD.
- ✓ **Nachhaltigkeit:** E-Rechnung und Cloud-Lösungen senken den Verbrauch von Papier, Raumfläche, Strom und anderen Ressourcen.
- ✓ **Gesicherte Daten:** Datenschutz, Datensicherheit und eine revisionssichere Archivierung sind gewährleistet – auch in der Cloud.
- ✓ **Aktualität:** Alle gängigen und akzeptierten E-Rechnungsformate werden unterstützt und gesetzliche Änderungen aktuell berücksichtigt.
- ✓ **Kontrolle:** Betriebswirtschaftliche Auswertungen zeigen die aktuelle geschäftliche Entwicklung. Fehlentwicklungen lassen sich zeitnah erkennen.

Professionell: Kaufmännische Prozesse durchgängig digital gestalten mit Lösungen von DATEV und Partnern.

KI-basiert: Der KI-basierte Liquiditätsmonitor prognostiziert tagesaktuell die zukünftige Liquidität.

Stichhaltig: Entscheidungen können auf der Basis belastbarer aktueller Daten getroffen werden.

Betriebsübernahme: Attraktiver als neu gründen?

Ist es eigentlich leichter, anstelle einer Neugründung einen bestehenden Betrieb zu übernehmen? Erwartbare Antwort: Es kommt darauf an. Die Vor- und Nachteile einer Betriebsnachfolge im Überblick.

Foto: © iStock.com/ Dmytro Alisnov

➔ Wer den Schritt in die Selbstständigkeit plant, hat zwei Möglichkeiten: Entweder neu zu gründen oder einen bestehenden Betrieb zu übernehmen. Ein Blick auf die Zahlen zeigt, dass die zweite Möglichkeit Potenzial hat: 125.000 Handwerksbetriebe suchen in den nächsten Jahren eine Nachfolge, schätzt der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). Laut Institut für Mittelstandsforschung sind es bis 2026 sogar 190.000 – also 38.000 Übergaben pro Jahr.

Laut Report der DIHK zur Unternehmensnachfolge aus dem Jahr 2023 möchten etwa die Hälfte der Inhaber ihren Betrieb am liebsten an Familienmitglieder oder Mitarbeiter aus dem Unternehmen übergeben. Das trifft jedoch laut KfW-Nachfolge-Monitoring immer seltener die Zukunftspläne der nachfolgenden Generation. Die andere Hälfte plant, den Betrieb an Externe abzugeben. Da lohnt es sich, die Vor- und Nach-

teile einer Betriebsübernahme einmal genauer zu betrachten.

Welche Vorteile bringt die Betriebsübernahme?

Bei einer Neugründung dauert es in der Regel einige Jahre, bis sich das Unternehmen etabliert hat und gute Erträge abwirft – dafür haben Gründer Zeit, mit den Anforderungen zu wachsen. In der Nachfolge geht es gleich in die Vollen: Die Nachfolger müssen von Tag eins an ihr kaufmännisches und handwerkliches Können beweisen. Dafür übernehmen sie einen Betrieb, der seine laufenden Kosten bereits verlässlich erwirtschaftet. Sie bauen auf einen festen Kunden- und Lieferantenstamm, ein eingespieltes Team und auf bewährte Abläufe. Räumlichkeiten, Ausstattung, Inventar: alles vorhanden.

Welche Risiken bestehen?

Mit dem Schritt in die Selbstständigkeit ist oft der Wunsch nach mehr Gestaltungsfreiheit verbunden. Wo bei der Neugründung alle Optionen offen stehen, schränkt eine Betriebsübernahme stärker ein: Bestehende Strukturen geben zunächst die Richtung vor. In jeder Belegschaft gibt es Gewohnheiten, die nicht so leicht veränderbar sind, ohne Widerstand zu erzeugen. Außerdem geht die Nachfolge mit Verpflichtungen einher: Die Höhe der Gehälter steht fest, genauso wie z.B. Lieferantenverträge, behördliche Auflagen, Steuern, Verbindlichkeiten und Haftungsrisiken.

Wo finden Interessierte eigentlich den passenden Handwerksbetrieb?

Zentrale Ansprechpartner sind zum Beispiel die IHKs (Industrie- und Handelskammern), Branchenverbände oder die

Markteintritt Pro: geht schneller – es gibt bereits einen Markt und Kundentamm für die Dienstleistung oder das Produkt; **Contra:** Einbringen eigener Ideen und Weiterentwicklung der Marke oft langwieriger als bei Neugründung

Finanzierung Pro: schnellere Profitabilität durch bekannte Erträge und Erfolgsbilanzen; **Contra:** höherer



»Beim Firmenkauf steht für viele natürlich der Preis an erster Stelle. Denn einen Betrieb zu übernehmen, bedeutet

meist einen höheren finanziellen Aufwand als neu zu gründen. Aber die Investition lohnt sich in den meisten Fällen – dank schnellerer Rentabilität und einer höheren Erfolgswahrscheinlichkeit. Die Höhe des Kaufpreises ist immer auch eine Frage Ihres Verhandlungsgeschicks. Holen Sie sich dafür unbedingt eine professionelle Beratung ein.«

MAREN MÖLLEKEN-TELINDE, Bereichsleiterin
Geschäftskunden, TARGOBANK

CHECKLISTE

Entspricht der Betrieb den Vorstellungen?

Diese Fragen helfen weiter:

- Wie steht es um den Ruf, was spricht für den Standort?
- Welchen Kundenstamm hat der Betrieb?
- Wie sieht der Markt aus, wie das Wettbewerbsumfeld?
- Ist das Unternehmen wirtschaftlich gut und zukunftsfähig aufgestellt, wo kann ich einsparen?
- Wie ist der Zustand der Ausstattung, wieviel muss ich investieren?
- Passt der Kaufpreis zur Ertragskraft?
- Wie hoch ist die Anzahl der Mitarbeitenden und wie steht es um deren Qualifikation?
- Gefällt mir die Unternehmenskultur?
- Welche Verträge bestehen? Gibt es Rechtsstreitigkeiten, Schutzrechte oder Lizenzen?

vom Bundesministerium für Wirtschaft geförderte Plattform nexas-change.org. Aber natürlich ist auch die beratende Bank über die Verhältnisse vieler Kundenbetriebe gut informiert und kann Kontakte vermitteln.

Kaufen, pachten, erben – was ist sinnvoll?

Es gibt verschiedene Formen der Betriebsübernahme: eine Schenkung, die Pacht oder den Kauf. Schenkungen kommen meist innerhalb der Familie vor. Das Ifo-Institut verweist in seinem Stimmungsmonitor 2023 auf die Besonderheiten der Erbschafts- oder Schenkungssteuer. Nachfolger sollten sich hier rechtzeitig professionellen Rat einholen.

Die Pacht kommt infrage, wenn der oder die Inhaber noch nicht bereit ist, den Betrieb schon abzugeben. In diesem Fall muss

nicht der Gesamtpreis finanziert werden, stattdessen wird ein monatlicher Betrag an den Betriebsinhaber gezahlt. Der Betrieb geht nicht in den Besitz über, kann aber vollumfänglich genutzt werden.

Beim Kauf wechselt das Eigentum mit allen Wirtschaftsgütern, Forderungen und Verbindlichkeiten zum Nachfolger oder der Nachfolgerin – entweder mit einer Einmalzahlung oder in Form einer lebenslangen Rentenzahlung an die Vorgänger.

Gründer sollten sich über die individuellen rechtlichen und steuerlichen Aspekte der jeweiligen Übertragungsform beraten lassen. Auch die Rechtsform spielt eine wichtige Rolle.

Was gibt es beim Kaufpreis und der Finanzierung zu beachten?

Wie Zahlen des Instituts für Mittelstandsforschung zeigen, ist für Betriebsübernahmen oft mehr Kapital notwendig als für Neugründungen. Die Inhaber überschätzen häufig den Wert ihres Unternehmens und wollen einen hohen Preis erzielen. Gründer möchten sich hingegen bei ihrem Start in die Selbstständigkeit finanziell nicht übernehmen. Der Kaufpreis ist damit Ergebnis mitunter langer Verhandlungen.

Bei einer Betriebsübernahme spielt die Bank bei der Beratung und Finanzierung eine Schlüsselrolle. Öffentliche Finanzierungshilfen müssen über die Bank und noch vor der Übernahme beantragt werden. Fördergelder decken dabei gewöhnlich nicht die gesamte Finanzierung ab, weshalb Gründer Eigenmittel oder ein Bankdarlehen benötigen. Ein überzeugender Businessplan ist dabei ein guter Einstieg. ■

finanzieller Aufwand als bei Neugründung, ggf. lange Verhandlung über Unternehmenswert und Kaufpreis

Unternehmerische Freiheit Pro: schneller Überblick über Verbesserungsmöglichkeiten und Ausspielen aller Kompetenzen ab Tag eins; **Contra:** Rücksicht auf bestehende Strukturen und Unternehmenskultur



Foto: © VioletaStojimenova / iStock.com

Neue Verantwortung meistern

Wenn das Unternehmen wächst und neue Mitarbeitende eingestellt werden, wachsen damit auch die Herausforderungen.



Foto: © IKK classic

»Wir wissen, wo unseren Handwerkskunden der Schuh drückt, und richten Leistungen und Service daran aus.«

VOLKER MÜLLER,

Leiter Team Zentrale Aufgaben
Beiträge bei der IKK classic

Die Einstellung neuer Team-Mitglieder erfordert eine genaue Planung. Denn ein größerer Betrieb bedeutet auch mehr organisatorischer Aufwand. Was bei der Anmeldung neuer Beschäftigter zu beachten ist, weiß Volker Müller, Leiter Team Zentrale Aufgaben Beiträge: »Neue versicherungspflichtige Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer müssen Sie nach Beginn der Beschäftigung in einem automatisierten Meldeverfahren bei den Trägern der Sozialversicherung anmelden. Das geschieht über die Meldung an die jeweils zuständige Krankenkasse Ihrer oder Ihres Angestellten.

