



GründerNavi

Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk

Nr. 19 2025|2026



Inhalt

4 E-Rechnung
Weniger Aufwand – mehr Überblick

16 Gründung
Förderung durch NRW.Mikrodarlehen

6 Kostenmanagement
Getrennt ist besser

18 Absicherung
Mit gutem Gefühl

8 Erfolgreich wachsen
Mehr Verantwortung fürs Team meistern

20 Klartext statt Klischees
Selbstständigkeit im SHK-Handwerk

10 KfZ-Rabatte
Von Vorteilen profitieren

22 Sicherheitstechnik
Schutzschild fürs Smartphone

12 Bürgschaft
Mit Backwaren auf Erfolgskurs

24 Social Media
Klappern gehört zum Handwerk

14 Facts & figures
Handwerk in Zahlen

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

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.



Grußwort



Foto: © ZdH/Henning Schacht

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer,

unsere Demokratie und Wirtschaft stehen unter Druck: Globale Unsicherheiten, geopolitische Spannungen und wirtschaftliche Verwerfungen prägen unser Land. Die Auswirkungen der Kriege in der Ukraine und im Nahen Osten, fragile Lieferketten und strategische Neuausrichtungen der internationalen Handelsbeziehungen fordern uns täglich heraus. Deutschland und Europa müssen mehr Verantwortung übernehmen und zügig liefern – politisch, gesellschaftlich und wirtschaftlich. Inmitten all dieser Entwicklungen stehen Betriebe und Unternehmen.

Umso wichtiger sind in solch unsicheren Zeiten Menschen wie Sie: Wir brauchen Unternehmerinnen und Unternehmer, die nicht nur Bestehendes verwalten, sondern Neues gestalten. Die investieren. Die Risiken eingehen, um Chancen zu nutzen. Ihr Mut, Ihr Einsatz und Ihre Ideen sind ein entscheidender Faktor dafür, dass wir wirtschaftlich und gesellschaftlich gut durch diesen Modernisierungsprozess und Wandel kommen. Dafür möchte ich Ihnen herzlich danken. Ihr Gründungswille und Ihre Tatkraft sind ein bedeutendes Zukunftssignal – nicht nur für das Handwerk, sondern für das gesamte Land. Hoffnungsfroh stimmt, dass der Koalitionsvertrag der neuen schwarz-roten Bundesregierung wichtige wirtschaftspolitische Maßnahmen beinhaltet wie den geplanten umfassenden Abbau unnötiger Bürokratie, gezielte Investitionsanreize, eine umfassende Unterstützung und Stärkung der beruflichen Bildung und eine solide Fachkräftestrategie. Wird all dies jetzt auch umgesetzt, schafft das die Grundlage für neue unternehmerische Dynamik und notwendige Wachstumsimpulse für die deutsche Wirtschaft.

Auch aus den globalen Veränderungen und technologischen Entwicklungen ergeben sich neue Chancen: Eine Welt im Wandel braucht Betriebe im Wandel und mit der Bereitschaft, innovativ und agil auf Digitalisierung, nachhaltige Produktionsweisen und neue Kundenanforderungen zu reagieren. Hier liegen Potenziale für neue Geschäftsideen und -modelle. Gleichzeitig ergeben sich durch den demografischen Wandel zahlreiche Möglichkeiten für junge Meisterinnen und Meister, sich selbstständig zu machen: Über 125.000 Handwerksbetriebe stehen in den kommenden fünf Jahren zur Übergabe an. Diese Betriebe sind keine Start-ups im klassischen Sinne, aber sie bieten Startchancen – für junge Meisterinnen und Meister genauso wie für Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger mit Unternehmergeist.

Ihnen allen bietet die Handwerksorganisation umfangreiche Unterstützung an: Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter begleiten Sie bei der Gründung Ihres Betriebes mit praxisnaher Beratung, mit Schulungsangeboten und Tools bis hin zu Hilfestellungen des Mittelstand-Digital Zentrums Handwerk zu allen Fragen der digitalen Transformation. Gemeinsam mit den regionalen Handwerkskammern, den Nachfolgezentren und -lotsen führen wir Sie durch den komplexen Prozess der Betriebsübernahme. Dieses deutschlandweite Netzwerk bietet Ihnen eine individuelle und kostenfreie Beratung, die dort ansetzt, wo Sie gerade stehen.

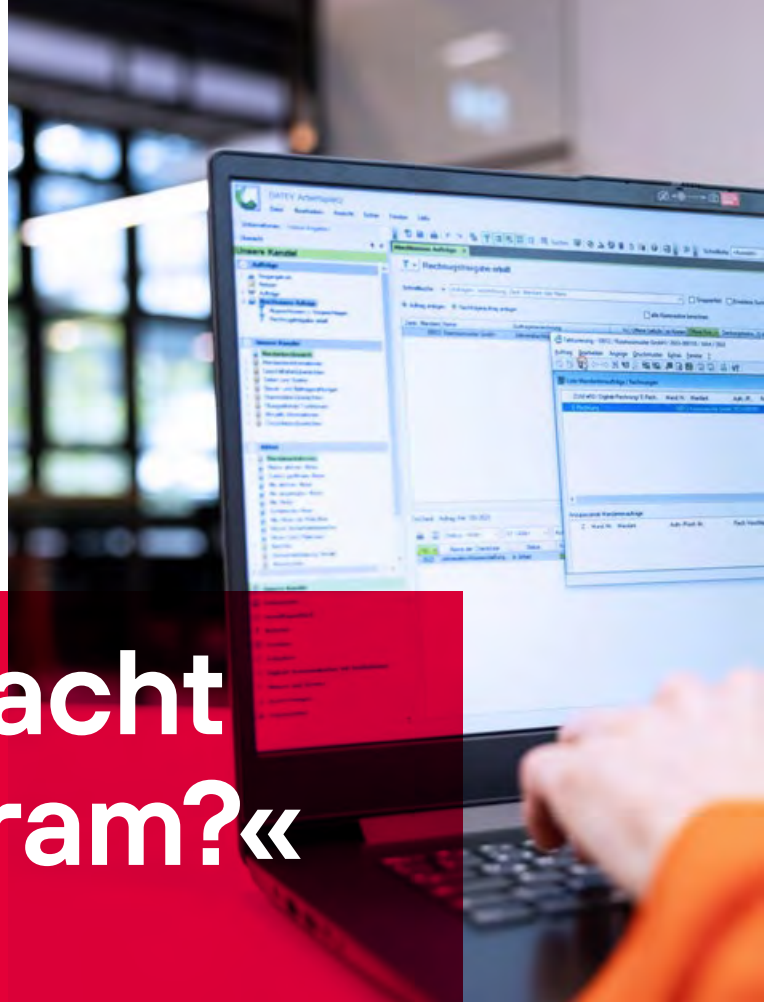
Liebe Leserinnen und Leser, Unternehmertum bedeutet heute mehr denn je: Verantwortung übernehmen, Chancen erkennen, Perspektiven schaffen. Wer in Zeiten multipler Krisen gründet oder übernimmt, verdient nicht nur Respekt, sondern auch die besten Rahmenbedingungen – politisch und strukturell. Genau dafür setzen wir uns tagtäglich ein, in der Interessenvertretung, in der Beratung der Handwerksorganisation und im Ehrenamt.

Ihr

Jörg Dittrich

Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks

➔ Wer heute ein Unternehmen im Handwerk gründet, kombiniert oft traditionelles Handwerk mit modernster Technik. Genau dieser Anspruch sollte auch für den kaufmännischen Bereich gelten, denn er ist eine wichtige Säule eines wachsenden Unternehmens. Durchgängige digitale Prozesse im Büro helfen, zügig für eine stabile Liquidität zu sorgen, rechts-sicher Aufträge und Rechnungen abzu-



»Und wer macht den Papierkram?«

Warum die E-Rechnung Handwerkern den Rücken und den Sonntag freihält

wickeln und sie sind einfach effizienter. Die E-Rechnung ist ein wichtiger Baustein, um kaufmännische Prozesse teilweise zu automatisieren – und sie ist in manchen Bereichen bereits Pflicht. In der Werkstatt, dem Studio oder der Backstube herrscht längst digitales Denken: Maschinensteuerung per App, 3D-Scanner statt Zollstock, präzise Planung per CAD. Doch im Büro landen Angebote und Rechnungen oft noch als Ausdruck im Papier-Ordner – oder als PDF-Anhang in der Mailbox. Spätestens seit Anfang 2025 ist klar: Diese Zeit geht zu Ende. Denn mit der E-Rechnung wird die Digitalisierung auch im kaufmännischen Bereich zur Pflicht.

»Es handelt sich um einen echten Paradigmen-Wechsel – die E-Rechnung ist nun vor dem Gesetz der Regelfall, die Papier-Rechnung die Ausnahme«, erklärt Christian Goede-Diederling, Fachreferent bei DATEV. Zwar greifen die gesetzlichen Vorgaben zur verpflichtenden elektronischen Rechnungsstellung gestaffelt und erst einmal nur für das B2B-Geschäft – mit Übergangsfristen bis Ende 2027 –, doch Gründerinnen und Gründer sind gut beraten, das Thema gleich von Beginn an richtig anzugehen. Denn: Wer Prozesse von Anfang an digital aufsetzt, spart langfristig Zeit, Geld und Nerven – und hat die Chance auf einen Sonntag im Freien statt im Büro.

