

Ausgabe 2

MUTIG

Das Magazin für Gründer und
Betriebsübernehmer im Handwerk



Die eigenen
Ideen verwirklichen

MIT DEM ZIEL IM BLICK
UND HELFERN AN DEINER SEITE

DAS HANDBWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

Willkommen bei der Mutter aller Start-ups.

Du willst dich selbstständig machen?
Dann bist du im Handwerk genau richtig.



IHK

Handwerkskammer Düsseldorf

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

MUTIG UND REAL – SO IST HANDWERK



Foto: © Helene Herberitz

„Willkommen bei der Mutter aller Start-ups!“ So heißt es in dem Kampagnenmotiv auf der gegenüberliegenden Seite. Und genauso meinen wir das! Das Handwerk ist stolz darauf, dass es mit seiner jahrhundertealten Gründungskultur auch im 21. Jahrhundert einer der wichtigsten Akteure ist, wenn es in Deutschland um Neugründungen oder Betriebsübernahmen geht. Im Gegensatz zu manchem ‚virtuellen‘ Start-up aus der Internetszene geht es im Handwerk allerdings deutlich realer zu. Egal ob Meisterbrief oder Hochschulzeugnis: Die Grundlage des Gründens im Handwerk ist weiterhin die nachgewiesene Fachkompetenz. Allerdings reicht die berufliche Expertise in einer digitalen Welt mit veränderten Kunden- und Zuliefererbeziehungen längst nicht mehr aus. Gründen und Übernehmen muss konzeptionell geplant und die betriebliche Weiterentwicklung strategisch betrieben werden. Viele Fragen stellen sich in diesem Zusammenhang: Welcher Standort ist für meinen Handwerksbetrieb der ideale? Welche Fördermittel gibt es? Wie gewinne ich die nötigen Fachkräfte? Welches Alleinstellungsmerkmal kann ich entwickeln? Und, und, und... Darauf wollen wir in unserem Magazin MUTIG Antworten geben. Wir zeigen Menschen, die den Weg in die unternehmerische Selbstständigkeit gewagt haben und erfolgreich ihren Mann oder ihre Frau stehen. Und wir zeigen Ihnen unsere vielfältigen Möglichkeiten, Sie ganz konkret zu unterstützen: zum Beispiel durch unsere erfahrenen Betriebsberaterinnen und Betriebsberater, die Ihnen ihr Wissen kostenfrei zur Verfügung stellen.

Unser Ziel ist Ihr Erfolg! Wir wünschen Ihnen für Ihre (zukünftigen) Unternehmungen alles Gute!

Andreas Ehlert

Andreas Ehlert
Präsident

Dr. Axel Fuhrmann

Dr. Axel Fuhrmann
Hauptgeschäftsführer

MIT ANSAGE

Erfolgsaussichten:

80 Prozent der Gründer, die ihr Vorhaben mit den Beratern der Handwerkskammer geplant haben, sind auch drei Jahre später noch ihr eigener Chef. Wer auf die Beratung verzichtet, ist mit großer Wahrscheinlichkeit (46 Prozent) nach drei Jahren weg vom Fenster.

PREISGEKRÖNT

Erfolgreiche junge Unternehmen mit Mut, Ideenreichtum und Innovationskraft können sich für den Gründerpreis NRW bewerben. Der Wettbewerb wird jedes Jahr von der NRW.Bank und dem Wirtschaftsministerium des Landes NRW ausgelobt. Auch Bewerbungen von Handwerksunternehmen mit innovativen Konzepten haben immer gute Chancen – egal ob Neugründung, Unternehmensnachfolge oder Gründung aus der Arbeitslosigkeit. Es winken Preisgelder in einem Gesamtwert von 60.000 Euro. gruenderpreis.nrw.de



Dirk Schwalenberg, Schwalenberg Elektrotechnik GmbH & Co. KG, 3. Platz beim Gründerpreis NRW 2016

BUCHTIPPS



Jörg Mosler: **Glücksschmiede Handwerk: Erfolg wird aus Leidenschaft gemacht** (2016), 19,99 Euro

Stephanie Holmes: **Social Media Marketing 2017: Steigern Sie Ihren Unternehmenserfolg mit Facebook, Twitter, Xing & Co.** (2016), 24,90 Euro

Wolfram Waldner, Erich Wölfel: **So gründe und führe ich eine GmbH** (2017), 14,90 Euro

Zu bestellen im VH-Buchshop bei: Bärbel Walhöfer, Tel. 0211 39098-64, walhoefer@verlagsanstalt-handwerk.de

GEBALLTE AKTIVITÄTEN: GRÜNDERWOCHE

In der bundesweiten Gründerwoche werden jedes Jahr viele Veranstaltungen rund um das Thema berufliche Selbstständigkeit angeboten. Ziel sind eine neue Gründungskultur und ein freundlicheres Gründungsklima in Deutschland. Zu den Partnern der Gründerwoche gehören Hochschulen, Schulen, Kammern, Gründungsinitiativen, Wirtschaftsförderungen und Unternehmen. www.gruenderwoche.de



Dirk Schwalenberg, Schwalenberg Elektrotechnik GmbH & Co. KG, 3. Platz beim Gründerpreis NRW 2016

JEDERZEIT: LINKTIPPS

Kostenfreie Quellen für aktuelle Brancheninfos finden Sie unter hwk-duesseldorf.de/brancheninfos

Ab 04/2018 im neuen Look: die Homepage der STARTERCENTER NRW startercenter.nrw.de

Das Neueste zum und für das Handwerk gibt es bei handwerksblatt.de

JEDER UND JEDE: GENDER-HINWEIS

Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird in den Texten dieses Magazins meist die männliche Form verwendet. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten gleichermaßen angesprochen fühlen.



Fotos: Inga Geiser/Tania Walck

IMPRESSUM:

Mutig – Magazin für Gründer der Handwerkskammer Düsseldorf

Herausgeber: Dr. Axel Fuhrmann, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Düsseldorf (verantwortlich)

Inhaltliche Konzeption: Dipl. Kff. Claudia Schulte, Leiterin Kaufmännische Betriebsberatung der Handwerkskammer Düsseldorf

Redaktion: Dr. Volker Becker, Sarah Eichhorn, Uli Geub, Anne Kieserling, Gabriele Poth, Claudia Schulte, Andreas Smidderk, Claudia Stemick, Jürgen Ulbrich

Bildredaktion: Brigitte Klefisch

Druckkoordination: Claudia Stemick

Verlag: Verlagsanstalt Handwerk GmbH

Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf

Foto Titel: Inga Geiser

Gestaltung: designunit.de

Druck: LUC GmbH, Hansaring 118, Greven



INHALT

- 4 Meldungen
- 6 Gründe zum Gründen
- 8 Short story: Von der Idee bis zur Anmeldung
- 10 Startercenter NRW: Starthilfe
- 11 Formularserver NRW: Online-Check-in in die Selbstständigkeit
- 12 Gründungsplanung: Schritt für Schritt zum Unternehmenskonzept
- 15 Marketing: Besonders gut sichtbar
- 19 Online-Marketing: Rechtssicher im Netz
- 20 Standort: Prüfe, wer sich ewig bindet
- 23 Erfolg im Ausland
- 24 Ein starkes Team: Die Betriebsberater der Handwerkskammer
- 26 Fördermittel: Hier gibt's Geld für Gründer
- 28 Büro 4.0: Unternehmensführung digital
- 30 Nachfolge: eine große Chance
- 34 Kinder, Kinder: Familie und Firma
- 36 Risikovorsorge: Rechtzeitig absichern
- 37 Qualifikation: Zukunft kommt von Können
- 40 Teamwork: Mein erster Mitarbeiter
- 41 Ausbildung: Wissen weitergeben
- 42 Trittbrett Imagekampagne Handwerk
- 44 Gut vernetzt in die Selbstständigkeit
- 46 Kleine Schritte: Vom Nebenerwerb zur Vollzeitselfständigkeit

WIR HABEN ES GESCHAFFT!



WAAGEN PAULI GMBH

Name: Andreas Pauli

Alter: 48

Beruf: Geschäftsführer, Diplom-Betriebswirt

Ich bin selbstständig, weil ich als Unternehmer viel bewegen und unternehmen möchte und die Vorteile der Globalisierung nutze.

Ich nehme in Kauf, dass viel Energie, Kraft und Einsatzwille in mein Unternehmen eingeflossen sind.



GOLDSCHMIEDE ATELIER LISA UENO

Name: Lisa Ueno

Alter: 38

Beruf: Goldschmiedin

Ich bin selbstständig, weil ich in einem kreativen Beruf arbeite und deshalb meine eigenen Ideen umsetzen möchte.

