GründerNavi

Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk

Nr. 20 2026|2027

Foto: © iStock.com/erhui1979

Inhalt

4 **Durchstarten mit KI inside**
Kaufmännische Prozesse digital steuern

6 **Als Team wachsen – gesund und erfolgreich**
Was vor der Einstellung neuer Mitarbeitender zu beachten ist

8 **Ihr Handwerk. Ihr Risiko. Ihr Schutz.**
Mit der richtigen Absicherung erfolgreich in die Selbstständigkeit

10 **Minimalistisch, modern und mutig: Zwei Gründerinnen und ihr Café**
Gute Beratung bei der Finanzierung

12 **Facts & figures**
Handwerk in Zahlen

14 **Exklusive Kfz-Rabatte und mehr für Gründer im Handwerk**
Von Vorteilen profitieren

16 **So erweitern Sie erfolgreich Ihren Kundenstamm im Handwerk**
Mit eigener Website zu mehr Präsenz

18 **Das Beraternetzwerk der Handwerkskammern und Fachverbände**

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
Annette Meyer zu Bargholz

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.

Payment
SDH GmbH Servicegesellschaft Deutsches Handwerk
DATEV
Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen
IKK classic
SIGNAL IDUNA

Grußwort

Foto: © Dresden/André Wirsig

Liebe Leserin, lieber Leser,

»Übermut tut selten gut«, heißt es. Aber ist das wirklich so? Ich glaube, es gibt Zeiten und Situationen, da tut ÜberMUT gut! Denn wer darüber nachdenkt, ein Unternehmen zu gründen oder einen Betrieb zu übernehmen, braucht übermäßig viel Mut. Mut, groß zu denken, die eigenen Fähigkeiten nicht unter den Scheffel zu stellen und etwas verändern zu wollen.

Ich bin überzeugt: Unternehmertum ist eine der wichtigsten Transformations-Kräfte unseres Landes. Weil dort Menschen agieren, die den Wandel nicht nur beobachten, sondern mitgestalten. Gerade in Zeiten großer Umbrüche, sei es durch Digitalisierung, Klima oder Demografie, entstehen Fortschritt und Anpassungsfähigkeit oft zuerst in Unternehmen und Betrieben. Dort wird ausprobiert, verbessert und weiterentwickelt. Dort werden Probleme gelöst und aus Ideen marktfähige Angebote, Dienstleistungen oder Technologien entwickelt.

Im Handwerk zeigt sich diese transformatorische Kraft besonders deutlich: Hier werden Tradition und Innovation miteinander verbunden. Und gerade bei einer Übernahmegründung folgen Sie nicht einfach nach: Sie entwickeln weiter. Sie modernisieren Prozesse, setzen digitale Werkzeuge ein, entwickeln nachhaltige Lösungen.

Ob Existenz- oder Übernahmegründung: Sie brauchen den Mut, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Aber den Weg zum eigenen Unternehmertum, den müssen Sie nicht allein gehen. Die gesamte Handwerksorganisation steht bereit, Sie dabei zu unterstützen, Ihre Ideen in die Tat umzusetzen. Nutzen Sie diese starke Handwerksfamilie. Knüpfen Sie Netzwerke, suchen Sie sich Mentorinnen und Mentoren und lernen Sie von gestandenen Unternehmerpersönlichkeiten.

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks setzt sich mit Nachdruck dafür ein, bürokratische Hürden für Sie abzubauen. Mit dem Gründungsbeschleunigungsgesetz geht auf politischer Ebene erfreulicherweise endlich etwas voran.

Denn klar ist: Macherinnen und Macher wie Sie machen den Unterschied. Nicht nur wirtschaftlich. Wer einen Betrieb gründet oder übernimmt, übernimmt Verantwortung: für Beschäftigte, Kundinnen und Kunden, Nachwuchs und die eigene Region. Sie gestalten damit auch gesellschaftlichen Zusammenhalt und machen Zukunft lebenswert. Gerade deshalb gilt in besonderem Maße für Sie: ÜberMUT tut gut!

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und von Herzen alles Gute,

Ihr

Jörg Dittrich

Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks

Die Gründung eines Unternehmens ist oft wie eine Expedition in eine neue Welt: Fast täglich gibt es Überraschungen und Herausforderungen, die es zu meistern gilt. Wer von Anfang an nicht nur seine handwerklichen Projekte und Aufträge, sondern auch seine kaufmännischen Aufgaben professionell organisiert, legt ein stabiles Fundament, dennoch langfristig resilient und erfolgreich zu sein. Digitale Lösungen und integrierte KI-Funktionen können dabei gezielt unterstützen.

Kaufmännische Prozesse professionell organisieren

Gründerinnen und Gründer können heute aus einer großen Zahl an digitalen Tools auswählen. Entscheidend ist, Lösungen zu nutzen, die kaufmännische Prozesse effizient gestalten und möglichst durchgängig digital unterstützen, gegebenenfalls mit integrierter KI. Damit lassen sich Abläufe etwa rund um Auftragsabwicklung, Lohnabrechnung oder Finanzbuchführung von Beginn an professionell aufbauen.

Sinnvoll ist dabei die Zusammenarbeit mit vertrauenswürdigen Partnern: einer Steuerberaterin oder einem Steuerberater sowie der IT-Genossenschaft DATEV eG. So haben junge Unternehmen gleichzeitig menschliche Expertise und bewährtes technisches und fachliches Know-how an ihrer Seite.

Wo kann mich KI bei den kaufmännischen Prozessen unterstützen?