Weniger Aufwand, mehr Überblick

E-Rechnungen sind nicht nur rechtssicher, sondern vor allem eines: effizient. Sie bestehen aus strukturierten Datensätzen, die direkt in die Buchhaltungssoftware übernommen und automatisiert weiterverarbeitet werden können. Aufwendige manuelle Eingaben entfallen. Das spart Kosten – vom Papier über Porto bis zum Archiv – und schafft Raum für das, worauf es beim Gründen wirklich ankommt: den Betrieb erfolgreich aufbauen.

Doch Achtung: Eine per E-Mail verschickte PDF-Rechnung genügt nicht den Anforderungen. E-Rechnungen müssen bestimmten Formaten wie XRechnung oder ZUGFeRD entsprechen, um vom System verarbeitet werden zu können. DATEV bietet dafür mit der E-Rechnungsplattform und Lösungen wie DATEV Unternehmen online bereits etablierte Werkzeuge an. Diese helfen dabei, Eingangsrechnungen zu erfassen, zu prüfen, freizugeben und revisionssicher zu archivieren – komplett digital und ganz gleich ob vom Büro, aus dem Homeoffice oder von unterwegs.



Foto: © DATEV eG

»Gerade in der Gründungsphase ist es wichtig, jemanden an der Seite zu haben, der nicht nur die steuerlichen Pflichten kennt, sondern auch beim Aufbau elektronischer kaufmännischer Prozesse unterstützt.«

CHRISTIAN GOEDE-DIEDERING, Fachreferent bei DATEV eG

Rechtssicher: Die Pflicht zur E-Rechnung für B2B und B2G ist da und wird weiter ausgebaut.

Praktisch: Durchgängig digitale kaufmännische Prozesse mit Geschäftspartnern, inklusive Steuerberatungskanzlei.

Aktuell: Stets Zugriff auf die aktuellen kaufmännischen Daten für Kanzlei und Betrieb, auch von unterwegs.

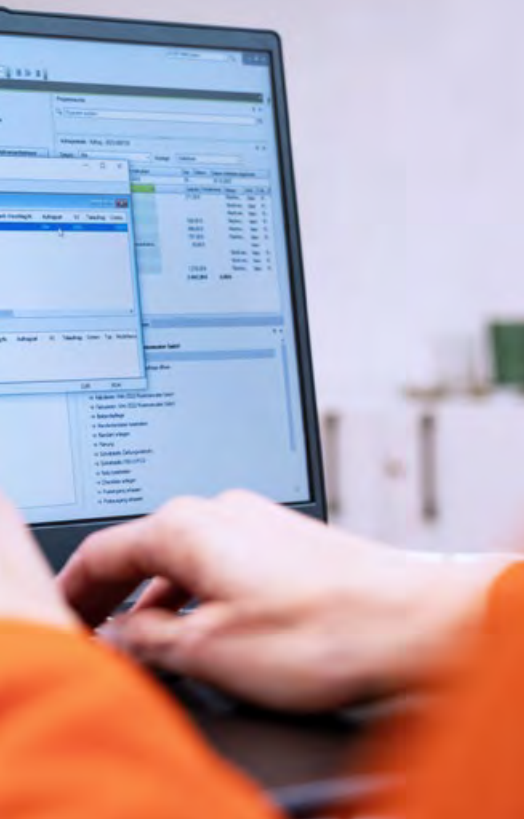


Foto: © Sascha Deiforth

Steuerberater als wichtige Unterstützung von Anfang an

Ein zentraler Erfolgsfaktor bei der Einführung digitaler Prozesse ist die enge Zusammenarbeit mit einer Steuerberatungskanzlei. »Gerade in der Gründungsphase ist es wichtig, jemanden an der Seite zu haben, der nicht nur die steuerlichen Pflichten kennt, sondern auch beim Aufbau elektronischer kaufmännischer Prozesse unterstützt«, sagt Goede-Diederich. Die Kanzleien arbeiten häufig auf DATEV-Systemen, was eine durchgängige digitale Kommunikation und Datenübermittlung bzw. -verarbeitung ermöglicht – ohne Medienbrüche oder manuelles Nacharbeiten. Meist haben deshalb die unterschiedlichen Standard-IT-Lösungen, die in vielen Branchen zum Einsatz kommen, Schnittstellen zu DATEV-Software. Welche Lösungen das sind, zeigt der DATEV-Marktplatz unter go.datev.de/marktplatz.

Außerdem besonders praktisch: Mit DATEV Unternehmen online lassen sich Rechnungen einfach hochladen oder direkt erstellen, Zahlungen vorbereiten und Kontobewegungen im Blick behalten. Alle relevanten Daten landen automatisch in der DATEV-Cloud und stehen der Kanzlei sofort zur Verfügung. So kann sie frühzeitig steuerlich oder betriebswirtschaftlich beraten, wenn etwa der Umsatz von der Planung abweicht – oder sich Liquiditätsengpässe abzeichnen. Auch Künstliche Intelligenz kommt dabei im Hintergrund zum Einsatz.

Zukunft im Blick: Plattformen und Sicherheit

Wer heute gründet, sollte nicht nur die aktuellen Anforderungen erfüllen, sondern auch auf zukünftige Entwicklungen vorbereitet sein. Ab 2030 ist mit einem digitalen Meldesystem für steuerlich relevante Rechnungsdaten zu rechnen. DATEV rüstet sich dafür mit der eigenen E-Rechnungsplattform, die perspektivisch auch das sogenannte Tax Reporting abdecken wird.

Ein weiterer Vorteil solcher Plattformen: Der Rechnungsaustausch erfolgt in einem geschützten Netzwerk wie TRAFFIQX, das höchste Sicherheitsstandards garantiert. Virenskans, Identitätsprüfungen und transparente Statusmeldungen sorgen für Vertrauen – und schützen vor Manipulationen, wie sie bei PDF-Rechnungen per E-Mail leider keine Seltenheit mehr sind. Fazit: Wer sein Büro digital organisiert, hat mehr Zeit für sein Handwerk.

Gründerinnen und Gründer im Handwerk zeigen, wie sich Tradition und Moderne perfekt ergänzen – in der Werkstatt, im Studio, in der Backstube wie im Büro. Wer früh auf digitale kaufmännische Prozesse und die E-Rechnung setzt, profitiert doppelt: gesetzeskonform und gleichzeitig effizienter. Mit der passenden Software, die mit dem Unternehmen wächst, und einer gut vernetzten Steuerberatungskanzlei wird aus der Pflicht eine echte Chance.

Mit DATEV Unternehmen online und der E-Rechnungsplattform des IT-Dienstleisters wird die manuelle Erfassung von Belegen überflüssig. Rechnungen lassen sich einfach digital hochladen oder versenden.

CHECKLISTE

Was kaufmännische IT-Lösungen für Handwerksbetriebe leisten müssen:

- Gesetzeskonform:** Gängige E-Rechnungsformate werden unterstützt und der Rechnungsaustausch mit Geschäftspartnern ist durchgängig digital möglich.
- Kontrolle:** Betriebswirtschaftliche Auswertungen zeigen die aktuelle geschäftliche Entwicklung. Fehlentwicklungen lassen sich zeitnah erkennen.
- Zuverlässigkeit:** Sie sind testiert, zuverlässig und entsprechen den Grundsätzen Ordnungsmäßiger Buchführung für das digitale Zeitalter, den GoBD.
- Technisch up-to-date:** Neue technische Möglichkeiten wie etwa KI werden den Anwendern dort zur Verfügung gestellt, wo sie Nutzen stiften.
- Gesicherte Daten:** Datenschutz, Datensicherheit und eine revisionssichere Archivierung sind gewährleistet – auch in der Cloud.
- Nachhaltigkeit:** Durchgängig digitale Prozesse senken den Verbrauch von Papier, Raumfläche, Energie und anderen Ressourcen.

Professionell: Branchensoftware mit geprüfter Anbindung an DATEV-Lösungen über den DATEV-Marktplatz finden.

Weg vom Bauchgefühl: Unternehmerische Entscheidungen auf Basis belastbarer aktueller Daten fällen.

Freier Sonntag: Zusammenarbeit mit Steuerberaterin oder Steuerberater und effiziente digitale Prozesse sparen Zeit.

Kontenmanagement: Getrennt ist besser

Firmenkonto, Privatkonto, Sparkonto: Gründer, die ihre geschäftlichen und persönlichen Finanzen von Beginn an sauber trennen, behalten selbst im hektischen Tagesgeschäft immer den Überblick.

➔ Berufliches und Privates trennen: Was für den Joballtag gilt, sollten Selbstständige auch für ihre Finanzen beherzigen. Denn spätestens bei der ersten Steuererklärung wird klar: Wer mehrere Konten besitzt und seine geschäftlichen und persönlichen Einnahmen und Ausgaben sauber trennt, spart sich eine Menge Arbeit – und hat seine Buchhaltung besser im Griff.