Jeder neue Mitarbeitende kann sofort Mitglied einer neuen Kasse werden. Bindungsfristen bei der bisherigen Krankenkasse sind nicht zu beachten. Wichtig ist, dass die neue Mitarbeiterin oder der neue Mitarbeiter sich frühzeitig mit der neuen Kasse in Verbindung setzt. Eine Mitteilung an die bisherige Krankenkasse ist nicht erforderlich – dies übernimmt die neue Kasse. Den Gesamtversicherungsbeitrag zahlen Arbeitgeber ebenfalls an die zuständige Krankenkasse, die ihn entsprechend weiterleitet. Für geringfügig Beschäftigte ist die Minijob-Zentrale zuständig.«

Krankenkasse – Partner für Arbeitgeber

Bei der laufenden Lohnabrechnung gelten verschiedene Rechengrößen. Für alle gesetzlichen Krankenkassen gilt der einheitliche Beitragssatz. Er wird jährlich von der Bundesregierung festgelegt und beträgt im Jahr 2024 14,6 Prozent. Arbeitgeber und Arbeitnehmer tragen jeweils die Hälfte – also 7,3 Prozent. Die meisten Kassen erheben darüber hinaus einen individuellen Zusatzbeitrag, der ebenfalls paritätisch finanziert wird. Das heißt, auch diesen zahlen Arbeitgeber und Beschäftigte zu gleichen Teilen. Bei der Krankenkassenwahl kommt es deshalb zum einen auf einen Preisvergleich, aber auch auf einen Vergleich von Leistungen, Servicequalität und Vertrautheit mit der jeweiligen Berufsgruppe an. Die IKK classic hat als Krankenkasse des Handwerks nicht nur attraktive Konditionen, sondern kennt auch die Bedürfnisse der unterschiedlichen Gewerke: »Wir wissen, wo unseren Kunden der Schuh drückt, und richten Leistungen und Service daran aus«, betont Volker Müller.

Gesunder Betrieb

Gesunde und zufriedene Mitarbeitende sind wertvolles Kapital für jedes Unternehmen. Arbeitgeber spielen in Sachen Gesundheit eine wichtige Rolle, können Vorbild sein und unterstützen – zum Beispiel im Rahmen eines betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM). Gute Arbeitsbedingungen und wertschätzende Führung fördern die Gesundheit der Mitarbeitenden nachhaltig und erhöhen zudem die Produktivität sowie die Produkt- und Dienstleistungsqualität eines Betriebes. Weiteres Plus: Ihr Engagement, die Gesundheit Ihrer Beschäftigten zu fördern, wird auch finanziell belohnt. Die IKK classic unterstützt den Einstieg in ein qualitätsgesichertes und langfristig angelegtes betriebliches Gesundheitsmanagement mit einem Bonus. Unsere Gesundheitsmanager unterstützen Betriebe bundesweit. Mehr Informationen: ikk-classic.de/bgm

Informationen und Serviceleistungen auf einen Klick

- Ob eine Übersicht aktueller Rechengrößen oder praktische Online-Rechner, mit denen Sie schnell und unkompliziert Lohnnebenkosten ermitteln können, die Sie bei der Kalkulation der Gehälter berücksichtigen müssen (Gehaltsplaner, Steuerklassenwahl, Fristen-, Gleitzone-, Pfändungs- und Umlagerechner) – auf der Webseite der IKK classic finden Arbeitgeber alles Wichtige auf einen Blick: ikk-classic.de/fk
- Immer up-to-date zu Themen wie Sozialversicherung, Gesundheit im Betrieb oder Management im Handwerk bleiben Unternehmerinnen und Unternehmer auch mit den kostenlosen Onlineseminaren der IKK classic: ikk-classic.de/seminare

Alles geregelt. Der Arbeitgeber-Podcast der IKK classic – exklusiv fürs Handwerk. 30 Minuten Hintergrundinformationen und spannende Insights zu Themen aus Sozialversicherung, Arbeitsrecht und Gesundheit. Immer am letzten Mittwoch im Monat.

Jetzt einschalten unter:

ikk-classic.de/allesgeregelt



CHECKLISTE

- ✓ **Vertrag rechtzeitig überreichen:** Arbeitgeber sind verpflichtet, Mitarbeitenden spätestens einen Monat nach Beginn des Beschäftigungsverhältnisses einen schriftlichen Nachweis auszuhändigen, der alle wesentlichen Vertragsbedingungen enthält. Für einen guten Start ist es wichtig, den Vertrag rechtzeitig vor Arbeitsantritt zu überreichen. Dies gilt insbesondere bei befristeten Verträgen, da eine Befristung nur vor Aufnahme der tatsächlichen Beschäftigung möglich ist.
- ✓ **Inhalte des Arbeitsvertrages:** Der Vertrag sollte Namen und Anschrift der Vertragsparteien, den Arbeitsort sowie eine kurze Beschreibung der Tätigkeit enthalten. Schreiben Sie außerdem den Beginn des Arbeitsverhältnisses, die Arbeitszeit und die Dauer des Jahresurlaubs fest. Auch die Höhe und Zusammensetzung des Arbeitsentgeltes, die Auszahlungstermine sowie die Hinweise zu den Kündigungsfristen müssen im Arbeitsvertrag genannt werden.
- ✓ **Fordern Sie Ihre Betriebsnummer an:** Wenn Sie Mitarbeitende einstellen, müssen Sie Ihr Unternehmen bei der Bundesagentur für Arbeit anmelden. Daraufhin bekommen Sie eine Betriebsnummer zugeteilt, die Sie zur Anmeldung Ihrer Angestellten bei der Sozialversicherung benötigen.
- ✓ **Sozialabgaben anmelden:** Weiterhin sind Sie verpflichtet, Ihre neuen versicherungspflichtigen Mitarbeitenden bei den Trägern der Sozialversicherung (Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung) anzumelden. Dies geschieht über die Meldung an die für Ihre Mitarbeitenden zuständigen Krankenkassen. Der Gesamtsozialversicherungsbeitrag ist ebenfalls dorthin zu zahlen und wird von dort entsprechend weitergeleitet. Für geringfügig Beschäftigte ist die Minijob-Zentrale zuständig.
- ✓ **Anmeldefristen beachten:** Wichtig: Die Sozialversicherungspflicht beginnt am ersten Arbeitstag Ihrer neuen Angestellten. Melden Sie ihn oder sie umgehend an, damit Ihr Mitarbeiter oder Ihre Mitarbeiterin kurzfristig mit der Krankenversicherungskarte und weiteren Unterlagen versorgt werden kann. Die Anmeldung ist grundsätzlich mit der ersten Lohnabrechnung vorzunehmen, spätestens aber innerhalb von sechs Wochen nach Beschäftigungsbeginn.

Meldungen für geringfügig Beschäftigte sind bei der Minijob-Zentrale einzureichen. Ausnahme: Beschäftigte in Privathaushalten. Hier gilt das vereinfachte Haushaltsscheckverfahren.

Auf unserer Webseite erklären wir Schritt für Schritt, wer versicherungspflichtig ist und welche Aufgaben das Unternehmen zu erfüllen hat:
ikk-classic.de/sozialversicherung

Das »zieht« Mitarbeiter an

Professioneller Auftritt. Wertschätzung der Mitarbeiter. Und dabei immer das Budget fest im Blick – alles Dinge, die es bei der Betriebsgründung zu berücksichtigen gilt. Auch beim Thema Berufskleidung. Deshalb einige Tipps.



Professioneller Auftritt – und dabei lässig und komfortabel. Das überzeugt Mitarbeiter. Im DBL Mietservice findet sich dazu große Artikelauswahl, darunter auch beliebte Hoodies.

➔ Wirtschaftskrisen, dazu Fachkräftemangel und das Umwerben von Nachwuchskräften. Heißt für Betriebsgründer: Klug kalkulieren und sich vom Wettbewerb positiv abheben – hier ist auch die Außendarstellung entscheidend. Und damit ist man schnell beim Thema Berufskleidung fürs Team. »Die Wertschätzung der Mitarbeiter wird verstärkt durch moderne Workwear unterstützt, die seitens der Betriebe zur Verfügung gestellt und dann für die Mitarbeiter gepflegt wird«, weiß Thomas Krause vom textilen Mietdienstleister DBL – Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH aus der Praxis. »Die müssen sich so um nichts kümmern – das ist heute für viele klar ein Pluspunkt, wird oft sogar erwartet. Da kommt unsere textile Mietdienstleistung ins Spiel – der Full-Service bringt unseren Kunden Entlastung. In organisatorischer und auch finanzieller Hinsicht.«

Qualitativ hochwertige Berufskleidung, in der es sich maximal bequem arbeiten lässt – das wird von Profis geschätzt. Hier eine Hybrid-Arbeitshose mit viel Stretchanteil – im DBL Mietservice ist die professionelle Pflege der Kleidung inklusive.

Fotos (2): ©Reiner Holz / DBL

FAZIT

Tipp: Die Mitarbeiter einbeziehen, ihnen ein Mitspracherecht bei der Auswahl der Berufskleidung geben.

Planung: Ermitteln Sie benötigte Mengen, favorisierte Kollektionsteile und gewünschte Farben.

Budget: Klären Sie die Finanzierbarkeit der Berufskleidung. Alternativen wie textiles Leasing lohnen.

Kosten für Berufskleidung

Auch sieht der Experte heute moderne und qualitativ hochwertige Workwear in den meisten Unternehmen als ein Muss, um sich optisch gut zu präsentieren. Denn darauf legen auch die Profis wert – gut zu wissen für Betriebsgründer, die Mitarbeiter rekrutieren. Allerdings müssen die Betriebe aktuell auf Grund der Wirtschaftslage die Kosten wieder stärker im Blick haben und damit auch die Finanzierbarkeit der Berufskleidung für ihr Team prüfen. »Im Leasing sparen sie die hohen Anschaffungskosten, bleiben liquide und können bei der DBL mit fairen, transparenten und fest kalkulierbaren Kosten pro Monat rechnen«, argumentiert Thomas Krause für die textile Mietdienstleistung. Ist die Frage des Budgets für das Thema Arbeitskleidung geklärt – und hier auch die Entscheidung Kauf oder Leasing gefallen – sollten sich die Betriebsgründer dem Thema der Optik widmen.