Ich bin selbstständig, obwohl es viele Goldschmiede in meiner Stadt gibt und ich mich daher besonders bemühen muss, um hier Fuß zu fassen und erfolgreich zu sein.



HAMMER & KEUNE BEDACHUNGEN

Name: Sascha Hammer Pierre Keune

Alter: 47 30

Beruf: Dachdecker- und Klempnermeister Dachdeckermeister

Ich bin selbstständig, weil...
ich gerne organisiere und selber entscheide, wie oder was ich mache. ... ich schon immer mein eigener Chef sein wollte.

Ich nehme in Kauf, dass...
mein Arbeitstag deutlich länger ist und die Selbstständigkeit Risiken birgt. ... auf gute Abschnitte auch schlechte folgen können.



FRISEURSALON & WAXING LOUNGE BARLIK

Name: Nesrin Barlik

Alter: 41

Beruf: Friseurmeisterin

Ich bin selbstständig, weil ich meine berufliche Zukunft selbst in die Hand nehmen wollte.

Ich bin selbstständig, obwohl ich viele Hürden bewältigen muss. Aber der Wille zum Erfolg macht mich stark.



MORE INTERIOR GMBH

Name: Bernd Wierichs

Alter: 40

Beruf: Tischlermeister, Betriebswirt im Handwerk, Fachplaner für barrierefreies und komfortables Wohnen

Ich bin selbstständig, weil ich mich im Angestelltenverhältnis in meinem Handeln ausgebremst gefühlt habe.

Ich nehme in Kauf, dass ich weniger Freizeit und Zeit für die Familie habe.



ELEKTRO FAUST

Name: Sarah Nothen-Faust (BA) Christian Johnen

Alter: 27 21

Beruf: Kauffrau Elektrotechniker in der Meistersausbildung (vorauss. 2018 fertig)

Wir werden uns selbstständig machen, weil wir Spaß an unserem Beruf haben und im Handwerk viel Potenzial sehen.

Wir werden uns selbstständig machen, obwohl es eine Herausforderung ist, die mit einem gewissen Risiko einhergeht und viel Fleiß erfordert.



SEHWELT ELLER

Name: Sertac Özenir

Alter: 44

Beruf: Augenoptikermeister

Ich bin selbstständig, weil ich mein eigener Herr sein wollte und lieber meine eigenen Fehler ausbade als die Fehler anderer.

Ich nehme in Kauf, dass ich natürlich mehr zu tun habe als ein Angestellter. Ich muss kreativ sein und mich um alles kümmern. Aber ich muss keinen Chef mehr ertragen.

GESCHAFFT: Ein gutes Konzept, eine fundierte Planung und das richtige Angebotsportfolio sind Voraussetzungen für eine erfolgreiche Betriebsgründung.

ZWEI MEISTER, EINE GESCHÄFTSIDE!

Der Fußball ist schuld, dass Dachdecker- und Klempnermeister Sascha Hammer und Dachdeckermeister Pierre Keune gemeinsame Sache machen. Sie bieten mit ihrer 2016 gegründeten Firma „Bedachungen Hammer & Keune“ das ganze Leistungsspektrum rund ums Dach an, einschließlich Wärme- und Schallschutz, Photovoltaik, Solarthermie und Dachbegrünung.

Kennengelernt hatten sich die beiden Handwerksmeister Jahre zuvor in einem früheren Betrieb, in dem beide als Angestellte arbeiteten. Pierre Keune war damals Auszubildender, Sascha Hammer sein Ausbilder. Nach der Lehre verließ Keune das Unternehmen, die beiden verloren sich aus den Augen, bis sie sich zufällig beim Pokalspiel Gladbach gegen Bremen wieder trafen. Schnell kamen sie auf

die Idee, sich gemeinsam selbstständig zu machen. „Die Kombination aus Dachdecker- und Klempnerleistungen ist heute seltener geworden“, sagt Sascha Hammer und verweist darauf, dass es in seiner Stadt nur noch zwei weitere Klempner gibt. Daher ist das noch junge Unternehmen bei den Kunden entsprechend gefragt.

BERATUNG IM STARTERCENTER NRW

Von der Idee bis zur Umsetzung ging es nicht ohne Hilfe. Bei einem Besuch im STARTERCENTER NRW bei der Handwerkskammer Düsseldorf holten sie sich Unterstützung vom Gründungslotsen Ulrich Engelhardt. Mit ihm besprachen sie ihr Vorhaben und die Voraussetzungen für eine Förderung. Binnen eines Vierteljahres stand der vollständige Businessplan. „Unsere Ehefrauen haben uns bei den Formulierungen geholfen. Der Gründungsberater der Handwerkskammer hat das Ganze noch einmal auf Schlüssigkeit geprüft und uns die weiteren Schritte erklärt“, sagt Pierre Keune. Mit dem fertigen Konzept konnten sie dann auch ein Gründerdarlehen bei der KfW-Bank beantragen (Wie man ein überzeugendes Konzept schreibt, erfahren Sie ab S. 12!).

ANMELDUNG

Bis es dann richtig losgehen konnte, mussten Hammer und Keune einen Anmeldemarathon vom Eintrag in die Handwerksrolle über die Anmeldung beim Gewerbeamt, beim Finanzamt, bei der Rentenversicherung bis zur Berufsgenossenschaft hinlegen. „Wir helfen gern bei den Anmeldeformalitäten“, sagt Gründungslotse Ulrich Engelhardt. „Mit Hilfe des Formularservers kann man das alles bequem erledigen.“

„Mit der Erstellung des Businessplans haben wir erstmalig ein konkretes Gefühl dafür bekommen, mit welchen Kosten wir kalkulieren müssen.“

Dachdecker- und Klempnermeister Sascha Hammer und Dachdeckermeister Pierre Keune



Fotos: © Inga Geiser / Monika Nonnenmacher

„In unserem Startercenter begleiten wir Gründer von der ersten Idee bis zur Anmeldung.“

Ulrich Engelhardt, Gründungslotse



BERATUNG: Egal, ob die Existenzgründung schon im Detail geplant ist oder ob man sich noch unschlüssig ist, wohin die Reise gehen soll: Im STARTERCENTER NRW sind zukünftige Chefs und Chefinnen im Handwerk bestens aufgehoben.

STARTHILFE IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

EINSTIEG:

- Starterpaket mit vielen Basisinfos
- Merkblätter
- Checklisten
- Planungstools
- Branchenkenntzahlen
- Veranstaltungsangebote
- Links und Ansprechpartner

SEMINARE:

INFONACHMITTAG

- Was man grundsätzlich zur Gründung wissen muss.
- Allgemeine Infos, kompakt und verständlich aufbereitet
- Zweimal im Monat. Kostenlos

WORKSHOP

- Wie man ein Gründungskonzept schreibt.
- Gründungswissen intensiv, mit vielen Tipps und praktischen Anleitungen
- inklusive einer persönlichen Stärken-Schwächen-Analyse
- Siebenmal im Jahr. Kostenpflichtig
- Termine und Anmeldung bei Ihrem Gründungslotsen oder online.

BERATUNG:

- Individuelle Beratung zum Vorhaben
 - Klärung fachlicher, rechtlicher, technischer und betriebswirtschaftlicher Voraussetzungen
 - Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten
 - Rechtsformwahl
 - Standort
 - Umsatz- und Kostenplanung
- Die Beratung ist kostenlos!

hwk-duesseldorf.de/startercenter

STARTERCENTER NRW
bei der Handwerkskammer Düsseldorf

Ulrich Engelhardt, Gründungslotse

Tel. 0211 8795-333

E-Mail startercenter@hwk-duesseldorf.de



ONLINE-CHECK-IN STATT BEHÖRDENHOPPING



Wenn man sich selbstständig macht, dann will das nicht nur das Gewerbeamt wissen. Auch beim Finanzamt, bei der Handwerkskammer, bei der Berufsgenossenschaft und weiteren Institutionen muss man sein Unternehmen anmelden. Alle haben ihre eigenen Formulare, und jeder will zusätzlich etwas anderes wissen.

Glücklicherweise gibt es inzwischen eine Online-Lösung, die das alles bündelt

und leichter macht: den Formularserver NRW. Damit können Sie alle Formalitäten auf einer Plattform erledigen, ohne Doppelteingaben, ohne Zeit und Nerven raubendes Behörden-Hopping. Zu jeder Eingabe finden Sie Hilfetexte und passende Ansprechpartner für Fragen. Wer das nicht alleine vom Sofa aus machen will, kann sich Unterstützung vom Gründungslotsen im STARTERCENTER holen.