Den Nutzen von KI im betrieblichen Alltag beschreibt Markus Algner, Chief Markets Officer (CMO) von DATEV, so: »KI kann dort besonders wirksam unterstützen, wo sich Aufgaben wiederholen und Regelwerke klar definiert sind. Hier entlastet sie Menschen und schafft damit Raum für Tätigkeiten, die menschliche Erfahrung, Urteilskraft und Dialog erfordern, beispielsweise in der Beratung von Kunden zu handwerklichen Projekten.«

Diese Voraussetzungen erfüllen die Tätigkeiten rund um die sogenannte Büroarbeit im handwerklichen Betrieb. Denn dabei müssen zahlreiche rechtliche Vorgaben eingehalten werden. KI kann hier unterstützen, indem sie Daten verarbeitet, Buchungs- und Entscheidungsvorschläge liefert oder Auswertungen erstellt. Dennoch bleibt in DATEV-Lösungen die Verantwortung für Entscheidungen immer beim Menschen.

Kaufmännische Prozesse und Daten von Anfang an im Griff: Durchgängig digital und mit Unterstützung von Künstlicher Intelligenz

Foto: © DATEV eG

Durchstarten mit KI inside

FAZIT

Mithalten: KI verändert, wie wir arbeiten – auch im Handwerk, vor allem bei der Büroarbeit und im Kundenkontakt.

Praktisch: KI kann viele lästige Routineaufgaben übernehmen und die Prozesse mit Geschäftspartnern beschleunigen.

Aktuell: KI auf Basis strukturierter Daten liefert schnell und einfach einen Überblick zu betriebswirtschaftlichen Fragen.

Betriebliche Voraussetzungen

Damit KI sinnvoll eingesetzt werden kann, müssen kaufmännische Abläufe digital organisiert sein – idealerweise durchgängig. Nur so stehen die notwendigen Daten zur Verfügung, um Prozesse zu automatisieren und verlässliche Auswertungen zu erhalten. Und nur so haben Gründer stets einen validen Überblick über die aktuelle finanzielle Situation ihres Unternehmens. Vor allem in den Anfangsjahren ist das eine wichtige Voraussetzung, um gegebenenfalls Unterstützung von Banken zu erhalten und um am Markt bestehen zu bleiben.

Beim Aufbau effizienter und transparenter digitaler Prozesse ist es hilfreich, dass die E-Rechnung im B2B-Geschäft inzwischen der rechtliche Standard ist. Dadurch gehen in den Unternehmen immer seltener Papier- oder simple PDF-Rechnungen ein. Elektronische Rechnungen haben den Vorteil, dass sie strukturierte Datensätze enthalten, die automatisch in die Buchhaltungssoftware übernommen und weiterverarbeitet werden können. So entstehen durchgängig digitale Prozesse fast von selbst.

Durchgängig digitale Prozesse schaffen

Als zentraler Ausgangspunkt für solche Prozesse lassen sich Cloud-Lösungen der Nürnberger IT-Genossenschaft nutzen. Mit diesen können Unternehmerinnen und Unternehmer mobil oder vom Rechner aus kaufmännische Aufgaben erledigen. Beispielsweise erstellen und versenden sie mit DATEV Unternehmen online und DATEV Auftragswesen next Angebote und die für Verkauf und Lieferung notwendigen Dokumente. Auch E-Rechnungen lassen sich damit entsprechend den gesetzlichen Standards, zum Beispiel mit den Formaten ZUGFeRD oder XRechnung, anlegen und verschicken. Zudem können darüber Eingangsrechnungen digital weiterverarbeitet werden.

Im Handwerk kommen häufig ergänzend branchenspezifische Lösungen zum Einsatz. Auch diese lassen sich in die durchgängig digitalen Prozesse integrieren. Damit diese reibungslos die benötigten Daten mit DATEV-Lösungen austauschen können, haben viele entsprechende Schnittstellen. Welche Branchenlösungen das sind, zeigt der DATEV-Marktplatz unter **go.datev.de/marktplatz.**

Integration externer Partner in digitale Prozesse

Die digitale Zusammenarbeit mit der Steuerberatungskanzlei läuft ebenfalls über DATEV-Systeme. Die jeweilige Kanzlei hat Zugriff auf die in den Programmen verarbeiteten Unternehmensdaten, etwa Eingangs- und Ausgangsrechnungen sowie gearbeitete Stunden für die Lohnabrechnung, und kann somit jeweils zeitnah buchen.

Darüber hinaus sind DATEV-Lösungen mit unzähligen weiteren Geschäftspartnern und deren IT-Systemen digital verbunden. So lassen sich Bankdaten über den DATEV Bankdatenservice und Daten von PayPal und Amazon über den DATEV Zahlungsdatenservice automatisiert in die betrieblich genutzte DATEV-Software übernehmen und dort weiterverarbeiten. Auch die zahlreichen Datenweiterleitungen, die bei Lohn- und Gehaltsabrechnung notwendig sind, zum Beispiel zur Bank oder Sparkasse, zu den Sozialversicherungsträgern und den Finanzbehörden, werden über die DATEV-Lösungen für die Abrechnungen automatisiert erledigt.

In welchen Lösungen ist KI integriert?

Wenn Daten digital strukturiert vorliegen, können KI-Tools ihr Potenzial zum Einsatz bringen. DATEV verfolgt dabei den Ansatz, KI nur dort einzusetzen, wo sie den Anwendern konkrete Nutzenvorteile bringt – selbstverständlich immer unter Berücksichtigung höchster Datenschutzstandards. KI-Funktionalitäten sind in die jeweilige Software integriert. Beispielsweise können in DATEV Auftragswesen next über natürlichsprachliche Prompts Auswertungen der Geschäftsentwicklung sowie Kunden- und Artikelstatistiken erzeugt werden. Über den DATEV Automatisierungsservice Bank lassen sich Kontoumsätze in der Kanzlei automatisiert verbuchen. Der DATEV Liquiditätsmonitor online hat eine integrierte KI-gestützte Prognose-Funktion. Unternehmerinnen und Unternehmer erhalten neben dem aktuellen Überblick über die finanzielle Lage des Unternehmens auch eine Prognose der zukünftigen Liquidität – und damit wichtige Informationen für sichere unternehmerische Entscheidungen, die sie gegebenenfalls auch mit ihrer Steuerberaterin oder ihrem Steuerberater diskutieren können.