Marken und Komfort

Dabei ist gut zu wissen: Profis mögen Freizeitlook – etwa einen Hoodie zur Arbeits-hose. Und sie haben Lieblingsmarken! Das sollten Betriebsgründer nicht einfach übergehen, hier Freiheiten gewähren. Gerade Marken sind und bleiben im Handwerk starkes Thema – und die sollten die Betriebe ihnen auch ermöglichen. Doch keine Sorge: Gibt eine knappe Kalkulation das Bereitstellen der angesagten Wunschmarke nicht her, gibt es hier heute auch modisch attraktive Alternativen für preisbewusste Unternehmen. Dazu meint der DBL Experte: »Wir haben die beliebten Marken im Programm. Und das kommt sehr gut an. Aber wir bieten auch Kollektionen, die trotz niedrigem bis mittlerem Preissegment eine tolle Performance bieten. Optisch und qualitativ. Denn auch die Unternehmen mit knapperem Budget wollen ihre Mitarbeiter ja maximal gut und CI-gerecht ausstatten. Wir haben hier für jeden die passende Bekleidungslösung.«

Worauf beim Thema Berufskleidung noch zu achten ist, sind der Wohlfühlfaktor und der Komfort. Heißt, die Kleidung muss gut

passen und sitzen – und das bei jeder Figur. »Wir bieten ein großes Größenspektrum und auch Sondergrößen sind möglich«, so Thomas Krause. »Und natürlich ermöglichen auch Features wie großflächige Stretchelemente heute den erwünschten Komfort.« Letztere, die heute auch bei PSA möglich sind, sieht der Experte als Trend. Ebenso wie die sogenannte »Hybrid-Arbeitshose«, die gerade auf den Markt gebracht wird. »Diese vereint robustes Gewebe mit Superstretchmaterial – sie ist so hinten im Bund, Schritt und Gesäß fast komplett aus Stretch gefertigt. Ein Feature, das gut ankommt. Und auch diese bieten wir schon im Mietsortiment.«

Fazit: Budget für die Kleidung und Vorlieben der Mitarbeiter – das gilt es vorab abzuklären. Gute Beratung hilft dann, hier die individuell passende Lösung zu finden. ■



Foto: © Niklas Coen / DBL

»Wertschätzung der Mitarbeiter wird verstärkt durch moderne Workwear unterstützt, die seitens der Betriebe zur Verfügung gestellt und dann für die Mitarbeiter gepflegt wird.«

THOMAS KRAUSE,

Verkaufsleiter des regionalen DBL Partners Böge Textil-Service GmbH & Co. KG., sieht im Miet-service klare Vorteile für Existenzgründer.

Budget und Finanzierung im Miet-service:

- ✓ **Kalkulationsgrundlage:** Die Leasingrate wird nicht von kurzfristigen Zins- oder Rating-Veränderungen beeinflusst und dient so als sichere Kalkulationsgrundlage.
- ✓ **Liquidität:** Da die Leasinggesellschaft die Beschaffung der Berufskleidung übernimmt, entfällt für den Leasingnehmer die zum Zeitpunkt der Beschaffung teils hohe Erstinvestition in die Bekleidung. So entsteht für Kunden ein breiterer finanzieller Handlungsspielraum. Zudem werden die Abhängigkeiten von Kreditinstituten verringert.
- ✓ **Planungssicherheit:** Die Höhe der Leasingraten und die Vertragslaufzeit stehen von Beginn an als kalkulatorische Grundlage fest.
- ✓ **Individuelle Vertragsgestaltung:** Durch flexible Faktoren wie Laufzeit, Amortisations- und Zahlungsverlauf sowie die Zahlungsweise wird die individuelle Anpassung an verschiedene Bedürfnisse ermöglicht.
- ✓ **Flexibilität beim Mitarbeiterwechsel:** Neue Mitarbeiter lassen sich schnell und einfach mit Berufskleidung ausstatten. Dies gilt auch für Saison- und Aushilfskräfte sowie Auszubildende.

Veredelung: Lassen Sie die Kleidung mit Firmenlogo versehen – das schafft Teamgeist und punktet bei Kunden.

Flexibilität: Sichern Sie die passende und zügige Einkleidung bei Mitarbeiterwechsel und -zuwachs.

Vertragsgestaltung: Achten Sie im Leasing auf Transparenz bei Faktoren wie Laufzeit, Zahlungsverlauf etc.

Gute Beratung für süße Versuchungen

Vor der Finanzierung kommt die Beratung. Auf dem Weg zur Unternehmensgründung sehen sich Gründende mit vielen Fragen konfrontiert – zu der Tauglichkeit ihres Geschäftsmodells bis hin zu passenden Finanzierungsmöglichkeiten. Die Expertinnen und Experten der NRW.BANK unterstützen hier kostenfrei und neutral mit ihrem Know-how.



»Das Leben ist zu kurz für schlechte Schokolade«, das war Kathrin Lohaus bereits nach dem zweiten Lehrjahr ihrer Ausbildung zur Konditorin klar, in dem sie ihre Liebe für Schokolade entdeckte. Seitdem stand für sie fest: Eine Selbstständigkeit käme nur mit dieser als Schwerpunkt infrage. Seit 2015 führt sie ihre eigene Chocolaterie »bittersüß & edelweiß« in Düsseldorf.

Ihr Weg dorthin war kurz und erfolgreich – nach überdurchschnittlich gut bestandener Gesellenprüfung, der Fortbildung zur Meisterin mit einem Stipendium und später sogar einem zweiten Platz bei den »German Chocolate Masters 2014« wagte sie im selben Jahr den ersten Schritt in Richtung Unternehmertum: Sie kooperierte mit einem Düsseldorfer Café, in dessen Räumen sie ihre Schokoladenspezialitäten produzieren und verkaufen konnte. Als sich dort schnell Erfolg einstellte, zog sie 2015 in ihr erstes eigenes Ladenlokal ein paar Häuser weiter. Ihrem Fokus auf Pralinen, Tafeln und süßen Trüffeln blieb sie treu.

Feedback von Finanzierungsprofis

Das Startkapital für ihre Chocolaterie »bittersüß & edelweiß« kam damals aus der gemeinsamen Kasse mit ihrem Ehemann, der auch heute noch im Geschäft mithilft. Mit Know-how für die ersten Schritte in die Selbstständigkeit stand die NRW.BANK der Gründungsinteressierten zur Seite. »Ich hatte mich auf Empfehlung der Handwerkskammer an die Förderbe-

ratung der NRW.BANK gewandt«, erzählt Kathrin Lohaus. Die Expertinnen und Experten hätten ihren Businessplan auf »Herz und Nieren« geprüft. »Mir war es wichtig, von Profis, die sich jeden Tag mit diesen Themen beschäftigen, ein Feedback zu bekommen – entweder als Bestärkung oder zur Kurskorrektur.« Ihre Strategie sei in weiten Teilen für tragfähig befunden worden. Kritisierte Stellen habe sie entlang der Hinweise überarbeitet.

Förderberatung inklusive

Unterstützt wurde Kathrin Lohaus durch die NRW.BANK.Finanzierungsbegleitung, die als Förderleistung des Landes kostenfrei für die Nutzenden ist. Die Rückmeldung zum Businessplan für die Vorbereitung auf ein Finanzierungsgespräch mit der Hausbank ist dabei ein zentraler, aber nicht der einzige Bestandteil der Expertise. Auch eine neutrale Beratung zu Förderprodukten der NRW.BANK, des Landes, des Bundes und der EU gehört mit dazu.

Im vergangenen Jahr ist »bittersüß & edelweiß« sogar expandiert: Die Chocolaterie ist in ein größeres Geschäft gezogen und verfügt nun auch über ein angegliedertes Café. Buchstäblich im Mittelpunkt befindet sich der offene Produktionsbereich. »Die Leute können uns über die Schulter schauen, wie wir unsere Kreationen in Handarbeit herstellen«, so die Unternehmerin, die sich auch als »kreative Handwerkerin« bezeichnet. So können die Kundinnen und Kunden die süßen Versuchungen nun gleich vor Ort genießen. ■



Mit Schokolade auf Erfolgskurs: Kathrin Lohaus in ihrer Chocolaterie »bittersüß & edelweiß«

CHECKLISTE

Der Weg zur Förderung

Gründende können sich von der NRW.BANK mit Darlehen, Eigenkapital und Förderberatung unterstützen lassen. Wichtig: Zuerst die Förderung beantragen, dann investieren. Laufen Projekte bereits, gibt es für sie in der Regel keine Fördermittel.

- ✔ **Businessplan schreiben:** Er dient als Drehbuch für Ihr Gründungsvorhaben. Darin stellen Sie Ihre Geschäftsidee dar und entwerfen für Ihre Kapitalgebenden eine nachvollziehbare Finanzplanung.
- ✔ **Beratung nutzen:** Kontaktieren Sie die Förderberatung der NRW.BANK, eines der STARTERCENTER NRW oder eine Kammer.
- ✔ **Hausbank kontaktieren:** Legen Sie dort Ihren Businessplan vor und klären Sie Fördermöglichkeiten sowie die Frage nach Sicherheiten ab.
- ✔ **Förderung beantragen:** Nach inhaltlicher Prüfung Ihrer Unterlagen durch die Hausbank stellt diese den Förderantrag.
- ✔ **Kreditvertrag abschließen:** Sobald der Hausbank die Zusage der Förderbank vorliegt, schließen Sie den Kreditvertrag mit Ihrer Hausbank ab. Diese übernimmt auch die Auszahlung der Kreditmittel.
- ✔ **Zuschüsse nutzen:** Bei Kommunen, Kreisen und Bundesländern sowie auf Bundes- und EU-Ebene gibt es zahlreiche Zuschussmöglichkeiten.
- ✔ **Investierende ins Boot holen:** Wagnisse eines Gründungsplans mit Investierenden teilen. Das Spektrum reicht von Business Angels bis hin zu dezidierten Start-up- oder Gründerfonds.
- ✔ **Vorhaben umsetzen:** Starten Sie Ihr Vorhaben.

Sie möchten mehr über das Förderangebot der NRW.BANK erfahren?
nrwbank.de



»Neben der Finanzierung steht die NRW.BANK Gründenden auch mit passgenauer Beratung zur Seite. Sie bietet professionelle sowie neutrale Expertise und unterstützt dabei, dass gute Ideen Wirklichkeit werden.«

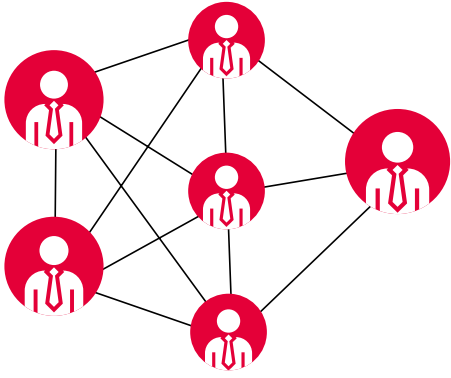
ECKHARD FORST, Vorstandsvorsitzender der NRW.BANK



Foto: © NRW.BANK/Christian Lord Otto

Lotsin: Ihre Hausbank weist Ihnen den Weg zur Förderbank, hilft beim Antrag und reicht ihn dort ein.

Wachstum: Förderbanken bieten Unterstützung für jede Phase eines Unternehmens an.



FACTS & FIGURES

900 Beraterinnen und Berater

der Handwerksorganisation stehen Gründerinnen und Gründern im Handwerk mit Rat und Tat zur Seite.



ca. **1 Mio.** Betriebe mit ca. **5,6 Mio.** Beschäftigten zählen zum Handwerk.