Habe ich nicht gewusst, gilt nicht:

Versäumte Anmeldeformalitäten können später hohe Kosten verursachen!

DIE VORTEILE:

- ✓ Alle Formulare und Merkblätter online abrufbar
- ✓ Beschränkung auf das Notwendige
- ✓ 24 Stunden geöffnet
- ✓ Beratungshotline

DER LINK:

hwk-duesseldorf.de/onlinegruenden

SO GEHT'S:

Zuerst muss sich der Gründer online anmelden. Die Anmeldung wird mit dem Namen des Gründers, einem frei wählbaren Login-Namen und einem Passwort registriert. Nach der Registrierung gibt man seine Daten in ein einziges Formular ein. Aus diesem heraus werden alle notwendigen Anmeldebögen erstellt. Diese Formulare braucht man nur noch auszudrucken, zu unterschreiben und an die Ämter zu verschicken.

1. GRÜNDERPROFIL

Beschreiben Sie sich selbst, wie in einer Bewerbung, als Unternehmer oder Unternehmerin: Welche Stärken haben Sie? Welche fachliche und kaufmännische Qualifikation zeichnet Sie aus?

2. GESCHÄFTSIDE

Schildern Sie Ihre Geschäftsidee ausführlich (Produkt/Dienstleistung/Service). Welche Kundenzielgruppe(n) sprechen Sie an?

3. EINSCHÄTZUNG VON MARKT, STANDORT UND WETTBEWERB

Informieren Sie sich darüber, was die anderen Betriebe in Ihrer Branche machen. Lesen Sie zum Beispiel einen Branchenbrief oder Betriebsvergleich! Wer sind die Wettbewerber in Ihrer Nähe?

4. MARKETING-STRATEGIE

Beschreiben Sie, was Sie anders beziehungsweise besser als Ihre Mitbewerber machen! Wie wollen Sie Ihren Betrieb bekannt machen? (Lesen Sie mehr dazu auf den Seiten 15-19.)

5. ORGANISATIONS- UND MITARBEITER-PLANUNG

Überlegen Sie, wie viele Mitarbeiter Sie wann und für welche Tätigkeiten brauchen und welche Abläufe und Strukturen Sie vorgeben.

6. RECHTSFORMWAHL

Lassen Sie sich beraten, welche Rechtsform für Ihr Vorhaben und Ihre Betriebsgröße geeignet ist.

7. RÄUMLICHKEITEN UND TECHNISCHE AUSSTATTUNG

Klären Sie, ob Sie sich einen geeigneten Standort ausgesucht haben! (Lesen Sie mehr dazu auf Seite 20). Listen Sie auf, welche technische Ausstattung (Maschinen, Werkzeuge, Kfz, Büroausstattung) Sie für einen guten Start brauchen!

8. ZUKUNFTSAUSSICHTEN

Welche unternehmerischen Ziele haben Sie langfristig? Welche Chancen und Risiken sehen Sie für Ihr Vorhaben?

Fortsetzung auf Seite 14 >

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM UNTERNEHMENSKONZEPT

„Mit unserer Checkliste und dem kostenlosen Gründungsplaner können Sie Ihr Konzept leicht selbst erstellen.“

Ekkehard Arnold und André-A. Maaß,
Betriebsberater der HWK Düsseldorf
hwk-duesseldorf.de/gruendung

➤ Sie wissen, was Sie wollen: einen neuen Betrieb gründen oder ein bestehendes Unternehmen übernehmen. Sie haben schon Aufträge in Aussicht und einen Firmensitz bereits ins Auge gefasst. Wozu also noch ein Unternehmenskonzept? Nun, ohne Konzept gibt es kein Geld. André-Alexander Maaß kennt noch einen besseren Grund: „Sie schreiben ein Unternehmenskonzept nicht nur, um Fördermittel

zu bekommen oder mit der Bank zu verhandeln. Das schriftliche Konzept ist Ihr Fahrplan für den erfolgreichen Schritt in die Selbstständigkeit“, betont der Gründungsexperte der Handwerkskammer Düsseldorf. „Daraus ergibt sich alles, was zu tun und zu bedenken ist.“ Und es ist gar nicht so schwer zu schreiben. Mit nur zwölf Schritten kommen Sie zu Ihrem eigenen Unternehmenskonzept.

Fotos: © Inga Geiser / Monika Nonnenmacher



9. BERECHNUNG IHRER MONATLICHEN PRIVATENTNAHMEN

Überlegen Sie sich:
Wie viel Geld wollen und
müssen Sie zum Leben
haben?

11. RENTABILITÄTS- PLANUNG

Rechnen Sie aus:
Welche laufenden Kosten
werden Sie haben?
Welche Umsätze brauchen
Sie demnach, um Ihre
Kosten und Ihre Lebens-
haltung zu decken?

12. LIQUIDITÄTS- PLANUNG

Damit Sie immer flüssig
sind:
Planen Sie die monatlichen
Ein- und Auszahlungen
Ihres Betriebs!

10. KAPITALBEDARF UND FINANZIERUNG

Schreiben Sie auf:
Wie viel Geld brauchen
Sie für Ihre Existenz-
gründung?
Woher bekommen Sie es?

„Klar brauchen wir den Businessplan für die Bank, aber nicht nur. Indem wir uns gemeinsam hinsetzen und aufschreiben, wie wir uns die Übernahme und die Zusammenarbeit vorstellen, bekommt das Ganze eine konkrete Struktur und auch etwas Verbindliches. Jeder hat ja eigene Vorstellungen von der Zukunft. Die müssen wir schriftlich in Einklang bringen und uns auf gemeinsame Ziele verständigen. Wie wollen wir uns aufstellen, was wollen wir erreichen, wer soll für was zuständig sein und so weiter. Das ist wichtig, um später am gleichen Strang zu ziehen. Bevor wir starten, wollen wir unsere Planungen auch nochmal mit einem Betriebsberater besprechen, ob das alles Hand und Fuß hat und ob wir auf dem richtigen Weg sind. Da ist es hilfreich, wenn wir eine abgestimmte Gesprächsgrundlage haben und uns in den Kernfragen einig sind.“

Sarah Nothen-Faust und Christian Johnen, Elektro Faust
(Lesen Sie mehr dazu ab Seite 30.)



MARKETING: Die digitale Welt hat das Kundenverhalten stark verändert. Wer das bei seinen Werbeaktivitäten im Blick hat, ist gut beraten. Kernaufgabe bleibt die Strategie dahinter.

BESONDERS GUT SICHTBAR



„Je genauer der Mix aus klassischer Werbung und Online-Aktivitäten die Kunden anspricht, umso erfolgreicher wird Ihr Marketing sein!“

Sarah Eichhorn, Betriebsberaterin
der HWK Düsseldorf



Vor zehn Jahren hieß Werbung im Internet, eine schicke Homepage zu haben. Heute nutzen viele Unternehmen Social Media, um Kunden zu gewinnen. Denn so können sie mit relativ geringem finanziellen Einsatz große Wirkung erzielen.

Bevor sie aber in Facebook, YouTube und Co. loslegen, müssen Gründer die Grundlagen für ihre ganz individuelle Werbestrategie erarbeiten: Zielgruppe, Angebot, Alleinstellungsmerkmal, Budget (Zeit und Geld!). Daraus ergeben sich dann die Überlegungen

für das Erscheinungsbild des neuen Unternehmens (Logo, Farben, Werbebotschaften etc.), die möglichen Werbemaßnahmen und die geeigneten Medien und Verbreitungskanäle. Sarah Eichhorn, Unternehmensberaterin bei der Handwerkskammer Düsseldorf, weiß: „Über 40-Jährige lesen vielleicht noch die Tageszeitung. Aber Shoppingtipps und Inspiration für private Investitionen sucht und findet diese Altersgruppe vielfach über Google oder Facebook. Junge Menschen erreicht man dagegen eher auf YouTube und Instagram.“ Auch die klassischen Werbemittel funktionieren, wenn sie gut gemacht sind. „Es muss zum Unternehmen und zur Zielgruppe passen.“

KULINARISCHE EXTRAVAGANZ

Bereits seit zehn Jahren vertrauen die Fleischermeister Willi und Klaus Kox auf die Möglichkeiten der Online-Werbung. „Ein riesiger Vorteil ist, dass wir sehr flexibel sind und Werbung gezielt nach Alter, Geschlecht und anderen Gesichtspunkten schalten können“, erzählt Willi Kox. Etwa 30 bis 40 Minuten verbringe er dafür täglich am Rechner. Tatsächlich gehört das zu einer gut durchdachten Marketingstrategie für die Cityfleischerei Kox und das 2016 gegründete Steakhaus. Das Konzept der „Steakbrothers“ setzt auf den guten Ruf der Traditionsmetzgerei und bedient zusätzlich einen wichtigen Kundentrend: Fleisch als Edelprodukt. Darauf ist alles ausgerichtet, vom Einkauf beim Bauern bis zu den Verkostungsereignissen. Das spiegelt sich im gesamten Firmenauftritt wider. Auf Website, Facebook und Instagram zeigen die „Steakbrothers“, dass bei ihnen alles vom Feinsten ist.



