

Nr. 15
2021/22



GründerNavi

Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk



Inhalt

4 Betriebsmanagement

Von Anfang an digital

14 Facts & figures

Handwerk in Zahlen

6 Kontenmanagement

Getrennt ist besser

16 Berufskleidung

Gut geplant ist viel gewonnen

8 Sozialversicherung

Neue Mitarbeiter, neue Pflichten

18 Risikomanagement

Polster und Policen

10 Starthilfe

Geld für gute Ideen

20 Internetauftritt

Der erste Eindruck zählt

12 Bürgschaft

Zielsicher in die Selbstständigkeit

22 Betriebsberater

Ansprechpartner in Ihrer Nähe

Impressum

GründerNavi

Das Magazin für junge
Betriebe im Handwerk
www.gruendernavi.info

Verlag

Verlagsanstalt
Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 7
40221 Düsseldorf
Tel.: 0211 / 390 98-0
E-Mail:
[info@verlagsanstalt-
handwerk.de](mailto:info@verlagsanstalt-handwerk.de)

Redaktion

Rita Lansch
Claudia Stemick

Druck

LUC GmbH
Hansaring 118
48268 Greven

Grafik und Satz

Grafikbüro Knospe
grafikbuero@knospe.se

Grußwort

➡ Seit über einem Jahr gibt die Corona-Pandemie der Wirtschaft den Takt vor. Auch wenn einige Handwerksbetriebe damit noch verhältnismäßig gut zurechtkommen: Insgesamt erscheint die aktuelle Pandemielage nicht unbedingt dazu angetan und zu motivieren, Neues zu starten und sich ein eigenes Geschäft aufzubauen.

Und dennoch haben sich turbulente Zeiten immer schon auch als Nährböden für neue Geschäftsideen erwiesen. Wie viel Gründergeist im Handwerk aktuell steckt, davon zeugen jene Handwerkerinnen und Handwerker, die mitten in der Pandemie ihren Traum von der Selbstständigkeit Wirklichkeit haben werden lassen und die ihr Ladengeschäft eröffnet haben – wie die Optikermeisterin Jana Hoffmann aus Leipzig aus unserem ZDH-Jahrbuch. Wiederum andere sind – durch den Lockdown angestoßen – auf neue Geschäftskonzepte umgestiegen: So haben etwa zahlreiche Tischlereien jetzt Spucktrennwände angefertigt oder eine Konditorin hat ihre Kunden, die nicht mehr ins Café konnten, mit dem „Trecker-Torten-Taxi“ beliefert. Einige dieser Umsteiger wollen diese spontan entstandenen Geschäftskonzepte auch nach der Pandemie weiterführen oder sogar ausbauen. Auch Neugründungen gibt es im Handwerk trotz der Pandemie glücklicherweise weiter.

Warum sich Handwerkerinnen und Handwerkern ausgerechnet in dieser Zeit hervorragende Chancen für eine Selbstständigkeit bieten, hat aber noch einen anderen Grund: Durch den demografischen Wandel fehlen schon jetzt jede Menge potenzielle Betriebsnachfolger. In den kommenden fünf Jahren werden voraussichtlich rund 125.000 Handwerksbetriebe an eine neue Führung übergeben. Daran ändert auch die Corona-Pandemie nichts. Deshalb empfehle ich allen Gründungsinteressierten, nicht nur an eine Neugründung, sondern auch an die Übernahme eines bestehenden Betriebs zu denken.

Das GründerNavi leistet sowohl bei Neugründungen als auch bei der Übernahme eines Betriebs einen wichtigen Beitrag, um in der kritischen Anfangsphase strukturiert vorzugehen. Es enthält Tipps und Anregungen, wie Startschwierigkeiten schneller überwunden und die richtigen Entscheidungen frühzeitig getroffen werden können.

Umfassende technische und betriebswirtschaftliche Unterstützung leisten darüber hinaus die Beratungsstellen der Handwerksorganisationen. Die Berater der Handwerkskammern und Verbände wissen, wie man Finanzierungsprobleme und Gründungsbürokratie meistern und von Anfang an die Chancen der Digitalisierung für die eigene Geschäftsidee nutzen kann. Auf dieses Wissen kommt es an, wenn der Start in die Selbstständigkeit ohne lange Anlaufschwierigkeiten gelingen soll.

Damit sich die neuen Handwerksbetriebe auch nach Corona am Markt behaupten können und die Wirtschaft wieder an Dynamik gewinnt, setzt sich der ZDH bei der Politik für gezielte Nachfrage- und Investitionsimpulse ein. Spätestens jetzt müssen bürokratische Hürden weiter abgebaut und die Digitalisierung in den öffentlichen Verwaltungen vorangebracht werden.

Die Erfahrung zeigt: Gründungen im Handwerk sind überdurchschnittlich erfolgreich. Das liegt auch am Meisterbrief, der mit seiner fachlichen Ausbildung ergänzt um pädagogische, kaufmännische und rechtliche Kenntnisse die ideale Ausgangsposition in das Unternehmerleben bietet. Allen Gründerinnen und Gründern möchte ich daher Mut machen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen – selbst in Pandemiezeiten wie diesen. Mit der Beratung der Handwerksorganisation im Rücken und dem GründerNavi vor Augen sind Sie gut informiert und beraten, um erfolgreich Ihren Betrieb aufzubauen!

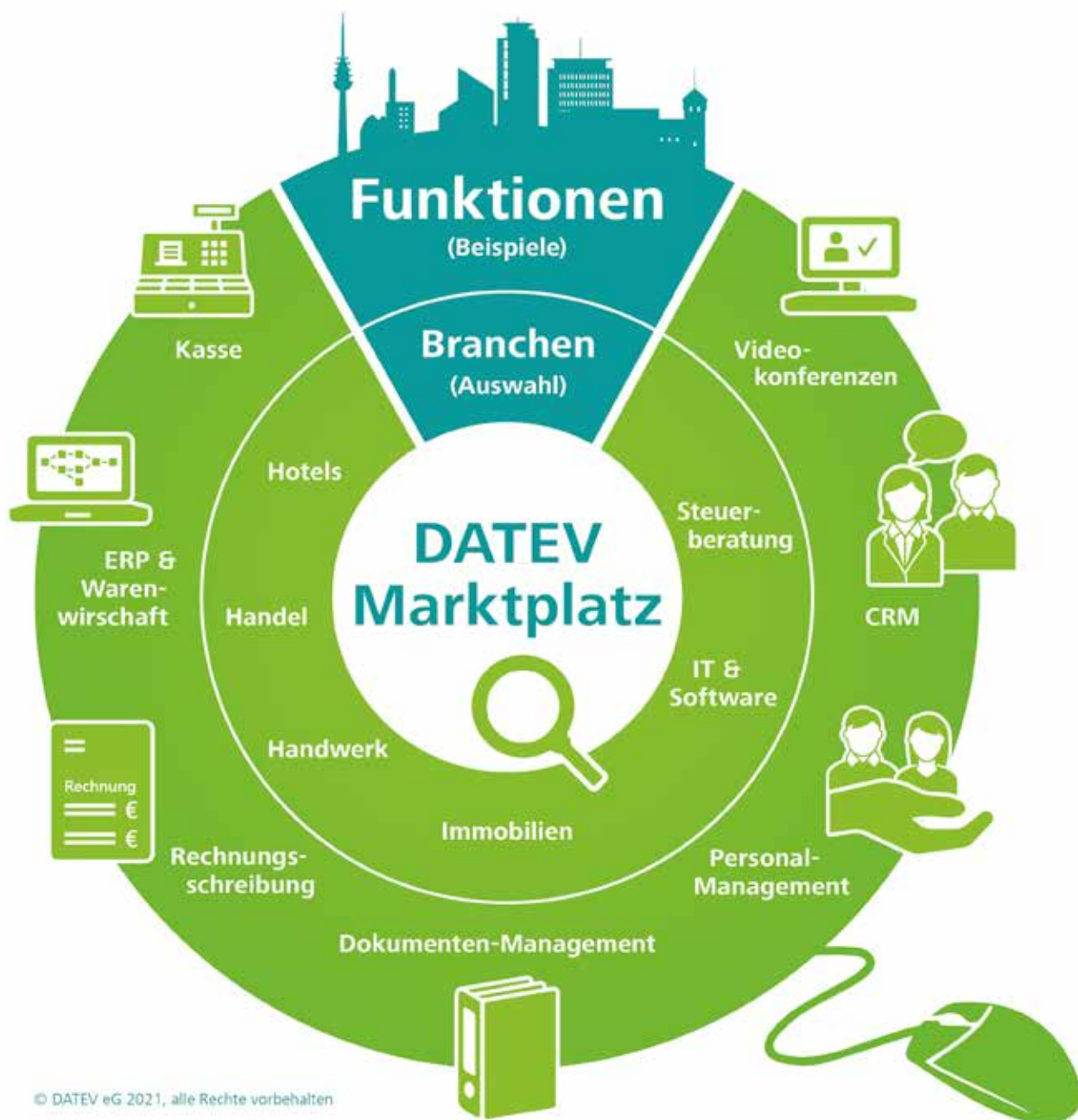


Foto: © Boris Trenkel

Hans Peter Wollseifer

Präsident
Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)

Von Anfang an digitale kaufmännische Prozesse



Gründer und Gründerinnen im Handwerk haben meist viele Jahre Erfahrung im meisterlichen Umsetzen von Kundenwünschen. Sie wissen, was technisch umsetzbar ist und wie sie für zufriedene Kunden sorgen – sicherlich ein Grund, warum sie einen eigenen Betrieb aufbauen wollen.