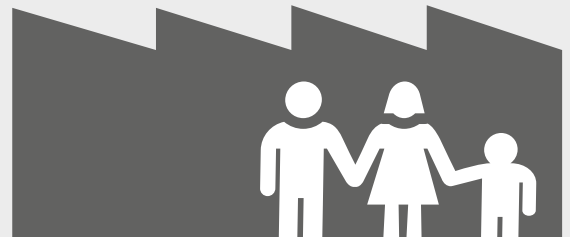


Förderungen für angehende Meisterinnen und Meister

bis zu

75%

der Kurs- und Prüfungsgebühren übernimmt der Bund mit dem Aufstiegs-Bafög.



Rund

125.000

Familienbetriebe

werden in den nächsten fünf Jahren eine Unternehmensnachfolgerin oder einen Unternehmensnachfolger suchen.



Rund

15.000

geförderte
Gründungsberatungen

werden jährlich von Beraterinnen
und Beratern durchgeführt.

Geschlechterverteilung im Handwerk



Jeder vierte Betrieb
im Handwerk wird von
einer Frau geführt.

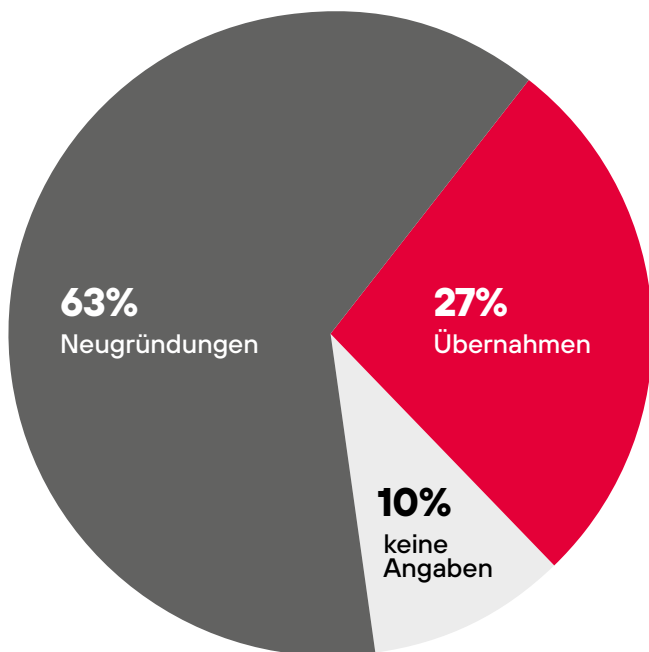
nexxt-change.org



auf Deutschlands größter
Unternehmensnachgebörse
können sich Gründungswillige nach
einem geeigneten Betrieb zur
Übernahme umschaun.

Betriebsgründungen

nach Neugründungen/Übernahmen



12 Bundesländer

belohnen erfolgreiche
Meisterabsolventinnen und
-absolventen mit einem
Meisterbonus zwischen
1.000 Euro und 4.000 Euro.
Informationen zu den
Meisterboni und weiteren
Förderungen bieten auch die
Handwerkskammern in den
Regionen an.

Von der Mitarbeiterin zur Chefin

Schon als Mitarbeiterin der Steinbildhauerei Zacharzewski zeichnete sich Marilyn Lindner durch Kompetenz, Zielstrebigkeit und ein Gespür für die Wünsche ihrer Kunden aus. Heute ist sie Chefin des Gelsenkirchener Traditionsbetriebs. Unterstützt wurde sie bei der Übernahme des Unternehmens durch die Bürgschaftsbank NRW.



Als Familienbetrieb ist das Unternehmen Zacharzewski gut aufgestellt.



Foto: © Peter Horn

FAZIT

Finanzierung: Vor der Gründung muss der Finanzbedarf für das Vorhaben ermittelt werden.

Beratung: Die Bürgschaftsbank berät bei Kreditanliegen und übernimmt Sicherheiten gegenüber der Hausbank.

Vorbereitung: Eine gründliche Vorbereitung erhöht die Chancen für die Übernahme einer Bürgschaft.

➔ Bereits während eines zweiwöchigen Schülerpraktikums wurde ihr klar, dass sie eine Ausbildung zur Steinmetzin beginnen wollte. Nach abgeschlossener Ausbildung zeigte sich schnell, dass sie die richtige Wahl getroffen hatte. Davon war auch ihr damaliger Chef überzeugt, der ihr 2017 das erste Mal die Betriebsübernahme anbot. Marilyn Lindner absolvierte daraufhin die Meisterschule mit Erfolg und bereitete sich minutiös auf die Übernahme vor.

Finanzierung auf solide Beine gestellt

Unterstützung fand Marilyn Lindner bei ihrer Hausbank und der Bürgschaftsbank NRW, die das Vorhaben mit einer 80-prozentigen Bürgschaft förderte. Oliver Kelzenberg, Berater bei der Bürgschaftsbank NRW, stand dazu in engem Austausch mit der jungen Selbstständigen. So musste der Finanzbedarf für Firmenwert, Warenlager, Betriebsmittel sowie Anlauf- und Werbekosten ermittelt werden und die Finanzierung auf solide Beine gestellt werden. Kelzenberg war schnell überzeugt von der Eignung der jungen Steinbildhauerin, zeigte sie sich doch gut vorbereitet und brachte darüber hinaus die Durchsetzungskraft für das Führen des Betriebs mit.

Da der Betrieb in Gelsenkirchen gut eingeführt war, bot es sich an, die Firmierung beizubehalten. Auch die sechs Mitarbeitenden übernahm die frischgebackene Unternehmerin. Hinzu kamen zwei weitere Mitarbeitende, die sie in den Folgejahren einstellte. Schwerpunkte des 1959 gegründeten Unternehmens sind Grabmalgestaltung, Dauergrabpflege für das Natursteinmaterial, Gartengestaltung sowie Arbeiten in der Baubranche. Auch Dienstleistungen um Restaurierung und Denkmalpflege gehören zum Angebot. So hat Marilyn Lindner von der Stadt Gelsenkirchen jüngst den Auftrag für die Restaurierung der sowjetischen Kriegsdenkmale erhalten, für 2025 ist bereits die Restaurierung eines größeren Ehrenmals in Marl in Planung.

Individuelle Beratung

Kundinnen und Kunden schätzen das Feingefühl der jungen Unternehmerin, ihre Empathie bei der Beratung sowie ihre Kompetenz bei der handwerklichen Umsetzung. Wird ein Grabstein gesucht, redet sie mit den Betroffenen mehrere Stunden über die ver-

storbene Person, um den Stein so persönlich wie möglich zu gestalten. So kann zum Beispiel der Lieblingsbaum im Garten teilplastisch in den Stein gemeißelt werden. »Oft ist dies ein Prozess. Im Erstgespräch zeigen sich die meisten Kundinnen und Kunden reserviert, was absolut nachvollziehbar bei diesem sensiblen Thema ist. Umso schöner ist es mit anzusehen, wenn sie in jedem Folgegespräch auftauen«, erklärt Marilyn Lindner.

Zu den Besonderheiten der Steinbildhauerei gehören eine öffentliche Ausstellung, die Kundinnen und Kunden die Gelegenheit gibt, sich auch sonntags ganz in Ruhe umschauen zu können, sowie ein Kunst-Steingarten mit kunsthandwerklichen Natursteinobjekten inmitten einer Grünanlage.

Die Übernahme erfolgte schließlich 2021 reibungslos. Im April 2023 ist Marilyn Lindner Mutter geworden. Aus der Übernahme wurde ein Familienbetrieb: So ist zwischenzeitlich auch ihr Ehemann ins Unternehmen eingestiegen. Marilyn Lindner zeigt sich zufrieden: »Ich bin sehr dankbar für die Unterstützung, die ich sowohl von Herrn Zacharzewski als auch von der Haus- und Bürgschaftsbank erfahren durfte.« ■

Foto: © Bürgschaftsbank NRW



»Frau Lindner zeigte sich branchenerfahren, kompetent und sehr gut auf ihre Selbstständigkeit vorbereitet. Zudem zeugte es von Durchsetzungskraft, sich als Frau in dieser eher männerdominierten Branche ein Standbein aufzubauen.«

OLIVER KELZENBERG, Firmenkundenberater bei der Bürgschaftsbank NRW

CHECKLISTE

So funktioniert eine Bürgschaft:

Das sollten Antragsteller wissen:

- ✓ Ausfallbürgschaften kann jeder Gründer, Unternehmer und Freiberufler beantragen. Es muss sich um ein Klein- oder mittelständisches Unternehmen handeln.
 - ✓ Sie brauchen für Ihr Tätigkeitsgebiet entsprechende persönliche, kaufmännische und fachliche Qualifikationen.
 - ✓ Erforderlich ist ein Businessplan mit einer wirtschaftlichen Prognose, die belegt, dass sich aus dem Geschäftsbetrieb der Kapitaldienst und ein angemessener Lebensunterhalt erwirtschaften lässt.
 - ✓ Die Anträge laufen in der Regel über die Hausbank. Bürgschaften können aber auch direkt bei der Bürgschaftsbank beantragt werden. Einfach und schnell
- geht es über das Finanzierungsportal ermoeglicher.de.
 - ✓ Die maximale Bürgschaftssumme liegt bei 2 Millionen Euro.
 - ✓ Bürgschaften gibt es für nahezu jedes Vorhaben und Projekt, wenn die Perspektive stimmt. Ausgenommen sind Sanierungsmaßnahmen, Umschuldungen sowie Maßnahmen, die nach den EU-Wettbewerbsregeln nicht beihilfefähig sind.
 - ✓ Wenn zusätzlich Eigenkapital benötigt wird, empfiehlt die Bürgschaftsbank eine Mitwirkung der KBG NRW.
- Weitere Informationen zu den Produkten der Bürgschaftsbank finden Sie unter: nrw.ermoeglicher.de

Businessplan: Mit einem Businessplan belegt der Gründende die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens.

Risikominimierung: Durch die Bürgschaft wird das persönliche Risiko des Kreditnehmers minimiert.

Verbesserte Konditionen: Eine Einbindung der Bürgschaftsbank ist oft mit verbesserten Kreditkonditionen verbunden.

Einen Handwerksbetrieb gründen: Dafür braucht es viel Vorbereitung und das richtige Handwerkszeug – von Anfang an. Egal ob traditioneller Betrieb oder modernes Start-up – die richtige Bürosoftware wächst mit Ihren Anforderungen und unterstützt Sie bei jedem Schritt.