„Mittlerweile nutzen wir Social Media sogar für die Fachkräftesuche.“

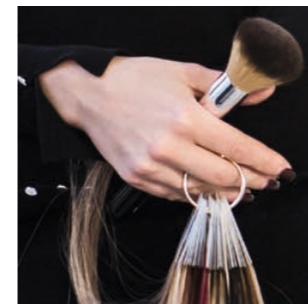
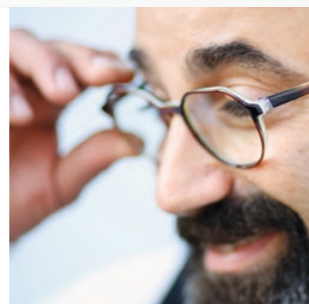
Willi und Klaus Kox, Fleischermeister

TYP UND TECHNIK

Sertac Özenir ist ein Typ. Das sieht man auf den ersten Blick, und mit seinem Lächeln gewinnt er jeden. Trotzdem – in Zeiten von Online-Plattformen sei es schwierig geworden, als Einzelunternehmer mitzuhalten, sagt der Augenoptikermeister und setzt bei seinem Konzept auf Persönlichkeit und modernste technische Ausstattung. Das bringt ihm wichtige Mundpropaganda. Außerdem verfügt er neben dem klassischen Angebot über ein Spezialsortiment an Sportbrillen. Entsprechend ist er bei Events aktiv, wo er seine Zielgruppe trifft, wie zum Beispiel bei der „Cyclingworld Düsseldorf“. Seit 2014 ist er mit seiner „Sehwelt Eller“ auf Facebook vertreten, seit 2017 auch auf Instagram. Özenir nutzt die Macht der schönen Bilder. „So kann ich Kunden, Follower und Freunde direkt und schnell ansprechen, und das mit geringen Kosten. Das kann ich jedem Handwerksbetrieb empfehlen.“

„Günstiger kann man keine so hohen Reichweiten erzielen.“

Sertac Özenir, Augenoptiker



„Vor dem Start sollte man sich Gedanken machen, wie man die digitalen Netzwerke für sein Unternehmen zielführend einsetzen kann.“

Maren Luck, Friseurmeisterin

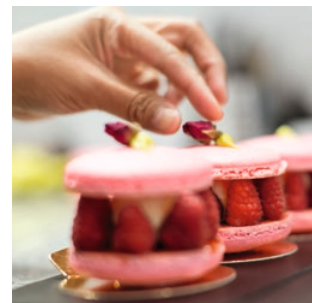
DER PERFEKTE LOOK

„Die sozialen Medien sind eine super Bühne für mein Unternehmen!“ Friseurmeisterin Maren Luck nutzt die Internetkanäle als zusätzliche Visitenkarte für ihre „Rampenlicht Style Bar“. Bewusst setzt sie auf die Kraft einer Marke. Ihr Salonkonzept folgt dem klaren Motto einer innovativen modernen Blow Dry Bar – meisterhaftes Friseurhandwerk, Make-up und hochwertige Markenprodukte stylisch umrahmt. Um mehr als nur die Laufkundschaft zu erreichen, präsentiert sie ihren Salon auf einer hochmodernen Website und erhöht den Traffic über Google+, Facebook und Instagram. „Die Zeit ist das größte Problem dabei“, gibt sie zu. „Ich habe viele tolle Ideen. Aber ich muss mich ja auch um Kunden und Mitarbeiter kümmern.“ Unverhoffte Unterstützung bekommt sie inzwischen durch ihre pfliffige Auszubildende. „Besonders wichtig ist es, Emotionen bei den Followern zu erzeugen. Das weckt Interesse und bindet.“



HERZ UND STRATEGIE

Aus ihrer eigenen Lebensgeschichte hat Isabella Krätz ihre Gründungsidee entwickelt und ein Alleinstellungsmerkmal gleich dazu: Glutenfreie Patisserie. Mit viel Liebe und Wissen um die Sehnsüchte Intoleranz geplagter Leckermäuler kreiert die Konditormeisterin kunstvolle süße und herzhaft-köstlichkeiten. „Glutenfreie Nahrung ist ein superwichtiges Thema, das hohe Reichweiten erzielt“, erzählt Sohn und Mitgesellschafter Dominic Krätz. Dominic textet,



„Viele Kunden nutzen das Netz als Informationsquelle vor dem Kauf und sagen dann: Das ist es, was ich will.“

Isabella Krätz

fotografiert, koordiniert die Werbeaktivitäten. Etwa eineinhalb bis zwei Stunden pro Woche investiert er dafür. Dazu kommt: „Kunden wollen auch Fragen beantwortet haben, da muss man reagieren.“ An zwei Standorten verkauft „Isabella Glutenfreie Patisserie“ ihre Produkte, im großen Café und im kleinen Store in einer 1A-Einkaufspassage. Demnächst ist ein Online-Shop geplant.



AUF EINEN BLICK:

- Überlegen Sie, wie Sie Ihr Unternehmen positionieren wollen und wie viel Zeit Sie investieren können. Machen Sie sich mit den verschiedenen Plattformen vertraut und überlegen, welche am besten zu Ihnen und zu Ihrer Zielgruppe passt.
- Die Mischung macht's. Nur Firmenangebote zu posten, ist auf Dauer langweilig. Ansprechender sind zum Beispiel Anekdoten aus dem Betrieb, Sonderaktionen, Gewinnspiele oder Gutscheine. Nutzen Sie verschiedene Formate und posten wechselweise Beiträge, Fotos und Videos.
- Eventuell ist es sinnvoll, die Reichweite Ihres Kanals mit bezahlter Werbung auszubauen.
- Besonders oft geteilt werden übrigens Stellenangebote. Nutzen Sie die Sozialen Medien für die Suche nach Auszubildenden und Fachkräften.
- Laden Sie zufriedene Kunden ein, über die Sozialen Medien mit Ihnen in Kontakt zu bleiben. Viele Likes und gute Empfehlungen stützen Ihr Image und verbessern gleichzeitig Ihre Suchergebnisse auf Google.

Fotos: © Sabrina Weniger

ONLINE-MARKETING LOHNT SICH. Aber das Internet ist kein rechtsfreier Raum. Wir geben Tipps, was man beachten muss.

RECHTSSICHER IM NETZ

1. NICHTS KOPIEREN, WEDER BILDER NOCH TEXTE

Texte oder Bilder einfach irgendwo zu kopieren und für die eigenen Zwecke zu verwenden, ist verboten! Diese sind vom Urheberrecht geschützt. Wer sich nicht daran hält, kann von Konkurrenten oder Verbraucherschützern abgemahnt werden und muss im schlimmsten Fall Schadensersatz leisten. Auch wenn man ein Foto verändert, muss man vorab die Zustimmung des Rechteinhabers einholen. Bilder, die beispielsweise mit der Creative Common Licence gekennzeichnet sind, gibt es kostenlos, sie sind aber immer noch urheberrechtlich geschützt. Vor der Nutzung muss man auch hier prüfen, welche Bildangaben zu machen sind, ob eine Überarbeitung gestattet ist oder ob das Foto für gewerbliche Zwecke genutzt werden darf.

2. VOLLSTÄNDIGES IMPRESSUM NICHT VERGESSEN

Einer der häufigsten Fehler: Es gibt kein ordnungsgemäßes, vollständiges Impressum für Website, App oder Social-Media-Kanäle. Bestimmte Angaben sind hier aber Pflicht nach § 5 Telemediengesetz. Impressumsverstöße sind seit Jahren einer der Abmahnklassiker. Laut Gesetz sollen die Angaben „leicht erkennbar, unmittelbar erreichbar und ständig verfügbar“ sein. Am besten man legt einen eigenen Menüpunkt in der Navigation an, der von jeder Unterseite aus zu erreichen ist. Der Menüpunkt sollte „Impressum“ oder „Anbieterkennzeichnung“ heißen.

3. DATENSCHUTZERKLÄRUNG IST EIN MUSS

Jede kommerzielle Website muss Informationen geben, welche Daten zu welchem Zweck erhoben werden. Das Fehlen dieser Hinweise betrachten viele Gerichte als Wettbewerbsverstoß. Eine aktuelle und vollständige Datenschutzerklärung ist also Pflicht, am besten einzeln verlinkt und nicht nur angehängt an das Impressum. Besonders beachten muss man ab Mai 2018 die neue Datenschutzgrundverordnung.