Foto: © DATEV eG

»Gründer und Gründerinnen im Handwerk sollten von Anfang an Papierbelege und Medienbrüche vermeiden und auf durchgängig digitale kaufmännische Prozesse setzen.«

STEFAN WUNRAM,
Chefberater Strategische Entwicklung
bei der DATEV eG

➡ Eine Herausforderung ist allerdings für viele die kaufmännische Seite der Selbstständigkeit. Wer hier von Anfang an für klare Strukturen und Prozesse sorgt, ist nicht nur bei Steuern, Abgaben und Sozialversicherung auf der sicheren Seite. Ebenso wichtig ist das zügige und korrekte Abwickeln von Aufträgen auf der Kreditoren- wie auf der Debitorenseite, angefangen beim Angebot über die Rechnung bis zum Nachhalten des Zahlungsein- bzw. -ausgangs. Nur so erhalten Sie stets einen aktuellen Überblick über die eigene geschäftliche Entwicklung. „Gründer und Gründerinnen sollten deshalb gar nicht erst damit anfangen, Rechnungen auszudrucken oder in Ordnern abzuheften“, so Stefan Wunram, Chefberater beim IT-Dienstleister DATEV eG.

Durchgängig digitaler Datenaustausch

Alle kaufmännischen Aufgaben lassen sich mittlerweile über digitale Lösungen schneller, sicherer und kostensparend abwickeln. Die Auswahl auch an branchenspezifischen Tools dazu ist fast unüberschaubar. Deshalb ist es hilfreich, die eigenen Wünsche und Bedarfe zu konkretisieren. Sinnvoll ist es, nur digitale Lösungen zu nutzen, die ohne großen Aufwand so miteinander verbunden werden können, dass ein durchgängig medienbruchfreier und damit effizienter Datenaustausch auch mit externen Partnern möglich ist.

Bei diesem Thema haben Start-ups einen Vorteil gegenüber alteingesessenen Betrieben: Sie müssen sich nicht erst von vertrauten, aber veralteten kaufmännischen Abläufen trennen, um durchgängig digitale Prozesse zu schaffen, die den

administrativen Aufwand mindern und sich auch von unterwegs nutzen lassen. Und weil es dabei viele rechtliche Aspekte zu beachten gilt, ist es ratsam, bei deren Gestaltung den Steuerberater oder die Steuerberaterin einzubeziehen.

Daher eignen sich Lösungen der DATEV bestens für junge Betriebe. Sie optimieren die Zusammenarbeit mit der betreuenden Steuerberatungskanzlei und zudem lassen sich andere Anwendungen, etwa für bestimmte Branchen oder für Prozesse, die der Buchführung vor- oder nachgelagert sind, über Schnittstellen daran anbinden. Dabei spielt es keine Rolle, ob die DATEV-Software im eigenen Unternehmen oder in der Kanzlei im Einsatz ist.

Marktplatz der Softwarepartner

Auf dem DATEV-Marktplatz (www.datev.de/marktplatz) präsentiert die Genossenschaft zahlreiche Softwarepartner, deren Anwendungen optimal auf die Lösungen von DATEV abgestimmt sind. Dort finden Gründer und Gründerinnen ohne aufwendige Recherche kompatible Programme für ihre unterschiedlichen Anforderungen im eigenen Betrieb, ganz gleich, ob sie beispielsweise aus dem Bauhandwerk, einem Bäckerei- oder Kfz-Betrieb kommen. Auch branchenunabhängige Lösungen wie etwa Kassensoftware, Warenwirtschaftssysteme oder die digitale Bezahlplattform PayPal und der Anbieter von Personalverwaltungssoftware Personio sind dort gelistet. Insgesamt sind es inzwischen Lösungen von mehr als 200 Partnern. Es lohnt sich also, sich auf dem DATEV-Marktplatz zu informieren und zudem DATEV-Lösungen für Unternehmen einzusetzen. ■

CHECKLISTE 2021

Was kaufmännische IT-Lösungen für Handwerksbetriebe leisten müssen:

- ✓ **Durchgängig digital:** Sie ermöglichen ohne Aufwand durchgängig digitale Prozesse auch mit externen Partnern.
- ✓ **Nachhaltigkeit:** Digitale Belege und Cloud-Lösungen senken den Papier- und Energieverbrauch.
- ✓ **Flexibilität:** Sie passen sich flexibel dem Bedarf eines wachsenden Unternehmens an und sind auch zu Hause und mobil im Zugriff.
- ✓ **Zuverlässigkeit:** Sie sind getestet, zuverlässig und entsprechen den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung für das digitale Zeitalter, den GoBD. Alle gesetzlichen Änderungen sind aktuell berücksichtigt.
- ✓ **Gesicherte Daten:** Datenschutz, Datensicherheit und eine revisions sichere Archivierung sind gewährleistet – auch in der Cloud.
- ✓ **Kontrolle:** Betriebswirtschaftliche Auswertungen zeigen die aktuelle geschäftliche Entwicklung. Fehlentwicklungen lassen sich zeitnah erkennen. Frühzeitiges Eingreifen ist möglich.
- ✓ **Freiheit:** Wenn gewünscht, übernimmt der Steuerberater das Kaufmännische, der Handwerker/die Handwerkerin kann sich auf das Kerngeschäft konzentrieren.

Kontrolle: mit DATEV-Lösungen den Überblick behalten und die Finanzen im Griff – auch in Krisenzeiten

Flexibel: auch mobil Zugriff auf Angebote, Aufträge, Rechnungen und sonstige kaufmännische Belege und Daten

Sicher: meine kaufmännischen Daten vor Verlust und Hackern geschützt in der sicheren DATEV-Cloud ablegen

Kontenmanagement: Getrennt ist besser

Firmenkonto, Privatkonto, Sparkonto: Gründer*innen, 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 beruf-

lichen 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 Dr. Andreas Houben, Ressortleiter Produkte und Marketing, TARGOBANK Geschäftskunden.

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.



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

DR. ANDREAS HOUBEN,
Ressortleiter Produkte und Marketing der TARGOBANK AG.

3. Steuer-, Spar- und Rücklagenkonto

Ein drittes Konto für Rücklagen und Liquiditätsreserven ist für Selbstständige unverzichtbar. Hier sollte beispielsweise die Rücklage fürs Finanzamt geparkt werden. Bedeutet, von jeder Rechnung sollte die eingekommene 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 Gründer*innen 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, das sorgt für die nötige Liquidität.

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

Wachsendes Unternehmen, wachsende Aufgaben

Vom Einzelkämpfer zur Führungskraft

Vom Ein-Mann-Betrieb zum mittelständischen Unternehmen – diese Vision haben viele Gründer. Damit das Vorhaben auch erfolgreich in die Tat umgesetzt werden kann, müssen Unternehmer auf einiges achten.

➡ Die Einstellung neuer Mitarbeiter erfordert genaue Planung. Denn mit ihnen wachsen die finanziellen Ausgaben und der organisatorische Aufwand. Was bei der Anmeldung neuer Mitarbeiter zu beachten ist, weiß Volker Müller, Leiter Referat Beiträge bei der IKK classic: „Neue versicherungspflichtige Mitarbeiter müssen Sie nach Beginn der Beschäftigung in einem automatisierten Meldeverfahren bei den Trägern der Sozialversicherung anmelden. Das geschieht über die Meldung an die für Ihre Mitarbeiter zuständige Krankenkasse. Mit einer rechtzeitigen Meldung vermeiden Sie mögliche Nachforderungen, die die finanziellen Ressourcen eines jungen Unternehmens empfindlich mindern können. Den Gesamtsozialversicherungsbeitrag zahlen Sie ebenfalls an die zuständige Krankenkasse, die ihn entsprechend weiterleitet. Für geringfügig Beschäftigte ist die Minijob-Zentrale zuständig.“

Krankenkasse – Partner für Firmenkunden

Bei der laufenden Lohnabrechnung gelten verschiedene Rechengrößen. Für alle gesetzlichen Krankenkassen gilt beispielsweise der einheitliche Beitragssatz. Er wird jährlich von der Bundesregierung festgelegt und beträgt im Jahr 2021

14,6 Prozent. Arbeitgeber und Arbeitnehmer tragen jeweils die Hälfte – also 7,3 Prozent. Die meisten Kassen erheben darüber hinaus einen individuellen Zusatzbeitrag, der seit Januar 2019 ebenfalls paritätisch finanziert wird. Das heißt, auch diesen zahlen Arbeitgeber und Beschäftigte zu gleichen Teilen.

