

Nr. 16
2022/23



GründerNavi

Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk



Inhalt

4 Betriebsmanagement

Kaufmännische Prozesse innovativ gestalten

14 Facts & figures

Handwerk in Zahlen

6 Finanzplanung

Das Herzstück des Businessplans

16 Starthilfe

Geld für gute Ideen

8 Sozialversicherung

Neue Mitarbeiter, neue Pflichten

18 Risikomanagement

Polster und Policen

10 Berufskleidung

Nachhaltigkeit – mehr als ein Trend

20 Internetauftritt

Der erste Eindruck zählt

12 Bürgschaft

Ein Traditionsbetrieb in guten Händen

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

Redaktion

Rita Lansch
Claudia Stemick

Gestaltung

Grafikbüro Knospe
grafikbuero@knospe.se

Druck

LUC GmbH
Hansaring 118
48268 Greven

Grußwort

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer,

„Mut steht am Anfang des Handelns, Glück am Ende“. Dieser Satz stammt vom griechischen Philosophen Demokrit. Und ja, jeder Neuanfang erfordert Mut. Denn neu anfangen bedeutet, bekannten und sicheren Boden zu verlassen und neues und unbekanntes Terrain zu betreten. Aber nur wer Altes loslässt, kann nach Neuem greifen: Und in dem Neuen steckt die Zukunft.

Ich spreche aus eigener Erfahrung, wenn ich sage: Es ist ein großartiges Gefühl, sich selbst etwas aufgebaut zu haben! Es ist eine Freude, junge Menschen auszubilden und ihnen das Rüstzeug für ihren beruflichen Weg mitzugeben. Es macht einen zufrieden, die eigenen Ideen umzusetzen! Und wie gut klingt doch der Satz: „Ich bin mein eigener Chef.“ Das und noch mehr ist das Glück, das am Ende von mutigem Handeln steht.

Getragen von diesen Erfahrungen möchte ich auch Ihnen Mut machen, sich selbstständig zu machen. Und zwar unabhängig davon, ob Sie neu gründen oder einen Betrieb übernehmen möchten.

Wer einen Betrieb gründet, schafft etwas Neues von Wert. Er oder sie schafft Arbeits- und Ausbildungsplätze und etwas, das bleibt. Und verhilft neuen Ideen zum Durchbruch. Das Gründen eines Betriebes gehört zur DNA des Handwerks.

Und auch die Übernahme eines Betriebes ist eine sehr spannende Form der Gründung, und die Zeit dafür ist momentan aufgrund der demographischen Situation besonders gut. Allein in den kommenden fünf Jahren stehen rund 125.000 Betriebsnachfolgen im Handwerk an. Wer einen Betrieb übernimmt, der gestaltet Bewährtes neu und bewahrt Ausbildungs- und Arbeitsplätze und wertvolles Know-how.

Ob Gründung oder Übernahme: In beiden Bereichen gibt es für qualifizierte Handwerkerinnen und Handwerker, Meisterinnen und Meister ganz hervorragende Aussichten, denn die Arbeit wird ihnen nicht ausgehen bei all den Zukunftsaufgaben im Klimaschutz, bei der Energie- und Mobilitätswende, beim Wohnungsbau oder der Versorgung einer immer älteren Bevölkerung.

Das GründerNavi leistet hier einen wichtigen Beitrag, um in der kritischen Anfangsphase strukturiert vorzugehen. Es enthält Tipps und Anregungen, wie Sie Startschwierigkeiten schneller überwinden und die richtigen Entscheidungen frühzeitig treffen können. Auch die bundesweit über 900 Beratungsstellen der Handwerkskammern und Fachverbände helfen kostenfrei, einen Businessplan zu erstellen, unterstützen bei der Markterkundung, bewerten den Einsatz innovativer Technologien und vieles mehr.

Mit der Beratung der Handwerksorganisation im Rücken und dem GründerNavi vor Augen sind Sie bestens informiert und beraten, um mutig und erfolgreich Ihren Betrieb aufzubauen und Ihr eigener Chef oder Ihre eigene Chefin zu werden. Denn, so heißt es auch in einer unserer Handwerkskampagnen: „Wir wissen, was wir tun“.



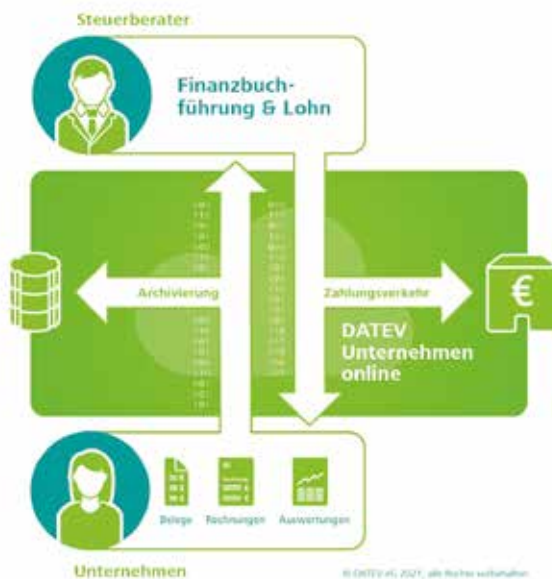
Foto: © Boris Trenkel

Hans Peter Wollseifer

Präsident
Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)

Brot aus Tradition – Kaufmännische Prozesse mit Innovation

In der Bäckerei Huth wird auf Basis traditioneller Rezepte langsam gebacken und mit Hilfe integrierter IT-Lösungen schnell gebucht.



Digitaler Workflow

Die Cloud-Anwendung **DATEV Unternehmen online** schafft einen durchgängig digitalen Prozess zwischen Unternehmen, Steuerberater und weiteren Beteiligten. Dabei erfasst das **Unternehmen** die Daten – auch aus Kassenbuch und anderen Geschäftsbüchern. Auf dieser Basis erstellt der **Steuerberater** Finanzbuchführung und Lohnabrechnung. Die Auswertungen werden dem Unternehmen dann wieder über die Cloud-Plattform zur Verfügung gestellt.