So können Handwerkerinnen und Handwerker von Anfang an mit überschaubaren Kosten ihre kaufmännischen Prozesse professionell organisieren und ihren Fokus auf ihre Kunden und den Aufbau ihres Betriebes legen. ■

CHECKLISTE

Was kaufmännische IT-Lösungen mit KI für Handwerksbetriebe leisten müssen:

- ☑ **Medienbruchfrei:** Kaufmännische Prozesse und der Datenaustausch mit Geschäftspartnern können durchgängig digital organisiert und so KI sinnvoll eingesetzt werden.
- ☑ **Strukturierte Daten nutzen:** Gängige E-Rechnungsformate werden unterstützt und liefern zusammen mit anderen digitalen Belegen die Datenbasis, die KI für Automatisierungen und Auswertungen benötigt.
- ☑ **Gesicherte Daten:** Datenschutz, Datensicherheit und eine revisionssichere Archivierung sind gewährleistet – auch beim Einsatz von KI.
- ☑ **Zuverlässigkeit:** Lösungen sind testiert, zuverlässig und entsprechen den Grundsätzen Ordnungsmäßiger Buchführung für das digitale Zeitalter, den GoBD.
- ☑ **Menschliche Verantwortung sichern:** KI unterstützt bei Entscheidungen – die Verantwortung bleibt immer bei Unternehmerinnen, Unternehmern und ihren steuerlichen Beratern.

Foto: © DATEV eG

»KI kann dort besonders wirksam unterstützen, wo sich Aufgaben wiederholen und Regelwerke klar definiert sind.«

DR. MARKUS ALGNER,
CMO DATEV eG

Vernetzt: Branchensoftware mit geprüfter DATEV-Anbindung integriert sich in die digitalen Prozesse.

Korrekt: KI-gestützte Prozesse helfen, teure Fehler zu vermeiden und Abläufe rechtskonform zu gestalten.

Partnerschaftlich: Mit Steuerberaterin oder Steuerberater gemeinsam Prozesse gestalten und Entscheidungen treffen.

Als Team wachsen – gesund und erfolgreich

Neue Kräfte beleben den Arbeitsalltag und eröffnen Chancen – zugleich wächst der Koordinationsaufwand. Denn je größer das Team wird, desto komplexer werden die internen Abläufe.

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

Foto: © seventyfour74/123RF.com

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.«

FAZIT

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

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

Starker Partner für Arbeitgebende

Bei der Lohnabrechnung spielen verschiedene Faktoren eine Rolle. Der allgemeine Beitragssatz für die gesetzliche Krankenversicherung beträgt 2026 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-, Gleitzonen-, Pfändungs- und Umlagerechner) – auf der Webseite der IKK classic finden Arbeitgebende 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

Vor der Einstellung neuer Mitarbeitender:

- **Vertrag rechtzeitig überreichen**
  Arbeitgebende 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**
  Melden Sie bitte Ihre neuen versicherungspflichtigen Mitarbeitenden bei den Trägern der Sozialversicherung (Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung) an. 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 Krankenversichertenkarte 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**

Für Gründerinnen und Gründer im Handwerk ist der Start in die Selbstständigkeit eine aufregende Zeit voller Chancen. Doch neben dem handwerklichen Können und unternehmerischem Geschick ist auch die richtige Absicherung entscheidend für den Erfolg.

Ihr Handwerk. Ihr Risiko. Ihr Schutz.

Ein unvorhergesehenes Ereignis kann den Traum vom eigenen Betrieb schnell gefährden. SIGNAL IDUNA als traditioneller Handwerksversicherer beleuchtet die wichtigsten Versicherungen, die speziell auf die Bedürfnisse von Handwerksgründern zugeschnitten sind, und zeigt auf, wie Sie Ihr Unternehmen von Anfang an auf eine solide Basis stellen.

Wer den Schritt in die Selbstständigkeit im Handwerk wagt, bringt vor allem Mut, Fachwissen und eine große Portion Leidenschaft mit. Doch bei allem Fokus auf das Kerngeschäft lauern finanzielle Risiken, die den Traum vom eigenen Betrieb schnell gefährden können. Eine Absicherung ist daher kein Kostenfaktor, sondern eine der wichtigsten Investitionen in die Zukunft des Unternehmens. Doch welche Policen sind essenziell und worauf können Gründerinnen und Gründer zu Beginn vielleicht verzichten?

Das Fundament: Die Betriebshaftpflichtversicherung

Sie ist das absolute Muss für jeden Handwerksbetrieb. Ein kleiner Fehler kann enorme Konsequenzen haben. Wenn der Malergeselle die teure Designercouch des Kunden mit Farbe bekleckert oder der Installateur beim Bohren eine Wasserleitung trifft und die Wohnung unter Wasser setzt, können die Schadenersatzforderungen existenzbedrohend werden. Die Betriebshaftpflichtversicherung schützt Sie vor den finanziellen Folgen solcher Personen-, Sach- und Vermögensschäden, die Sie oder Ihre Mitarbeitenden bei Dritten verursachen. Sie prüft die Ansprüche und wehrt unberechtigte Forderungen notfalls auch vor Gericht ab.

SIGNAL IDUNA

Partner des Handwerks

Seit Jahrzehnten pflegt die SIGNAL IDUNA als traditioneller Versicherer des Handwerks eine tiefe und partnerschaftliche Verbindung zu den Handwerksorganisationen. Aus diesem umfassenden Branchenverständnis sind über das Versorgungswerk exklusive und passgenaue Lösungen wie z.B. die MeisterPolicePro oder das SI-Meisterstück entstanden. Diese Konzepte, die gemeinsam mit den Interessensverbänden vieler Gewerke entwickelt wurden, bündeln die wichtigsten Absicherungen für das Handwerk und sind speziell auf die realen Bedürfnisse der Betriebe zugeschnitten. Das ist mehr als nur Versicherung – das ist gelebte Partnerschaft auf Augenhöhe.