Bei der Krankenkassenwahl kommt es deshalb zum einen auf einen Preisvergleich, aber auch auf einen Vergleich von Leistungen, Servicequalität und Vertrautheit mit der jeweiligen Berufsgruppe an. Als Krankenkasse des Handwerks hat die IKK classic nicht nur attraktive Konditionen, sondern kennt auch die Bedürfnisse der unterschiedlichen Gewerke: „Wir wissen, wo unseren Kunden der Schuh drückt, und richten Leistungen und Service daran aus“, betont Volker Müller. „Als kompetente Ansprechpartner in Sachen Gesundheitsförderung, Prävention und Sozialversicherungsrecht stehen wir Ihnen jederzeit zur Seite. Das gilt für das persönliche Beratungsgespräch genauso wie für umfangreiche Serviceleistungen im Internet.“

Informationen und Serviceleistungen auf einen Klick

Auf www.ikk-classic.de/fk finden Arbeitgeber alles Wichtige: 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).

Unter www.ikk-classic.de/seminare bietet die IKK classic Unternehmern im Handwerk eine Vielzahl an Onlineseminaren mit denen Sie zu Themen wie Sozialversicherung, Gesundheit im Betrieb oder Management im Handwerk immer up-to-date bleiben.

Ist eine Krankmeldung per SMS gültig? Wie gehe ich mit Beschäftigungsverboten um und was bedeutet eigentlich „Gefährdungsbeurteilung“? Für den kompakten Überblick zwischendurch finden Unternehmer in der IKK YouTube Serie „Wissen für Macher“ viele Antworten auf relevante Fragen im betrieblichen Alltag: www.youtube.com/ikkclassic

Sind alle organisatorischen Weichen gestellt, geht's an die Arbeit. Dabei macht man sich um ein Thema – gerade zu Beginn der beruflichen Karriere – nicht so viele Gedanken: die Gesundheit. Doch als Führungskraft ist es wichtig, die eigene und auch die Gesundheit der Mitarbeiter im Blick zu halten. Denn ein gesundes Team ist ein entscheidender wirtschaftlicher Faktor



Foto: © Dmitrii Shironosov, 123RF.com

für den Erfolg des Betriebs. Ein nachhaltiges betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) erschließt und erhält dem Unternehmen wertvolle Ressourcen – etwa die Kompetenz der rarer werdenden Fachkräfte.

Auch hier ist die IKK classic der richtige Ansprechpartner für kleine und mittelständische Unternehmen im Handwerk und bietet als Gesundheitspartner praxisnahe Unterstützung. Ob Seminare, Onlineseminare, Gesundheitstage oder ein individuelles betriebliches Gesundheitsmanagement – unsere Gesundheitsmanager finden gemeinsam mit Ihnen eine passgenaue Lösung für Ihre Anforderungen. Auch unsere digitalen Unterstützungsangebote werden laufend erweitert. Selbstverständlich passen wir unsere Präsenzangebote den aktuellen Hygienevorschriften an und stimmen diese mit Ihnen individuell ab. Übrigens: Ihr Engagement, die Gesundheit Ihrer Beschäftigten zu fördern, wird auch finanziell belohnt. Die IKK classic unterstützt den Einstieg in ein qualitätsgesichertes und langfristig angelegtes betriebliches Gesundheitsmanagement mit einem Bonus. ■

Mehr Infos unter:
www.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 Referat Beiträge bei der IKK classic

CHECKBOX:

✓ Mein erster Mitarbeiter: Als Arbeitgeber sind Sie verpflichtet, dem Angestellten 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 Mitarbeiter 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 Mitarbeiter bei den Trägern der Sozialversicherung (Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung) anzumelden. Dies geschieht über die Meldung an die für Ihren Mitarbeiter zuständige Krankenkasse. Der Gesamtsozialversicherungsbeitrag ist ebenfalls dorthin zu zahlen und wird von dort entsprechend weitergeleitet. Für geringfügig Beschäftigte ist die Minijob-Zentrale zuständig.

✓ Anmeldefristen beachten: Die Sozialversicherungspflicht beginnt am ersten Arbeitstag Ihres neuen Mitarbeiters. Melden Sie ihn bitte umgehend an, damit Ihr Mitarbeiter 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.

Tipp: Auf der Webseite der IKK classic erfahren Arbeitgeber Schritt für Schritt, wer versicherungspflichtig ist und welche Aufgaben das Unternehmen zu erfüllen hat:
www.ikk-classic.de/sozialversicherung

Geld für gute Geschäftsideen

Mit finanzieller Unterstützung können Gründer die Anfangsinvestitionen besser stemmen. Passgenaue Hilfe bieten staatliche Förderprogramme.

➔ Annika Ahlers (Foto) bringt regional erzeugte Lebensmittel in die Küchen Münsters. „Immer mehr Menschen wünschen sich frische und regionale Lebensmittel vom Bauernhof, doch nicht jeder hat einen Hofladen in der Nähe“, erklärt sie. Also gründete sie 2019 die „Bauernbox“ und vertreibt Produkte von Bauern aus dem gesamten Münsterland auf der Webseite bauernbox.com. Damit keine Lebensmittel umkommen, wird erst dann geerntet, wenn der Kunde die gewünschten Waren vom Hof bestellt hat. Anschließend wird die frische Ware in ein Ladenlokal in der Nähe der Kunden geliefert. Der Empfänger kann die Bestellung in Münster und inzwischen auch weiteren Orten in der Umgebung dann abholen. In Münster kann er sie sich sogar per Lastenfahrrad nach Hause liefern lassen.

Bei der Umsetzung dieser Gründeridee brauchte Annika Ahlers jedoch eine finanziell helfende Hand. Sie nutzte das Förderprogramm NRW.Mikrodarlehen. Dieses zinsgünstige Förderdarlehen richtet sich speziell an Gründer von Kleinstbetrieben bis zu fünf Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit. Mit Darlehensbeträgen bis zu maximal 50.000 Euro lassen sich alle Ausgaben finanzieren, die mit der Gründung und dem späteren Wachstum zusammenhängen, ohne dass Sicherheiten erforderlich sind.

„Existenzgründungen und Start-ups sind essenziell für die Zukunft des Wirtschaftsstandorts – als Förderbank tragen wir dazu bei, dass NRW zum Gründerland Nummer eins wird. Denn in Nordrhein-Westfalen soll keine gute

Idee an der Finanzierung scheitern“, sagt Michael Stölting, Mitglied des Vorstands der NRW.BANK.

Für jede Phase einer Gründung gibt es dabei die passgenaue Unterstützung – egal ob es sich um einen Start mit relativ geringen Investitionen handelt, die kapitalintensive Entwicklung eines Prototypen, sich ein Start-up in der Skalierungs- und Wachstumsphase befindet oder ob es sich um einen Gründer im Rahmen einer Unternehmensnachfolge handelt. Als Förderinstitut für das Land bietet die NRW.BANK ein umfassendes Programm von zinsgünstigen Förderdarlehen über Eigenkapitalfinanzierungen bis zu Förderberatungsleistungen.

Aktuell bestimmt noch immer die Pandemie das wirtschaftliche Geschehen. Die Landesförderbank berät intensiv zu den aktuellen Förderangeboten von Bund und Land und hat auch ihr eigenes Angebot in der Krise angepasst. So erweitert unter anderem die 80-prozentige Haftungsfreistellung beim NRW.BANK.Universalkredit den Kreditvergabe-Spielraum der Hausbank des Unternehmens.

Über die Hausbank läuft auch der eigentliche Antrag auf Fördergelder, egal, ob Genossenschaftsbank, Sparkasse oder Privatbank. Die NRW.BANK arbeitet mit allen Kreditinstituten zusammen, die die Fördergelder dann auch auszahlen. Vor allem bei größeren Vorhaben sollte der Firmenkundenberater seiner Hausbank ansprechen – und stets nach den Fördermöglichkeiten fragen. Ziel ist es, für jedes Projekt den passenden Finanzierungsmix zu finden. ■



Foto: © NRW.BANK/Christian Lore Otto

»In Nordrhein-Westfalen soll keine gute Idee an der Finanzierung scheitern.«

MICHAEL STÖLTING,
Mitglied des Vorstands
der NRW.BANK

CHECKLISTE

Der Weg zur Förderung

Gründer können sich von der NRW.BANK mit Darlehen, Eigenkapital und Förderberatung unterstützen lassen.