Der Geruch von frischen Teigwaren füllt täglich die Verkaufsräume der Bäckerei Huth. Hier riecht und schmeckt man, dass die Brotkreationen auf traditionsreicher Rezeptur basieren. Was im Jahr 1828 mit Müllern, Holzöfen und Kutschwagen begann, hat sich im 21. Jahrhundert zu einer vollzertifizierten SlowBaking-Bäckerei mit 23 Bäckereifachgeschäften und Cafés in und um Limburg entwickelt. Mittlerweile sind hier rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt und auf Facebook gibt es mehr als 4500 Follower. Die Kombination aus bewährter Tradition und Innovation ist für Geschäftsführer Dominique Huth der entscheidende Erfolgsfaktor für das Wachstum des Betriebes.

Gebacken wird weiterhin nach alter Rezeptur und gelernter Handwerkskunst, aber die Prozesse drumherum haben sich immer wieder modernisiert. Kutschen wurden durch Lieferwagen ersetzt, Bestellungen per Post durch einen Onlinestore, interne Informationen per Brief durch ein Mitarbeiterinformationssystem. Im Zuge des Wachstums ihres Betriebes entschieden sich die Inhaber Dominique und Sascha Huth zudem, ihre bisherigen Insellösungen für die Lohnbuchhaltung und das Rechnungswesen gegen eine integrierte Software auszutauschen. So minimierten sie den Arbeitsaufwand in der Verwaltung und behalten trotz Wachstum immer den Überblick über die betriebliche Entwicklung.

Im kaufmännischen Bereich setzen die Huth-Brüder auf die Lösungen „Arbeitnehmer online“, „Mittelstand Faktura mit Rechnungswesen“ und „LODAS comfort“ von der DATEV eG, dem IT-Dienstleister für die mittelständische Wirtschaft. DATEV Mittelstand unterstützt die Bäckerei seit 2012 mit di-

gitalen, ineinandergreifenden Prozessen beim Schreiben von Verkaufsbelegen, dem Rechnungswesen sowie dem Electronic Banking und der digitalen Ablage der Dokumente.

Passende IT-Lösungen machen Erfolg einfacher

Das Electronic Banking-Programm der Hausbank wurde gegen eine Zahlungsverkehr-Anwendung der DATEV ausgetauscht, mit der Buchungsvorschläge aus elektronischen Bankkontoumsätzen erzeugt werden. Auch die Lohn- und Gehaltsabrechnungen für die Beschäftigten laufen teilautomatisiert über „LODAS comfort“. Gibt es gesetzliche Änderungen, müssen diese nicht mehr mühsam selbst eingepflegt werden, sondern werden von DATEV zuverlässig ins Programm übernommen – ohne Zusatzkosten. Während der Pandemie war die Software zudem eine hilfreiche Unterstützung bei der Abrechnung der Kurzarbeit, die sich angesichts der geschlossenen Gastronomieeinrichtungen nicht vermeiden ließ.

Die Mitarbeitenden des Bäckereibetriebes profitieren vom Einsatz der Lösung „DATEV Arbeitnehmer online“, über die sie ihre Lohnabrechnungen digital zur Verfügung gestellt bekommen. Damit wissen sie früher, wieviel aufs Konto überwiesen wird, und sie entgehen dem Papierchaos. Insgesamt sind bei Huth die kaufmännischen Prozesse dank Nutzung der Lösungen der Nürnberger IT-Genossenschaft effizienter und wachstumsfähig, auch weil die ebenfalls genutzte Branchenlösung für Bäckereibetriebe über Schnittstellen integriert sind. Zeitaufwendige und fehleranfällige manuelle Tätigkeiten gehören der Vergangenheit an. ■



Foto: Bäckerei Huth/
Sascha Braun

»Erfolgreich werden wir auch in Zukunft nur sein, wenn wir bei uns in der Bäckerei wie bisher traditionell backen und gleichzeitig unseren Innovationsgeist behalten und neue Dinge ausprobieren.«

DOMINIQUE HUTH,
Geschäftsführer

CHECKLISTE 2022

Was kaufmännische IT-Lösungen für Handwerksbetriebe leisten müssen:

- ✓ **Durchgängig digital:** Sie ermöglichen ohne Aufwand durchgängig digitale Prozesse auch mit externen Partnern und ergänzenden Lösungen.
- ✓ **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 testiert, 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 revisionssichere 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 die Steuerberatungskanzlei kaufmännische Aufgaben, der Handwerker/die Handwerkerin kann sich auf das Kerngeschäft konzentrieren.



Kontrolle: Mit DATEV-Lösungen den Überblick behalten und die Finanzen im Griff – auch in Zeiten des Wandels

Flexibel: Mobiler 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

Finanzplanung – bei Gründung überlebenswichtig

Das Herzstück jedes Businessplans ist die Finanzplanung. Sie stellt dar, wie sich der Betrieb voraussichtlich entwickelt und ob sich die Gründung wirtschaftlich lohnt und wie viel Kapital erforderlich ist. Wie Gründer*innen am besten vorgehen.

➔ Grundsätzlich erstreckt sich die Finanzplanung auf vier Bereiche: Kapitalbedarf, Finanzierung, Rentabilität und Liquidität.

Kapitalbedarfsplanung

Zunächst sollte der Kapitalbedarf solide geplant werden. Dieser umfasst alle geldlichen Mittel, die benötigt werden, um den eigenen Lebensunterhalt und den Betrieb zu finanzieren. Beim betrieblichen Kapitalbedarf muss berücksichtigt werden, dass erst einmal Kosten anfallen, bevor Umsätze erzielt werden. Dies können zum Beispiel Gründungsausgaben wie Beratungshonorare, Ausgaben für die Gewerbeanmeldung oder der Eintrag ins Handelsregister sein. Und selbstverständlich auch Investitionen in die Ausstattung des Betriebs.