Der Schutz für das Eigentum: Die Inhaltsversicherung

In der Werkstatt, im Lager oder im Büro stecken oft erhebliche Werte. Teure Maschinen, Werkzeuge, Material und die gesamte Betriebseinrichtung. Sie sind das Herzstück der Arbeit. Eine Inhaltsversicherung sichert dieses Inventar gegen Gefahren wie Feuer, Einbruchdiebstahl, Leitungswasser oder Sturm ab. Brennt die Werkstatt über Nacht aus oder es werden wertvolle Maschinen gestohlen, bedeutet dies für viele Gründer ohne Versicherungsschutz das sofortige Aus.

FAZIT

Abwägen: Welche Versicherung für welches Unternehmen unbedingt erforderlich ist, kann individuell variieren.

Basisversicherungen: Die im Artikel aufgeführten Versicherungen decken die wichtigsten Risiken für Gründer ab.

Digitalisierung: Durch die zunehmende Digitalisierung entstehen neue Risiken für Betriebe.

Wird ein Schaden beim Kunden durch das ausführende Unternehmen verursacht, greift die Betriebshaftpflichtversicherung.

Foto: © AND-ONE/iStock.com

Wenn alles stillsteht: Die Betriebsunterbrechungsversicherung

Nach einem größeren Schaden, wie einem Brand oder einer Überschwemmung, kann der Betrieb oft wochen- oder monatelang stillstehen. Die fixen Kosten wie Miete, Leasingraten und Gehälter laufen jedoch weiter. Eine Betriebsunterbrechungsversicherung springt genau hier ein. Sie ersetzt nicht nur die fortlaufenden Kosten, sondern auch den entgangenen Gewinn und sichert so die Liquidität des Unternehmens, bis der Betrieb wieder normal laufen kann.

Moderne Gefahren: Die Cyber-Versicherung

Die Digitalisierung ist auch im Handwerk nicht mehr wegzudenken. Doch mit der Vernetzung steigt die Gefahr von Cyberangriffen. Ein Hackerangriff kann Kundendaten kompromittieren, Systeme lahmlegen oder zu Erpressungen führen. Der SI-Cyberschutz von SIGNAL IDUNA zum Beispiel bietet hier nicht nur finanziellen Schutz, sondern stellt auch 24/7 Experten zur Seite, die im Schadenfall schnell helfen, die Systeme wiederherzustellen und den Schaden zu begrenzen.

Der Mensch im Mittelpunkt: Die Inhaber-Ausfallversicherung

Für Gründerinnen und Gründer ist die eigene Arbeitskraft die wichtigste Ressource. Da darf und sollte man sich selbst nicht vergessen. Gerade ein längerer Ausfall durch Krankheit oder einen Unfall kann das gesamte Unternehmen lahmlegen. Mit einer Inhaber-Ausfallversicherung werden die laufenden Betriebskosten abgedeckt, wenn die Chefin oder der Chef ausfallen. Langfristig ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung existenziell, um den eigenen Lebensstandard zu sichern, falls man seinen Beruf gar nicht mehr ausüben kann. ■

signal-iduna.de

Foto @ SIGNAL IDUNA

»Wir halten Gründerinnen und Gründern den Rücken frei, damit sie ihre Vision mutig und sicher in die Tat umsetzen können.«

DR. MATTHIAS ALBRECHT
ZIELGRUPPENDIREKTOR HANDWERK BEI DER SIGNAL IDUNA

Werte schützen: Maschinen, Werkzeug und Material sollten gegen Gefahren abgesichert sein.

Stillstand: Im Fall eines Betriebsstillstands greift die Betriebsunterbrechungsversicherung

Ausfall durch Krankheit: Für Selbstständige ist die eigene Arbeitskraft der Motor des Betriebs. Ausfallzeiten unbedingt absichern!

Minimalistisch, modern und mutig: Zwei Gründerinnen und ihr Café

Mit Enthusiasmus, Zielstrebigkeit und einem klaren Konzept wagten Christin Wemmel und Madleen Asaturoglu den Schritt in die Selbstständigkeit. Unterstützung zur Finanzierung fanden sie bei der Sparkasse Bielefeld und der Bürgschaftsbank NRW.

Kaffeeduft, lebhaftes Stimmengewirr und das sanfte Klirren von Tassen und Löffeln füllen den hohen, hellen Raum. Trotz des grauen und regnerischen Frühlingstags sind die 40 Sitzplätze im »Venue« fast alle besetzt. Bevor sie sich mit einem Stück glutenfreiem Kuchen zum Interview setzt, räumt Christin Wemmel noch schnell ein paar Tassen vom Nachbartisch ab und fragt die Gäste am Fenster im Vorbeigehen, ob bei ihnen alles in Ordnung ist. Die Co-Inhaberin des Café Venue am Bielefelder Klosterplatz arbeitet an diesem Tag in der Nachmittagsschicht. Gemeinsam mit Madleen Asaturoglu eröffnete die Jungunternehmerin im Frühjahr 2024 das Café, das mit seinem speziellen Angebot und der besonderen Atmosphäre bald zu einem – mittlerweile nicht mehr ganz so geheimen – »Geheimtipp« wurde.

»Die Ästhetik des Cafés machte von Anfang an einen großen Teil unseres Konzepts aus«, erklärt Wemmel. »Unsere Vision war es, in Bielefeld einen Ort für Menschen zu schaffen, an dem sie Freunde treffen, arbeiten und sich einfach wohlfühlen können«.