Wichtig: Zuerst die Förderung beantragen, dann investieren. Laufen Projekte bereits, gibt es für sie keine Fördermittel.

- ✓ **Beratung nutzen:** Kontaktieren Sie die Förderberatung der NRW.BANK, eines der STARTERCENTER NRW oder eine Kammer.
- ✓ **Hausbank kontaktieren:** Legen Sie dort Ihren Businessplan vor und klären Sie Fördermöglichkeiten sowie die Frage nach Sicherheiten ab.
- ✓ **Förderung beantragen:** Beantragen Sie mit Ihrer Hausbank die Förderung. Den Antrag reicht die Hausbank bei der NRW.BANK ein.
- ✓ **Kreditvertrag abschließen:** Nach der Antragsprüfung schließen Sie den Kreditvertrag mit Ihrer Hausbank ab.
- ✓ **Vorhaben umsetzen:** Starten Sie Ihr Vorhaben.

Quelle: Gründerbroschüre 2020 der NRW.BANK
„Der Weg zur Förderung“

Foto: NRW.BANK / Lokomotiv

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

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



Zielsicher in die Selbstständigkeit

Eine Geschichte wie aus dem Bilderbuch: Die Geschichte der Augenoptikermeisterin, die schon während der Ausbildung von ihrem eigenen Geschäft träumt. Und von einem Chef, der nur darauf gewartet hat, eine würdige Nachfolgerin zu finden. Beide Träume sind mit Hilfe der Bürgschaftsbank NRW wahr geworden.

➔ Das Geschäft der Firma Weinhold Optic Aktuell in Bergisch Gladbach ist weit mehr als ein „Brillenladen“. Hier können die Kunden über die individuelle Anfertigung von Sehhilfen hinaus zahlreiche Services rund um das Auge in Anspruch nehmen. Beispielsweise ein Netzhautscreening, eine Zwölf-Stufen-Sehanalyse des Auges als Ganzes sowie Messungen zur Winkelfehlsichtigkeit.

Demnächst sollen diese Leistungen sogar Kleinkindern offenstehen, die noch gar nicht sprechen können. Augenoptikermeisterin und Optometristin Rebecca Schwan, 29 Jahre jung, möchte sich daher zur Kinderoptometristin weiterbilden. Sie hat das Geschäft im Februar 2021 von Jörg Weinhold übernommen

und sich damit ihren Traum von der Selbstständigkeit erfüllt. Zum Glück ist das Gesundheitshandwerk nicht vom Corona-Lockdown betroffen. Den Plan, auch den Kleinsten der Kleinen zu helfen, kann sie also weiter zielstrebig verfolgen. Kein leichtes Unterfangen, denn die Kleinen sind in einem Alter, in dem sie noch keine Fragen beantworten können. Hier gilt es über Greifen und Tasten, also die Auge-Hand-Koordination und die Blickfolge, die Informationen aus den Kleinen herauszuholen. Das fasziniert Schwan und hilft den Kleinen, sich normal zu entwickeln.

Rebecca Schwan war fünf Jahre bei Weinhold angestellt, bevor sie sein Geschäft übernommen hat. Ihr Chef hatte schon nach zwei Jahren gemerkt, dass sie

die ideale Nachfolgerin ist. Beide wurden sich schnell einig. So konnte sie Zug um Zug in Weinholds Fußstapfen treten. Dadurch war sie vor der offiziellen Übernahme längst mit Kunden, Personal und Abläufen vertraut.

Trotzdem war es eine Umstellung. In den ersten Wochen nach der Gründung musste Rebecca Schwan sich immer wieder bewusst machen, dass sie nun die Chefin ist: „Das erste Aufschließen war mit sehr viel Aufregung und extrem viel Freude verbunden“, erinnert sie sich. Da hatte sie die Finanzierungshürde längst genommen. Ihr Erfolgsrezept: eine 70-prozentige Service-Bürgschaft über einen geringen sechsstelligen Betrag. Die hat sie über ihre Hausbank, die Borsberg



CHECKLISTE

So funktioniert eine Bürgschaft:

Die Bürgschaftsbank stellt immer die potenziellen wirtschaftlichen Chancen eines Unternehmens in den Vordergrund und entlastet Kreditinstitute vor allem bei Gründungs- und Nachfolgevorhaben, wobei der Unternehmer in der persönlichen Haftung bleibt.

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 lassen.
- ✓ Die Anträge laufen in der Regel über die Hausbank, Bürgschaften können aber auch direkt bei der Bürgschaftsbank beantragt werden (BoB = Bürgschaft ohne Bank), Antragstellung unter www.bb-nrw.de oder über das neue Finanzierungsportal ermoeglicher.de
- ✓ Die maximale Bürgschaftssumme liegt bei 2,5 Millionen Euro.
- ✓ Kosten: Es fallen bei Genehmigung ein einmaliges Bearbeitungsentgelt (in der Regel 0,75 % Prozent des verbürgten Kreditbetrags, mindestens 400 Euro) sowie eine jährliche Bürgschaftsprovision an. Und: In der Regel ermöglicht die Einbindung der Bürgschaftsbank bessere Kreditkonditionen.
- ✓ 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 (www.kbg-nrw.de).

Weitere Informationen zu den Produkten der Bürgschaftsbank finden Sie unter: **www.bb-nrw.de**



Fotos (3): © Weinhold Optic Actuell

»Frau Schwan zeigte sich sehr gewissenhaft und zielstrebig. Mit großem Engagement arbeitete sie auf die Selbstständigkeit zu und hat die nötigen Qualifikationen dafür erworben.«

SONJA STEINKLÄUBL

Firmenkundenberaterin Bürgschaftsbank NRW



Foto: © Bürgschaftsbank NRW

ger Bank e.G., von der Bürgschaftsbank NRW bekommen.

Das Geld will Schwan in die Modernisierung des Geschäfts investieren. Auch das Marketing wird mit Social-Media-Kampagnen zeitgemäß ausgeweitet. All das weiß der Bürgschaftsgeber zu schätzen: »Frau Schwan zeigte sich sehr gewissenhaft und zielstrebig. Mit großem Engagement arbeitete sie auf die Selbstständigkeit hin und hat die nötigen Qualifikationen dafür erworben«, sagt Sonja Steinkläubl, Firmenkundenberaterin der Bürgschaftsbank NRW. Schwan wiederum lobt das Zusammenspiel: »Es ist schön zu merken, wenn ein Berater meine Ziele nachvollziehen kann. Schließlich geht es ja um viel Geld.« ■

ExpressBürgschaft 80 %

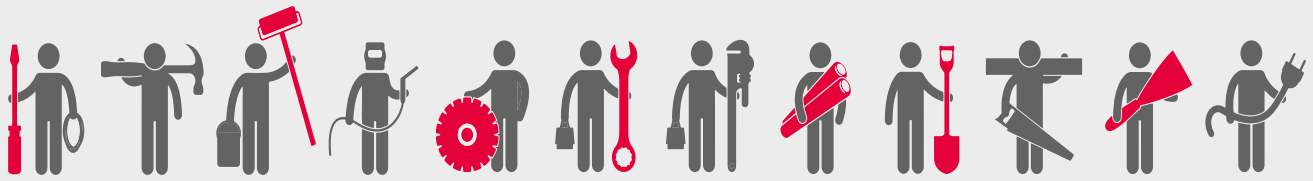
Kreditvolumen bis max. 312.500 €
Bürgschaftsvolumen bis max. 250.000 €
Entscheidung innerhalb 72 Stunden

ExpressBürgschaft 90 %

Kreditvolumen bis max. 277.700 €
Bürgschaftsvolumen bis max. 250.000 €
Entscheidung innerhalb 72 Stunden

SofortBürgschaft 90 %

Kreditvolumen bis 100.000 €
Bürgschaftsvolumen bis 90.000 €
Entscheidung innerhalb 24 Stunden



Gut **130 Berufe** zählen in Deutschland zum Handwerk

Quelle: ZDH

1/3

EIN GUTES DRITTEL DER IN DEN VERGANGENEN FÜNF JAHREN ÜBERGEBENEN BETRIEBE IST AN NACHFOLGER AUS DER FAMILIE GEGANGEN.