All-in-one- Bürosoftware & App für moderne Start-ups

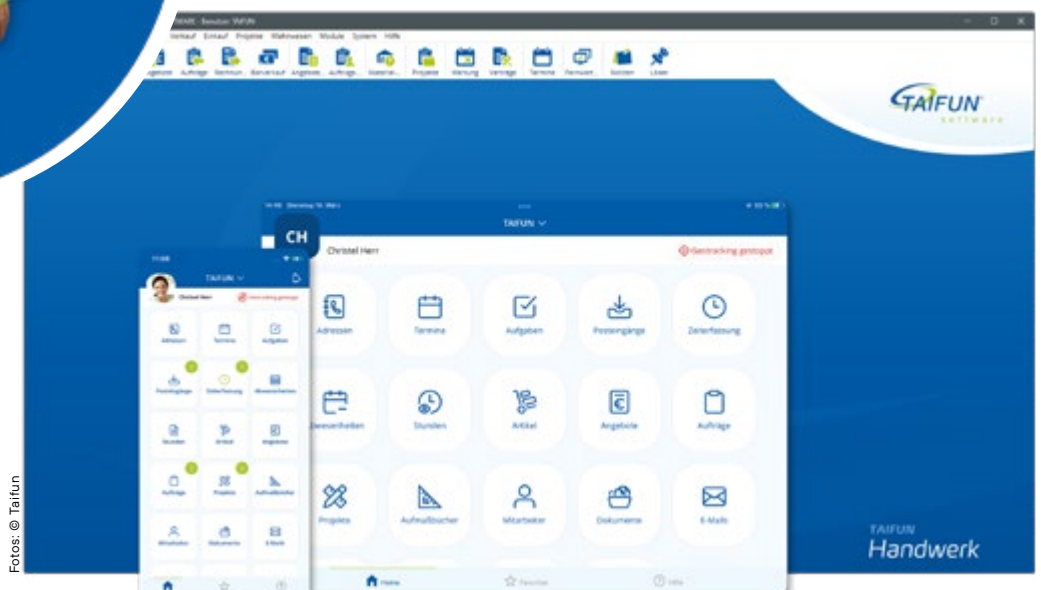
Das A und O neben dem eigentlichen Handwerk ist eine Bürosoftware, die sowohl im Büro als auch auf der Baustelle volle Leistung bringt. Einfach zu bedienen, leistungsstark und mobil einsetzbar sollte sie sein und vor allem den wachsenden Herausforderungen im Handwerksalltag – auch in Zukunft – genügen können.

Seit über 35 Jahren entwickelt die TAIFUN Software GmbH erfolgreich kaufmännische Handwerkersoftware für Handwerksbetriebe jeder Größe. Wer klein beginnen und sich auf Wachstum ausrichten möchte, sollte bei der Wahl der Software darauf achten, dass diese flexibel mit allen Anforderun-

gen wächst und damit von Anfang an für schlanke und gut durchdachte Büroprozesse sorgt.

Exklusives Angebot für Gründer

Holger Studtmund, Geschäftsführer TAIFUN Software GmbH, rät: »Gründer wollen gerade zu Beginn so wenig Geld wie möglich in eine professionelle Software investieren, da die Zukunft unklar ist. Daher bieten wir ein Einsteigerpaket für den Start in die Selbstständigkeit an – für einen guten Start von Anfang an – und stellen damit eine hohe Professionalität zu erschwinglichen Kosten sicher.«



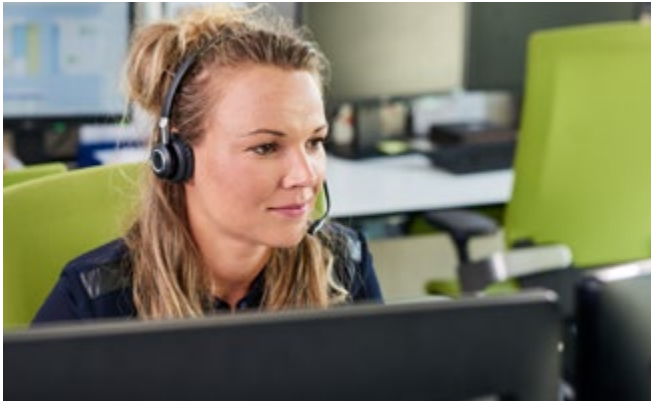
Fotos: © Taifun

FAZIT

Projektmanagement: Mit der vollständigen Adress-, Auftrags- und Projektverwaltung alles im Blick.

Rechtssicherheit: Die TAIFUN Software sorgt für rechts- und revisions-sicheres Arbeiten.

Schnelle Kommunikation: Baustelle und Büro kommunizieren über Messenger und digitale Posteingänge.



»Wir begleiten unsere Kunden für einen guten Start und auf dem kompletten Weg mit intensiver Beratung und passgenauen Schulungen und Workshops.«

HOLGER STUTTMUND,

Geschäftsführer TAIFUN Software GmbH



Fotos (4): © TAIFUN Software GmbH

Die Vorteile liegen auf der Hand: Mit der Software bauen Gründer schon von Anfang an ihren Kundenstamm digital auf. Statt mit unterschiedlichen Einzellösungen zu hantieren, arbeiten Start-ups mit TAIFUN mit nur einer Software – Arbeitsabläufe ohne Hindernisse und mit einer modernen Kommunikation zwischen Baustelle und Büro via App.

Mehr Handwerk. Weniger Büro.

Statt auf Tabellenkalkulation und Textverarbeitung oder zeitraubende Einzelösungen zu setzen, sind Komplettlösungen gefragt: Schlanke und durchgängige Arbeitsprozesse, eine lückenlose Baustellenakte sowie die automatische Einhaltung aller rechtlichen Vorgaben bringen gerade Gründern mehr Zeit auf den Baustellen und die gewünschte Sicherheit.

Die All-in-one-Softwarelösung ist dabei auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten. »Wir begleiten unsere Kunden für einen guten Start und auf dem kompletten Weg mit intensiver Beratung und passgenauen Schulungen und Workshops«, betont Holger Stutmund, Geschäftsführer TAIFUN Software.

Mobil arbeiten ohne Kompromisse

Das mobile Arbeiten gehört im Handwerk einfach dazu. Mit der TAIFUN-Handwerker-App greifen die Handwerker via Smartphone, Tablet oder Notebook live auf

sämtliche Kunden- und Auftragsdaten zu, verwalten ihre Projektstände von der Baustelle aus und lassen sich diese digital vom Kunden abzeichnen – so einfach.

Ob aussagekräftige Baustellenbilder, eine passgenaue Termin- und Routenplanung oder auch die projektbezogene Zeiterfassung mit digitaler Unterschrift: Mit der App profitieren Unternehmen von einer reibungslosen Kommunikation zwischen Baustelle und Büro. Monteure und Bürokräfte buchen ihre geleisteten Arbeitszeiten bei Bedarf mobil direkt auf die Projekte und Aufträge. Mit der All-in-one-Softwarelösung mit App stellt TAIFUN Software ein sicheres Gerüst für einen guten Start ins Unternehmerleben und sorgt für reibungslose Arbeitsabläufe und zufriedene Mitarbeiter. ■

- ✓ mobil arbeiten von Anfang an
- ✓ einfache und durchgängige Arbeitsabläufe
- ✓ strukturiert und vollkommen rechtssicher arbeiten

taifun-software.de

TAIFUN ist Teil der Unternehmensgruppe OneQrew, einem Zusammenschluss von 15 Softwareunternehmen, die effiziente Softwarelösungen für die Digitalisierung von Handwerksbetrieben bieten.



Weitere Infos:

INFO

Eine Software – alles drin

- ✓ zentrale Adress-, Auftrags- und Projektverwaltung
- ✓ Blitzschnelle Angebote, Aufträge und Rechnungen
- ✓ Digitale Bauakte für eine optimale Kundenbeziehung
- ✓ Anbindung an den Großhandel
- ✓ Praktische App für mobiles Arbeiten
- ✓ Messenger und digitale Posteingänge für die Kommunikation zwischen Baustelle und Büro
- ✓ Rechts- und revisionssicheres Arbeiten (GoBD, DSGVO etc.)
- ✓ Digitale Zeiterfassung – auftrags- und projektbezogen
- ✓ Zahlreiche Schnittstellen für den Datenaustausch
- ✓ ... und vieles mehr!

Digitale Bauakte: Alle Daten sind schnell zugänglich und sorgen für eine optimale Kundenbeziehung.

Digitale Zeiterfassung: Die Arbeitszeiten können auftrags- und projektbezogen erfasst werden.

Exklusives Gründerangebot: Ein speziell zugeschnittenes Angebot bietet geringe Einstiegskosten und hohe Flexibilität.



Foto: © iStock.com/ milanvirijevic

Digitale Transformation: Rettungsanker und Innovationstreiber

Die Wirtschaft steht vor den Herausforderungen der aktuellen Polykrise – gerade für kleinere handwerkliche Unternehmen nicht einfach, jetzt wichtige Digitalprojekte voranzubringen.

➔ Gerade erst liegt die Corona-Pandemie hinter uns, da bedrohen geopolitische Konflikte erneut die weltweiten Lieferketten. Während große Unternehmen die Ressourcen haben, diese Krisen zu überbrücken, ist vielen kleineren längst die Puste ausgegangen: Zwischen 2021 und 2023 stieg die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland bei kleinen Unternehmen um knapp 19 Prozent an, so eine aktuelle Creditreform-Analyse.

FAZIT

Herausforderungen: KMU kämpfen damit, Digitalprojekte voranzutreiben, besonders während globalen Krisen.

Digitale Transformation: Digitalisierung ist entscheidend für die Resilienz und Kosteneinsparungen.

Hindernisse überwinden: Komplexe Projekte, Fachkräftemangel und begrenzte Budgets erschweren die Digitalisierung.

Der Business Mobil XL Tarif (ohne Handy)

- ✓ Kein Grundpreis bis Ende 2024
- ✓ Unbegrenzt Surfen und Telefonieren im besten Netz
- ✓ Flexibler Tarifwechsel ab 01.01.2025
- ✓ Persönliche Ansprechperson für beste Beratung
- ✓ 50 % Rabatt ab der ersten Zusatzkarte

Transformation als Chance – aber wie? Die Digitalisierung gilt als Wunderwaffe: Sie schafft Resilienz, schont Ressourcen, entlastet Mitarbeitende, wodurch Unternehmen besser skalieren und insgesamt Kosten einsparen können. Während in den meisten Betrieben die erste Phase der Digitalisierung bereits abgeschlossen ist, folgt nun die zweite Welle. Ging es früher darum, Faxgeräte und Aktenordner einzumotten, sprechen wir heute auch im Handwerk von der Integration moderner Technologien wie Künstlicher Intelligenz, dem Internet of Things oder Augmented Reality.

Davon können auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) profitieren. Doch die Komplexität digitaler Vorhaben, der IT-Fachkräftemangel und schmale Budgets stehen der Transformation im Weg. Der Digitalisierungsdruck steigt, die Hürden überfordern viele KMU. Sie wissen nicht, wo sie anfangen sollen.