Vom Moodboard zur Speisekarte

Viel Energie und Recherche haben die beiden Gründerinnen in die Entwicklung ihrer Speisekarte gesteckt. Die selbstgebackenen Kuchen und die mit Avocado oder Grilled Cheese belegten Sauerteigbrote sehen im Café mindestens genauso gut aus wie auf den begeisterten Instagram-Posts der knapp 9.000 Follower des »Venue«. »Alle Rezepte für unsere Speisen, auch für Kuchen, Brote und Smoothies, haben wir selbst entwickelt«, erzählt Wemmel. Nach ihrem BWL-Studium und Master im Bereich Nachhaltigkeit arbeitete die Wahl-Bielefelderin zunächst für ein Berliner Start-up im Gebiet ganzheitliche Ernährung. Bei einem Heimatbesuch traf sie die heute 28-jährige Asaturoglu, die Medienkommunikation studiert hatte und als Barista bereits Gastronomie-Erfahrung mitbrachte. Sie freundeten sich an und stellten fest, dass sie beide von der eigenen Selbstständigkeit träumten. »So entstand die Idee eines urbanen Frühstück- und Lunch-Cafés mit gesundem Ernährungskonzept«, berichtet Wemmel.

Datteln statt Industriezucker

»Mit Schwerpunkt auf gesunder Ernährung haben wir eine Karte mit zuckerfreien, teils veganen und glutenfreien Produkten zusammengestellt, hinter denen wir zu 100 Prozent stehen können«, sagt Wemmel. »Darum verzichten wir auch komplett auf Fertigprodukte und stark verarbeitete Lebensmittel.« Industriellen Zucker ersetzen die Betreiberinnen durch Datteln.

Glücksgriff Immobilie

Die Räumlichkeiten am Klosterplatz entdeckten die Gründerinnen zufällig bei einem Frühjahrsspaziergang. »Wir sahen, wie schön die Sonne durch die Fenster in den Laden leuchtete, und wussten sofort: Das ist es!«, erinnert sich Wemmel. Zufall oder Schicksal – das ehemalige Heizungsgeschäft stand zur Vermietung. »Wir haben dann gleich am nächsten Tag dort angerufen und uns beworben.« Als dann die Zusage vom Vermieter kam, seien sie überglücklich gewesen.

Foto: © Bürgschaftsbank NRW

»Das Café Venue zeigt, dass gute Gründungsideen auch in einer herausfordernden Branche erfolgreich umgesetzt werden können, wenn Strategie, Engagement und Finanzierungspartner zusammenpassen.«

MONIKA WESTENBERGER, Firmenkundenberaterin der Bürgschaftsbank NRW

FAZIT

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

Starke Partner: Wenn das Konzept stimmt, greifen Hausbank und Bürgschaftsbank Hand in Hand.

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

Unterstützung durch Gründungsberatung

Tipps und Beistand für die Geschäftsgründung bekamen die jungen Frauen vor allem vom GründerCenter der Sparkasse Bielefeld. »Von unserer Beraterin Tanja Siepke fühlten wir uns sofort ernst genommen und unterstützt«, berichtet Wemmel. »Als relative Neulinge in der Gastronomie mussten wir uns nicht verstellen und etwas darstellen, was wir nicht sind.«

Um die Beratung in Anspruch nehmen zu können, brauche es keine besonderen Erfahrungen und Vorkenntnisse, bestätigt Siepke. »Mit etwas mehr als der bloßen Idee sollte man aber schon zu uns kommen.« So wie die beiden Café-Gründerinnen, die sehr gut vorbereitet gewesen seien.

Bürgschaftsbank als Partner

Auch das für Bielefeld neuartige und ausgereifte Konzept zusammen mit dem vielversprechenden Standort im Herzen der Altstadt habe überzeugt. Damit gewann das Vorhaben schließlich auch das Vertrauen der Bürgschaftsbank, obwohl die Gründerinnen kein Eigenkapital mitbrachten. »Das ist eigentlich nicht die Regel«, sagt Siepke. In diesem Fall kam hinzu, dass der Vermieter einen Teil der hohen Umbaukosten übernahm und damit quasi als weiterer Geldgeber mit ins Boot stieg. »Nur in dieser Konstellation konnten wir die Gründung in einer herausfordernden Branche wie der Gastronomie überhaupt finanzieren«, erklärt die Finanzexpertin.

Erfolgreich dank definierter Zielgruppe

Zwei Jahre nach der Eröffnung gibt der Erfolg den jungen Gründerinnen recht: »Mittlerweile haben wir viele Stammgäste aller Altersstufen, sodass ich mich hier oft wie in einer großen Familie fühle«, erzählt Wemmel. Vieles läuft inzwischen rund, dennoch fordert der Alltag Kraft. Mittelfristig wollen die beiden Gründerinnen sich etwas stärker aus dem operativen Geschäft zurückziehen und Verantwortung abgeben. Die Einstellung einer Service- und einer Küchenleitung steht auf dem Plan. »Bei allem Stress genieße ich es hier jeden Tag, unser eigenes Business zu haben und keine Vorgesetzten mehr«, sagt Christin Wemmel zum Abschluss. Dann ist das Gespräch auch schon vorbei. Sie greift nach dem leeren Kuchenteller und verschwindet wieder hinter der Theke – zurück an die Arbeit. ■

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.

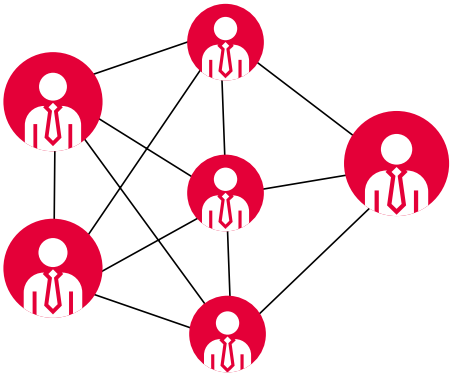
Weitere Informationen zu Förderangeboten der Bürgschaftsbank finden Sie unter: **nrw.ermoeglicher.de**

Fotos: © Sarah Jonek

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.