Quelle: ZDH

Das gehört in eine Rechnung

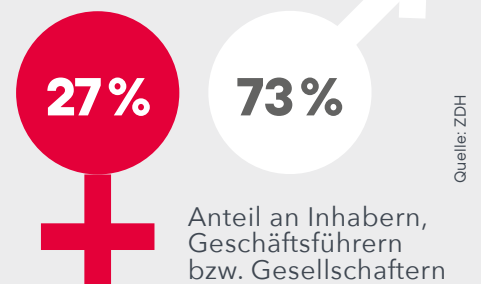
Als Unternehmer sind Sie immer dann verpflichtet, eine Rechnung innerhalb von sechs Monaten nach Ausführung der Leistung zu erstellen, wenn Sie gegenüber einem anderen Unternehmer für dessen Unternehmen oder einer juristischen Person (des öffentlichen oder privaten Rechts) tätig werden. Die Rechnung muss bestimmte Pflichtangaben enthalten. Leisten Sie an einen Endverbraucher, gibt es für den Rechnungsinhalt keine Pflichtangaben. Achten Sie dennoch darauf, dass Ihre Rechnungen aus umsatzsteuerlichen Gründen folgende Angaben enthalten:

- ✓ Vollständiger Name und Anschrift Ihres Unternehmens
- ✓ Vollständiger Name und Anschrift des Rechnungsempfängers
- ✓ Ort und Datum
- ✓ Ihre Steuernummer oder die Ihnen vom Bundeszentralamt für Steuern erteilte Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
- ✓ Fortlaufende Rechnungsnummer mit einer oder mehrerer Zahlen- oder Buchstabenreihen oder einer Kombination (sog. Rechnungsnummer), die Sie zur Identifizierung der Rechnung einmalig vergeben
- ✓ Betreffzeile: Rechnung
- ✓ Ggf. Bezug (Ihr Auftrag vom ...)
- ✓ Menge und Art der gelieferten Gegenstände bzw. Umfang der Leistung
- ✓ Zeitpunkt/Zeitraum der Lieferung oder Leistung
- ✓ Nettobetrag in Euro
- ✓ Mehrwertsteuersatz (Umsatzsteuer, in der Regel 19 Prozent) und die Höhe des Steuerbetrags in Euro
- ✓ In besonderen Fällen gibt es zusätzliche Pflichten, die § 14a des Umsatzsteuergesetzes (UStG) auflistet
- ✓ Im Fall der Steuerbefreiung ein Hinweis darauf, dass für die Lieferung bzw. Leistung eine Steuerbefreiung gilt
- ✓ Im Voraus vereinbarte Boni, Skonti, wenn nicht im Entgelt berücksichtigt
- ✓ Hinweis auf zweijährige Aufbewahrungspflicht bei Werkslieferungen oder Leistungen im Bau oder Ausbau an Privatkunden
- ✓ Zahlungsziel (Datum, bis wann die Überweisung eingegangen sein sollte)
- ✓ Vollständige und korrekte Bankverbindung

Quelle: BMWi



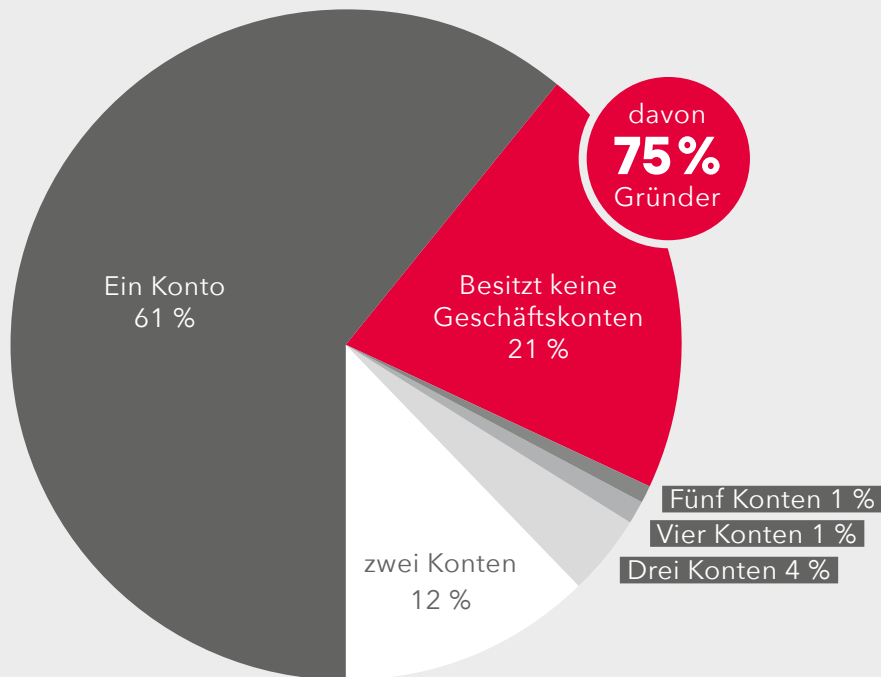
Geschlechterverteilung im Handwerk



Quelle: ZDH

Bauhauptgewerbe	11 %
Ausbaugewerbe	8 %
für den gewerbl. Bedarf	25 %
Kraftfahrzeuggewerbe	12 %
Lebensmittelgewerbe	25 %
Gesundheitsgewerbe	32 %
Dienstleistungsgewerbe	68 %

Anzahl Geschäftskonten pro Person



Quelle: Umfrage TARGOBANK AG, 2021



Jeder fünfte Handwerksbetrieb wird als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (25.000 Euro) gegründet.

Quelle: ZDH

70 %
70 % WENIGER EINTRAGUNGEN SIND IN DEN VON DER WIEDEREINFÜHRUNG DER MEISTERPFLICHT BETROFFENEN GEWERKEN 2020 ERFOLGT. BEI DEN ÜBRIGEN A-GEWERKEN WAREN ES NUR 7 %

Quelle: DHB/iff, 2021



Berufskleidung – gut geplant ist viel gewonnen

Neue Berufskleidung für das ganze Team steht an? Hier kann eine gute Planung teure Fehlentscheidungen vermeiden. Und die Finanzierbarkeit qualitativ hochwertiger Berufskleidung einfacher machen. Einige Tipps zum Thema.

➔ Alles neu? Spannende Sache. Wie will sich der Betrieb am Markt und vor den Kunden präsentieren? Worin fühlen sich die Mitarbeiter wohl, was sind ihre Wünsche? Und wie lässt sich der einheitliche, CI-gerechte Auftritt mit dem angedachten Budget umsetzen? Denn ganz klar: Die passende Berufskleidung ist auch ein optisches Statement und gerade im Handwerk oft Statussymbol. Hier stellen die Entscheider im Betrieb schnell fest, dass die Träger von Berufskleidung ein ausgeprägtes Markenbewusstsein entwickeln.

Bedarfsanalyse im Vorfeld

„Es ist bei den Profis einfach angesagt, Marken zu tragen. Viele haben ihre favorisierte Markenbekleidung, auf die sie nicht verzichten wollen“, bestätigt Thomas Krause von der DBL – Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH – die entsprechend angesagte Marken im Programm hat. Deshalb hält es der Experte für klug, die Mitarbeiter in den Entscheidungsprozess einzubeziehen, ihnen Mitspracherecht bei der Auswahl ihrer Kleidung zu geben – all das ist heute ein Zeichen von Wertschätzung.

Ebenso sieht der Experte gute Planung im Vorfeld und im Rahmen einer unabhängigen Bedarfsanalyse als entscheidend an: „Hier können Aspekte wie benötigte Mengen für die Mitarbeiter,

Zusammenstellung sowie Farben und favorisierte Kollektionsteile abgestimmt werden.“ Ebenfalls laut dem Experten wichtig: „Falls es im Unternehmen Einsätze mit Risiken gibt, klärt eine Gefährdungsanalyse, ob eventuell normgerechte PSA angeschafft werden muss.“

Und dann? Die Berufskleidung, evtl. auch die PSA ist gefunden. Die Analyse hat gezeigt, wie viele Kleidungsstücke nötig sind. Was spätestens jetzt folgt, ist die Frage nach der Finanzierbarkeit der ausgewählten Kollektion. Im Kauf kann es aufgrund der erforderlichen Mengen – es sind ja pro Mitarbeiter mehrere Garnituren für den Wechsel nötig – schon mal teuer werden. Und auch die Frage, wer die Kleidung nach der Anschaffung wäscht und repariert, ist so noch nicht geklärt. Schließlich ist auch das Thema Hygiene in Zeiten der Corona-Pandemie verstärkt präsent.

Finanzierung im Mietservice

Alternative ist hier für viele Handwerksbetriebe das textile Leasing. „Neben Beratung und Beschaffung übernehmen wir auch Reparatur und Pflege der Kleidung, gewährleisten den Betrieben die hygienische Aufbereitung und den regelmäßigen Wechsel“, beschreibt Thomas Krause die Dienstleistung. Als gute Argumentation für den Mietservice sieht er für die Betriebe, dass die teils hohe Erst-

investition in die Berufskleidung entfällt und ihnen so mehr Liquidität und damit Handlungsspielraum bleibt.