Jetzt gilt es, Ruhe zu bewahren und die richtigen Digitalisierungspartner zu finden, denn so gelingt der Einstieg meist einfacher als gedacht: Schon kleine Änderungen wie die Nutzung eines bandbreitenstarken Mobilfunk- und Internetvertrags können neue

Möglichkeiten eröffnen und zum Beispiel mobiles Arbeiten erleichtern. Als starker Partner im Mittelstand kennt die Telekom die Probleme von KMU und bietet tatkräftige Unterstützung. Im Rahmen ihrer Mittelstands-Kampagne bietet sie deshalb KMU bis Ende 2024 ihren leistungsstärksten Mobilfunktarif ohne Grundpreis an.

Gemeinsam mehr erreichen

Der Tarif »Business Mobil XL« beinhaltet unbegrenzt Datenvolumen im 5G-Netz der Telekom und gewährt 50 Prozent Rabatt auf zusätzliche SIM-Karten. Dies stellt eine ideale Gelegenheit dar, Mitarbeitende mit Mobilgeräten auszustatten und die digitale Transformation voranzutreiben. Ab dem 1. Januar 2025 haben Unternehmen die Möglichkeit, diesen Tarif beizubehalten oder eine andere Option zu wählen. Das Angebot gilt für Geschäftskunden mit Breitband-/Internetanschluss der Telekom ohne Mobilfunk-Anschluss. Bei Bedarf kann der gewünschte Breitbandanschluss beauftragt werden, um das Mobilfunk-Angebot in Anspruch nehmen zu können. Nach diesem ersten Schritt können kleine Betriebe durch individuelle Beratung – ob

in den Telekom- oder Partner-Shops, im Internet, über die Hotline oder persönliche Ansprechpartner*innen – weitere wichtige Handlungsfelder schrittweise angehen. Ein Ziel kann sein, durch die Bereitstellung leistungsfähiger Kommunikationslösungen oder intuitiver Software- und Plattformlösungen die Zusammenarbeit zu verbessern. Mit der Telekom als Partner gelingt auch kleineren Betrieben die digitale Transformation – auf ihre individuellen Anforderungen angepasst, in ihrem eigenen Tempo und innerhalb ihres Budgets. ■



Weitere Informationen zum Business-XL Tarif und rechtliche Hinweise: <https://geschaeftskunden.telekom.de/dein-mein-business>.



»Die Digitalisierung ist keine Option mehr, sondern eine Notwendigkeit. Mit der Telekom als starkem Partner können auch KMU modernste digitale Tools optimal in ihren Betrieb integrieren.«

DR. TORSTEN BRODT, Senior Vice President KMU,
Deutsche Telekom Geschäftskunden GmbH

Partnerwahl: Die Wahl der richtigen Partner für die digitale Transformation ist entscheidend für den Erfolg.

Klein anfangen: Schon ein neuer Mobilfunktarif kann große Veränderungen anstoßen.

Individuelle Lösungen: Maßgeschneiderte Lösungen helfen KMU, ihre Digitalisierung gezielt anzugehen.



Dank Absicherung ein gutes Gefühl

Mit dem Aufbau des eigenen Unternehmens haben Gründer erst einmal alle Hände voll zu tun. Da kann die Vorsorge zu kurz kommen. Bevor es im Schadenfall ein böses Erwachen gibt, bauen kluge Handwerker vor. Denn Sicherheit lässt sich nicht aufschieben.

FAZIT

Kleingedrucktes: Ein Blick ins Bedingungsmerk beugt bösem Erwachen vor. Im Zweifel einen Experten hinzuziehen.

Versicherungsberater arbeiten neutral und gegen Honorar. Sie empfehlen, aber vermitteln keine Policen.

Vertreter vermitteln nur die Policen einer Gesellschaft und bekommen für Abschluss und Betreuung Provision.

CHECKLISTE

Wer einen bestehenden Betrieb übernimmt, sollte unbedingt darauf achten, dass der Inhaberwechsel der Versicherungsgesellschaft mitgeteilt wird. Darüber hinaus sind folgende Informationen wichtig:

Prüfung

- ✓ Abgeschlossene Versicherungsverträge
- ✓ Liegen alle Unterlagen vor?
- ✓ Wurden alle Beiträge fristgerecht bezahlt?
- ✓ Wurden Rabatte gewährt und wenn ja, wofür?

Tipp: Falls die Versicherungsverträge oder -bedingungen nicht vollständig sind, die Versicherung um eine Abschrift bitten.

Versicherungsumfang

- ✓ Sind alle wichtigen betrieblichen Risiken versichert?
- ✓ Besteht irgendwo eine Unter- bzw. Überdeckung?
- ✓ Welche Risiken sind nicht gedeckt?
- ✓ Auflistung aller geltend gemachten Versicherungsfälle der letzten fünf Jahre

Tipp: Um Unterversicherung zu vermeiden, sollte die Versicherungssumme (Obergrenze der Entschädigung) so kalkuliert werden, dass am Schadentag alles neu gekauft werden könnte.

Unterlagen

- ✓ Versicherungspolizen
- ✓ Schriftwechsel mit den Versicherungsgesellschaften
- ✓ Überweisungsnachweise
- ✓ Übersicht über alle Risikovorsorgemaßnahmen wie Brandschutz, Alarmanlage, Wachpersonal

Tipp: Bewahren Sie die Unterlagen an einem sicheren Ort auf wie einem Tresor oder Bankschließfach. So können Sie Ansprüche selbst nach einem Brand beweisen.

Ansprechpartner

- ✓ Vorgänger
- ✓ Zuständiger Versicherungsvermittler (Vertreter, Makler)
- ✓ Deutscher Versicherungsschutzverband e.V.
- ✓ Bund versicherter Unternehmer e.V.

Tipp: Die wichtigen Adressen gehören zu den Versicherungsunterlagen an einen sicheren Ort.

Gründer zeichnen sich in erster Linie durch eine gute Geschäftsidee aus – seltener durch üppige Finanzpolster. Genau deshalb führt kein Weg an Versicherungspolizen vorbei. Denn je weniger ein Betrieb auf der hohen Kante hat, desto besser muss er vorsorgen. Dabei gilt: So wenig wie möglich zu versichern, aber so viel wie nötig.

Existenzgefährdende Risiken stehen an erster Stelle

Entscheidend bei der Auswahl der richtigen Versicherungen ist die Frage, ob der Schaden das Potenzial hat, den Betrieb zu ruinieren, falls der seltene Fall doch eintritt. Es sollten also zunächst die existenzgefährdenden Risiken abgesichert werden. Dabei kann es sich um vernichtende Naturkatastrophen oder gesetzliche Haftansprüche von Geschädigten handeln. Nicht zu vergessen: Die Vorsorge für den Fall, dass die Gründerin oder der Gründer selbst längere Zeit ausfällt, etwa weil er oder sie erkrankt ist oder einen Unfall hatte. Hat der Betrieb sich ein finanzielles Polster angelegt, kann er

möglicherweise für kleinere Schäden selbst aufkommen. Gegen die wirklich großen Risiken hilft aber nur eine gute Versicherung.

An erster Stelle steht hier die Betriebshaftpflichtversicherung. Da führt kein Weg dran vorbei, denn der Betrieb haftet qua Gesetz für Schäden, die er Kunden, Mitarbeitern oder anderen zufügt. Dank der integrierten Rechtsschutzfunktion wehrt der Haftpflichtversicherer unberechtigte Schadenersatzforderungen ab. Sind die Ansprüche hingegen berechtigt, begleicht die Versicherung den Schaden bis zur Höhe der Versicherungssumme. Diese bildet die Obergrenze der Entschädigung. An ihr ist nicht zu sparen, denn die gesetzliche Haftung kennt kein Limit. Tipp: In der Betriebshaftpflicht ist die Privat-Haftpflicht für den Inhaber und seine Familie oft ohne Aufpreis mitversichert.

Gebäude- und Inhaltsversicherung

Die Betriebshaftpflicht deckt also die Schäden anderer – wie eine Kfz-Haft-

pfligt. Und die Kasko-Versicherung ist für das eigene Auto, was Gebäude- und Inhaltsversicherungen für die Werkstatt sind: Sie decken den Eigenschaden. Neben dem Fuhrpark stecken in Werkzeug, Maschinen und Lagerhalle meist große Vermögenswerte. Oftmals sind diese zum Teil kreditfinanziert. Die Banken verlangen dafür eine Absicherung. Die gängigen Policen springen für Schäden ein, die durch Feuer, Blitz, Explosion, Hagel, Sturm (ab Windstärke acht), Leitungswasser oder Einbruch-Diebstahl verursacht wurden. Gegen Aufpreis lassen sich Naturgefahren wie Schneedruck, Erdbeben, Hochwasser einschließen. Eine wachsende Bedeutung kommt Versicherungen gegen Cyberkriminalität zu. Hier häufen sich die Angriffe auch auf kleine und mittelständische Unternehmen. Auch gegen Veruntreuung durch Mitarbeiter gibt es Deckungen.

Für alle Versicherungen gilt: Nur das ist versichert, was explizit in den Bedingungen steht. Im Zweifel hilft ein Blick ins Kleingedruckte. ■

Makler vermitteln Policen verschiedener Anbieter auf Provisionsbasis.

Gut getarnt: Neutral auftretende Vergleichsplattformen wie Check24 sind Makler und profitieren von Provisionen.

Bedarfscheck: Unter www.existenzgruender.de stellt das Bundeswirtschaftsministerium eine Checkliste für Versicherungen zur Verfügung.



Exklusive Kfz-Rabatte für Handwerker

Beim Fahrzeugerwerb von Vorteilen profitieren

➔ Gerade in der Gründungsphase ist es wichtig, die Kosten im Blick zu haben. Eine hohe Investition ist vor allem bei der Fahrzeuganschaffung notwendig, denn eine gute Mobilität ist eine grundlegende Voraussetzung für das Handwerk. Diesem Thema hat sich das Mobilitätsportal SDH – Servicegesellschaft Deutsches Handwerk angenommen. Mit einer kostenfreien Mitgliedschaft können Gründer im Handwerk von hohen Kfz-Nachlässen beim Erwerb eines neuen Firmenwagens profitieren. Ein echter Vorteil, wenn man am Anfang der Unternehmensgründung steht und mit spitzem Bleistift rechnen muss.

»Gemäß unserem Slogan ›Günstige Firmenwagen fürs Handwerk‹ stehen Handwerksunternehmen bei uns immer im Fokus – wir sind Dienstleister und gemeinsam mit meinem Team

möchten wir einen zuverlässigen, freundlichen sowie schnellen Service bieten«, sagt Ralf Baumeister, Geschäftsführer der SDH.