FACTS & FIGURES

900 Beraterinnen und Berater

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

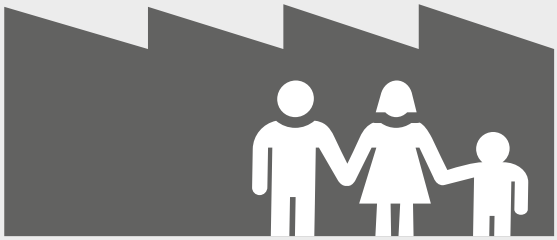
ca. 1 Mio. Betriebe mit ca. 5,6 Mio. Beschäftigten zählen zum Handwerk.

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

34.000

geförderte Beratungen
von Gründern und bestehenden Handwerksbetrieben wurden zuletzt jährlich durchgeführt. (Stand: 2024)

Geschlechterverteilung im Handwerk

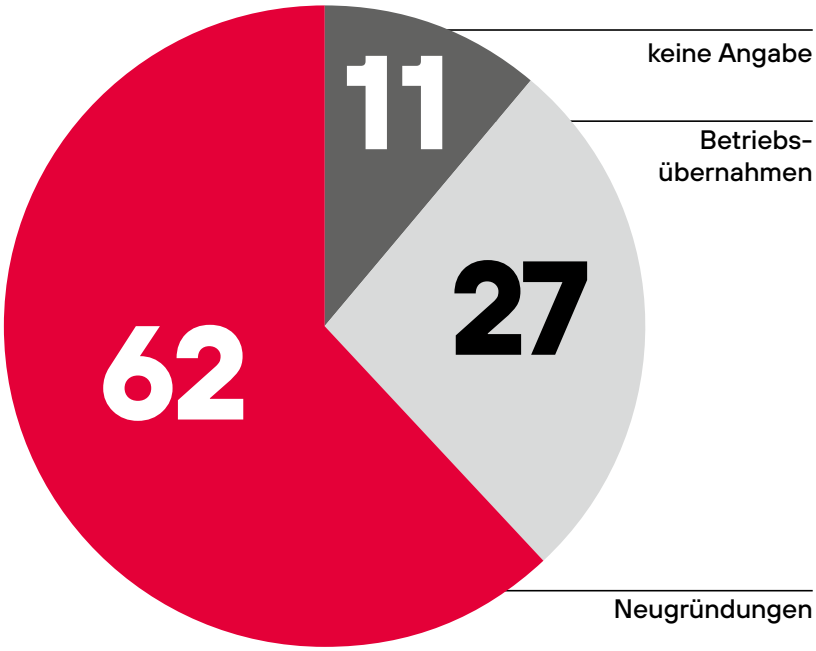
Jeder vierte Betrieb wird von einer Frau geführt. (Stand: 2024)

nexxt-change.org

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

Betriebsgründungen

nach Neugründungen/Übernahmen (Stand: 2025)
Angaben in Prozent



14 Bundesländer

belohnen erfolgreiche Meisterabsolventinnen und -absolventen mit einem Meisterbonus.

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

Wer den Sprung in die Selbstständigkeit wagt, braucht starke Partner – von der ersten Fahrt an.

Fotos: © SDH GmbH

Exklusive Kfz-Rabatte und mehr für Gründer im Handwerk

FAZIT

Kostenfreie Mitgliedschaft – ohne Gebühren oder Verpflichtungen

Attraktive Kfz-Nachlässe bei über 30 Automobilherstellern

Konditionen auch für Gründer und Einzelbetriebe

Gerade beim Start in die Selbstständigkeit muss jeder Euro sitzen. Werkzeug, Maschinen, Material – und natürlich das richtige Fahrzeug. Denn ohne zuverlässige Mobilität läuft im Handwerk nichts. Ob Pkw, SUV, Pickup oder Transporter: Das richtige Firmenfahrzeug ist für jeden Handwerksbetrieb unverzichtbar. Doch die Anschaffungskosten können schnell zur echten Herausforderung werden. Umso wichtiger ist es, beim Fahrzeugerwerb Einsparmöglichkeiten zu nutzen.

Genau hier setzt die SDH – Servicegesellschaft Deutsches Handwerk an. Mit der kostenfreien SDH-Mitgliedschaft profitieren Gründerinnen und Gründer von attraktiven Kfz-Nachlässen bei über 30 Automobilherstellern – abrufbar direkt beim Autohaus vor Ort. Und das ganz unabhängig davon, ob das Fahrzeug gekauft, finanziert oder geleast wird.

Seit 15 Jahren unterstützt die SDH Handwerksbetriebe dabei, wirtschaftlich mobil zu bleiben. Rund 70.000 Betriebe haben die Vorteile bereits genutzt – auch ohne großen Fuhrpark. Der Einstieg ist denkbar einfach: Nach der Registrierung auf www.sdh.de wird online ein Abrufschein beantragt, mit dem die Sonderkonditionen direkt beim teilnehmenden Händler eingelöst werden können. Zusätzlich bietet die SDH-Vorteilswelt praktische Angebote rund um den Betriebsalltag: von Fahrzeugausstattung über Kommunikation bis hin zu Versicherungen und Tankrabatten. ■

»Wer gründet, muss smart kalkulieren. Mit einer kostenfreien SDH-Mitgliedschaft sichern sich junge Handwerksbetriebe attraktive Konditionen bei der Fahrzeuganschaffung, profitieren von starken Partnerangeboten und gewinnen mehr finanziellen Spielraum für das, was wirklich zählt: den erfolgreichen Start ins eigene Business.«

RALF BAUMEISTER, Geschäftsführer SDH

Sei dabei, wenn der Handwerkerclub startet. Melde dich jetzt an und erhalte als Erster alle Details zur Eröffnung.
handwerkerclub.de

NEU ab Herbst 2026: Der SDH Handwerker-club

DER SDH HANDWERKERCLUB

Dein Start. Dein Club. Dein Handwerk.

Mehr als Mobilität: Der neue Vorteilsclub der SDH bündelt alles, was du vom ersten Tag an brauchst.