Doch welche Konten werden benötigt und auf was sollten gerade Gründer achten? In der Praxis hat sich die Aufteilung auf drei Konten bewährt:

1. Geschäftskonto

Was bei Kapitalgesellschaften aufgrund der zu leistenden Stammeinlage gesetzlich vorgeschrieben ist, ist für Freiberufler und Einzelunternehmer sowie Personengesellschaften freiwillig: das Geschäftskonto. Aber auch für Freiberufler und Einzelunternehmer ist dies sinnvoll, um von Beginn an die privaten und beruflichen Finanzen sauber voneinander zu trennen. Sämtliche Einnahmen

und berufliche Ausgaben, die später auch steuerlich geltend gemacht werden können, laufen dann über das Geschäftskonto. Die privaten Lebenskosten, also das Gehalt des Selbstständigen, sollten monatlich mit dem Titel »Privatentnahme« auf ein separates Privatkonto überwiesen werden.

Auf die Konditionen achten

Auf der Suche nach dem passenden Geschäftskonto sollten Gründer neben den Kontogebühren auch Service und Leistungen im Blick haben. Wie viele Buchungen sind kostenfrei enthalten, wo und wie oft sind Bargeldein- und -auszahlungen möglich oder ein persönlicher Ansprechpartner bei Fragen vorhanden? Außerdem wichtig: Eine Online-Sicherheit fürs Mobile Banking. »Mit kostenlosen Benachrichtigungen per Push-Nachricht oder SMS können Sie jederzeit und überall Informationen über Ihre Kontobewegungen erhalten«, sagt Ates Demir, Bereichsdirektor Produktmanagement, TARGOBANK.

Gerade für Gründer ist zudem das Angebot an Zusatzservices interessant, die im stressigen Alltag Unterstützung bieten und von vielen Banken mittlerweile zum Konto angeboten werden. Das können vergünstigte Konditionen für eine Rechnungs- oder Buchhaltungssoftware oder eine integrierte Liquiditätsplanung sein.

2. Privatkonto

Über das private Girokonto sollten alle persönlichen Ausgaben laufen, beispielsweise für Miete, Lebensmittel, Freizeitaktivitäten oder Urlaube. Je nach Lebenssituation macht auch ein gemeinsames Konto mit dem Partner Sinn. Hauptsache, private und geschäftliche Ausgaben sind klar voneinander getrennt.

3. Steuer-, Spar- und Rücklagenkonto

Ein drittes Konto für Rücklagen und Liquiditätsreserven ist für Selbstständige unverzichtbar. Hier sollte beispielsweise



Foto: © TARGOBANK

»Auf der Suche nach dem passenden Geschäftskonto sollten Gründer neben den Konditionen auch Services und Leistungen im Blick haben – und sie mit ihren individuellen Bedürfnissen abgleichen. Das Gesamtpaket muss stimmen.«

ATES DEMIR,

Bereichsdirektor Produktmanagement, TARGOBANK

Tip: Wer seine geschäftlichen und persönlichen Einnahmen und Ausgaben sauber trennt, hat seine Buchhaltung besser im Griff.

Drei praxisbewährte Konten: Geschäftskonto, Privatkonto, Steuer-, Spar- und Rücklagenkonto.

Auf die Konditionen achten: Neben den Kontogebühren sollten Gründer auch Service und Leistungen im Blick haben.

die Rücklage fürs Finanzamt geparkt werden. Bedeutet, von jeder Rechnung sollte die eingemommene Umsatzsteuer und ein gewisser Prozentsatz des Honorars direkt als Rücklage für die Einkommensteuer auf ein separates Unterkonto überwiesen werden. So ist dann, wenn die Zahlung an das Finanzamt fällig wird, gleich die nötige Liquidität vorhanden.

Auf diesem Konto lassen sich aber auch Kassenüberschüsse oder Beträge für größere Anschaffungen ansparen.

Sich für Einnahmeausfälle wappnen

Gerade in der ersten Zeit als Selbstständiger eine Herausforderung: Auf dem Konto sollte sich auch immer ein »Notgroschen« für schwere Zeiten wie eine Erkrankung oder Auftragsflaute befinden. Eine Faustregel besagt: Nach Möglichkeit so viel Geld zur Seite legen, dass damit drei Monate lang sämtliche Ausgaben bestritten werden können. ■

CHECKLISTE

Diese Fragen können Gründern helfen, das passende Geschäftskonto für ihre Bedürfnisse zu finden.

- ✓ Wie hoch sind die monatlichen Kontoführungsgebühren und welche Leistungen sind darin enthalten?
- ✓ Für welche Services fallen Zusatzgebühren an und in welcher Höhe? Brauche ich diese Services häufig?
- ✓ Wie viele kostenfreie Transaktionen (Überweisungen etc.) sind möglich?
- ✓ In welcher Höhe und zu welchen Konditionen ist ein Kontokorrentkredit, also ein zeitlich begrenzter Überziehungskredit, möglich? Ist die Bereitstellung kostenfrei bzw. werden die Zinsen nur fällig, wenn ich diesen tatsächlich in Anspruch nehme?
- ✓ Handelt es sich um eine Filialbank oder um eine reine Online-Bank? Gibt es eine Filiale in meiner Nähe, in der ich mich beraten und meinen Zahlungsverkehr (Beispiel Bargeld Ein- und Auszahlungen) abwickeln kann?
- ✓ Welche Services bietet die Bank noch (fester Ansprechpartner, bequemes Mobile Banking, kostenlose Benachrichtigungen zu Kontobewegungen)?
- ✓ Bietet die Bank Services über das Kerngeschäft hinaus an (Buchhaltungs- und Rechnungserstellungssoftware, automatisierter Liquiditätsplaner, Multibanking-Funktion)?
- ✓ Ist eine Kreditkarte enthalten bzw. sind auch Kreditkarten für meine Mitarbeiter möglich?
- ✓ Welche Zahlungsoptionen kann ich meinen Kunden anbieten?
- ✓ Kann ich über die Bank Zahlungsterminals erwerben?

Vergünstigte Konditionen für Zusatzservices können für Gründer bei der Wahl des Kontos interessant sein.

Rücklagen bilden: Von jeder Rechnung direkt einen gewissen Prozentsatz fürs Finanzamt parken, sorgt für die nötige Liquidität.

Für Einnahmeausfälle gewappnet: Auf einem dritten Konto sollte immer ein »Notgroschen« für schwere Zeiten liegen.

Erfolgreich wachsen – mit einem gesunden Team

Neue Mitarbeitende bedeuten frischen Wind für den Betrieb – aber auch mehr Verantwortung. Denn mit jedem zusätzlichen Teammitglied steigen die organisatorischen Anforderungen.



Foto: © iStock.com/Tom Merton

Das Team zu vergrößern bietet viele Chancen und bringt gleichzeitig Herausforderungen mit sich.

➔ Damit alles reibungslos läuft, sollten Arbeitgebende die Anmeldung neuer Beschäftigter frühzeitig einplanen. Volker Müller, Leiter Team Zentrale Aufgaben Beiträge bei der IKK classic erklärt: »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.«

Neue versicherungspflichtige Mitarbeitende müssen nach Beginn der Beschäftigung in einem automatisierten Meldeverfahren bei den Trägern der Sozialversicherung angemeldet werden.

Arbeitgeber müssen dazu alle versicherungsrechtlich relevanten Daten ihrer Beschäftigten an die zuständigen Krankenkassen melden.

Starker Partner für Arbeitgeber

Bei der Lohnabrechnung spielen verschiedene Faktoren eine Rolle. Der allgemeine Beitragssatz für die gesetzliche Krankenversicherung beträgt 2025 14,6 Prozent und wird je zur Hälfte von Arbeitgebern und Beschäftigten getragen. Hinzu kommt ein individueller Zusatzbeitrag der jeweiligen Krankenkasse, der ebenfalls paritätisch finanziert wird. Die Wahl der Krankenkasse sollte daher nicht nur eine Preisfrage sein – auch Leistungen, Servicequalität und Branchenkenntnis zählen. Die IKK classic kennt als Krankenkasse des Handwerks die spezifischen Anforderungen der Gewerke genau: »Wir wissen, wo unseren Kunden der Schuh drückt und richten Leistungen und Service daran aus«, so Volker Müller.

Gesundheit im Betrieb – ein Gewinn für alle

Zufriedene und gesunde Mitarbeitende sind der Schlüssel zu einem erfolgreichen Unternehmen. Arbeitgebende können aktiv zur Gesundheit ihres Teams beitragen – beispielsweise durch ein strukturiertes Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM). Gute Arbeitsbedingungen und eine wertschätzende Führung steigern nicht nur das Wohlbefinden der Mitarbeitenden, sondern verbessern auch die Produktivität und Qualität der Arbeit. Und das Beste: Ein Engagement für die Gesundheit der Belegschaft wird finanziell gefördert. Die IKK classic unterstützt Betriebe mit einem Bonusprogramm und bietet bundesweite Beratung durch erfahrene Gesundheitsmanager. Mehr Informationen: ikk-classic.de/bgm



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

AUF EINEN KLICK

Informationen und Serviceleistungen

- 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 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 Angestellten 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 Haushalts-scheckverfahren.

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



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 Vor-

teil, wenn man am Anfang der Unternehmensgründung steht und mit spitzem Bleistift rechnen muss.