„Dazu bieten wir den Betrieben eine sichere Kalkulationsgrundlage – die Leasingraten sind nicht von kurzfristigen Zins- und Rating-Veränderungen beeinflusst“, so der DBL-Experte. Weitere Vorteile aus seiner Sicht? Neben Planungssicherheit auch eine individuelle und transparente Vertragsgestaltung. „Dazu gehören Faktoren wie Laufzeit, Amortisations- und Zahlungsverlauf sowie die Zahlungsweise. Das ermöglicht die Anpassung an verschiedene Bedürfnisse.“

Bleibt zudem die Flexibilität, z. B. bei Mitarbeiterwechsel und -zuwachs. Denn hier lassen sich im Mietservice neue Mitarbeiter schnell mit Berufskleidung ausstatten – das gilt auch für Aushilfskräfte und Azubis. Der einheitliche Auftritt ist gesichert.

So kann's losgehen. ■



INFO

Gute Planung

Im Voraus sollte bereits genau festgelegt werden, welche Kleidungsstücke benötigt werden. Dazu sollten sich Entscheider im Betrieb folgende Fragen stellen:

- Wo ist der jeweilige Mitarbeiter eingesetzt?
- Wie hoch ist dort der Verschmutzungsgrad?
- Ist er vielleicht auch in anderen Bereichen tätig, in denen z. B. Schutzkleidung gefordert ist?
- Hat er Kundenkontakt? Hier punktet sauber gepflegte Berufskleidung.

Faustregel – drei Garnituren

Wechselt der Mitarbeiter z. B. einmal pro Woche seine Berufskleidung, sind drei Garnituren sinnvoll. Eine trägt der Mitarbeiter, eine weitere befindet sich in der Wäsche und die dritte liegt sauber zum Wechsel bereit. Weniger sollten es nicht sein.

Personalfluktuaton und Saisonmitarbeiter

Auch bei wechselnden Mitarbeitern muss passende Kleidung vorliegen. Ebenfalls gilt es, Azubis mit entsprechend zahlreichen Kleidungsstücken auszustatten. In Branchen des Handwerks, in denen Saisonarbeiter eingesetzt werden, lohnt sich oft ein Bekleidungspool. Hier werden dann Kleidungsstücke – die Basisausstattung – in diversen Größen aufbewahrt und stehen bei Bedarf zur Verfügung.

Alternative: textiles Leasing

Gerade bei dem Kauf von Berufskleidung entsteht schnell eine hohe Erstinvestition. Und auch bei Personalwechsel und dem daraus resultierenden Kleidungswechsel fallen für den Betrieb immer wieder vorher kaum kalkulierbare Kosten an. Hier ist das textile Leasing eine gute Alternative. Denn durch Personalfluktuaton, Saisonarbeit und auch Größenänderungen entstehen die Kosten werden minimiert. Das betrifft auch den Organisationsaufwand. Denn neben der Ausstattung sind auch Pflege, Reparatur, Lagerung sowie Hol- und Bringservice im Mietservice enthalten.

Mehr Infos unter: www.dbl.de



Fotos (3): © DBL

THOMAS KRAUSE, Verkaufsleiter des regionalen DBL Partners Böge Textil-Service GmbH & Co. KG, sieht im Mietservice viele Vorteile:

»Viele haben ihre favorisierte Markenbekleidung, auf die sie nicht verzichten wollen: Darauf reagieren wir.«

Ob angesagte Marken bekannter Hersteller und Konfektionäre oder die eigene Premiumkollektion DBL meisterhaft – die DBL bietet im Mietservice qualitativ hochwertige Kleidung. Fachgerechte Pflege inklusive.

Für jeden Mitarbeiter das passende Outfit – und ein einheitlicher Auftritt. Dabei unterstützt der textile Mietdienstleister DBL mit modernen Kollektionen im Full-Service.



Hygiene: Aktuell verstärkt Thema. Achten Sie auf stimmige Hygienekonzepte bei Wäsche und Wechsel.

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

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



Polster und Policen

Foto: © Yulia Davydenko, Artem Samokhvalov, 123RF.com

Kluge Handwerker sorgen vor – und zwar von Anfang an. Klar haben Gründerinnen und Gründer erst mal alle Hände voll zu tun, ihren Betrieb aufzubauen. Doch Sicherheit lässt sich nicht aufschieben, sonst ist es schneller aus, als es angefangen hat.

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

Und was ist nötig? Hier lauert ein Trugschluss, denn es kommt weniger auf die Wahrscheinlichkeit eines potenziellen

Schadens an, als viele meinen. Entscheidend ist vielmehr, ob eine Gefahr das Potenzial hat, den Betrieb zu ruinieren – falls der seltene Fall doch eintritt. Es sollten also zunächst die existenzgefährdenden Risiken abgesichert werden. Das können vernichtende Naturkatastrophen oder gesetzliche Haftpflichtansprüche von Geschädigten sein. Nicht zu vergessen: Die Vorsorge für den Fall, dass die Gründerin oder der Gründer selbst längere Zeit ausfällt, etwa weil sie erkrankt ist oder er einen Unfall hatte.

Je mehr Polster ein Betrieb mit der Zeit anlegt, desto eher kann er für kleinere Schäden selbst vorsorgen. Gegen die wirklich großen Risiken hilft aber nur eine gute Versicherung. An erster Stelle steht hier die Betriebs-Haftpflichtversicherung. 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. Berech-

CHECKLISTE

Vertrauen ist gut – Kontrolle besser

Wer einen bestehenden Betrieb übernimmt, sollte in puncto Versicherungen unbedingt darauf achten, dass der Inhaberwechsel der Versicherungsgesellschaft mitgeteilt werden muss. Der Erwerber sollte zudem folgende Informationen einholen:



Abgeschlossene Versicherungsverträge

- Liegen hierzu alle Unterlagen vor?
- Wurden alle Beiträge fristgerecht gezahlt?
- Wurden Rabatte gewährt und wenn ja, wofür?
- **Tipp: Falls die Versicherungsverträge oder -bedingungen nicht vollständig sind, die Versicherungsgesellschaft um eine Abschrift bitten.**



Versicherungsumfang

- Sind alle wichtigen betrieblichen Risiken versichert?
- Besteht irgendwo eine Unter- oder Überdeckung?
- Welche Risiken sind nicht gedeckt?
- Auflistung aller geltend gemachten Versicherungsfälle der letzten fünf Jahre
- Welche Risikovorsorge betreibt das Unternehmen?
- **Tipp: Um Unterversicherung zu vermeiden, sollte die Versicherungssumme (Obergrenze der Entschädigung) so kalkuliert werden, dass am Schadentag alles neu gekauft werden könnte.**



Unterlagen

- Versicherungspolicen
- Schriftwechsel mit den Versicherungsgesellschaften
- Überweisungsnachweise
- Übersicht über 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.**

Quelle: BMWi Unternehmensnachfolge, existenzgruender.de, Bund versicherter Unternehmer e.V.

tigte Ansprüche begleicht die Versicherung bis zur Höhe der Versicherungssumme. Letztere 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.

Die Betriebs-Haftpflicht deckt also die Schäden anderer – wie eine Kfz-Haftpflicht. Und die Kaskoversicherung ist für das eigene Auto, was Gebäude- und

Inhaltsversicherungen für die Werkstatt sind: Sie decken den Eigenschaden. Neben dem Fuhrpark stecken in Werkzeug und -halle die größten Vermögenswerte. Junge Betriebe haben meist einen Teil kreditfinanziert. Die Banken verlangen dafür 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. Auch gegen Cyber-Kriminalität oder Veruntreuung durch Mitarbeiter gibt es Deckungen. Doch Vorsicht: Der Umgang der Versicherer mit dem Pandemierisiko hat gezeigt, dass nur das ganz sicher versichert ist, was explizit in den Bedingungen steht. Im Zweifel hilft ein Blick ins Kleingedruckte. ■



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

Gut getarnt: Neutral auftretende Vergleichsplattformen wie Check24 sind als Makler registriert und profitieren von Abschlussprovisionen.

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



Fotos (2): © georgejmcittle, 123RF.com

Der erste Eindruck

Der erste Eindruck zählt.
Und er beginnt schon vor dem Besuch beim Kunden –
im Internet. Ihr digitaler Auftritt
ist daher mehr als eine virtuelle Visitenkarte.

CHECKLISTE WEB-DESIGNER

- ✓ Holen Sie in jedem Fall detaillierte Angebote ein, mit Auflistung aller Kosten und Leistungen. Was kostet die anschließende Pflege der Seiten? Wer kümmert sich um was?
- ✓ Wichtig ist, dass Sie alle Zugänge und Passwörter bekommen, um im Zweifel den Web-Designer wechseln und/oder die Seite pflegen zu können.
- ✓ Ein gutes Briefing ist das A und O für jeden Designer. Das umfasst im Grunde die gleichen Dinge wie beim Do-it-yourself-Baukasten, also Ziele und Zielgruppen definieren, Budget und Kompetenzen festlegen sowie die gewünschte Struktur der Seiten und die herauszustellenden Besonderheiten der Firma.
- ✓ Auch hier ist an professionelle Fotos zu denken!