4. FÜR E-MAIL-WERBUNG VORHER DIE EINWILLIGUNG EINHOLEN

Der E-Mail-Verteiler darf nur Adressaten enthalten, die sich per sogenanntem Double-Opt-in, einem ausdrücklichen Zustimmungsverfahren, registrieren ließen.

5. GEWINNSPIELDATEN SIND OHNE ZUSTIMMUNG TABU

Preisausschreiben sind ein beliebter Weg, an Daten zu Werbezwecken zu kommen. Aber Vorsicht: Die Teilnahme an einem Gewinnspiel bedeutet nicht, dass man dieser Adresse auch Werbung per E-Mail zuschicken darf. Sollen die eingegebenen Daten zu Werbezwecken verwendet werden, muss der Nutzer dem ausdrücklich zustimmen.

6. KUNDENBEFRAGUNG PER E-MAIL IST WERBUNG

Per E-Mail zu fragen, ob der Kunde mit dem Service zufrieden war, ist eine gute Möglichkeit, sich Feedback zu holen. Allerdings sehen viele Gerichte darin eine einwilligungsbedürftige Werbung. Wer keine Abmahnung riskieren will, sollte also auch hier die Kunden vorher um Zustimmung bitten.

„Ich hätte nie geahnt, was da auf mich zukommt. Ohne die Hilfe der Berater hätte ich wahrscheinlich auf dem Weg aufgegeben.“

Lisa Ueno, Gold- und Silberschmiedemeisterin



AUF EINEN BLICK:

Vor dem Abschluss eines Miet- oder Kaufvertrages sollten Sie prüfen:

- Müssen behördliche Genehmigungen eingeholt werden? Ist der Standort genehmigungsfähig?
- Führen rechtliche und technische Anforderungen zu erhöhtem Investitionsbedarf?

- Schränken bestimmte Anforderungen Sie in Ihrem Handwerk ein?
- Sind Auswirkungen des Betriebes zu befürchten, die zu Nachbarschaftskonflikten führen können?

Sichern Sie sich ab:

hwk-duesseldorf.de/standortsuche

Fotos: © Inga Geiser / Monika Nonnenmacher

EIN LADENLOKAL IN TRAUMLAGER... Aber Vorsicht: Bei der Wahl des richtigen Standorts ist mehr zu prüfen als nur der Mietvertrag.

PRÜFE, WER SICH EWIG BINDET: IHR STANDORT!

➤ Eine schöne, ruhige Innenhoflage in der Innenstadt bietet eine gediegene Atmosphäre für Goldschmiedekurse jeglicher Art – und das bringt Kunden. Mit dieser Idee gründete Lisa Ueno 2016 ihr Goldschmiedeatelier. Der bisherige Erfolg gibt ihr Recht. Liebhaber individuellen Schmucks, Flaneure und Kreative nehmen dieses Angebot wahr. Und doch wäre ihre erfolgreiche Gründung beinahe am Baurecht gescheitert!

Die Gründerin hatte mit viel Elan ihr Unternehmenskonzept vorbereitet und nach längerer Suche einen ansprechenden Standort gefunden. Jetzt wollte sie den Mietvertrag dazu abschließen. Doch dann wurden ihre Pläne vom Baurecht eingeholt.

Weil das Gebäude im Innenhof in den 50er Jahren als Lager gebaut und genehmigt worden war, musste Lisa Ueno eine baurechtliche Nutzungsänderung beantragen und dazu alle Anforderungen des Baurechts nach heutigem Stand der Technik umsetzen: So sah sie sich völlig unerwartet Anforderungen des Brandschutzes, zur Wärmedämmung und zu Flucht- und Rettungswegen gegenüber. Der dickste Brocken aber waren die Anforderungen an Kfz-Stellplätze.

Was viele nicht wissen: Jedem Grundstück wird ein nutzungsabhängiger Stellplatzbedarf zugeordnet. Ändert sich die Nutzung, wird auch der Stellplatzbedarf neu berechnet. Ergibt sich eine wesentliche Änderung, müssen Stellplätze im berechneten Umfang geschaffen oder „abgelöst“ werden – durch Zahlung erheblicher Geldbeträge.

Lisa Ueno drohte mit der Neuberechnung eine Ablösezahlung von über 64.000 Euro für das gesamte Grundstück – das sichere Ende der Unternehmensgründung! Doch mit Unterstützung der Handwerkskammer konnte die Goldschmiedin nachweisen, dass sie mit ihrem Vorhaben die Wesentlichkeitsschwelle von 20 Prozent nicht überschreitet und konnte sich so mit dem Bauamt einigen. Auch die übrigen Anpassungen des Gebäudes blieben schließlich finanzierbar.

Standortfrage

Die Standortfrage ist womöglich eine der wichtigsten für Unternehmen. Unter den vielen Möglichkeiten gibt es nicht nur aus betriebswirtschaftlicher Sicht gute und schlechte oder teure und günstige Standorte, sondern auch genehmigungsfähige und nicht genehmigungsfähige. Insbesondere über Bebauungspläne steuern die Städte und Gemeinden, wo bestimmte Betriebe zulässig sind und wo nicht. Das richtet sich insbesondere danach, wie stark umliegende Bewohner durch Lärm- und Geruchsmissionen beeinträchtigt werden. Für die unterschiedlichen Baugebietstypen in den Bebauungsplänen (Wohngebiet, Gewerbegebiet etc.) gibt es jeweils unterschiedliche Ansiedlungskriterien. Nur wenn sich Bebauungsplan und Betriebskonzept vertragen, macht es Sinn, für den Standort die Genehmigung zu beantragen. Diese spielt auch in anderen Bereichen eine wichtige Rolle.



„Wer seinen Betrieb ohne Genehmigung der Nutzungsänderung aufnimmt, kann noch zu jedem späteren Zeitpunkt nachträglich verpflichtet werden.“

Dr. Volker Becker, Abteilungsleiter
Technik der HWK Düsseldorf

„Ursprünglich wollte ich meine Kfz-Werkstatt auf dem Gelände einer ehemaligen Tankstelle aufmachen. Wegen des Bebauungsplans und eines neuen Wohngebietes in der Nähe musste ich einen anderen Standort suchen.“

Eugen Freund, Kraftfahrzeugtechnikermeister



„Ich hatte den Businessplan eigentlich fertig, aber nicht an den baurechtlichen Aspekt gedacht. Zum Glück konnte ich die Nutzungsänderung noch rechtzeitig klären.“

Michael Saternus, Zahntechnikermeister



Bankfrage

Banken knüpfen ihre Kreditvergabe in der Regel an das Vorliegen einer Nutzungs- oder Baugenehmigung. Zeigen Sie darum im Businessplan, dass Sie auch an dieser „Baustelle“ arbeiten. Schließlich kann die Bauaufsichtsbehörde Ihnen die Nutzung Ihrer Betriebsstätte untersagen oder Geldstrafen verhängen, wenn die Genehmigung fehlt oder nicht eingehalten wird. Dies der finanzierenden Bank erklären zu müssen, kann unangenehm werden.

Versicherungsfrage

Der Genehmigungszustand kann bei Versicherungsfragen, beispielsweise im Brandfall, relevant wer-

den, insbesondere wenn Dritte oder deren Eigentum zu Schaden kommen. Die Chancen im Fall der Fälle, Versicherungsschutz zu genießen, stehen deutlich schlechter, wenn die Nutzung nicht genehmigt ist.

Mietvertragsfrage

Oft drängen Vermieter auf zeitnahen Abschluss des Mietvertrages, während Anträge bei den Behörden gern mehrere Wochen benötigen. Hier empfiehlt sich, mit dem Vermieter vertragliche Regelungen zu verhandeln, um später nicht in einem ungewünscht langen Mietverhältnis gefangen zu sein, falls der Antrag abgelehnt wird.

hwk-duesseldorf.de/betriebsplanung

„Viele Gründer setzen auf den leerstehenden Raum eines Kumpels oder die berühmte Garage. Dass der neue Betrieb bauplanungsrechtlich anders gesehen wird und keine Chance hätte, eine Genehmigung zu bekommen, möchte man erstmal nicht hören. Aber besser, als nachträglich umziehen.“

Klaus Miethke, Standortberater der HWK Düsseldorf



MADE IN GERMANY: Deutsche Handwerksqualität wird grenzüberschreitend geschätzt. Da liegt es nahe, Leistungen auch im Ausland anzubieten.