Nachlässe auch für kleine Betriebsgrößen

Die SDH hat aktuell mit ca. 25 Automobilherstellern zentral verhandelte Rabatte, die bei lokalen Autohändlern in Anspruch genommen werden können. Mit einem sogenannten Abrufschein können Gründer auf Kfz-Nachlässe zu-

greifen, die sonst nur für Firmen mit sehr großen Fuhrparks üblich sind. Die Nachlässe gibt es auf Pkws, SUVs, Pickups sowie Transporter. 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

Kostenfreie SDH-Mitgliedschaft: Schnelle sowie unkomplizierte Registrierung ohne jegliche Verpflichtungen und Mitgliedsgebühren auf 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 ca. 25 Automobilherstellern, die immer bei lokalen Autohändlern in Anspruch genommen werden können.

ELEKTROMOBILITÄT IM HANDWERK

Die Elektromobilität hat sich zu einer attraktiven Option gerade für junge Handwerksbetriebe entwickelt, die ihre Fahrzeugflotte zukunftsfähig aufstellen möchten. Dank technologischer Fortschritte und wachsender Ladeinfrastruktur bieten E-Fahrzeuge heute bereits zahlreiche Vorteile für das Handwerk.

Leistungsstark und vielseitig einsetzbar: Moderne Batterien überzeugen durch höhere Leistungsfähigkeit, längere Lebensdauer und sinkende Kosten. Gleichzeitig wächst das Netz an Ladestationen kontinuierlich. Im Segment der leichten Nutzfahrzeuge steht mittlerweile ein breites Angebot zur Ver-

fügung, vom kleinen Servicewagen bis zum Großraumtransporter – mittlerweile mit einer Reichweite von bis zu 350 km.

Wirtschaftlich konkurrenzfähig:

E-Fahrzeuge sind über ihre Lebensdauer hinweg kostenmäßig mit Verbrennern mittlerweile gleichauf. Gesunkene Anschaffungspreise, niedrigere Verbrauchs- und Wartungskosten sowie steuerliche Vorteile machen den Umstieg wirtschaftlich attraktiv. Erst recht, wenn auf dem Betriebsgelände der Fuhrpark durch die eigene Stromerzeugung z.B. durch Photovoltaik regelmäßig geladen werden kann.

Zukunftssicher und imagefördernd:

Steigende Anforderungen an umweltfreundliche Mobilität, sei es durch gesetzliche Vorgaben oder Kundenerwartungen, machen E-Mobilität zu einem wichtigen Zukunftsthema. Handwerksbetriebe, die frühzeitig umstellen, positionieren sich als fortschrittlich und umweltbewusst im Wettbewerb.

Die Elektromobilität bietet Handwerksbetrieben somit eine wirtschaftliche, imageförderliche und umweltfreundliche Lösung für ihre Fahrzeugflotte.



Fotos: © SDH GmbH

»Als führendes Mobilitätsportal im Handwerk vermitteln wir gemäß unserem Slogan »Günstige Firmenwagen fürs Handwerk« seit 14 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

Fahrzeugarabatten 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. So hat das Unternehmen bis heute fast 65.000 Handwerksbetrieben dabei geholfen, ein neues, günstiges Firmenfahrzeug zu erwerben.

So profitiert ihr Handwerksbetrieb

Um die Vorteile nutzen zu können, ist eine kostenfreie SDH-Mitgliedschaft er-

forderlich. Die Registrierung unter erfolgt schnell und unkompliziert – ganz ohne Verpflichtungen und Mitgliedsgebühren. Nach erfolgreicher Registrierung lässt sich ein Abrufschein bequem über das Online-Bestellformular beantragen. Mit diesem Abrufschein kann das Wunschfahrzeug beim lokalen Autohändler zu attraktiven Konditionen erworben werden. Mehr Informationen zu den Kfz-Nachlässen und aktuellen Aktionen sind auf sdh.de zu finden.

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 65.000 Handwerksbetriebe haben den Service der SDH bislang genutzt und sich so Top-Konditionen beim Firmenwagenerwerb gesichert.

Nuray und Cihat Karatas haben sich mit der Gründung der Karatas Backwaren GmbH ihren Traum verwirklicht. Unterstützt wurden sie dabei von der Bürgschaftsbank NRW.

Mr. Simit: Der Herr der Ringe



➔ Ursprünglich war das Unternehmerpaar in der IT- und Medizinbranche tätig, bevor sie 2022 den Sprung in die Selbstständigkeit wagten. Es war die Leidenschaft, den türkischen Sesamring (Simit) auch in Deutschland anzubieten, die sie zur Gründung motivierten. Sie investierten sehr viel in die Entwicklungsarbeit, um die Rezeptur und die Backtechniken zu perfektionieren. Unterstützt von Teigtechnologien, Lebensmittelchemikern und renommierten Bäckereimaschinen-Herstellern gelang es ihnen, drei Produktvarianten unter dem Label anzubieten: frische Simits für den Einzelhandel in NRW, halbgebackene Simit und tiefgefrorene Teiglinge, die deutschlandweit vertrieben werden.

Konzept und Fachwissen überzeugten

Unterstützung fand das Gründerpaar bei der Bürgschaftsbank NRW. Rudolf Pinter, Firmenkundenberater der Bürgschafts-

bank, machte sich eigens auf den Weg in die Bäckerei, um sich selbst ein Bild machen zu können. Er erinnert sich: »Sowohl das Konzept der Eheleute Karatas als auch die Mischung aus Fachwissen und Begeisterung für das Produkt haben uns überzeugt.« Auch geschmacklich zeigte sich der Berater von dem Produkt begeistert.

Das auch in Deutschland inzwischen überaus beliebte Gebäck wird aus Sauerteig hergestellt, muss zwölf Stunden gären und wird dann im Steinofen gebacken. Nuray und Cihat Karatas legen dabei viel Wert auf höchste Qualität. Gerade diese Qualität und der Geschmack sind es, die bereits viele türkische Lebensmittelhändler überzeugt hat. »Wir beliefern in der Umgebung fast alle türkischen Lebensmittelgeschäfte«, sagt Cihat Karatas. Darüber hinaus sind die Simits bereits in einigen Märkten von großen Handelspartnern wie Rewe, Edeka oder Lekkerland gelistet. Mit weiteren Anbietern ist das Unternehmen aktuell im Gespräch.

Nachhaltig aufgestellt

Qualität lautet auch das Motto des Unternehmens in puncto Betriebsabläufe. In der Produktion setzen die Karatas auf Nachhaltigkeit durch energieeffiziente Öfen und eine Photovoltaikanlage auf dem Dach. Übrig gebliebene Backwaren spenden sie regelmäßig an regionale Tafeln oder Foodsharing und engagieren sich damit gegen Lebensmittelverschwendung und unterstützen bedürftige Mitbürgerinnen und Mitbürger.

2024 wurde die Karatas Backwaren GmbH für den Gründungspreis MUT in NRW nominiert. Eine tolle Auszeichnung, die den Unternehmenserfolg bestätigt. Für Familie Karatas ist das noch lange kein Grund, sich auf den Lorbeeren auszuruhen. Mit dem inzwischen auf knapp 30 Mitarbeiter angewachsenen Unternehmen haben sie noch viel vor. »Es gibt ständig etwas zu tun, und es macht Spaß zu sehen, wie das Unternehmen wächst«, sagt Cihat Karatas und fügt hinzu: »Der Invest hat sich in jedem Fall gelohnt.« ■



Ein starkes Team: Nuray und Cihat Karatas im Kreis ihrer Mitarbeiter.

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.
- ✓ 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



Der Simit, traditionelles Gebäck aus der Türkei, ist inzwischen auch in Deutschland äußerst beliebt.



Foto: © Bürgschaftsbank NRW

»Sowohl das Konzept der Eheleute Karatas als auch die Mischung aus Fachwissen und Begeisterung für das Produkt haben uns überzeugt.«

RUDOLF PINTER, Firmenkundenberater der Bürgschaftsbank NRW

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.

Rund



36.000

geförderte Beratungen

von Gründern und bestehenden Handwerksbetrieben wurden zuletzt jährlich durchgeführt. (Stand: 2023)

nexxt-change.org



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

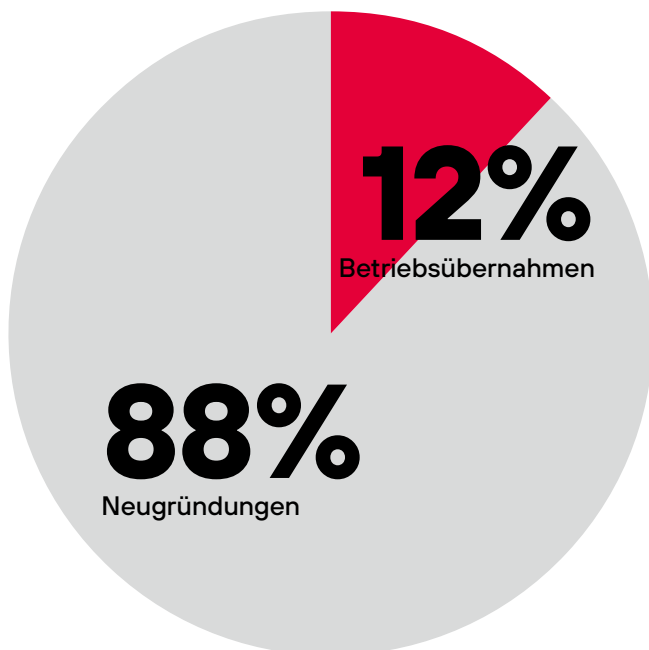
Geschlechterverteilung im Handwerk



Jeder vierte Betrieb im Handwerk wird von einer Frau geführt.