Da in der Gründungsphase meist noch nicht ausreichend Gewinne entstehen, ist es wichtig, die laufenden Kosten zu ermitteln und diese ebenfalls beim betrieblichen Kapitalbedarf einzuplanen. Es gibt variable Kosten, die sind abhängig vom Umsatz und umfassen etwa Materialkosten. Die fixen Kosten bleiben konstant, egal wie viel Umsatz gemacht wird. Dazu gehören Gehälter, Mieten und Zinsen.

Finanzierungsplan

Hier werden die Finanzierungsmittel aufgelistet. Damit der Kapitalbedarf gedeckt ist, sollte ausreichend Eigenkapital zur Verfügung stehen. Dieses kann durch längerfristiges Fremdkapital, etwa Bankkredite, ergänzt werden. Außerdem gibt es staatliche Finanzierungshilfen, etwa von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).

Rentabilitätsrechnung

Die Rentabilitätsrechnung zeigt, ob und wann der neu gegründete Betrieb gewinnbringend arbeitet. Um dies zu ermitteln, müssen zwei Punkte enthalten sein: die Umsatzplanung, basierend auf der Preiskalkulation, und die Gewinn- und Verlustrechnung. Diese sollten durch weitere betriebswirtschaftliche Größen wie die Deckungsbeitragsrechnung ergänzt werden.

Eine vergleichsweise schwierige Aufgabe ist es, die künftigen Umsätze realistisch vorauszusagen. Branchenkenntnisse sind dafür ein Muss, helfen können zum Beispiel Banken oder die Kammern, denen oft aktuelle Branchenuntersuchungen vorliegen. Um rentabel zu produzieren, müssen Gründer*innen bei der Preiskalkulation jedoch nicht nur die Preise der Konkurrenz und die Preisbe-



»Wenn Sie sich Zeit nehmen und den Finanzplan gründlich erarbeiten, haben Sie einen wichtigen Schritt auf dem Weg in Ihre Selbständigkeit getan.«

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

Kapitalbedarfsplanung – Wie viel Geld braucht es, um durchzustarten?
Tipp: Vergessen Sie nicht den eigenen Lohn und planen Sie einen Puffer ein, um gegen unvorhersehbare Ereignisse gewappnet zu sein.

Finanzierungsplan – Wo kommt das Geld her?
Tipp: Kosten sparen ist eine sehr günstige Finanzierungsform.



reitschaft der Kunden berücksichtigen, sondern vor allem die eigenen Kosten. Im zweiten Teil, der Gewinn- und Verlustrechnung, werden die monatlichen Ausgaben den geplanten Einnahmen gegenübergestellt. Mit der anschließenden Beitragsdeckungsrechnung wird der Punkt ermittelt, ab dem der Betrieb Gewinn erzielt (Break-Even-Point). Der Deckungsbeitrag ist der Betrag, der zur Deckung der Fixkosten zur Verfügung steht. Sind alle Kosten gedeckt, ist die Gewinnschwelle erreicht!

Liquiditätsplanung

Die Liquiditätsplanung gibt einen Überblick über die voraussichtliche Zahlungsfähigkeit und zeigt, wann Finanzierungslücken entstehen können. Es ist wichtig, dies frühzeitig zu erkennen, um rechtzeitig gegensteuern zu können. In die Liquiditätsplanung fließen Bruttoumsätze und Startkapital sowie Gründungsausgaben, Investitionen, Privatentnahmen, Zinsen und Tilgungen von Krediten ein. Diese sollte regelmäßig aktualisiert werden und einen Puffer enthalten, um Reserven für den Lebensunterhalt zu haben. ■

FINANZPLANUNG IN VIER SCHRITTEN

Diese Punkte sollten Gründer*innen in ihrer Finanzplanung berücksichtigen

1. Kapitalbedarfsplanung

- 1.1. Privater Kapitalbedarf:** Monatliche/jährliche Lebenshaltungskosten inkl. Reserve für unvorhersehbare Ereignisse (Unfall, Krankheit)
- 1.2. Betrieblicher Kapitalbedarf:** Kapitalbedarf für Anschaffungen, Vorlaufkosten für den Betriebsstart und eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase
 - Gründungsausgaben (einmalig; Gewerbeanmeldung, Eintrag ins Handelsregister, Notar, Beratungshonorare, Anmeldegebühren für Patente)
 - Investitionen (Büroausstattung, Maschinen, Arbeitsmaterial, Marketing)
 - Laufende Kosten
 - Variable Kosten (*Material, Rohstoffe, Transport u.a.*)
 - Fixkosten (*Gehälter, Mieten, Leasingkosten, IT-Kosten u.a.*)

2. Finanzierungsplan

- 2.1. Eigenkapital
- 2.2. Fremdkapital

3. Rentabilitätsrechnung für mindestens drei Geschäftsjahre: Schätzung von Umsatz, Kosten und Gewinn

- 3.1. Umsatzplanung
- 3.2. Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)
- 3.3. Errechnung der Gewinnschwelle (Break-even-Point) mittels Beitragsdeckungsrechnung

4. Liquiditätsplanung für mindestens drei Geschäftsjahre

Schätzung der monatlichen Einzahlungen aus Bruttoumsätzen, Startkapital u.a.

Schätzung der monatlichen fixen und variablen Kosten (Material, Personal, Miete u.a.), Investitionskosten, Kosten Tilgung und Zinszahlung für Kredite

Berechnung monatliche Liquiditätsreserve

Weitere Informationen + Rechenbeispiele gibt es hier:



Rentabilitätsrechnung – Gezielt in die Zukunft schauen
Tipp: Starten Sie Ihre eigene kleine Marktforschung zu Produkt und Preis.

Liquiditätsplanung – Die flüssigen Mittel im Auge behalten
Tipp: Regelmäßig aktualisieren und einen Puffer einplanen.

Neue Funktion,
neue Verantwortung



Vom Einmannbetrieb zum Unternehmen

Bei brummender Auftragslage stellt sich für jede Unternehmerin und jeden Unternehmer früher oder später die Frage, ob es sinnvoll ist, weitere Mitarbeitende einzustellen. Schließlich wollen Kundenwünsche bedient werden. Gerade Gründerinnen und Gründer oder Betriebsinhabende, die gerade ein Unternehmen übernommen haben, stellt dies vor neue Herausforderungen.