STEP BY STEP – ERFOLG IM AUSLAND

„Du musst was Neues mit einbringen“, riet ihm sein Vater, als Andreas Pauli darüber nachdachte, den elterlichen Betrieb zu übernehmen. Das ist bald zehn Jahre her. Zu dem Zeitpunkt lebte Andreas Pauli mit seiner Familie in London. Er hatte dort Betriebswirtschaft studiert und arbeitete inzwischen als Außenwirtschafts-Experte für deutsche und internationale Institute. Sein Job: in so genannten „Emerging Markets“ wie Jordanien, Türkei und den Ländern Ex-Jugoslawiens Märkte aufzubauen. Also brachte er bei der Übernahme der Firmenleitung seinen Sinn und seine Erfahrungen für das Auslandsgeschäft mit.

Die Waagen Pauli GmbH vertritt, verleiht, wartet, kalibriert, produziert, eicht und repariert vor allem Industrie-, Medizin- und Laborwaagen und zählt zu den führenden Spezialbetrieben für Wägesysteme in Nordrhein-Westfalen. Mit dem Einstieg von Andreas Pauli baute das Unternehmen kontinuierlich Geschäftsfelder im Ausland auf und schaffte sich damit ein neues zusätzliches Standbein. In Großbritannien hat Waagen Pauli inzwischen sogar eine eigene Niederlassung. „Der heimische Markt war und ist für unseren Betrieb immer von größter Bedeutung, aber wir haben die Chance genutzt, auch in anderen Ländern wie Großbritannien und Luxemburg Fuß zu fassen“, sagt Pauli. Seit kurzem geht die Reise auch nach Belgien und Holland. Und die 15 Mitarbeiter? „...machen das alle sehr mutig mit, und es macht immer mehr Spaß“, freut sich der Chef. Er hat sie individuell auf die Herausforderungen vorbereitet, die es mit sich bringt, wenn man für den Betrieb im Ausland unterwegs



„Mein Tipp für den Erfolg: eine gründliche Vorbereitung, ein gutes Netzwerk und ein verlässlicher Kontakt vor Ort.“

Marie-Theres Sobik,
Außenwirtschaftsberaterin der
HWK Düsseldorf

ist. „Die Sprache ist dabei ein ganz wichtiger Faktor“, weiß Pauli, der selbst fließend Englisch und Französisch spricht. Zudem rät er jedem, der den Schritt ins Ausland wagen will, sich unbedingt vorher mit dem jeweiligen Land auseinanderzusetzen. Dabei unterstützt ihn die Außenwirtschaftsberaterin der Handwerkskammer. „Man muss natürlich offen sein für andere Länder, aber sich dann auch wirklich gut vertraut machen mit den kulturellen Gepflogenheiten, der Sprache, den Gesetzen und Bestimmungen, der lokalen Infrastruktur.“ Und stolz fügt er hinzu: „Es ist ganz toll, was wir mit unserem kleinen Betrieb erreichen.“ Stimmt. Nachmachen erlaubt.



EIN STARKES TEAM!

FÜR DIE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHEN THEMEN

- Unternehmensplanung bei Gründung, Festigung, Wachstum und Nachfolge
 - Finanzierung und Fördermittel
 - Strategie und Marketing
 - Unternehmensführung
- Mitarbeiterführung und Produktivität
- Unternehmensanalyse und Prüfung der Kalkulationsgrundlagen
 - Krise und Sanierung
 - Betriebsbörse
 - Unternehmenswert und vieles mehr...

Hubert Kersting
Betriebsberater

Claudia Schulte
Abteilungsleiterin
Betriebswirtschaft

Ulrich Lippe
Betriebsberater

Kai Hambüchen
Betriebsberater

André-A. Maaß
Betriebsberater

Ingrid Czulkies
Betriebsberaterin

Sarah Eichhorn
Betriebsberaterin

Richard Thielen
Betriebsberater

Gerd Fahrendorf
Betriebsberater

Ekkehard Arnold
Betriebsberater

Tobias Vogel
Betriebsberater

FÜR STANDORTFRAGEN

- Betriebsstandort und behördliche Auflagen
- Bauordnung, Planungsrecht, Nutzungsbeschränkungen
- Probleme mit Behörden und vieles mehr...

Klaus Miethke
Standortberater

Dr. Volker Becker
Abteilungsleiter
Technik

FÜR TECHNISCHE FRAGEN UND DIGITALISIERUNG

- Betriebsstättenplanung
- Digitale Prozesse und Innovation
- Technische Normen und Qualitätsmanagement
- Arbeits- und Gesundheitsschutz
- Betriebliche Energie- und Umweltfragen
- Nachbarschaftsbeschwerden
- Gewerbliche Schutzrechte

Dr. Evelin Denkhaus
Technische Beraterin

Dr. Reinhold Bottin
Technologieberater

DIE ERSTE ANLAUFSTELLE

- Erstberatung rund um die Gründung
- Gründungsvoraussetzungen
- Anmeldeformalitäten
- Infos, Tipps und Ansprechpartner

Ulrich Engelhardt
Gründungslotse

FÜR FORMGEBUNG UND DESIGN

- Erscheinungsbild der Firma
- Außenauftritt, Logo
- Geschäftsunterlagen und vieles mehr...

Uwe Müller-Biebel
Abteilungsleiter
Formgebung/Design

FÜR AUSSENWIRTSCHAFT

- Chancen im Ausland: Märkte, Bedarf und Strategien
- Arbeiten im Ausland: Bedingungen, Meldevorschriften, Steuern und Zölle und vieles mehr...

Marie-Theres Sobik
Außenwirtschafts-
beraterin

FÖRDERMITTEL: Unternehmensgründer können finanzielle Hilfe bekommen. Die vier interessantesten Förderungen:

HIER GIBT'S GELD FÜR GRÜNDER



FÖRDERUNG FÜR ARBEITLOSE

Gründungszuschuss

Wenn Sie noch mindestens Anspruch auf 150 Tage Arbeitslosengeld I haben und wenigstens einen Tag arbeitslos waren, haben Sie die Chance, den Gründungszuschuss zu bekommen. Entscheidet die Arbeitsagentur zu Ihren Gunsten, erhalten Sie sechs Monate Gründungszuschuss in der Höhe des Arbeitslosengelds I plus 300 Euro für die soziale Absicherung. Erfolgreiche Gründer können diese 300 Euro weitere neun Monate bekommen.

Einstiegsgeld

Bekommen Sie Arbeitslosengeld II? Dann können Sie Einstiegsgeld erhalten. Entscheidet die Arbeitsagentur zu Ihren Gunsten, gibt es diese finanzielle Unterstützung. Die Höhe und Dauer richtet sich nach Ihren Lebensumständen und wird maximal 24 Monate gezahlt. arbeitsagentur.de

FÖRDERMITTEL FÜR HANDWERKER

Meistergründungsprämie NRW

Sind Sie Handwerksmeister? Dann können Sie die Meistergründungsprämie NRW vor der Betriebsgründung beantragen. Sie bekommen einen Zuschuss von derzeit 7.500 Euro. Dafür müssen Sie mindestens 15.000 Euro investieren und nachweisen, dass Sie innerhalb des ersten Jahres mindestens einen sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplatz geschaffen haben, der mindestens 24 Monate fortbestehen muss. lgh.de

Teilerlass Meister-BAföG-Darlehen

Wenn Sie noch Ihr Meister-BAföG-Darlehen für Lehrgangs- und Prüfungsgebühren abtragen, besteht die Möglichkeit, ein Jahr nach Gründung oder Übernahme bei der KfW einen Darlehensteilerlass zu beantragen. Voraussetzung ist, dass Sie dauerhaft sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter beschäftigen. Je nach Zahl der nachgewiesenen Arbeitsplätze kann der Teilerlass bis zu zwei Drittel des offenen Rückzahlungsbetrages betragen. kfw.de

BERATUNGSPROGRAMME

Beratungsprogramm Wirtschaft

Vor der Betriebsgründung können Sie sich von einem freien und qualifizierten Unternehmensberater Unterstützung holen. Er hilft Ihnen beim Schreiben, Verbessern und Überprüfen Ihres Unternehmenskonzepts. Wenn Sie vorher einen Antrag stellen, können Sie einen Zuschuss zu den Beratungskosten bekommen. lgh.de

Förderung unternehmerischen Know-hows

Haben Sie Ihren Betrieb vor kurzem gegründet, können Sie sich von einem freien Unternehmensberater coachen lassen. Der Berater muss beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) registriert sein, dann können Sie einen Teil der Beratungskosten erstattet bekommen. Der Antrag ist unbedingt im Vorfeld zu stellen. bafa.de

DARLEHEN UND BÜRGCHAFTEN

Öffentliche Existenzgründungsdarlehen

Wenn Sie wenig Eigenkapital und/oder keine Sicherheiten haben, können Sie Unterstützung bei der KfW, NRW.BANK, der Kapitalbeteiligungsgesellschaft und Bürgschaftsbank NRW erhalten. Mit deren Programmen ist meist eine Reduzierung des Haftungsrisikos für die Hausbank verbunden, so dass Sie dort gegebenenfalls keine weitere Sicherheit mehr stellen müssen. Mit der Rückzahlung beginnen Sie erst ein bis drei Jahre nach der Gründung. Der Zins ist niedriger als üblich und wird auf relativ lange Zeit festgeschrieben.