Nachlässe auch für kleine Betriebsgrößen

Die SDH hat aktuell mit 25 Automobilherstellern zentral verhandelte Rabatte, die bei lokalen Autohändlern in Anspruch genommen werden können. Mit einem sogenannten Abrufschein können Gründer auf Kfz-Nachlässe zugreifen, die sonst nur für Firmen mit sehr großen Fuhrparks üblich sind. Die Nachlässe gibt es auf Pkws, SUVs, Pick-ups sowie Transporter.

FAZIT

Kostenfreie SDH-Mitgliedschaft:

Schnelle sowie unkomplizierte Registrierung ohne jegliche Verpflichtungen und Mitgliedsgebühren auf www.sdh.de.

Günstige Bearbeitungspauschale:

Diese beträgt 59,- € netto je Abrufscheinbestellung. Kostenfrei für Mitglieder einer Innung und im Vorteilsprogramm eines SDH-Partners.

Große Auswahl:

SDH bietet Kfz-Nachlässe bei insgesamt 25 Automobilherstellern, die immer beim lokalen Autohändler in Anspruch genommen werden können.

CHECKLISTE

So profitieren Sie von den SDH-Vorteilen

Schon mit wenigen Schritten können Sie SDH-Mitglied werden und damit von Fahrzeugrabatten und weiteren Vorteilen profitieren.

- ✓ **Registrieren:** Füllen Sie das Registrierungsformular unter www.sdh.de aus.
- ✓ **E-Mail bestätigen:** Sie erhalten eine E-Mail direkt in Ihr Postfach. Bitte prüfen Sie auch Ihren Spam-Ordner und bestätigen Sie den Link.

- ✓ **Freischaltung:** Anschließend prüft die SDH Ihre Mitgliedsanfrage und schaltet Ihr Mitgliedskonto zeitnah frei. Über eine erfolgreiche Freischaltung werden Sie anschließend nochmals per E-Mail informiert.

- ✓ **Mitgliedschaft:** Nun können Sie sich in Ihr Mitgliedskonto einloggen und alle Kfz-Nachlässe der einzelnen Hersteller einsehen, weitere Vorteile der SDH-Partner entdecken sowie SDH-Abrufschein bestellen.

Fotos © SDH GmbH



»Als führendes Mobilitätsportal im Handwerk vermitteln wir gemäß unserem Slogan ›Günstige Firmenwagen fürs Handwerk‹ seit 13 Jahren attraktive Kfz-Nachlässe. Dabei steht der Dienstleistungsgedanke an erster Stelle – wir bieten unseren Mitgliedern stets einen zuverlässigen und schnellen Service.«

RALF BAUMEISTER, Geschäftsführer der SDH

Dabei bleibt es dem Handwerkskunden selbst überlassen, ob er das Fahrzeug bar bezahlen, leasen oder finanzieren möchte.

Aktuelle Sonderaktionen mit Partnerunternehmen

Auch ein Blick auf aktuelle Sonderaktionen lohnt sich immer: Neben hohen Fahrzeugrabatten erhält der Gründer hierbei zusätzlich attraktive Prämien, wie zum Beispiel Werkzeugsets. In der SDH-Vorteilswelt finden SDH-Mitglieder außerdem lukrative Angebote bei über 20 Partnern aus den Bereichen Fahrzeuginneneinrichtung, Handwerker-Tankkarte (Vergünstigungen beim Tanken), Kommunikation (attraktive Mobilfunkangebote),

Autovermietung und vieles mehr. »Die Ideen gehen uns nicht aus«, sagt Ralf Baumeister und verweist auf zahlreiche erfolgreiche Kooperationen und Projekte wie das Azubi AUTO. So hat das Unternehmen bis heute fast 50.000 Handwerksbetrieben dabei geholfen, ein neues, günstiges Firmenfahrzeug zu erwerben. Um in den Genuss der Vorteile zu gelangen, ist eine kostenfreie SDH-Mitgliedschaft Voraussetzung. Durch eine schnelle und unkomplizierte Registrierung unter www.sdh.de wird man SDH-Mitglied – ganz ohne Verpflichtungen und Mitgliedsgebühren. Nach der Registrierung kann man einen Abrufschein schnell und einfach per Bestellformular online beantragen und sein Wunschfahrzeug beim lokalen Autohändler zu starken Konditionen erwerben.

Sonderaktionen mit zusätzlichem Mehrwert: Neben den attraktiven Fahrzeugkonditionen kann sich der Gründer attraktive Prämien wie z.B. Werkzeugsets sichern.

SDH-Vorteilswelt: Angebote bei über 20 Partnern aus den Bereichen Fahrzeuginneneinrichtung, Handwerker-Tankkarte, Mobilfunk, Versicherung u.v.m..

Langjährige Erfahrung: Mehr als 50.000 Handwerksbetriebe haben den Service der SDH bislang genutzt und sich so Top-Konditionen beim Firmenwagenerwerb gesichert.

Das Beraternetzwerk der Handwerkskammern und Fachverbände

Hätten Sie es gewusst? Die Handwerkskammern und Fachverbände bieten bundesweit ein kostenloses Beratungsangebot an. Ob in der Gründungs- oder Startphase oder in Zeiten von Stabilisierung und Ausbau: Das Netz von hochqualifizierten Beratern steht Handwerkern mit Rat und Tat zur Seite.



Foto: © iStock.com/shapecharge

Guter Rat ist kostenlos!

Ob bei der Gründung eines Betriebs oder in einer Phase vor neuen Herausforderungen ist guter Rat gefragt. Da trifft es sich gut, dass die hochqualifizierten Betriebsberater der Handwerkskammern den Betrieben in jeder Phase zur Seite stehen – unabhängig davon, wie lange das Unternehmen am Markt ist. Denn regelmäßiges Coaching durch einen Experten tut jedem Unternehmen gut. Zum Beispiel wenn der Betrieb wächst, muss der Chef mit völlig neuen Herausforderungen fertig werden. Personaleinsatzplanung, anstehende Investitionen in einen Anbau oder neue Maschinen – all das erfordert eine gute Planung und Prüfung.

Das Beratungsangebot erstreckt sich auf Themen wie Auftrags- und Beschaffungswesen, Betriebsübergabe und -übernahme, Standortanalyse, Existenzgründung, Kapitalbedarf und Finanzierung, Kostenrechnung und Kalkulation, Marketing, öffentliche Förderung, Rechnungen und Belegwesen, Rechtsformen, Unternehmenssicherung und natürlich Krisenbewältigung. Selbstverständlich helfen die Experten auch bei der Beantragung von öffentlichen Fördermitteln und krisenbedingten Unterstützungsleistungen. Die Beratungsschwerpunkte offenbaren, dass die Defizite häufig im kaufmännischen Bereich lauern. Dabei dreht es sich meist um Fragen der Unternehmensführung, Finanzierung, zum Rechnungswesen oder

zur Kostenrechnung. Hier kommen die Berater zugleich einem der Grundaufträge der Handwerksorganisation nach: Der Stärkung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit des Handwerks als Ganzem und seiner Betriebe im Speziellen. Denn spätestens die nächste Krise legt die eigenen Schwachstellen schonungslos offen. ■

Fazit: Egal welches konkrete Vorhaben Sie umtreibt, profitieren Sie von der geballten Expertise der betriebswirtschaftlichen Beraterinnen und Berater der Kammern zum Nulltarif. Das dicht verzweigte Netzwerk der Anlaufstellen erleichtert es dabei jedem, einen Ansprechpartner in seiner Nähe zu finden (siehe nachfolgende Seiten).



Handwerkskammer Cottbus

Anja Beck
Altmarkt 17
03046 Cottbus
Tel.: 0355/7835-152
beck@hwk-cottbus.de
www.hwk-cottbus.de



Handwerkskammer zu Leipzig

Andrea Mücke
Kirchplatz 1
04758 Oschatz
Tel.: 03435/98 76 49
muecke.a@
hwk-leipzig.de
www.hwk-leipzig.de



Handwerkskammer Halle (Saale)

Ass. Sebastian Scholz
Gräfestraße 24
06110 Halle (Saale)
Tel.: 0345/29 99-220
sscholz@hwk-halle.de
www.hwkhalle.de



Handwerkskammer für Ostthüringen

Carsten Mogk
Handwerkstraße 5
07545 Gera
Tel.: 03672 / 377-152
mogk@hwk-gera.de
www.hwk-gera.de



Handwerkskammer Chemnitz

Sören Ruppik
Limbacher Straße 195
09116 Chemnitz
Tel.: 0371/53 64-214
s.ruppik@
hwk-chemnitz.de
www.hwk-chemnitz.de



Handwerkskammer Berlin

Frank Wallraf
Blücherstraße 68
10961 Berlin
Tel.: 030 / 259 03-472
wallraf@hwk-berlin.de
www.hwk-berlin.de



Handwerkskammer Potsdam

Dr. Christiane Herberg
Charlottenstraße 34-36
14467 Potsdam
Tel.: 0331/37 03-170
christiane.herberg@
hwkpotsdam.de
www.hwk-potsdam.de



Handwerkskammer Frankfurt (Oder) Region Ostbrandenburg

**Dipl.-Ing. oec.
Astrid Köbsch**
Bahnhofstraße 12
15230 Frankfurt (Oder)
Tel.: 0335/56 19-120
astrid.koebisch@hwk-ff.de
www.hwk-ff.de



Handwerkskammer Ostmecklenburg- Vorpommern

**Dipl.-Kfm. (FH)
Andreas Weber**
Schwaaner Landstraße 8
18055 Rostock
Tel.: 0381/45 49-162
weber.andreas@hwk-omv.de
www.hwk-omv.de



Handwerkskammer Schwerin

Frank Steinhoff MBA
Friedensstraße 4a
19053 Schwerin
Tel.: 0385/7417-148
f.steinhoff@
hwk-schwerin.de
www.hwk-schwerin.de

Foto: © HWK Hamburg



Handwerkskammer Hamburg

**Dipl.-Ing.
Niels Weidner**
Holstenwall 12
20355 Hamburg
Tel.: 040 / 3 59 05-258
niels.weidner@
hwk-hamburg.de
www.hwk-hamburg.de

Foto: © HWK Lübeck



Handwerkskammer Lübeck

Stefan Seestädt
Breite Straße 10/12
23552 Lübeck
Tel.: 0451/15 06-230
sseestaedt@
hwk-luebeck.de
www.hwk-luebeck.de

Foto: © HWK Bremen



Handwerkskammer Bremen

Oliver Kriebel
Ansgaritorstraße 24
28195 Bremen
Tel.: 0421/3 05 00-310
kriebel.oliver@
hwk-bremen.de
www.hwk-bremen.de