➔ So erfreulich eine gute Auftragslage sein mag: Die Aufträge müssen auch abgearbeitet werden – und das möglichst ohne Einbußen bei Qualität und Service. Hier hilft oftmals nur eines: Verstärkung muss her! Aber die Einstellung neuer Beschäftigter erfordert genaue Planung. Denn mit ihnen wachsen die finanziellen Ausgaben und der organisatorische Aufwand. Was bei der Anmeldung neuer Beschäftigter zu beachten ist, weiß Volker Müller, Leiter Referat Beiträge bei der IKK classic: „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 für Ihre Beschäftigten zuständige Krankenkasse. Neue Mitarbeitende können sofort Mitglied einer neuen Kasse werden. Bindungsfristen bei der bisherigen Krankenkasse sind nicht zu beachten. Wichtig ist, dass sich die Mitarbeiterin oder der Mitarbeiter frühzeitig mit der neuen Kasse in Verbindung setzt. Die neue Krankenkasse informiert die bisherige Krankenkasse über den Wechsel.

Den Gesamtversicherungsbeitrag zahlen Arbeitgeber 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 2022 14,6 Prozent. Arbeitgeberinnen und Arbeitnehmer tragen jeweils die Hälfte – also 7,3 Prozent. Die meisten Kassen erheben darüber hinaus einen individuellen Zusatzbeitrag, der ebenfalls paritätisch finanziert wird. Das heißt, auch diesen zahlen Arbeitgebende 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. „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 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 ikk-classic.de/seminare bietet die IKK classic Unternehmerinnen und Unternehmern im Handwerk eine Vielzahl an Online-Seminaren, 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 Unternehmerinnen und Unternehmer in der IKK YouTube-Serie „Wissen für Macher“ viele Antworten auf relevante Fragen im betrieblichen Alltag: 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 Gesundheit der Mitarbeitenden und auch die eigene Gesundheit im Blick zu halten. Denn ein gesundes Team ist ein entscheidender wirtschaftlicher Faktor für den Erfolg des Betriebs. Ein nachhaltiges betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) erschließt und erhält dem Unternehmen wertvolle Ressourcen und trägt zur Arbeitsfähigkeit der rarer werdenden Fachkräfte bei.

Auch hier ist die IKK classic die richtige Ansprechpartnerin. Als Krankenkasse des Handwerks hat die IKK classic langjährige Expertise bei der Unterstützung von Handwerksunternehmen, insbesondere von kleinen und mittleren Betrieben, und bietet praxisnahe Unterstützung. Ob Seminare, Online-Seminare, 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. 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: 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, 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 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 Angestellten bei den Trägern der Sozialversicherung (Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung) anzumelden. Dies geschieht über die Meldung an die für Ihre Angestellten zuständigen Krankenkassen. Der Gesamtsozialversicherungsbeitrag ist ebenfalls dorthin zu zahlen und wird von dort entsprechend weitergeleitet. Für geringfügig Beschäftigte ist die Minijob-Zentrale zuständig.

✓ **Anmeldefristen beachten:** Wichtig: Die Sozialversicherungspflicht beginnt am ersten Arbeitstag Ihrer neuen Angestellten. Melden Sie ihn oder sie bitte umgehend an, damit Ihr Mitarbeiter oder Ihrer 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.

Neue Mitarbeitende können sofort Mitglied einer neuen Krankenkasse werden. Bindungsfristen bei der bisherigen Kasse sind nicht zu beachten.

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

Nachhaltigkeit – mehr als ein Trend

Bei der Gründung eines Handwerksbetriebs gibt es viel zu bedenken. Ein Aspekt: das Image und die langfristige Perspektive. Dabei nimmt auch moderne und nachhaltige Berufskleidung eine bedeutende Rolle ein. Worauf es ankommt und was der Markt bietet.

➔ Mit Berufskleidung beim Kunden punkten? Das kann funktionieren. Denn die Outfits der Mitarbeiter sind ein wichtiges Element, um das eigene Unternehmen zu präsentieren und den Gesamteindruck (CI) zu stärken. Entsprechend hoch ist die Vielfalt der angebotenen Kollektionen. Hier haben viele Unternehmen heute auch Nachhaltigkeit und Umwelt im Blick.

„Wir reagieren im Mietservice auf die verstärkte Nachfrage unserer Kunden nach fairen Kollektionen“, so Thomas Krause von der DBL – Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH und nennt als Beispiel die hochwertige BPlus Green: „Bei dieser Workwear stimmen der Anspruch, die Qualität und das Design.“ Damit ist sie ideal für das Handwerk, denn sie ist robust, funktional – und nachhaltig. So besteht etwa das Canvas-Gewebe zu 65 Prozent aus recycelten PET-Flaschen. Die übrigen 35 Prozent bestehen aus Baumwolle des Programms „Supporting-Fairtrade-Cotton“.

Nachhaltiger Mietservice

Doch nicht nur einzelne Kollektionen der DBL passen zum veränderten Anspruch. „Unsere Dienstleistung des Textilleasings

ist schon allein von ihrer Idee her ein nachhaltiges Konzept“, erklärt Thomas Krause. „Wir sind bestrebt, das textile Gut so lange wie möglich im Kreislauf zu halten, also den Lebenszyklus maximal auszuschöpfen.“ Wie das konkret geschieht? Durch ressourcenschonende Pflege und fachgerechte Reparatur.