Die Mobilität ist gesichert – und was ist mit allem anderen? Kunden gewinnen, Aufträge abwickeln, rechtliche Fragen klären, Risiken absichern: Wer gründet, hat sofort alle Hände voll zu tun. Wer dann für jeden Bereich noch eine eigene Lösung suchen muss, verliert wertvolle Zeit und Geld. Beides ist gerade am Anfang besonders knapp.

Die SDH geht deshalb ab Herbst 2026 einen entscheidenden Schritt weiter und aus 15 Jahren Erfahrung heraus entsteht der SDH Handwerkerclub. Was für Großbetriebe längst selbstverständlich ist – gute Konditionen, gebündelte Leistungen, ein starkes Netzwerk im Rücken –, steht damit auch dir vom ersten Tag an offen. Der Handwerkerclub vereint Schutz, Service, Zugang zu exklusiven Einkaufsvorteilen aus unterschiedlichen Lebensbereichen – von Betriebsbedarf bis hin zu Freizeit- und Lifestyleangeboten – und Gemeinschaft in einem einzigen Paket. Kein mühsames Zusammensuchen von Einzellösungen, kein teures Lehrgeld. Das Beste: Das Paket wächst mit deinem Betrieb mit und hält dir den Kopf frei für das, was wirklich zählt – dein Handwerk. ■

Flexibel nutzbar: Kauf, Leasing oder Finanzierung

Regelmäßige Sonderaktionen mit attraktiven Prämien

15 Jahre Erfahrung als Mobilitätspartner des Handwerks

Foto: © Alex Cristi/iStock.com

Eine gut aufgestellte Webseite ist weit mehr als eine Visitenkarte für Ihren Betrieb im Internet.

So erweitern Sie erfolgreich Ihren Kundenstamm im Handwerk

Eine eigene Webseite ist heute unverzichtbar für jeden Handwerksbetrieb, der erfolgreich sein möchte. Sie ist das Fundament, auf dem die digitale Zukunft aufgebaut werden kann.

FAZIT

Content: Gute Fotos, interessante Inhalte und echte Mehrwerte werten Ihre Webseite auf.

Kontakt: Telefonnummer, E-Mail-Adresse und Anschrift gehören unbedingt auf die Webseite.

SEO: Optimieren Sie Ihre Webseite so, dass Ihr Unternehmen im Internet gefunden wird.

Foto: ©privat

»Es war noch nie so einfach, online sichtbar zu sein.«

MARIO MUNSTERMANN,
E-Commerce Experte S-Payment

CHECKLISTE

Warum eine Webseite und SEO für Ihr Handwerk unverzichtbar sind:

Ihre Kunden suchen Sie online! Werden Sie sichtbar – denn wer nicht online ist, wird übersehen.

Das suchen Ihre Kunden (beispielhaft / monatlich):

- **»Fliesenleger Hamburg«: 2.400** (potenzielle Kunden suchen nach einem Fliesenleger in Hamburg)
- **»Maler Köln«: 18.100** (potenzielle Kunden suchen nach einem Maler in Köln)

Das bedeutet: Tausende potenzielle Kunden suchen aktiv nach Ihren Leistungen. Mit einer suchmaschinenoptimierten (SEO) Webseite sorgen Sie dafür, dass sie Sie finden und nicht die Konkurrenz.

Mit einer gut gepflegten digitalen Präsenz gewinnt ein Betrieb neue Kunden, stärkt seine Marke und sorgt dafür, dass das Handwerk auch im digitalen Zeitalter glänzt. Es geht darum, Präsenz zu zeigen.

Was macht eine gute Webseite aus?

- **Das Können zeigen:** Ein Betrieb sollte seine Leistungen klar und übersichtlich präsentieren. Gute Fotos von abgeschlossenen Projekten (Referenzen) sagen oft mehr als tausend Worte. Es sollte erklärt werden, worauf der Betrieb spezialisiert ist und was seine Arbeit besonders macht.

- **Erreichbarkeit gewährleisten:** Auf der Webseite sollten alle wichtigen Kontaktdaten angegeben werden: Telefonnummer, E-Mail-Adresse und eventuell ein Kontaktformular. So können Kunden den Betrieb einfach erreichen und Anfragen stellen. Eine Landkarte mit dem Standort des Betriebs ist ein weiterer hilfreicher Service.

- **Mehrwert bieten:** Es lohnt sich, darüber nachzudenken, welche Informationen für die Kunden nützlich sein könnten. Eine kleine FAQ-Sektion (häufig gestellte Fragen), Tipps zur Pflege von Handwerksprodukten oder kurze Beiträge zu aktuellen Themen können das Interesse wecken und die Fachkompetenz des Betriebs unterstreichen.

- **Gute Ansicht auf allen Geräten:** Immer mehr Menschen nutzen das Smartphone, um im Internet zu surfen. Die Webseite muss auf allen Geräten funktionieren, optimal dargestellt werden und gut lesbar sein – egal ob am Computer, Tablet oder Handy. Das sorgt für eine gute Nutzererfahrung.

Die drei häufigsten Fehler beim Start in die Online-Welt

1. **Zu komplex gedacht:** Häufig wird das Projekt zu »groß« gedacht und unzählige Eventualitäten berücksichtigt. Dabei gilt: Einfach starten ist besser. Ein intuitiver Webseiten-Baukasten ermöglicht den schnellen Start einer professionellen Präsenz. Getreu dem Motto: Fertig ist besser als perfekt!

2. **Falsche Auswahl bei Zahlungsoptionen im Online-Shop:** Bei der Auswahl von Zahlmethoden schauen Handwerker zu kritisch auf den Preis und vergessen dabei leider, dass ein Kaufabbruch viel teurer ist. Wer Produkte oder Dienstleistungen online verkaufen möchte, sollte daher neben den allgemeinen Top-Verfahren auch die bei seinem Kundenstamm beliebten Zahlverfahren integrieren.