FAZIT

Wer nicht IT-affin ist, sollte sich an einen Profi (Web-Designer) wenden.

Web-Designer berechnen ihren Aufwand nach der Anzahl der benötigten Seiten oder nach Zeitaufwand.

Der Web-Designer sollte auch den künftigen „Pflegedienst“ der Webseite übernehmen.

➡ Corona hat viele Trends verstärkt. Auch diesen: Kunden hören sich im Bekanntenkreis nach einer Empfehlung um und sehen sich den Handwerksbetrieb dann erst mal im Internet an, bevor sie einen Termin machen. Ohne Online-Präsenz läuft gewerbeweit wenig.

Jüngeren ist das meist sonnenklar. Doch so mancher Betriebs-Nachfolger muss feststellen, dass der alteingesessene Betrieb im Netz durch Abwesenheit glänzt. Damit stehen nach der Übernahme erst mal Investitionen in einen zeitgemäßen Online-Auftritt an. Idealerweise hat man das beim Kaufpreis bereits einkalkuliert.

Immerhin erkennt der Gesetzgeber inzwischen an, dass die digitalen Werkzeuge schneller veralten als die alten Abschreibungsregeln. Deshalb hat er die steuerliche Nutzungsdauer runtergesetzt. Seit Januar 2021 dürfen Kosten für Hard- und Software im Jahr der Anschaffung in voller Höhe abgeschrieben werden. Damit profitieren die Betriebe sofort von der vollen Steuerersparnis, wenn sie Laptops, Computer oder Software erwerben. Vorher musste man den Betrag auf mehrere Jahre verteilen. Damit ist nun Schluss: Es gibt weder eine begrenzte Nutzungsdauer noch eine Obergrenze für die Anschaffungskosten. Und noch besser: Wer einen Betrieb übernommen hat, der noch digitale Restwerte in den Büchern hat, kann diese auch auf einen Schlag abschreiben.

Ein ordentlicher Auftritt im Internet und den sozialen Medien kostet allerdings mehr als bloß die Hard- und Software. Er kostet Zeit und Geld – je nach IT-Affinität. Wer Spaß am Gestalten hat, obendrein einigermaßen IT-affin ist, kann seine Homepage mit einem Do-it-yourself-Baukasten erstellen. Dazu gibt es auch Workshops. Alle anderen sollten sich einen Profi leisten – so wie die Kunden der Handwerker es vormachen.

Egal für welchen Weg Sie sich entscheiden, es geht nur mit einer gründlichen Vorbereitung. Das fängt damit an, dass definiert werden muss, was und wen (Kunden, Auszubildende?) ich mit der Seite erreichen möchte. Diese Arbeit kann einem niemand abnehmen. Hilfreich ist es, sich einmal die Seiten der wichtigsten Konkurrenten anzuschauen. Dann wird schnell klar, was einem gefällt und was nicht. So bekommt man ein Gefühl dafür, was man möchte, und kann dann die eigenen Besonderheiten besser herausstellen.

Letztlich geht es um die Struktur des Ganzen. „Weniger ist mehr“, lautet der Rat von Social-Media-Expertin Sue Appleton, Inhaberin der Firma do_loop in Köln: „Es sollten nicht mehr als sieben Hauptkategorien am oberen Rand der Startseite durch den Webauftritt führen.“ Alle wesentlichen Inhalte wie Telefonnummer oder Mailadresse sollten auf jeder Unterseite sichtbar sein. Die Fachfrau ermahnt zudem, sich bei Struktur und Gestaltung nicht vom persönlichen Geschmack leiten zu lassen, sondern sich an den typischen Nutzergewohnheiten der Adressaten zu orientieren.

Ist die neue Seite fertig, will sie gepflegt werden. „Dazu gehört die regelmäßige Aktualisierung der Inhalte ebenso wie die des zugrundeliegenden Content-Management-Systems“, erklärt René Frei von der Düsseldorfer Medien-Agentur iStation. Das werde leider oft unterschätzt.

Und damit die neue Seite im Internet ordentlich Aufmerksamkeit erhält, muss sie beworben werden. Dazu gehört eine gute Auffindbarkeit von Suchmaschinen wie Google, im Fachjargon SEO genannt. Es gibt Fachleute, die nichts anderes machen – zu finden übers Internet. Sie bauen die am häufigsten bei Suchen verwendeten Schlagwörter so geschickt in die Texte ein, dass diese bei Google-Anfragen dann ganz weit oben erscheinen. Für die Bekanntheit der Internetseite kann man zudem selbst etwas tun, beispielsweise indem man seine Seite bei Google-Maps anmeldet. Der Eintrag ist kostenlos. Zudem sollte der Seitenhinweis der E-Mail-Signatur hinzugefügt werden sowie allen Geschäftspapieren und Social-Media-Auftritten.

Wer noch nicht über ein Corporate Design, also ein einheitliches Gesamtbild, verfügt, für den ist jetzt der richtige Zeitpunkt. Ein Profi hilft dabei. Er erstellt neben der Homepage auch passende Visitenkarten, Rechnungsvorlagen, Fahrzeugbeschriftung und natürlich das passende Firmen-Logo. ■

DO-IT-YOURSELF-CHECKLISTE

- ✓ **Zu Beginn** müssen Ziele, Zielgruppen, Seitenstruktur und Inhalte festgelegt werden.
- ✓ **Dann das passende System auswählen:**
 - Baukasten-Systeme sind für fast alles geeignet, von der Erstellung einer Art virtueller Visitenkarte bis hin zu einer umfangreichen Webseite mit Bildergalerie, Foto-Show oder Online-Shop.
 - Wer komplexere technische Anforderungen hat, wie zum Beispiel mehrere Zugänge für verschiedene Teams benötigt, für den empfiehlt sich ein Content-Management-System (CMS). Damit lässt sich je nach Kenntnissen fast alles programmieren.
- ✓ **Denken Sie an professionelle Fotos!** Häufig hapert es daran, und dann ist die ganze Mühe vergeblich, weil Fotos nicht scharf sind oder zu wenig aussagen oder nicht zum Inhalt passen oder Sicherheits- oder Datenschutzvorschriften verletzen.
- ✓ Achten Sie unbedingt darauf, dass die Seiten **responsiv** sind, d.h. auch auf mobilen Endgeräten laufen.
- ✓ **Das Pflegen der Seiten** darf nicht vergessen werden. Das ist sowohl im Hinblick auf die Kundschaft wie auch für Google & Co wichtig. Dabei kommt es auf inhaltliche wie rechtliche Aktualität an.



Um den Web-Designer notfalls zu wechseln, lassen Sie sich alle Zugänge und Passwörter geben.

Baukästen, mit denen man sich seine Seiten selbst erstellen kann, bieten neben den Internet Providern Firmen wie Jimdo oder Wix an.

Wer höhere technische Anforderungen hat und geübt ist, für den kommt ein einfaches Content-Management-System infrage.

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, in Zeiten von Stabilisierung und Ausbau oder in einer Krise wie der Corona-Pandemie: Das Netz von hochqualifizierten Beratern steht Handwerkern mit Rat und Tat zur Seite.

Foto: © Nonwari, Fotolia.com

Guter Rat ist kostenlos!

In normalen Zeiten gilt jede vierte Beratung Existenzgründern. In Corona-Zeiten brauchen nahezu alle Betriebe Rat. 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 – ob eine Neugründung oder die Übernahme eines bestehenden Betriebes oder gar die schiere betriebliche Existenz – profitieren Sie von der geballten Expertise der betriebswirtschaftlichen Beraterinnen und Berater zum Nulltarif. Das dicht verzweigte Netzwerk der Anlaufstellen erleichtert es dabei jedem, einen Ansprechpartner in seiner Nähe zu finden (siehe nachfolgende Seiten). ■



Handwerkskammer Cottbus

Manja Bonin

Altmarkt 17
03046 Cottbus
Tel.: 0355/78 35-167
bonin@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
kleistner@hwkhalle.de
www.hwkhalle.de

Handwerkskammer für Ostthüringen

Petra Vetterlein

Handwerkstraße 5
07545 Gera
Tel.: 0365/82 25-173
vetterlein@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 Potsdam

Dr. iur. Michael Burg

Charlottenstraße 34-36
14467 Potsdam
Tel.: 0331/37 03-170
michael.burg@
hwkpotsdam.de
www.hwk-potsdam.de



Handwerkskammer Berlin

Frank Wallraf

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

Wilfried Dobbartin

Friedensstraße 4a
19053 Schwerin
Tel.: 0385/74 17-148
w.dobbartin@
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 Seestadt

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
oliver-kriebel@
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.: 02 31/5493-415
gabor.leisten@hwk-do.de
www.hwk-do.de

Foto: © Tri-Sign Druck- und Werbestudio, Trier



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 Rheinessen

Dipl. Volksw.
Oliver Jung

Dagobertstraße 2
55116 Mainz
Tel.: 06131/9992-272
o.jung@hwk.de
www.hwk.de

Foto: Fotostudio Reuther, Koblenz



Handwerkskammer Koblenz

Dipl.-Volksw.
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

Dipl.-Ing.
Gordon Haan

Hohenzollernstr. 47-49
66117 Saarbrücken
Tel.: 0681/58 09-138
g.haan@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.: 0621/1 80 02-156
koch@hwk-mannheim.de
www.hwk-mannheim.de

Foto: © HWK Flensburg



Handwerkskammer Flensburg

Dipl.-Betriebswirt

Jörg Koll

Johanniskirchhof 1-7
24937 Flensburg
Tel.: 0461/866-134
j.koll@hwk-flensburg.de
www.hwk-flensburg.de

3

Foto: © HWK Braunschweig-Lüneburg-Stade



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 OWL 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

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

5

Foto: © HWK Köln



Handwerkskammer zu Köln

Ass.