Was beim textilen Leasing zudem entfällt: Der Unternehmer braucht die Bekleidung nicht selbst für jeden einzelnen Mitarbeiter zu kaufen – und damit nicht bei Mitarbeiterwechsel, -ausfall oder saisonalen Schwankungen neue Outfits zu beschaffen. „So erhöhen wir die Flexibilität für den Kunden. Und sorgen dafür, dass Berufskleidung alles andere als ein schnelllebiges Wegwerfprodukt ist.“

Planung und Ausstattung

Viele Argumente sprechen also für das Leasing von Berufskleidung. Thomas Krause konkretisiert: „Gerade beim Thema Startkapital kann sich die Entscheidung der Existenzgründer für den textilen Mietdienst rechnen. Statt hoher und oft ungewisser Erstinvestitionen stehen beim Full-Service-Leasing fest vereinbarte Kosten mit monatlichen Raten an. Hier schont der Existenzgründer sein Eigenkapital.“



Doch welche Kollektion ist die richtige? Wie läuft die textile Ausstattung der Mitarbeiter ab? Und wie der Austausch? „Wir legen Wert auf eine persönliche Beratung“, so der DBL-Experte. „Gerne stehen wir Gründern mit unserer Erfahrung zur Seite und unterstützen sie dabei, die bestmöglichen, kostenoptimierten Bekleidungskonzepte zu finden – und können durch die Veredelung mit Logos und Emblemen gleichzeitig die CI des neuen Handwerksbetriebes hervorheben.“ Damit kann dieser sich bestmöglich gegenüber der Konkurrenz positionieren. Und hat zufriedene Mitarbeiter – im heutigen Wettbewerb um Fachkräfte ebenfalls ein wichtiger Faktor. ■

Mehr Infos unter: www.dbl.de



18 PET-Flaschen stecken in jedem Kollektionsteil, dazu Baumwolle aus dem „Supporting-Fair-trade-Cotton“-Programm: Das ist die neue BPlus Green. Richtig nachhaltig wird's in Kombination mit dem DBL Mietservice.

Robust, funktional, nachhaltig, lässig – für Ihr Unternehmen die passende Kollektion? Erfahrene DBL-Kundenbetreuer beraten Existenzgründer zu allen relevanten Fragen rund um das Thema Berufskleidung.



Fotos (3): © DBL

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

»Da wir die Beschaffung der Berufskleidung übernehmen, entfällt für die Unternehmer die teils hohe Erstinvestition dafür.«

CHECKLISTE

DBL Mietservice – Vorteile für Existenzgründer

Individuelle Beratung: Ein erfahrener Kundenbetreuer berät zu allen relevanten Fragen wie etwa zur arbeitsplatzgerechten Ausstattung der Mitarbeiter, CI-gerechten Auswahl, zur Festlegung des Wechselrhythmus verschmutzter Kleidung.

Planungssichere Finanzierung: Durch konstante, festgelegte Leasingraten entsteht eine zuverlässige Kalkulationsgrundlage. Weil die DBL die Beschaffung der Kleidung übernimmt, entfallen für den Existenzgründer die teils hohen Erstinvestitionen. So entsteht für ihn ein breiterer finanzieller Handlungsspielraum.

Fachgerechte Pflege und Kontrolle: Sauberkeit und Nachhaltigkeit stehen an erster Stelle. Mit ressourcenschonenden Waschverfahren, kontinuierlich überwachten Abläufen, gewissenhafter Reparatur oder dem Austausch eines Kleidungsstückes. Gerade bei Schutzkleidung unabdingbar!

Perfekte Organisation: Existenzgründer können sich auf ihre Aufgaben konzentrieren – die DBL kümmert sich um die Outfits der Mitarbeiter. Mit einer ausgeklügelten Logistik und fest vereinbarten Lieferterminen. Pünktlich und zuverlässig.

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.



Ein Traditionsbetrieb in guten Händen

13 Jahre war Marilyn Lindner Angestellte in der Steinmetz- und Bildhauerei Zacharzewski. Im vergangenen Jahr übernahm sie den Betrieb von ihrem Ex-Chef und startete mithilfe der Bürgschaftsbank NRW in die Selbstständigkeit.

➔ Dass Marilyn Lindner einmal beruflich etwas Handwerkliches machen würde, war schon früh klar. Nach einem zweiwöchigen Schülerpraktikum stand bald für sie fest: Eine Ausbildung zur Steinmetzin und Bildhauerin sollte es sein. Inzwischen arbeitet die engagierte Gelsenkirchenerin seit 19 Jahren in der Branche.

Von der Angestellten zur Chefin

„2017 sprach mich mein Chef zum ersten Mal auf eine potenzielle Übernahme an“, erinnert sich Marilyn Lindner. „Damals hatte ich noch keine Pläne, in die Selbstständigkeit zu gehen.“ Von da an keimte in ihr die Idee, sie absolvierte ihren Meister und bereitete die Übernahme minutiös vor. Auch Rainer Zacharzewski, der bisherige Inhaber, war von der Eignung seiner potenziellen Nachfolgerin fest

überzeugt. Schließlich kannte er seine Nachfolgerin aus der langjährigen Betriebszugehörigkeit genau. Dass er den Betrieb schließlich fünf Jahre früher als geplant an seine Mitarbeiterin übergab, beweist das Vertrauen in sie eindrucksvoll.

Gut beraten – solide finanziert

Bevor die Übernahme perfekt geregelt werden konnte, gab es einige Fragen zu klären. Der Finanzbedarf für Firmenwert, Warenlager, Betriebsmittel sowie Anlauf- und Werbekosten musste ermittelt werden. Und schließlich musste die Finanzierung auf solide Beine gestellt werden. Hier suchte die Gründerin Unterstützung bei der Bürgschaftsbank NRW. Diese übernahm im Rahmen des Vorhabens schließlich für einen geringen sechststelligen Kreditbetrag eine 80-prozentige Ausfallbürgschaft.

Das persönliche Gespräch zählt

Für Marilyn Lindner stand fest, dass sie den Standort in Gelsenkirchen beibehalten wollte. Schließlich kannten die Kunden die Steinmetzin nach 13 Jahren Betriebszugehörigkeit gut und schätzten ihre Kompetenz und ihre persönliche Art. Denn Marilyn Lindner nimmt sich Zeit für ihre Kunden. Wird ein Grabstein nachgefragt, redet sie mit den Betroffenen zuweilen mehrere Stunden über die verstorbene Person, um den Stein so persönlich wie möglich gestalten zu können. „Oft ist dies ein Prozess. Im Erstgespräch zeigen sich die meisten Kunden reserviert, in Folgegesprächen tauen sie auf, was absolut selbstverständlich ist bei diesem sensiblen Thema“, erklärt die Jungunternehmerin.