Das passende Existenzgründungsdarlehen finden Sie in der Online-Förderdatenbank des Bundeswirtschaftsministeriums. foerderdatenbank.de

„Lassen Sie sich frühzeitig beraten, welche Programme für Sie infrage kommen.“

Kai Hambüchen, Betriebsberater der HWK Düsseldorf



Bei diesem Förderprogramm ist ein Unternehmenskonzept nötig!



„NRW soll das Gründerland Nummer 1 werden. Wir wollen hierfür den Gründungsprozess einfacher, digitaler und schneller machen. Dem unternehmerischen Nachwuchs bieten wir attraktive Fördermaßnahmen. Das gilt für Gründungs- und Übernahmehabern im Handwerk genauso wie für technologiebasierte Start-ups. Denn das Handwerk ist eine der wichtigsten und vielseitigsten Säulen unserer Wirtschaft. Mit digitalen Techniken kann es seine Stärke als bedeutende Branche sichern.“

Prof. Dr. Andreas Pinkwart,
Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



„Das Förderspektrum der NRW.BANK reicht von zinsgünstigen Förderdarlehen über Eigenkapitalfinanzierungen bis hin zu Beratungsangeboten. Unser Allrounder ist der NRW.BANK-Gründungskredit. Unternehmensgründer können ihn zum Beispiel für Investitionen in Sachanlagevermögen oder zur Deckung ihres Betriebsmittelbedarfs nutzen. Existenzgründer und junge Unternehmen profitieren vom niedrigen Zinssatz und – je nach Laufzeit – von bis zu drei tilgungsfreien Anlaufjahren.“

Ingrid Hentzschel,
Leiterin Hausbanken- und Fördernehmerberatung, NRW.BANK

BÜRO 4.0: Egal, ob Sie als Einzelkämpfer unterwegs sind oder einen größeren Betrieb übernehmen – moderne Betriebsführung kommt ohne digitale Mittel nicht mehr aus. Für den richtigen und sicheren Einsatz ist einiges zu beachten.

UNTERNEHMENSFÜHRUNG DIGITAL

Wer heute ein Unternehmen gründet oder übernimmt, sollte darauf achten, dass im Konzept die Möglichkeiten und die Anforderungen der Digitalisierung ausreichend berücksichtigt sind. Zum einen bringen die technologischen Entwicklungen neues Marktpotenzial und vielfältige Chancen, sein Geschäftskonzept weiter-

zuentwickeln. Mit ihrer Hilfe lässt sich vieles vereinfachen und effizienter gestalten. Zum anderen zwingen digitale Verfahren und Vorgaben von Geschäftspartnern und Behörden viele Unternehmen zu einem Mindestmaß an Digitalisierung.

Wie bewegt man sich sicher zwischen technologischen Möglichkeiten einerseits und Anforderungen an Datenschutz und Datensicherheit andererseits? Hier sind einige Tipps:

„Ich habe meinen Betrieb von Anfang an komplett vernetzt.“

Bernd Wierichs, Tischlermeister

DIGITALISIERUNG SOLL DEM MENSCHEN DIENEN, NICHT UMGEKEHRT!

Gründer sollten zunächst überlegen, welche Aufgaben und Prozesse in ihrem Unternehmen anfallen: Auftragsbearbeitung vom Aufmaß bis zur Rechnungsstellung, Terminverwaltung und Zeiterfassung, Kommunikationswege mit Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden, etc. Dann stellt sich die Frage, welche Abläufe sinnvoll elektronisch abgewickelt werden können und welche digitalen Systeme das am besten schaffen. Wer hier gut vorarbeitet und gezielt digitale Helfer einsetzt, kann sich im Alltag entlasten und hat den Rücken frei für andere unternehmerische Aufgaben.

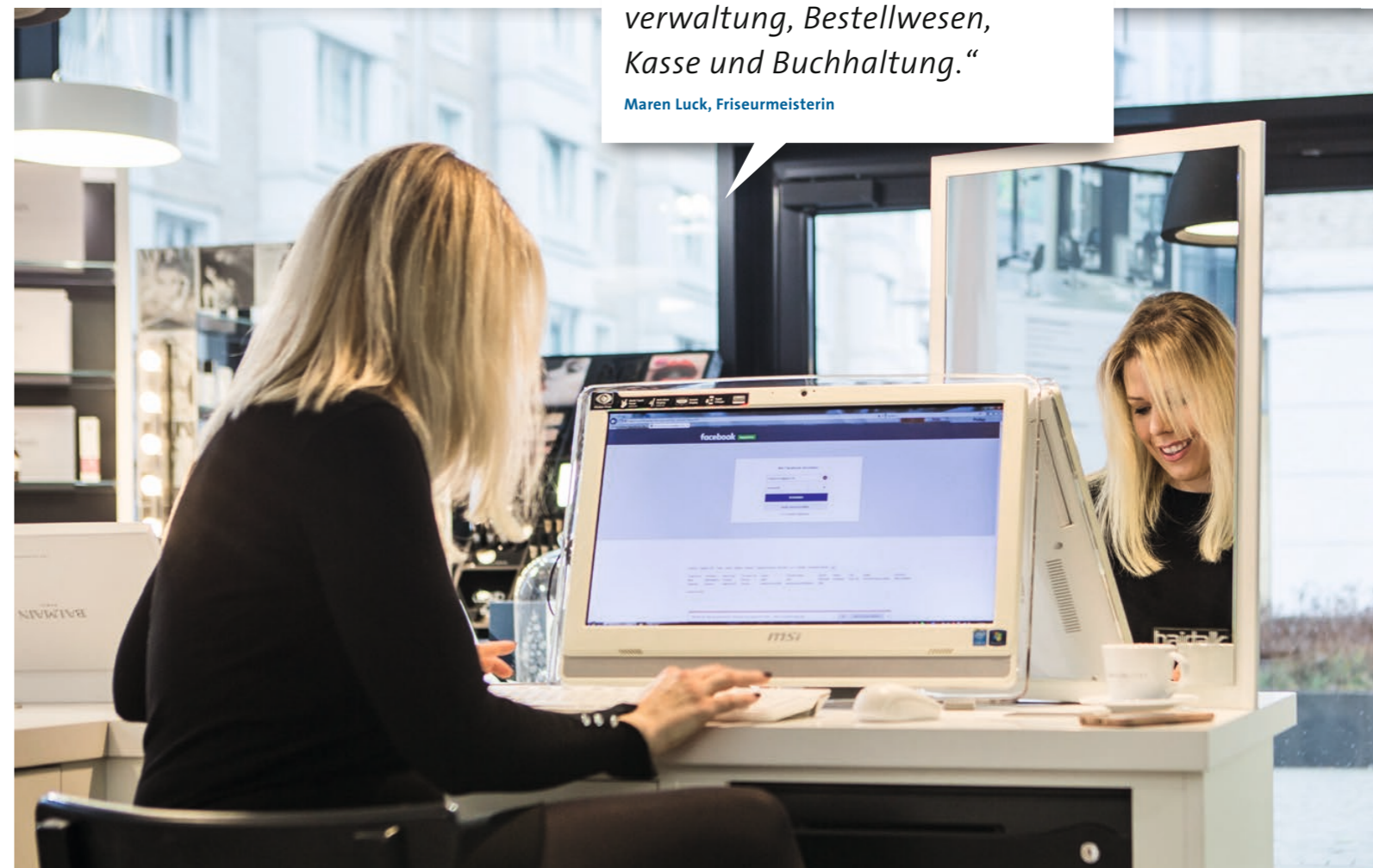
DATENFLUSS UND VERNETZUNG

Wie greifen Kunden- und Auftragsdaten ineinander? Wie lassen sich Zeiterfassungsdaten gleichzeitig für Auftragsverwaltung und Lohnbuchhaltung nutzen? Wie verbinde ich Auftragsvorbereitung und Materialeinkauf so, dass ich möglichst viel Zeit, Aufwand und Kosten sparen kann?