Betriebsgründungen

nach Neugründungen/Übernahmen (Stand: 2024)



12

Bundesländer

belohnen erfolgreiche Meisterabsolventinnen und -absolventen mit einem Meisterbonus zwischen 1.000 Euro und 5.000 Euro. Informationen zu den Meisterboni und weiteren Förderungen bieten auch die Handwerkskammern in den Regionen an.

Quelle: alle ZDH
Deutschlandkarte © iStock / rbiedermann
Grafiken © dlyastokiv – stock.adobe.com, treter – stock.adobe.com

Christian Kaldewey aus Möhnesee gehörte zu den ersten Fördernehmern des NRW.Mikrodarlehens. Der gelernte Heizungsbauer gründete im Jahr 2009 ein Unternehmen zur Ortung und Reparatur von Leck- und Leitungsschäden.



Foto: © NRW.BANK / Lokomotiv

Erfolgreiche Gründung mit eigenem Handwerksbetrieb

FAZIT

Start: Am Anfang stehen eine Geschäftsidee und ein guter Businessplan.

Hilfe: Eine Förderbank kann finanzielle Starthilfe leisten und Sie mit neutraler Beratung unterstützen.

➔ Vor der Gründung seiner Firma »Kaldewey Leckortung« hatte Christian Kaldewey in seinem erlernten Beruf als Zentralheizungs- und Lüftungsbauer gearbeitet und im Anschluss noch eine kaufmännische Ausbildung absolviert. Durch seine Kenntnisse in der Baubranche wusste er, dass es in der Region am Möhnesee kaum Spezialunternehmen zur Ortung von Leck- und Leitungsschäden gab. Die Idee, diese Marktlücke zu nutzen, begleitete ihn eine Zeit lang, bevor er mit Mitte 30 beschloss, sich in diesem Bereich selbstständig zu machen.

Sorgfältige Gründungsplanung

Um seine Unternehmensgründung sorgfältig zu planen, wandte sich Christian Kaldewey an das STARTERCENTER NRW der Kreishandwerkerschaft Hellweg-Lippe in Soest. »Dort wies mich der Berater auf das neue Förderprogramm hin«, so Kaldewey, der in dem Gründungsexperten zugleich einen Fürsprecher fand. »Er sagte mir, dass er nicht nur mein Konzept plausibel findet, sondern mich auch für einen Typ Mensch hält, der das durchziehen kann.« Der Förderberater war bei der Erstellung des detaillierten Businessplans behilflich und unterstützte in dem Antrag an die NRW.BANK die Gewährung des NRW.Mikrodarlehens.

Vorbereitung auf den Rückzahlungsbeginn

Das gesamte Bewilligungsverfahren sei sehr unbürokratisch gewesen, erinnert sich Kaldewey. Bereits kurz nach der Antragstellung erhielt er 12.000 Euro aus dem Programm NRW.Mikrodarlehen. Als sich schon früh Erfolg abzeichnete und er in zusätzliche Maschinen investieren wollte, bekam er Anfang 2010 ein Erweiterungsdarlehen in Höhe von 13.000 Euro.

Zunächst war Kaldewey noch soloselbstständig, nach rund einem Dreivierteljahr stellte er den ersten Vollzeitmitarbeiter ein: »Ich konnte die Arbeit nicht mehr allein bewältigen, ich hatte den Eindruck, mein Leben spielt sich nur noch auf Baustellen und in meinem Büro ab.« Dem Gründer war es wichtig, sich in der Startphase durch Zuverlässigkeit und solide Arbeit einen gu-

ten Namen zu machen. Das sei »das A und O im Handwerk«. Als große Erleichterung in der so wichtigen Aufbauphase empfand Kaldewey die Möglichkeit, erst später mit der Rückzahlung des Darlehens zu beginnen. In der tilgungsfreien Anfangszeit habe er sich auf seine Arbeit konzentrieren und auf den Rückzahlungsbeginn vorbereiten können.

Schaffung von Arbeitsplätzen

»Das NRW.Mikrodarlehen unterstützt über die Existenzgründung hinaus auch die Schaffung von Arbeitsplätzen«, sagt Margrit Rieger, die bei der NRW.BANK für dieses Förderprogramm verantwortlich ist. Wie schon vor 15 Jahren, als das Programm ins Leben gerufen wurde, sind für eine Bewilligung des NRW.Mikrodarlehens keine Nachweise von Eigenkapital und banküblichen Sicherheiten notwendig. »Das Beispiel von Herrn Kaldewey und seiner erfolgreichen Gründung zeigt, dass schon ein durchdachtes Konzept und eine überzeugende Gründerpersönlichkeit ein gutes Fundament für eine gelingende Selbstständigkeit darstellen kann.« ■



IN KÜRZE

- Seit 2008 bieten die STARTERCENTER NRW und die NRW.BANK das NRW.Mikrodarlehen an.
- Mehr als 1.000 Gründungsideen wurden mit dem Darlehen bereits in den ersten 15 Jahren verwirklicht.
- 50.000 Euro beträgt der Höchstbetrag beim NRW.Mikrodarlehen.
- 22.500 Euro nimmt eine Gründung durchschnittlich aus dem NRW.Mikrodarlehen in Anspruch.

CHECKLISTE

So klappt es mit der Gründung

- ✓ **Der Businessplan:** Schreiben Sie Ihren Businessplan als »Ihr Drehbuch« für Ihr Gründungsvorhaben. In ihm stellen Sie Ihre Geschäftsidee überzeugend dar und entwerfen für Ihre Kapitalgeber eine nachvollziehbare Finanzplanung für ihre Kreditentscheidung.
- ✓ **Die Hausbank:** Sprechen Sie frühzeitig mit einer Hausbank Ihres Vertrauens über Ihre Idee. Da von ihrer Finanzierungsentscheidung vieles abhängt, sollten Sie sich zuvor beraten lassen.
- ✓ **Die Beratung:** Ein erster Ansprechpartner für Ihre Gründung ist das STARTERCENTER NRW in Ihrer Region. Dort können Sie mit erfahrenen Experten an Ihrem Gründungsvorhaben feilen.
- ✓ **Die Förderberatung:** Wenn es dann zur Umsetzung der Finanzierung geht, stehen Ihnen die Förderexperten der NRW.BANK gerne mit ihrer Finanzierungs- und Förderexpertise zur Verfügung, um Ihnen mit Tipps und Hinweisen eine optimale Vorbereitung auf Ihr Finanzierungsgespräch zu bieten. Alle diese Beratungen sind kostenfrei und natürlich vertraulich.
- ✓ **Die Fördermittel:** Öffentliche Fördermittel bieten zahlreiche Vorteile. Ihre Hausbank, die STARTERCENTER NRW, und die NRW.BANK beraten zu den entsprechenden Programmen.
- ✓ **Die Zuschüsse:** Neben Finanzierungshilfen gibt es seitens der Kommunen, Kreise und Bundesländer sowie auf Bundes- und EU-Ebene zahlreiche Zuschussmöglichkeiten für Gründer.
- ✓ **Die Investoren:** Kein Gründungsplan ist ohne Wagnisse. Wenn Sie diesen nicht allein stemmen können oder wollen, sollten Sie Investoren mit ins Boot holen. Das Spektrum reicht dabei von Business Angels bis hin zu dezidierten Start-up- oder Gründerfonds.

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.



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-

pflicht. 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.



Foto: © FritscheFoto

Klartext statt Klischees:

Wie die Selbstständigkeit im SHK-Handwerk gelingen kann.

➔ Ob Unternehmensgründung oder Betriebsübernahme – der Einstieg in die Selbstständigkeit ist für viele junge SHK-Handwerksmeisterinnen und -meister ein Traum. Doch zahlreiche Mythen und Missverständnisse sorgen häufig für jede Menge Fragezeichen und Ängste. Dabei lassen sie sich schnell ausräumen. Denn längst gibt es umfassende Unterstützungsmöglichkeiten, wie beispielsweise das Jungmeister Programm der Klimahelden Schmiede von Bosch, die dabei helfen, die typischen Hürden zu überwinden, Risiken zu minimieren und erfolgreich in die Zukunft zu starten.

Die häufigsten Mythen rund um den Einstieg in die Selbstständigkeit

»Als Einzelkämpfer brauche ich keine Hilfe.«

Von wegen. Gerade das Handwerk lebt vom Austausch. Ein gutes Netzwerk spart am Anfang viele Umwege.

Der Expertentipp: Netzwerktreffen, Programme mit festen Ansprechpartnern oder der Erfahrungsaustausch mit anderen Jungunternehmern erleichtern den Einstieg und sorgen für praktische Impulse.

»Andere SHK-Betriebe sind meine Konkurrenz.«

Falsch. Denn in der Zusammenarbeit stecken echte Chancen. Besonders in Zeiten von Kapazitätsmangel und Betriebsschließungen (oder Betriebsaufgaben) durch fehlende Nachfolger.

Der Expertentipp: In Workshops zu Gründung, Unternehmensnachfolge, Marketing, Digitalisierung oder nachhaltigen Systemen zeigt sich, wie Synergien entstehen und Kunden ganzheitlich beraten werden können.