**Stephanie
Bargfrede**

Heumarkt 12
50667 Köln
Tel.: 0221/20 22-274
bargfrede@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

Foto: © Boris Golz



Handwerkskammer Südwestfalen

Dipl.-Volksw.

Ulrich Dröge

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

6

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, J. Sobek



Handwerkskammer Wiesbaden

Joachim Kröner

Bierstadter Straße 45
65189 Wiesbaden
Tel.: 0611/136-131
joachim.kroener@
hwk-wiesbaden.de
www.hwk-wiesbaden.de

7

Foto: © HWK Region Stuttgart



Handwerkskammer Region Stuttgart

**Petra Engstler-
Karrasch**

Heilbronner Straße 43
70191 Stuttgart
Tel.: 0711/16 57-271
petra.engstler-karrasch@
hwk-stuttgart.de
www.hwk-stuttgart.de

Foto: © privat



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: © xxxxxx



Handwerkskammer Heilbronn-Franken

Dipl.-Bw. (FH)
Monika Dietrich

Allee 76
74072 Heilbronn
Tel.: 07131/791-170
monika.dietrich@
hwk-heilbronn.de
www.hwk-heilbronn.de

Foto: © HWK Karlsruhe



Handwerkskammer Karlsruhe

Brigitte Dorwarth-Walter

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

Foto: © Inka Reiter / HWK Konstanz



Handwerkskammer Konstanz

Dipl.-Volkswirt Thomas Rieger

Webersteig 3
78462 Konstanz
Tel.: 07531/205-373
thomas.rieger@
hwk-konstanz.de
www.hwk-konstanz.de

Foto: © HWK Freiburg



Handwerkskammer Freiburg

Dr. Handirk von Ungern-Sternberg

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

8

Foto: © argun



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: © photosque GmbH



Handwerkskammer für Schwaben

Dipl. Bw. (FH) Markus Prophet

Stv. Geschäftsbereichsleiter
Siebentischstraße 52–58
86161 Augsburg
Tel.: 0821/32 59-1519
markus.prophet@
hwk-schwaben.de
www.hwk-schwaben.de

Foto: © HWK Ulm



Handwerkskammer Ulm

Dr. Stefan Rössler

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

9

Foto: © HWK für Mittelfranken



Handwerkskammer für Mittelfranken

Dipl.-Betriebswirt (FH) Joachim Fuoss

Sulzbacher Straße 11–15
90489 Nürnberg
Tel.: 0911/53 09-242
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

Dipl.-Kfm. Wolfgang Stumpf

Gartenstraße 5
97616 Bad Neustadt/ Saale
Tel. 0 97 71/635 89 42
w.stumpf@hwk-ufr.de
www.hwk-unterfranken.de

Aushangpflicht nicht vergessen!

Die aktuelle Fassung gibt es
auf vh-buchshop.de

Aktualisierte
Auflage
2021

Folgende Gesetze wurden geändert:

- Arbeitszeitgesetz
- Mindestlohnanpassungsverordnung
- Arbeitsschutzgesetz
- Jugendarbeitsschutzgesetz
- Bundeselterngeld- und Elternzeitgesetz



**Aushangpflichtige und andere wichtige
Gesetze für Handwerk und Gewerbe**

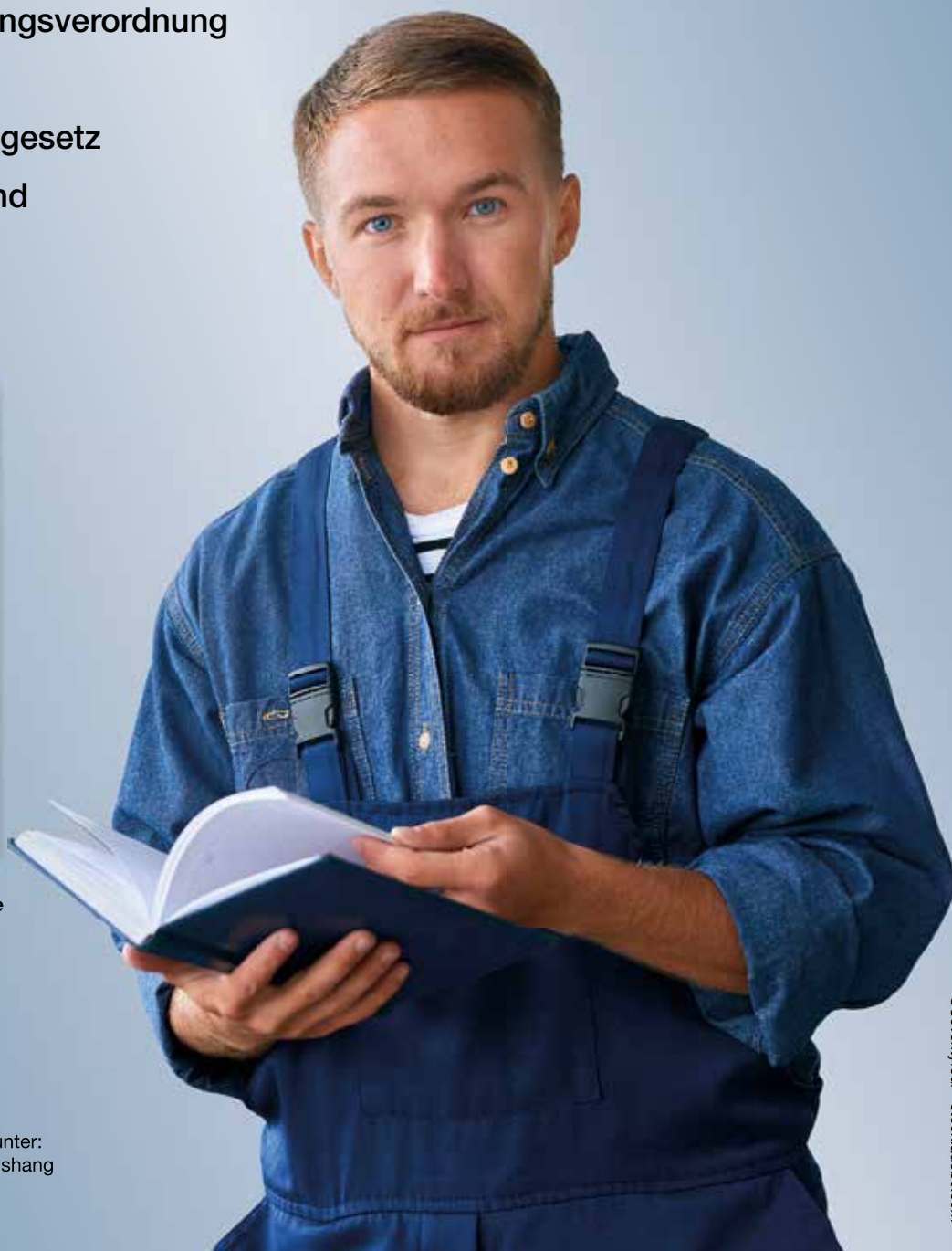
Stand: 1. Januar 2021

- 152 Seiten
- DIN A5, Broschüre
- Aushangbereit durch Lochung

ISBN 978-3-86950-507-7

11,80 € zzgl. Versandkosten

Bestellungen und weitere Informationen unter:
0211/390 98-27 oder vh-buchshop.de/aushang
Irrtümer/Preisänderungen vorbehalten



©Seventyfour - stock.adobe.com



vh-buchshop.de
fürs Handwerk

Aktuelle News zu Wirtschaft, Politik, Finanzen und Technik – jetzt auch digital!

Jetzt kostenlos
registrieren unter:
www.vh-kiosk.de



-  Hoher Lesekomfort
-  Optimiert für alle Endgeräte
-  Multimediale Zusatzinformationen
-  Flexibel und überall lesen
-  Lokalausgabe inklusive