Die Kundenzufriedenheit steht bei ihr an oberster Stelle. Gibt es Lieferengpässe wie aktuell durch Materialknappheit,

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

OLIVER KELZENBERG,

Firmenkundenberater bei der Bürgschaftsbank NRW



Foto: © Bürgschaftsbank NRW



spricht sie darüber offen mit ihren Kunden. „Klar hatten wir auch mit coronabedingten Erschwernissen zu kämpfen“, resümiert Marilyn Lindner. „So ist die Ressourcenbeschaffung schwerer geworden, weil die Lieferung in Containern über den Seeweg erfolgt.“

Schwerpunkte des 1959 gegründeten Unternehmens sind Grabmalgestaltung, Dauergrabpflege für das Natursteinmaterial, Gartengestaltung sowie Arbeiten in der Baubranche. Zukünftig sollen Dienstleistungen um Restaurierung und Denkmalspflege hinzukommen. Dafür bildete sie sich nach der Meisterschule über zwei Jahre zur Restauratorin weiter, um künftig auch im Bereich des Denkmalschutzes an Friedhöfen und Gebäuden tätig sein zu können.

Einige Besonderheiten zeichnen den traditionellen Steinmetzbetrieb aus: So bietet das Unternehmen eine öffentliche Ausstellung an, damit sich Kundinnen und Kunden auch sonn-



tags ganz in Ruhe anschauen können. Darüber hinaus befindet sich auf dem Betriebsgelände ein „Kunst-Stein-Garten“ mit kunsthandwerklichen Natursteinobjekten inmitten einer Grünanlage.

Durch die gut geplante Vorbereitung klappte die Übernahme 2021 schließlich

reibungslos. So konnte die Steinmetzmeisterin sechs Mitarbeitende übernehmen. Marilyn Lindner zeigt sich zufrieden: „Ich bin sehr dankbar für die Unterstützung, die ich sowohl von Herrn Zacharzewski als auch von der Haus- und Bürgschaftsbank erfahren durfte.“ ■

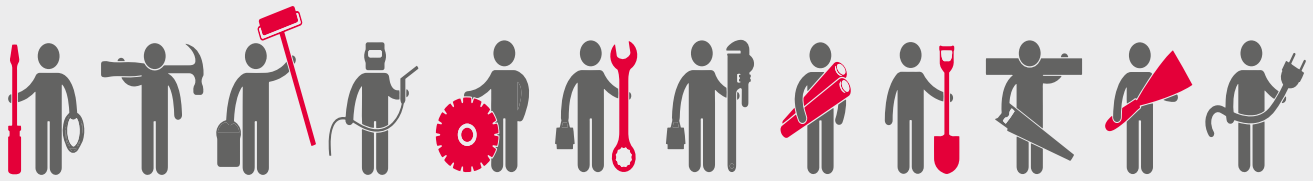
CHECKLISTE

So funktioniert eine Bürgschaft:

Das sollten Antragsteller wissen:

- ✓ Ausfallbürgschaften kann jeder Gründer, Unternehmer und Freiberufler beantragen. Es muss sich um ein kleines oder mittleres 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 1,25 Millionen Euro.
- ✓ Kosten: Es fallen bei Genehmigung ein einmaliges Bearbeitungsentgelt (in der Regel 1,5 % 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**



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

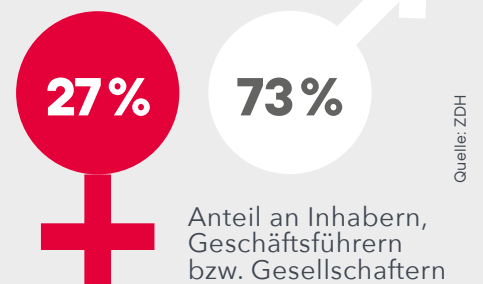
Als Unternehmer sind Sie immer dann verpflichtet, eine Rechnung innerhalb von sechs Monaten nach Ausführung der Leistung zu erstellen, wenn Sie gegenüber einem anderen Unternehmer für dessen Unternehmen oder einer juristischen Person (des öffentlichen oder privaten Rechts) tätig werden. Die Rechnung 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



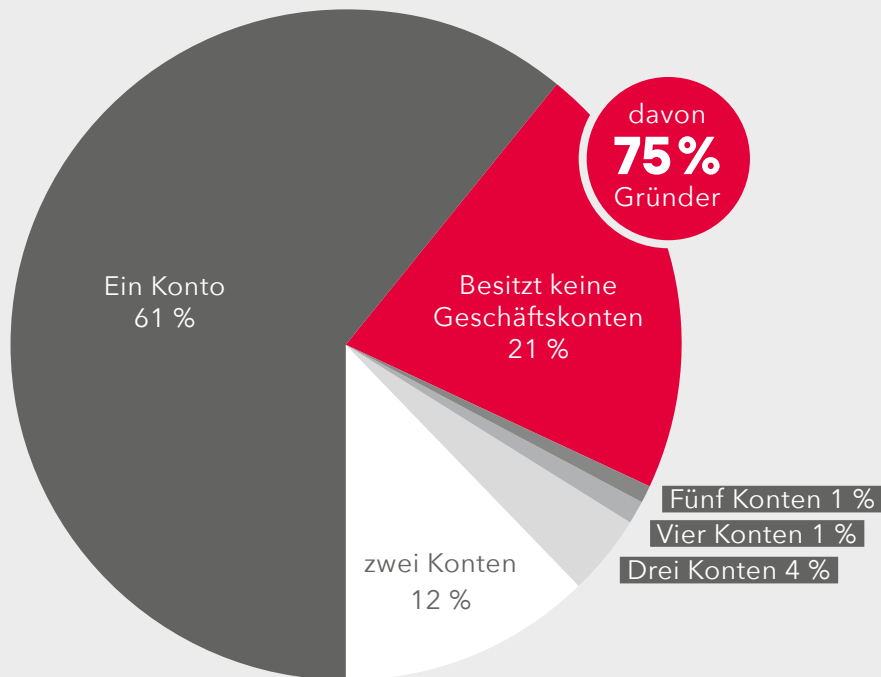
Geschlechterverteilung im Handwerk



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

11.832 GEFÖRDERTE GRÜNDUNGSBERATUNGEN WURDEN 2020 VON HANDWERKSKAMMERN UND FACHVERBÄNDEN DURCHGEFÜHRT.

BEI BESTEHENDEN BETRIEBEN FINDEN 2/3 DER BERATUNGEN ZU THEMEN WIE FACHKRÄFTESICHERUNG, INVESTITIONSFINANZIERUNG ODER MARKETING STATT.