»Die Bürokratie erschlägt mich.«

Das muss nicht sein. Mit den richtigen Werkzeugen und Services lassen sich administrative Aufgaben gut bewältigen.

Der Expertentipp: Digitale Tools und praxisnahe Schulungen – von der Software bis zur Struktur – helfen von Anfang an.

»Neukunden zu gewinnen, ist einfach zu teuer.«

Es braucht kein großes Werbebudget. Eine Online-Präsenz, gezielte Sichtbarkeit oder Weiterempfehlungen sind häufig deutlich effektiver.

Der Expertentipp: Marketing-Beratungen oder fertige Werbemittel ersparen Agenturkosten und helfen beim Aufbau eines professionellen Auftritts.

»Weiterempfehlungen reichen mir völlig aus.«

Ja, eine gute Reputation ist wertvoll, muss aber erst aufgebaut werden. Hierfür braucht es Mut und eine gute Vorbereitung.

Der Expertentipp: Gezielte Tipps zu branchengerechtem Marketing oder ein Online-Kurztraining sorgen für das nötige Selbstvertrauen.

»SHK-Betriebe sind wenig innovativ.«

Ganz im Gegenteil. Die Branche entwickelt sich rasant. Wärmepumpen, klimafreundliche Heizsysteme und smarte Steuerung sind gefragter denn je.

Der Expertentipp: Produktschulungen, professionelle Vertriebsunterstützung und/oder eine Beratung zu Zukunftstechnologien machen fit für neue Geschäftsfelder.

»Kleine Betriebe können sowieso nicht mithalten.«

Stimmt so nicht. Nähe, Flexibilität und besondere Fachkompetenz machen SHK-Betriebe erst recht konkurrenzfähig.

Der Expertentipp: Mit strategischer Planung, Businessplan-Checks und persönlicher Beratung lassen sich professionelle Strukturen auch im Kleinen umsetzen.

Bereit, loszulegen?

Workshops speziell für Meisterinnen und Meister im SHK- und Elektrohandwerk, Plattformen zum Erfahrungsaustausch, digitale Einstiegshilfen oder eine persönliche Beratung: Mit dem richtigen Partner an der Seite ist man als Gründer von Anfang an gut aufgestellt. Und kann sich auf die nötige Unterstützung, die richtigen Tools und ein exakt zugeschnittenes Angebot verlassen.



Foto: © Bosch

»Das Jungmeister Programm von Bosch würde ich immer empfehlen, weil man viele Gründer kennenlernt. Für mich einfach ein super Konzept. Ich finde den Austausch zwischen Gründern sehr relevant, da man doch einiges untereinander lernen kann.«

ANDREAS BIELMEIER, Installateur

CHECKLISTE

Gut vorbereitet in die Selbstständigkeit

Mit dem Jungmeister Programm von Bosch

Markt und Wettbewerb

- Gibt es Probleme in der Branche?
- Wer ist meine Zielgruppe?
- Bestehen Kundenkontakte?
- Wer sind meine Mitbewerber?

Tipp: Mit Experten analysierst du im Kickoff den Markt und bekommst Impulse für deine Positionierung.

Standort

- Von wo aus starte ich?
- Plane ich Wachstum (z. B. Mitarbeitende)?
- Reichen die Räume aus?
- Erweiterungsmöglichkeiten?

Tipp: Du wirst beim strategischen Auswählen und langfristigen Planen deines Standorts beraten.

Rechtsform

- Passt die Rechtsform zu meinem Plan?
- Rechtlichen & steuerlichen Rat einholen

Tipp: Du bekommst Grundlagenwissen zu Rechtsformen, AGB und rechtlichen Stolperfallen.

Kapitalbedarf

- Kapitalbedarf ermitteln
- Investitions- & Liquiditätsplan erstellen
- Planrechnung & Haushaltsrechnung machen

Tipp: Dein Businessplan wird geprüft (inkl. Feedback zu Kapitalbedarf und Finanzplanung).

Bank & Förderung

- Bankgespräch vorbereiten
- Businessplan schreiben
- Fördermittel prüfen (Meister-/Gründungsprämie)
- Vermögens- & Schuldenaufstellung
- Bürgschaftsbanken einbeziehen

Tipp: Du wirst bei der Finanzierungsstrategie und regionalen Fördermöglichkeiten unterstützt.

Fachwissen: Wer fachlich up-to-date ist, schafft sich einen Wettbewerbsvorteil.

Businessplan-Checks: Tragfähige Geschäftsideen erfordern strategische Planung und einen Businessplan.

Von anderen lernen: Wer nach links und rechts schaut, vergibt sich nichts, sondern lernt dazu.

Schutzschild fürs Smartphone: So rüsten Handwerksbetriebe sicherheitstechnisch auf



Foto: © iStock.com/jrannt1

Keine Angst vor Phishing und Datenklau, voller Fokus auf das Business: Neue Geschäftskundentarife versorgen kleine und mittlere Handwerksbetriebe mit umfassendem Schutz vor Cyberangriffen aus dem Mobilfunknetz der Telekom.

FAZIT

Unlimited: Mit den Business-Tarifen L und XL der Telekom unbegrenztes Datenvolumen nutzen.

Bestens geschützt: Security OnNet Basic prüft auf Phishing-Links, blockiert den Zugriff auf betrügerische Webseiten, verhindert Botnet-Angriffe.

Smartphones und Tablets sind in vielen Handwerksbetrieben nicht mehr wegzudenken. Mobile Apps ermöglichen beispielsweise eine schnelle und effiziente Kommunikation innerhalb des Teams. Auf der Baustelle oder beim Wartungstermin können die Mitarbeitenden wichtige Dokumente wie Baupläne, Verträge oder technische Zeichnungen direkt auf ihren mobilen Geräten speichern und abrufen. Über mobile Endgeräte erfassen die Mitarbeitenden aber auch Abrechnungen oder verwalten Aufträge und Projekte. Doch die mobile Flexibilität bringt gerade für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) auch einige Herausforderungen in Sachen Security mit sich. Denn vor allem das zunehmende Sicherheitsrisiko, das mit dem Einsatz von Smartphones entsteht, dürfen KMU nicht außer Acht lassen.

Datenmanipulation, Phishing oder Botnet-Angriffe drohen

Die Herausforderung: Kleine und mittelständische Betriebe sind besonders anfällig für Attacken auf mobile Geräte. Denn während Großunternehmen mit anspruchsvollen Mobile-Device-Management-Lösungen (MDM) ein konstant hohes Sicherheitsniveau gewährleisten, fehlt es kleinen Betrieben und Start-ups oftmals an den personellen Ressourcen, um eine eigene IT-Abteilung einzurichten oder einen Security-Experten zu benennen. Darüber hinaus zeigt eine Studie des Technologiekonzerns Sharp, dass IT-Schulungen grundlegende Sicherheitsthemen oftmals nicht behandeln.

Erhöhtes Risiko besteht etwa, wenn Mitarbeitende unbeabsichtigt im Smartphone-Browser eine Webseite mit betrügerischen Inhalten aufrufen. Über solche Einfallstore können Kriminelle sensible Daten mitleesen, manipulieren und stehlen. Aber auch Phishing-Angriffe stellen eine erhebliche Bedrohung dar. Bei diesen Angriffen sollen Mitarbeitende durch täuschend echte Nachrichten dazu verleitet werden, schädliche Links zu öffnen oder vertrauliche Informationen preiszugeben.

Die neuen, maßgeschneiderten Mobilfunktarife der Telekom für Geschäftskunden gehen dieses Problem an und bieten

»Sicherheit darf kein Luxus sein, sondern ist für uns eine Selbstverständlichkeit – damit sich unsere Kunden voll auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.«

DR. TORSTEN BRODT,
Senior Vice President SME
bei der Telekom Deutschland



Foto: © Norbert Ittermann

kleinen und mittleren Betrieben für bis zu zehn Teammitglieder ein integriertes, kostenloses Sicherheitsfeature auf mobilen Endgeräten.

Security erstmals als kostenlose Kernleistung

Die Funktion Security OnNet Basic ist direkt im Mobilfunknetz verankert und erkennt Bedrohungen im mobilen Internet, bevor Mitarbeitende auf gefährliche Links klicken und in die Falle tapen. Security OnNet Basic blockiert den Zugriff auf betrügerische Webseiten, die über Phishing-Links in E-Mails oder SMS-Nachrichten erreicht werden, und verhindert Botnet-

Angriffe. Das Besondere dabei: Kunden müssen keine zusätzliche App herunterladen, haben keinen Mehraufwand bei der Verwaltung der Security-Option und benötigen keinen eigenen Security-Experten. Zudem ist die mobile Lösung der ideale Startpunkt für weitere digitale Innovationen – von cloudbasierten Kollaborationstools über digitale Sicherheitsverfahren bis hin zu IoT-Anwendungen. ■

Torsten Brodt

Weitere Infos zu den Mobilfunktarifen für Geschäftskunden finden Sie über den QR-Code:



CHECKLISTE

Häufige Betrugsmethoden im Mobilfunknetz kurz erklärt:

- Phishing-SMS**
Nachrichten, die vorgeben, von vertrauenswürdigen Quellen zu stammen, um persönliche Informationen zu stehlen. Anzeichen: Unerwartete Nachrichten mit Links oder Aufforderungen zur Eingabe persönlicher Daten. Maßnahmen: Keine Links aus unbekanntem SMS öffnen und die Absendernummer prüfen.
- Botnet-Attacken**
Netzwerk aus infizierten Geräten, die ferngesteuert werden. Anzeichen: Ungewöhnlich hoher Datenverbrauch oder langsame Geräteleistung. Maßnahmen: Regelmäßige Software-Updates und Antiviren-Programme verwenden.
- Malware-Downloads**
Infizierte Apps oder Dateien können Malware auf Geräte bringen. Anzeichen: Häufige Abstürze oder Pop-ups. Maßnahmen: Apps nur aus offiziellen Stores herunterladen und Berechtigungen prüfen.