Foto: © HWK Kassel



Handwerkskammer Kassel

**Dipl.-Oec.
Bernd Blumenstein**
Scheidemannplatz 2
34117 Kassel
Tel.: 0561/78 88-124
Bernd.Blumenstein@
hwk-kassel.de
www.hwk-kassel.de

Foto: © HWK Düsseldorf



Handwerkskammer Düsseldorf

**Dipl. jur., Betriebsw.
(AFW)
Kristina Pelz**
Georg-Schulhoff-Platz 1
40221 Düsseldorf
Tel.: 0211/87 95-330
kristina.pelz@
hwk-duesseldorf.de
www.hwk-duesseldorf.de

Foto: © HWK Dortmund



Handwerkskammer Dortmund

Gabor Leisten
Abteilungsleiter
Unternehmensberatung
Ardeystraße 93
44139 Dortmund
Tel.: 0231/5493-415
gabor.leisten@hwk-do.de
www.hwk-do.de

Foto: © Tri-Sign Druck- und Werbstudio



Handwerkskammer Trier

**Dr.
Matthias Schwalbach**
Loebstraße 18
54292 Trier
Tel.: 0651/207-352
mschwalbach@hwk-trier.de
www.hwk-trier.de

Foto: © Vanessa Liebler



Handwerkskammer Rheinhessen

**Dipl.-Volkswirt
Oliver Jung**
Dagobertstraße 2
55116 Mainz
Tel.: 06131/9992-272
o.jung@hwk.de
www.hwk.de

Foto: © Fotostudio Reuther



Handwerkskammer Koblenz

**Dipl.-Volkswirtin
Stephanie Binge**
Rizzastraße 24-26
56068 Koblenz
Tel.: 0261/3 98-251
beratung@
hwk-koblenz.de
www.hwk-koblenz.de

Foto: © privat



Handwerkskammer des Saarlandes

**Master of Science
Darius Nadery**
Hohenzollernstr. 47-49
66117 Saarbrücken
Tel.: 0681 / 5809-293
d.nadery@hwk-saarland.de
www.hwk-saarland.de

Foto: © Rolando de Sousa



Handwerkskammer der Pfalz

**Dipl.-Kfm.
Bernd Bauerfeld**
Am Altenhof 15
67655 Kaiserslautern
Tel.: 0631/36 77-104
bbauerfeld@hwk-pfalz.de
www.hwk-pfalz.de

Foto: © privat



Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar- Odenwald

Rolf Koch
68159 Mannheim
Tel.: 0621/180 02-156
rolf.koch@hwk-mannheim.de
www.hwk-mannheim.de

3

Foto: © HWK Flensburg



Handwerkskammer Flensburg

Stephan Jung

Johanniskirchhof 1-7
24937 Flensburg
Tel.: 0461/866-150
s.jung@hwk-flensburg.de
www.hwk-flensburg.de

Foto: © HWK B-L-S



Handwerkskammer Braunschweig- Lüneburg-Stade

**Dipl.-Ing. Maschinenbau
Thomas Warntjen**

Burgplatz 2+2a
38100 Braunschweig
Tel.: 0531/12 01-280
warntjen@hwk-bls.de
www.hwk-bls.de

Foto: © HWK OWL zu Bielefeld



Handwerkskammer Ostwestfalen Lippe zu Bielefeld

**Dipl.-Bw.
Angela Rehorst**

Campus Handwerk 1
33613 Bielefeld
Tel.: 0521/56 08-400
angela.rehorst@
hwk-owl.de
www.handwerk-owl.de

5

Foto: © Vera von Dietlein



Handwerkskammer Münster

**Dipl.-Ing.
Thomas Melchert**

Bismarckallee 1
48151 Münster
Tel.: 0251/52 03-123
thomas.melchert@
hwk-muenster.de
www.hwk-muenster.de

Foto: © Tom Zygmanski



Handwerkskammer zu Köln

**Dipl.-Kfm.
Dirk Hecking**

Heumarkt 12
50667 Köln
Tel.: 0221/20 22-229
dirk.hecking@hwk-koeln.de
www.hwk-koeln.de

Foto: © HWK Aachen



Handwerkskammer Aachen

**Dipl.-Kfm.
Kurt Krüger**

Sandkaulbach 17-21
52062 Aachen
Tel.: 0241/471-119
kurt.krueger@hwk-aachen.de
www.hwk-aachen.de

6

Foto: © Boris Golz



Handwerkskammer Südwestfalen

**Dipl.-Volksw.
Ulrich Dröge**

Brückenplatz 1
59821 Arnsberg
Tel.: 02931/877-116
ulrich.droege@
hwk-swf.de
www.hwk-swf.de

Foto: © Georg Foto, Offenbach



Handwerkskammer Frankfurt- Rhein-Main

**Adrian
Burghardt**

Bockenheimer Landstr. 21
60325 Frankfurt am Main
Tel.: 069/971 72-147
burghardt@hwk-rhein-main.de
www.hwk-rhein-main.de

Foto: © HWK Wiesbaden



Handwerkskammer Wiesbaden

Michael Steinert

Bierstadter Straße 45
65189 Wiesbaden
Tel.: 0611/136-146
michael.steinert@hwk-
wiesbaden.de
www.hwk-wiesbaden.de

7

Foto: © HWK Region Stuttgart



Handwerkskammer Region Stuttgart

Gabriele Hanisch

Heilbronner Straße 43
70191 Stuttgart
Tel.: 0711/16 57-216
gabriele.hanisch@
hwk-stuttgart.de
www.hwk-stuttgart.de

Foto: © HWK Reutlingen



Handwerkskammer Reutlingen

**Dipl.-Bw. (FH)
Sylvia Weinhold**

Hindenburgstraße 58
72762 Reutlingen
Tel.: 07121/24 12-133
beratung@
hwk-reutlingen.de
www.hwk-reutlingen.de

Foto: © HWK Heilbronn



Handwerkskammer Heilbronn-Franken

Sascha Grimm-Neumann

Allee 76
74072 Heilbronn
Tel.: 07131/791-170
Sascha.Grimm-Neumann@
hwk-heilbronn.de
www.hwk-heilbronn.de

Foto: © HWK Karlsruhe



Handwerkskammer Karlsruhe

Benedikt Koziol
Friedrichsplatz 4–5
76133 Karlsruhe
Tel.: 0721/16 00-160
koziol@hwk-karlsruhe.de
www.hwk-karlsruhe.de

Foto: © J. Reiter / HWK Konstanz



Handwerkskammer Konstanz

**Dipl.-Volkswirt
Thomas Rieger**
Webersteig 3
78462 Konstanz
Tel.: 07531/205-373
thomas.rieger@
hwk-konstanz.de
www.hwk-konstanz.de

Foto: © HWK Freiburg



Handwerkskammer Freiburg

**Dr. Handirk von
Ungern-Sternberg**
Bismarckallee 6
79098 Freiburg
Tel.: 0761/2 18 00-117
handirk.von-ungern-
sternberg@
hwk-freiburg.de
www.hwk-freiburg.de

8

Foto: © argum



Handwerkskammer für München und Oberbayern

Hartmut Drexel
Max-Joseph-Straße 4
80333 München
Tel.: 089/51 19-231
hartmut.drexel@
hwk-muenchen.de
www.hwk-muenchen.de

Foto: © HWK Schwaben



Handwerkskammer für Schwaben

**Dipl.-Bw. (FH)
Markus Prophet**
Stv. Geschäftsbereichsleiter
Siebentischstraße 52–58
86161 Augsburg
Tel.: 0821/32 59-1519
markus.prophet@
hwk-schwaben.de
www.hwk-schwaben.de

Foto: © HWK Ulm



Handwerkskammer Ulm

Dr. Stefan Rössler
Olgastraße 72
89073 Ulm
Tel.: 0731/14 25-6305
s.roessler@hwk-ulm.de
www.hwk-ulm.de

9

Foto: © HWK für Mittelfranken



Handwerkskammer für Mittelfranken

**Dipl.-Betriebswirt (FH)
Joachim Fuoss**
Sulzbacher Straße 11–15
90489 Nürnberg
Tel.: 0911/5309-498
unternehmensberatung
@hwk-mittelfranken.de
www.hwk-mittelfranken.de

Foto: © Katrin Riedl



Handwerkskammer Niederbayern- Oberpfalz

**Dipl.-Kfm.
Klaus Jocham**
Nikolastraße 10
94032 Passau
Tel.: 0851/53 01-128
klaus.jocham@hwkno.de
www.hwkno.de

Handwerkskammer für Oberfranken

Dr. Dirk Haid
Kerschensteinerstraße 7
95448 Bayreuth
Tel.: 0921/910-143
dirk.haid@
hwk-oberfranken.de
www.hwk-oberfranken.de

Foto: © HWK für Unterfranken



Handwerkskammer für Unterfranken

Rainer Plössl
Galgenleite 3
97424 Schweinfurt
Tel. 09771/635 89 42
r.ploessl@hwk-ufr.de
www.hwk-unterfranken.de

Mehr Informationsvielfalt, mehr Interaktivität, mehr Lesegegnuss - die DHB- Digitalausgabe!

Umfassendere Inhalte,
eindrucksvolle
Bildergalerien von
Veranstaltungen,
informative Videos
und **interessante**
Podcasts



Jetzt **kostenlos**
registrieren:
digithek.de/dhb-hwk



Foto: © iStock/Kobee

AUS DEM HANDWERK FÜR DAS HANDWERK.



DEUTSCHES
**HANDWERKS
BLATT**

DER KONGRESS FÜR ALLE HANDWERKER

Live in München

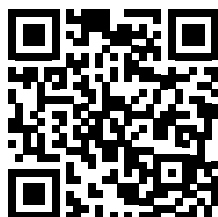
12. – 14.03.2025 | ICM München

ZUKUNFT HANDWERK

HANDWERK. NETZWERK. MEISTERWERK.

Der Treffpunkt für alle aus dem Handwerk

Erleben Sie drei Tage Fachwissen kompakt in Vorträgen auf zwei Bühnen aus dem Handwerk für das Handwerk. Tauschen Sie sich direkt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen aus. In Workshops erhalten Sie Inspiration & Trends für die direkte Umsetzung im Handwerksbetrieb. Treffen Sie auf Aussteller – von Start-ups bis zu bekannten Ausstellern.



Jetzt Tagesticket mit 50 %
Rabatt vorab sichern!*

zukunfthandwerk.com/gruendernavi
[#zukunfthandwerk](https://twitter.com/zukunfthandwerk)

*Start Ticketverkauf ab ca. November 2024