Quelle: ZDH



NRW: Starthilfe für Gründer:innen

Junge Unternehmen brauchen nicht nur am Anfang finanziellen Anschub.

Die NRW.BANK fördert sie gemeinsam mit ihrer Hausbank in allen Phasen – und stellt die kreativsten Geschäftsideen unter ihnen mit dem GRÜNDERPREIS NRW ins Rampenlicht.

GRÜNDERPREIS NRW 2022



Vom 20. Juni bis zum 7. August 2022 können sich kleine und mittlere eigenständige Unternehmen sowie Freiberufler:innen für den GRÜNDERPREIS NRW 2022 bewerben, wenn sie

- zwischen dem 01.01.2017 und dem 31.12.2020 gegründet wurden,
- weniger als 250 Beschäftigte haben,
- einen Jahresumsatz von 50 Millionen Euro beziehungsweise eine Jahresbilanzsumme von 43 Millionen Euro nicht überschreiten.

Der Wettbewerb richtet sich auch an Personen, die eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge, eine Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus oder den beruflichen Wiedereinstieg – sowohl in Form einer Nebenerwerbs- als auch einer Vollzeitgründung – gemeistert haben. Die Preisgelder von insgesamt 60.000 Euro (1. Platz: **30.000 Euro**, 2. Platz: **20.000 Euro**, 3. Platz **10.000 Euro**) stiftet die NRW.BANK.

Jetzt bewerben

www.gruenderpreis.nrw/

Die Geschäftsidee kam Christian Hülsewig, als er in Herford zusammen mit seinem Bruder auf dem heimischen Bauernhof mal wieder Sand schaufelte. Zwei Lkw-Ladungen Sand kamen an, doch Preise, Anbieter und Lieferzeiten waren für ihn intransparent. Als auch noch Bestellungen an völlig falschen Stellen landeten, reichte es dem Ostwestfalen. Er entwickelte eine App, die seit 2018 als erste digitale Logistikkreuztabelle bundesweit Bauunternehmen, Erzeuger und Lieferanten von Schüttgut wie Sand, Kies, Erde oder Splitt zusammenbringt. Schüttflix war geboren und beliefert heute dank digitaler Vermittlung jede Baustelle in Deutschland termingerecht mit Schüttgut. Bis Ende 2022 will Schüttflix nun als Nächstes den Sprung nach Polen, Tschechien und Österreich wagen.

Der perfekte Kick für Innovatoren

Mit seinem unternehmerischen Coup landeten Christian Hülsewig und sein 2018 gegründetes Start-up beim GRÜNDERPREIS NRW 2021 auf Platz 1. Den Gründerwettbewerb veranstaltet die NRW.BANK, die Förderbank für Nordrhein-Westfalen, gemeinsam mit dem NRW-Wirtschaftsministerium im elften Jahr. „Damit würdigen wir den großen Beitrag, den Gründer:innen und Gründer mit ihren Innovationen, ihrem unternehmerischen Mut,

ihrer Kreativität und ihrem Durchhaltewillen zum Wachstum Nordrhein-Westfalens leisten“, sagt Eckhard Forst, Vorstandsvorsitzender der NRW.BANK. Neben der Schüttflix-App ehrte der Gründerwettbewerb 2021 noch Dermanostic (Platz 2), eine Düsseldorfer Online-Hautarztpraxis, bei der Patienten über eine App Fotos von Hautveränderungen einsenden und durch Spezialisten mögliche Krankheiten innerhalb von 24 Stunden diagnostizieren lassen können. Platz 3 ging an die Hörgeräte Manufaktur in Bad Honnef, die mittels einer App die Hilfsmittel von Hörgeschädigten in der heimischen Umgebung optimal einstellen kann. Bis zum 7. August 2022 läuft die Ausschreibung für den GRÜNDERPREIS NRW 2022 (siehe Kasten).

Video GRÜNDERPREIS NRW 2021



Mut, Kreativität und wirtschaftlicher Erfolg

Die NRW.BANK bietet mit dem Wettbewerb den besten und kreativsten Gründer:innen und Gründern aus Nordrhein-Westfalen eine Plattform, die ihnen zu mehr Öffentlichkeit verhilft, über die sie aber zugleich auch Kontakte zu potenziellen Geschäftspartnern und Kunden knüpfen können. Für die Teilnahme am Wettbewerb ist kein Businessplan notwendig. Es reicht aus, unter

»Wir unterstützen Gründende in Nordrhein-Westfalen bei ihren Innovationen und ihrem unternehmerischen Mut, damit keine gute Idee an der Finanzierung scheitert.

ECKHARD FORST,
Vorstandsvorsitzender der NRW.BANK

www.gruenderpreis.nrw den digitalen Teilnahmeantrag auszufüllen. Die eingereichten Bewerbungen begutachtet eine Jury aus Vertreterinnen und Vertretern der Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Diese legt bei der Auswahl der Preisträgerinnen und Preisträger den Hauptaugenmerk auf den wirtschaftlichen Erfolg und ein tragfähiges Geschäftsmodell. Weitere Kriterien sind gesellschaftliches Engagement, Umweltschutz, Nachhaltigkeit und Familienfreundlichkeit.