Voller Komfort: Das Sicherheitsfeature ist im Telekom-Mobilfunknetz integriert, sodass keine zusätzliche App nötig ist.

Teamwork: Günstige und individuelle Zusatzkarten für bis zu zehn Mitarbeitende.

Roaming leicht gemacht: Bis zu 5 GB Datenvolumen bei Auslandsreisen inklusive Sprachflat.



Foto: Olivia Lenz

Sebastian Tenius vor seiner mobilen Motorradwerkstatt.

➔ Welche Plattform sich am besten für die Zwecke eines Unternehmens eignet, hängt wesentlich von der Zielgruppe ab. Zur Anwerbung von Auszubildenden oder neuen Mitarbeitenden kann TikTok oder Instagram eine gute Plattform sein. Wer eine eher zahlungskräftige Klientel für eine Haussanierung ansprechen will, ist bei Facebook oder Instagram besser aufgehoben.



Foto: Captr'n Capture GmbH

Durch Social Media zu mehr Kundenbindung

Klappern gehört zum Handwerk. Dass inzwischen auch Social Media-Kanäle zunehmend von Handwerkern genutzt werden, um auf das eigene Gewerbe oder den eigenen Betrieb aufmerksam zu machen, ist daher nur folgerichtig.

FAZIT

Facebook: Das Urgestein. Die Plattform für jeden, 24,5 Mio. User in Deutschland

TikTok: Der Newcomer, kurze Vertical Videos, 21,8 Mio. User in Deutschland

LinkedIn: Online-Berufsnetzwerk, Plattform für Geschäftskontakte, 21 Millionen User in Deutschland

Sebastian Tenius, Zweiradmechaniker-Meister aus Ingolstadt, hat sich vor zwei Jahren mit seiner mobilen Motorradwerkstatt selbstständig gemacht. Mit über zehn Jahren Erfahrung in der Schrauberbranche konnte er immer wieder das Gleiche beobachten: Der Kunde macht einen Termin. Beim Termin schüttet es in Strömen. Der Kunde kann nach Abgabe des Bikes nicht abgeholt werden. »Das war für mich die Idee für mein Geschäftsmodell«, sagt Tenius, der seitdem mit einem voll ausgestatteten Werkstatt-LKW zum Kunden fährt und dort die Bikes repariert.

Regelmäßig postet er auf Instagram und Facebook, wenn er zu seinen Kunden unterwegs ist. Auch an kniffligen Herausforderungen bei Reparaturen lässt er seine Follower teilhaben. Dadurch festigt er seinen Ruf als kompetenter Experte, der sich in seinem Handwerk bestens auskennt. Zumeist veröffentlicht der Jungunternehmer Videos, in denen er mit einer Prise Humor von seiner täglichen Arbeit berichtet. »Das ist für mich in erster Linie durch den Algorithmus platzierte und kostenlose Werbung«, sagt er. Mut zur Hässlichkeit und Imperfektion gehören für ihn dazu, schließlich will er authentisch bleiben. Tenius erinnert sich: »Manchmal habe ich auch kleine Besonderheiten, zum Beispiel einen Oldtimer auf dem Tisch, und kann zum technischen Hintergrund etwas sagen. Das ist für meine Follower dann ein >Aha-Effekt<, den sie mir auch zurückgeben.« Auf diese Weise seien schon abendfüllende Interaktionen entstanden.

Die Art der Ansprache in den sozialen Netzwerken kann je nach Zielgruppe sehr unterschiedlich ausfallen. Schnelle, leicht verdauliche Videos richten sich eher an ein junges Publikum. Sogenannte Karussell Postings, die mit einem Swipe nach links zu weiteren Bildern führen, sind hingegen gut geeignet, um ein Thema mit dem ersten Bild anzureißen und mit weiteren Fotos zu unterfüttern. Das eignet sich zum Beispiel, wenn handwerkliche Sanierungsarbeiten im Bau- und Ausbaubereich ausführlicher dokumentiert werden.

»Mein Kanal erreicht Menschen, die sich mit meinem Thema Motorrad, Werkstatt und Handwerk befassen. Das hat mir sogar Kontakte zu Communities und Koryphäen beschert, die ich auch mal fragen kann, wenn ich in einer Sache nicht weiterkomme.«

SEBASTIAN TENIUS, Zweiradmechaniker-Meister

Optische Wiedererkennbarkeit

Interesse wecken und dadurch neue Mitarbeiter oder Kunden finden: Das ist das Ziel vieler Unternehmen, die Social Media für sich nutzen. Eine einheitliche Optik schafft einen Wiedererkennungswert und damit eine Marke. Das kann eine immer ähnliche Bildaufteilung, ein bestimmtes Farbschema oder die Verwendung einer einheitlichen Schrift sein. Wichtig ist dabei, dass die Posts zwar schnell optisch dem Absender zugeordnet werden können, aber nicht zu einheitlich wirken. Denn wenn alles perfekt gleich aussieht, verlieren die User die Lust am Konsumieren der Posts. Sebastian Tenius setzt auf persönliche Ansprache in seinen Videos. Wer seinen

Kanal besucht, erkennt sofort sein strahlendes Gesicht und seine typische, lustig augenzwinkernde Art, mit der er sich an seine User wendet. »Mein Kanal erreicht Menschen, die sich mit meinem Thema Motorrad, Werkstatt und Handwerk befassen«, sagt Tenius. Viele seiner Kundenkontakte seien über Facebook und Instagram zustande gekommen. »Das hat mir sogar Kontakte zu Communities und Koryphäen beschert, die ich auch mal fragen kann, wenn ich in einer Sache nicht weiterkomme.«

CHECKLISTE

Darauf sollten Sie bei Ihrem Social-Media-Auftritt achten!

- ✔ Bildrechte klären. Abgebildete oder in Videos auftauchende Personen sollten im Vorfeld um eine Einverständniserklärung gebeten werden. Das gilt auch für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Auch bei Fotos von Baustellen sollten Betriebe sich das Einverständnis von den Eigentümern holen. Auf keinen Fall ungefragt Fotos aus dem Internet herunterladen! Gegen eine geringe Gebühr können geeignete Motive auch in Bilddatenbanken käuflich erworben werden.
- ✔ Gültiges Impressum: Oben im Profil der Social-Media-Präsenz muss auf ein gültiges Impressum mit Datenschutzhinweisen hingewiesen werden.
- ✔ Infos und Stichpunkte ins Profil: Ebenfalls ins Profil gehören ein paar weitergehende Infos zum Betrieb. Bei Facebook bieten sich darüber hinaus Angaben zu den Öffnungszeiten sowie Adresse und Telefonnummer an.
- ✔ Nur wer liked, wird auch geliked! Schauen Sie sich auf den Social-Media-Plattformen nach Profilen um, die Sie interessieren, folgen Sie diesen und liken Sie deren Beiträge. Denn: Nur wer liked, wird auch geliked!

Instagram: Der Allrounder, Plattform für jeden mit Fotos, Videos und kurzen Formaten, 31,3 Millionen User in Deutschland

X ehem. Twitter: kurz und schnell, Plattform für Journalisten und Meinungsmacher, 21,6 Millionen User in Deutschland

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/VioletaStoimenova

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

Birk Palitzsch
Friedensstraße 4a
19053 Schwerin
Tel.: 0385/7417-1401
b.palitzsch@
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 Ditlein



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: © Foto Zielke



Handwerkskammer zu Köln

Fabian Stratmann

Heumarkt 12
50667 Köln
Tel.: 0221/20 22-229
fabian.stratmann@
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: © HWK Südwestfalen



Handwerkskammer Südwestfalen

Dipl.Kfm.

Kay Schlüter

Brückenplatz 1
59821 Arnsberg
Tel.: 02931/877-139
kay.schluter@
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

Anna Teufel
Bismarckallee 6
79098 Freiburg
Tel.: 0761 21800-120
anna.teufel@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

Roman Gottschalk
Olgastraße 72
89073 Ulm
Tel.: 0731/14 25-6370
beratung@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

suu:m

E-TRANSPORTER

im Fokus



Der Master stromert richtig weit

Renault lässt das Transporter-Flaggschiff Master als Diesel und Stromer auf die Straßen. Dank seines Designs hat er eine Reichweite von bis zu 460 Kilometern.