3. **Marketing mit der Gießkanne statt gezielter Ansprache:** Teures Marketing, das alle erreichen soll, ist oft ineffizient. Handwerker profitieren besonders von diesen drei erfolgreichen Online-Marketing-Maßnahmen:

a. **Social Media:** Hier können neue Kunden gewonnen und bestehende Kunden erneut aktiviert werden. Speziell kleinere Unternehmen haben hier die Möglichkeit, eine »Persönlichkeit« aufzubauen, mit der Kunden gern zusammenarbeiten wollen.

b. **Lokale Suche (»Local Search«):** Kunden lieben ihre eigene Region und arbeiten gern mit regionalen Unternehmen zusammen. Die Pflege des eigenen »Google Unternehmensprofils« ist daher absolut notwendig, um bei lokalen Suchanfragen auffindbar zu sein.

c. **Newsletter:** Unternehmen sollten immer wertvolle E-Mail-Adressen ihrer Kunden einsammeln und diesen regelmäßig kostenlose Informationen und Angebote schicken. Dies festigt die Kundenbeziehung und schafft Vertrauen. ■

Jetzt mit Vorteilscode »GRUENDER« S-Websolutions sechs Monate kostenlos nutzen*

- Seite über den QR-Code aufrufen
- S-WebSite oder S-WebShop auswählen
- Daten eingeben und 14 Tage kostenlos testen
- Nach Ablauf des 14-tägigen Testzeitraums Zahlungsdaten hinterlegen
- Vorteilscode »GRUENDER« eingeben und sechs Monate kostenlos nutzen

*Der Code ist auf 250 Stück begrenzt. Einlösbar bis 31.12.2026.

Facebook, Instagram & Co.: Nutzen Sie Social Media, um auf Ihr Unternehmen aufmerksam zu machen.

Auffindbarkeit: Legen Sie ein eigenes Google-Unternehmensprofil an, um bei lokalen Suchen gefunden zu werden.

Mobilansicht: Nicht nur am PC oder Tablet, auch an mobilen Endgeräten sollte die Webseite gut funktionieren.

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).

0

Foto: © HWK Cottbus, Foto Goethe

Handwerkskammer Cottbus

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

Foto: © privat

Handwerkskammer zu Leipzig

Simone Horschig
Dresdner Str. 11/13
04103 Leipzig
Tel.: 0341 / 21 88 213
horschig.s@
hwk-leipzig.de
www.hwk-leipzig.de

Foto: © privat

Handwerkskammer Halle (Saale)

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

Foto: © HWK Ostthüringen

Handwerkskammer für Ostthüringen

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

Foto: © privat

Handwerkskammer Chemnitz

Christian Sauer
Außenstelle Zwickau
08056 Zwickau
Tel.: 03757 / 8839472
c.sauer@
hwk-chemnitz.de
www.hwk-chemnitz.de

1

Foto: © HWK Berlin

Handwerkskammer Berlin

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

Foto: © privat

Handwerkskammer Potsdam

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

Foto: © Leif Kuhnert/HWK FFO

Handwerkskammer Frankfurt (Oder) Region Ostbrandenburg

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

Foto: © HWK OMV

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

Foto: © HWK Schwerin

Handwerkskammer Schwerin

Birk Palitzsch
Friedensstraße 4a
19053 Schwerin
Tel.: 0385 / 7417-1401
b.palitzsch@
hwk-schwerin.de
www.hwk-schwerin.de

2

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

Handwerkskammer
Kassel

Steffen Wiesenberg
Scheidemannplatz 2
34117 Kassel
Tel.: 0561 / 78 88-155
steffen.wiesenberg@
hwk-kassel.de
www.hwk-kassel.de

4

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 Werbestudio

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

Holger Mastenbroek
B1, 1-2, 68159 Mannheim
Tel.: 0621 / 18002-175
Holger.Mastenbroek@
hwk-mannheim.de
www.hwk-mannheim.de

3

Foto: © HWK Flensburg

Handwerkskammer
Flensburg

Dr. René Koch
Johanniskirchhof 1-7
24937 Flensburg
Tel.: 0461 866 / 182
r.koch@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: © 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.schlueter@
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: © I. 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-frei-
burg.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: © Fotowerkstatt Gahr

Handwerkskammer
Niederbayern-Oberpfalz

Dipl. Kfm. Mario Göhring
Kerschensteinerstr. 5
92318 Neumarkt
Tel.: 09181 / 2699-102
mario.goehring@
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

EINLOGGEN & DURCHSTARTEN:

Mathe & Rechnungswesen sicher beherrschen

Basiswissen für angehende Meister und Handwerker – einfach & kompakt

Schnell schlau mit den VH-Lernboxen – einfach mehr wissen!

MatheBOX

Kaufmännisches Rechnen im Griff

- Prozent-, Zins- & Dreisatzrechnung blitzschnell auffrischen
- mit vielen interaktiven Übungen, Videos, Quiz & kleinen Games
- praxisnah für den Berufsalltag

39,90 €
inkl. MwSt.

ReWeBOX 1

Jahresabschluss & Kennzahlen leicht gemacht

- Bilanz, GuV & Kennzahlen verständlich erklärt
- interaktive Lernmodule mit Videos, Übungen, Quiz & kleinen Games
- sicher vorbereitet für Weiterbildung & Berufsalltag

79,90 €
inkl. MwSt.

Foto: ©iStock/Who_I_am

Jetzt informieren & bestellen:
www.vh-buchshop.de/lernbox

vh-buchshop.de
fürs Handwerk

digithek
Medien für den Mittelstand

IN DER FIRMA AUF DEN PUNKT. IN DER FREIZEIT VOLLER IDEEN.

Fachmagazine für Handwerk und Mittelstand auf digithek.de – digital lesen, wann Sie wollen.

Jetzt entdecken auf digithek.de

Foto: © Kar-Tr/iStock.com
Foto: © skynesher/iStock.com
Foto: © yuliya/iStock.com