Fremdkapital, Eigenkapital, Förderberatung

Gut zu wissen: Auch wer gerade noch vor der Entscheidung steht, ein Unternehmen mit NRW-Bezug zu gründen, findet in der NRW.BANK einen verlässlichen Partner, der ihn in jeder Phase mit dem passgenauen Förderangebot unterstützt – 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 jemand eine Unternehmensnachfolge antritt. Als Förderinstitut für das Land unterstützt die NRW.BANK mit zinsgünstigen Förderdarlehen, Eigenkapitalfinanzierungen, aber auch mit anbieterunabhängiger, praxisnaher Förderberatung.

Auch Sie haben eine innovative Idee, Technologie oder wollen Ihr bereits bestehendes junges Unternehmen ins Rampenlicht bringen oder fördern lassen? Dann nehmen Sie jetzt Kontakt mit der NRW.BANK auf – und setzen Sie Ihre Vision in die Realität um. ■

Jetzt informieren
www.nrwbank.de/de/gruender/

CHECKLISTE Der Weg zur Förderung

Gründende können sich von der NRW.BANK mit Darlehen, Eigenkapital und Förderberatung unterstützen lassen. Wichtig: Zuerst die Förderung beantragen, dann investieren. Laufen Projekte bereits, gibt es für sie 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:** Nach Kreditprüfung und Zusage durch ihre Hausbank 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.

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



GRÜNDERPREIS NRW 2021 1. Platz:
Schüttflifx-Gründer Christian Hülsewig und Thomas Hagedorn.

Foto: NRW.BANK / Udo Geisler

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.



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

Carsten Mogk

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



Handwerkskammer Chemnitz

Sören Ruppik

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



Handwerkskammer Berlin

Frank Wallraf

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



Handwerkskammer Potsdam

Dr. Christiane Herberg

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



Handwerkskammer Frankfurt (Oder) Region Ostbrandenburg

Dipl.-Ing. oec. Astrid Köbsch

Bahnhofstraße 12
15230 Frankfurt (Oder)
Tel.: 0335/56 19-120
astrid.koebisch@hwk-ff.de
www.hwk-ff.de



Handwerkskammer Ostmecklenburg- Vorpommern

Dipl.-Kfm. (FH) Andreas Weber

Schwaaner Landstraße 8
18055 Rostock
Tel.: 0381/45 49-162
weber.andreas@hwk-omv.de
www.hwk-omv.de



Handwerkskammer Schwerin

Wilfried Dobbertin

Friedensstraße 4a
19053 Schwerin
Tel.: 0385/74 17-148
w.dobbertin@
hwk-schwerin.de
www.hwk-schwerin.de

Foto: © HWK Hamburg



Handwerkskammer Hamburg

Dipl.-Ing.
Niels Weidner

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

Foto: © HWK Lübeck



Handwerkskammer Lübeck

Stefan Seestädt

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

Foto: © HWK Bremen



Handwerkskammer Bremen

Oliver Kriebel

Ansgaritorstraße 24
28195 Bremen
Tel.: 0421/3 05 00-310
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.: 0231/5493-415
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.-Volkswirt
Oliver Jung

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

Foto: Fotostudio Reuther, Koblenz



Handwerkskammer Koblenz

Dipl.-Volkswirtin
Stephanie Binge

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

Foto: © privat



Handwerkskammer des Saarlandes

Master of Science
Darius Nadery

Hohenzollernstr. 47-49
66117 Saarbrücken
Tel.: 0681 / 5809-293
d.nadery@hwk-saarland.de
www.hwk-saarland.de

Foto: © Rolando de Sousa



Handwerkskammer der Pfalz

Dipl.-Kfm.
Bernd Bauerfeld

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

Foto: © privat



Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar- Odenwald

Rolf Koch

68159 Mannheim
Tel.: 0621/1 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: © Tom Zygmund



Handwerkskammer zu Köln

Dipl.-Kfm.

Dirk Hecking

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

Foto: © HWK Aachen



Handwerkskammer Aachen

Dipl.-Kfm.

Kurt Krüger

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

Foto: © Boris Götz



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



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

**Petra Engstler-
Karrasch**

Heilbronner Straße 43
70191 Stuttgart
Tel.: 0711/16 57-271
petra.engstler-karrasch@
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-Franken



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

Martin Schwarz

Friedrichsplatz 4–5
76133 Karlsruhe
Tel.: 0721/16 00-162
schwarz.martin@
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

Torsten Hildmann

B.A.
Gartenstraße 5
97616 Bad Neustadt/Saale
Tel. 09771/635 89 42
t.hildmann@hwk-ufr.de
www.hwk-unterfranken.de

Aktualisierte Ausgabe der »Aushangpflichtigen Gesetze« beachten!

**MIT NEUEN
REGELUNGEN ZUM
ELTERNGELD AB
DEM 01.09.2021**

Aushangpflichtige und andere wichtige Gesetze für Handwerk und Gewerbe

Beinhaltet neben dem geänderten Bundeselterngeld-
und Elternzeitgesetz außerdem u. a. das

- Arbeitszeitgesetz,
- Mindestlohnsgesetz,
- Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz,
- Arbeitsschutzgesetz,
- Jugendarbeitsschutzgesetz,
- Mutterschutzgesetz.

11,80 €

zzgl. Versandkosten
Irrtümer/Preisänderungen
vorbehalten

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



**Jetzt der Aushangpflicht nachkommen
und bestellen unter
vh-buchshop.de/aushang oder unter
Tel. 0211/390 98-27.**

Stand: 01.09.2021 | ISBN 978-3-86950-520-6



vh-buchshop.de
fürs Handwerk



Handwerks
Macher

© daviles - stock.adobe.com

MACHER IM HANDWERK

„Macher im Handwerk“
der Interviewpodcast
der Power People

Moderatorin Jessica Reyes Rodriguez
spricht mit außergewöhnlichen
Persönlichkeiten aus dem Handwerk.

Der Podcast vom Handwerk,
fürs Handwerk. Jetzt Reinhören!



www.powerpeople.digital

EINE AKTION VON:



Power
People



Spotify

podigee