Fest an drei Vierteljahr im vergangenen Jahr, bis vor nach der Wintermonate im Januar im November zum ersten Mal. Die Reichweite von bis zu 460 Kilometern wird erreicht. Das ist ein Rekord für einen Transporter. Die Reichweite von bis zu 460 Kilometern wird erreicht. Das ist ein Rekord für einen Transporter. Die Reichweite von bis zu 460 Kilometern wird erreicht. Das ist ein Rekord für einen Transporter.

nach 320 Kilometern auf die Waage, bringt der Master aber auch bis zu 460 Kilometer weit. Renault gibt den Verbrauch mit 2,7 kWh auf 100 Kilometern an, der Wert nach der Testfahrt lag bei 3,3 kWh, und das mit einer Nutzlast von 900 Kilogramm. Der Testwagen war ein L1H1, der Renault Master E-Dach mit 100 Kilowatt Leistung, was automatisch heißt, dass die Batterie an Bord hat. Die Motorleistung ist mit 105 kW/143 PS. Die Reichweite von bis zu 460 Kilometern wird erreicht. Das ist ein Rekord für einen Transporter. Die Reichweite von bis zu 460 Kilometern wird erreicht. Das ist ein Rekord für einen Transporter.

Exzellente Verbrauchswerte
Doch das waren noch die einzigen Maßnahmen der Fabrikanten. Vor allem der Stromer bekommt ein leichtes auch bei geringen Temperaturen. Das ist ein Rekord für einen Transporter. Die Reichweite von bis zu 460 Kilometern wird erreicht. Das ist ein Rekord für einen Transporter.

Laden mit 220 kW
Wenn das nicht, werden Energie in die Batterie zu bekommen, kann diese 300 Kilowatt Leistung abgeben. Laut Renault kann der



Citroën

E-Jumper

Modell	Leistung in kW	Batteriekapazität in kWh	Reichweite in km	Radstand in mm	Ladeleistung in kW	Maximaler Hub in kg	Preis in Euro netto
E-Jumper L1H1	100	40	250	3000	11	900	25.900
E-Jumper L1H2	100	40	250	3000	11	900	25.900
E-Jumper L1H3	100	40	250	3000	11	900	25.900
E-Jumper L1H4	100	40	250	3000	11	900	25.900
E-Jumper L1H5	100	40	250	3000	11	900	25.900
E-Jumper L1H6	100	40	250	3000	11	900	25.900



Fiat

E-Doblo

Modell	Leistung in kW	Batteriekapazität in kWh	Reichweite in km	Radstand in mm	Ladeleistung in kW	Maximaler Hub in kg	Preis in Euro netto
E-Doblo L1H1	100	40	250	3000	11	900	25.900
E-Doblo L1H2	100	40	250	3000	11	900	25.900
E-Doblo L1H3	100	40	250	3000	11	900	25.900
E-Doblo L1H4	100	40	250	3000	11	900	25.900
E-Doblo L1H5	100	40	250	3000	11	900	25.900
E-Doblo L1H6	100	40	250	3000	11	900	25.900

Marktübersicht e-Transporter - Tabelle

Marke	Modell	Leistung in kW	Reichweite in km	Batteriekapazität in kWh	Radstand in mm	Ladeleistung in kW	Maximaler Hub in kg	Preis in Euro netto
Alfa	Alfa Sport E-Finition	110	300	40	3000	11	900	25.900
	Alfa Sport E-Finition	110	300	40	3000	11	900	25.900
	Alfa Sport E-Finition	110	300	40	3000	11	900	25.900
Audi	Audi e-tron	150	300	40	3000	11	900	25.900
	Audi e-tron	150	300	40	3000	11	900	25.900
	Audi e-tron	150	300	40	3000	11	900	25.900
BMW	BMW i3	150	300	40	3000	11	900	25.900
	BMW i3	150	300	40	3000	11	900	25.900
	BMW i3	150	300	40	3000	11	900	25.900
Citroën	Citroën e-C4	100	250	40	3000	11	900	25.900
	Citroën e-C4	100	250	40	3000	11	900	25.900
	Citroën e-C4	100	250	40	3000	11	900	25.900
Fiat	Fiat Doblo	100	250	40	3000	11	900	25.900
	Fiat Doblo	100	250	40	3000	11	900	25.900
	Fiat Doblo	100	250	40	3000	11	900	25.900
Ford	Ford I-Motion	100	250	40	3000	11	900	25.900
	Ford I-Motion	100	250	40	3000	11	900	25.900
	Ford I-Motion	100	250	40	3000	11	900	25.900
Mercedes	Mercedes EQ	100	250	40	3000	11	900	25.900
	Mercedes EQ	100	250	40	3000	11	900	25.900
	Mercedes EQ	100	250	40	3000	11	900	25.900
Renault	Renault Master	100	250	40	3000	11	900	25.900
	Renault Master	100	250	40	3000	11	900	25.900
	Renault Master	100	250	40	3000	11	900	25.900
Vauxhall	Vauxhall Vivaro	100	250	40	3000	11	900	25.900
	Vauxhall Vivaro	100	250	40	3000	11	900	25.900
	Vauxhall Vivaro	100	250	40	3000	11	900	25.900

In unserer DIGITHEK KOSTENLOS: digithek.de/e-transporter

Herangezoomt für präzise Einblicke und Expertenwissen!

Geballtes Know-how zum Nulltarif: Das neue digitale Spezialformat vom Deutschen Handwerksblatt. **JETZT suu:men!**



Informativ und topaktuell – der **DHB-Newsletter**

Erhalten Sie **wöchentlich** aktuelle
branchenspezifische Informationen
und exklusive **multimediale Inhalte**.

JETZT anmelden!



handwerksblatt.de/newsletter

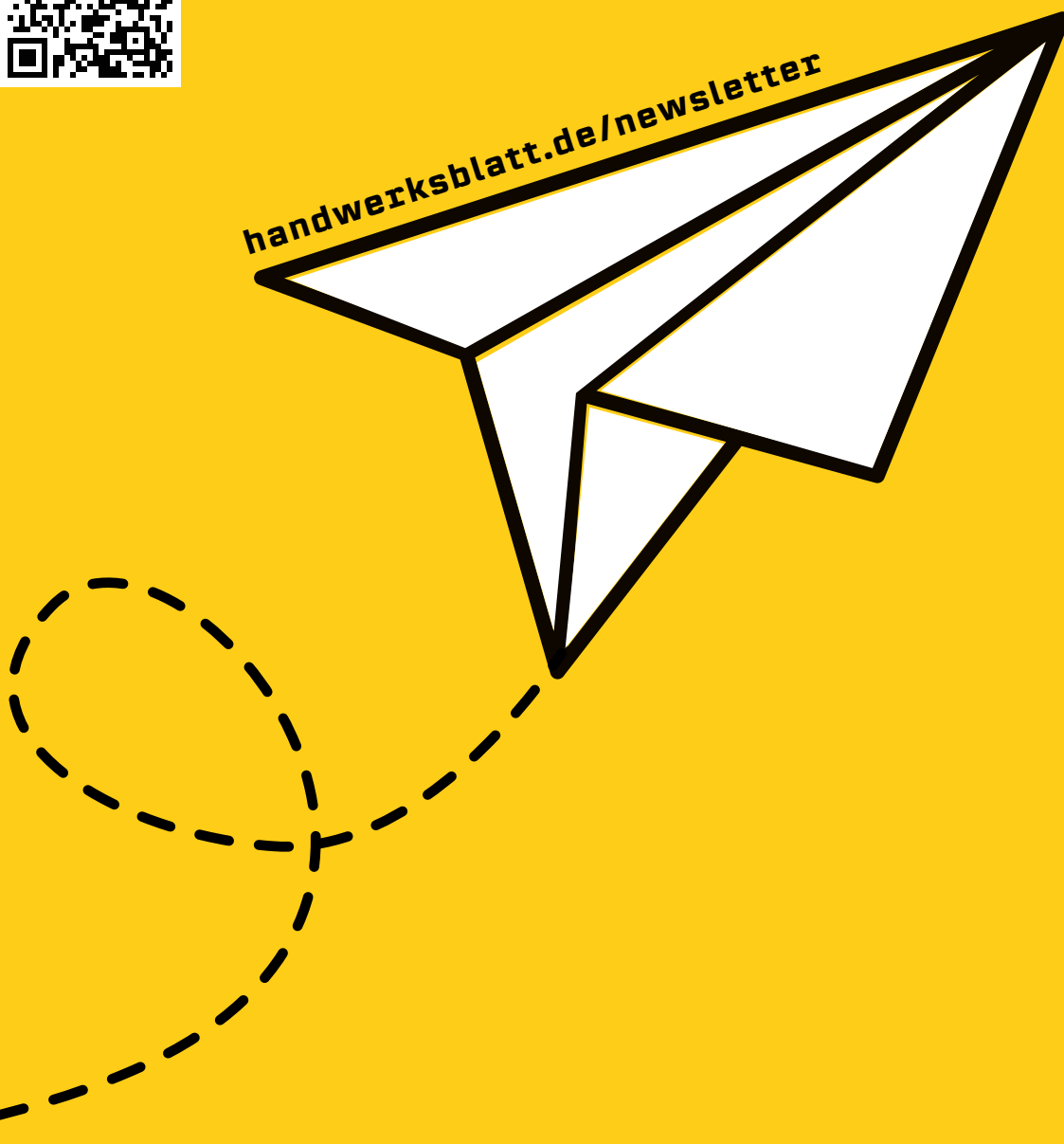


Foto: © iStock/Esa Sen Kula

AUS DEM HANDWERK FÜR DAS HANDWERK.



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**