Um tatsächlich effizient arbeiten zu können, müssen die Programme und Datenformate so zusammengeführt werden, dass reibungslose Abläufe entstehen und die Daten ohne Fehler und Verluste von A nach B übertragen werden können.

„Mein IT-System verbindet Termin- und Kundenverwaltung, Bestellwesen, Kasse und Buchhaltung.“

Maren Luck, Friseurmeisterin



SOFTWARESYSTEME

Für zahlreiche Gewerke gibt es spezielle Softwarepakete, die genau auf die Branche zugeschnitten sind. Geschlossene Systeme sind nicht immer sinnvoll. Sie enthalten oft mehr, als man im Alltag braucht, bieten aber nicht unbedingt für alle Bereiche die optimale Lösung. Einzellösungen sind zwar flexibler, doch der Datenaustausch verursacht zusätzlichen Aufwand.

ELEKTRONISCHE BELEGE UND DIE STEUERPRÜFUNG

Die Finanzverwaltung ist bei der Digitalisierung ganz vorne mit dabei. Das Zauberwort für Selbstständige heißt hier: GoBD – diese regeln unter anderem, wie steuerlich relevante elektronische Belege manipulationssicher (!) aufzubewahren sind. Wenn die Archivierungsvorschriften nicht erfüllt sind, drohen Steuernachzahlungen. Eine Excel-Tabelle als Kassenbuch oder eine Word-Datei als Rechnung – das kann jeder Betriebsprüfer verwerfen und hinzuschätzen. Sprechen Sie unbedingt mit Ihrem Steuerberater darüber, welche Pflichten hier zu erfüllen sind.

DATENSICHERUNG

Trojaner, Viren, Stromausfall – ein Systemabsturz ist nicht nur nervenaufreibend, sondern auch teuer. Damit Ihr Betrieb rundläuft, müssen die Daten und Systeme stets verfügbar und vor unbefugtem Zugriff oder Manipulation geschützt sein. Auch dafür braucht es ein Konzept und ständige Überprüfung inklusive Notfallplan.

UNBEDINGT BEACHTEN – DATENSCHUTZ

Ob Daten von Kunden, Mitarbeitern, Geschäftspartnern – alle sogenannten personenbezogenen Daten unterliegen strengen Schutzvorschriften. Nach der neuen EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) muss jedes Unternehmen jederzeit schriftlich nachweisen können, dass der Datenschutz gewährleistet ist. Andernfalls kann das richtig teuer werden, denn die Aufsichtsbehörden können saftige Bußgelder verhängen.

! Unterstützung finden Sie bei den Fachverbänden des Handwerks und bei Ihrer Handwerkskammer: hwk-duesseldorf.de/digitalisierung

BETRIEBSÜBERNAHME: Man muss nicht unbedingt bei Null anfangen. Viele Betriebe im Handwerk brauchen Nachfolger.

NACHFOLGE

EINE GROSSE CHANCE

„Eine Unternehmensnachfolge ist eine echte Chance“, sagt Claudia Schulte, Leiterin der Betriebsberatung der Handwerkskammer Düsseldorf. Viele Tausend Handwerksunternehmen suchen jetzt geeignete und engagierte Nachfolger. „Oft sind das traditionsreiche Unternehmen mit gutem Ruf in der Stadt und der Region. Junge Leute denken vielleicht, dass eine Übernahme zu risikoreich ist, dabei ist das eine sehr gute Alternative zur Gründung.“

ZAHLEN, DIE MUT MACHEN: Die Überlebensrate bei Unternehmensübernahmen ist deutlich höher als bei Existenzgründungen. Laut dem Institut für Mittelstandsforschung scheitern rund 50 Prozent aller Neugründungen in den ersten fünf Jahren. Die Hälfte der fortgeführten Unternehmen dagegen hat sich nach der Übernahme gut entwickelt, und ihre wirtschaftliche Situation hat sich verbessert. Mehr als 80 Prozent haben Änderungen eingeführt, 60 Prozent nehmen eine Neuausrichtung vor.

VORTEILE:

- Bekanntheitsgrad und vorhandener Kundenstamm
- Eingearbeitete Mitarbeiter, vorhandene Ausstattung, eingespielte Prozesse
- Bestehende Beziehungen zu Lieferanten und Kreditgebern
- Keine Anlaufphase
- Wirtschaftlichkeit sichtbar anhand der vorhandenen Bilanzen

EVENTUELL SCHWIERIG:

- Starke Prägung des Betriebs durch den Vorgänger
- Akzeptanz von Kunden, Mitarbeitern, Geschäftspartnern
- Veraltete Strategie
- Investitionsstau
- Bestehende Verpflichtungen und Haftungsfragen

ERFOLGSFAKTOREN

- ✓ Die richtige **Motivation** und die unternehmerische Eignung. Nicht aus der Not heraus.
- ✓ **Plan B** im Blick. Handlungsalternativen Anstellung, Neugründung oder Übernahme gegeneinander abwägen.
- ✓ **Objektivität** in der Bewertung. Die Abschätzung des Unternehmenswertes sollte ein Externer vornehmen, der keinen der Beteiligten vertritt (zum Beispiel ein Kammerberater).
- ✓ Genügend **Zeit**. Die Übergabe kann sechs Monate bis drei Jahre dauern.
- ✓ Gute **Einarbeitung**. Übergeber und Übernehmer sollten bestenfalls eine gewisse Zeit zusammenarbeiten.
- ✓ **Rückendeckung**. Familiäre Unterstützung ist wichtiger als vieles andere.

Fotos: © Inga Geiser

„Wir wollen die Aufgaben Schritt für Schritt übernehmen.“

Sarah Nothen-Faust, Elektro Faust



SCHRITTWEISER ÜBERGANG IN DER FAMILIE

Werner Faust musste nicht weit schauen, als er beschloss, bald kürzerzutreten und seinen Betrieb zu übergeben – es bleibt alles in der Familie. Seine Tochter Sarah Nothen-Faust und sein Neffe Christian Johnen wollen den Betrieb gemeinsam fortführen. Beide arbeiten bereits im Betrieb mit. Sie hat vor kurzem ein kaufmännisches Bachelorstudium beendet, er besucht gerade die Meisterschule für Elektrotechnik. „Wir wollen die Betriebsleitung in einem langfristigen, mehrstufigen Prozess übernehmen“, erklärt Nothen-Faust. Den Übernahme-Prozess gestaltet die Familie aber nicht alleine. Ausgangspunkt war Anfang des Jahres ein Informationsgespräch bei der Betriebsberatung der Handwerkskammer Düsseldorf. „Zunächst einmal haben wir mit Hil-

fe der Kammer den Unternehmenswert ermittelt“, erklärt Nothen-Faust. Es folgte eine Beratung zu möglichen Rechtsformen. Nothen-Faust fühlt sich durch die Betriebsberatung der Handwerkskammer im Übernahmeprozess gut begleitet: „Die Berater sind Praktiker und sprechen eine Sprache, die man versteht.“ Mit dem nächsten Schritt gehen Vater, Tochter und Neffe in die Detailplanung. Dann geht es um konkrete finanzielle, rechtliche und steuerliche Aspekte sowie um einen Zeitplan. Bis zur endgültigen Übergabe, bei der sich Firmengründer Werner Faust in seinen Ruhestand verabschiedet, dürfte aber noch etwas Zeit vergehen. Nachfolgerin Sarah lächelt: „Mein Vater arbeitet zu gerne und ist erst mal froh, wenn er ein freies Wochenende bekommt.“



Verzichten Sie nicht auf juristischen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Expertenrat. Probleme tauchen auf bei mangelnder Vertragsgestaltung, unklarer Rollenverteilung und beim Verdrängen von familieninternen Konfliktfeldern.

BETRIEBSBÖRSEN

Wer einen bestehenden Handwerksbetrieb oder eine Beteiligung sucht, kann in der Betriebsbörse der Handwerkskammer Düsseldorf stöbern oder selbst eine Suchanzeige aufgeben. Gleichzeitig können dort Inhaber, die einen Nachfolger suchen, inserieren.

hwk-duesseldorf.de/betriebsboerse

Wer bundesweit suchen will, kann sich in der Unternehmensbörse der KfW umschauen.

nexas-change.org

HILFE DURCH DIE BERATER

- Individuelle Beratung zum Nachfolgevorhaben
- Klärung betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Fragestellungen
- Hilfestellung bei der Gestaltung des Unternehmenskonzepts
- Einschätzung des Unternehmenswertes
- Beratung zu den Finanzierungsmöglichkeiten
- Unterstützung bei der Vorbereitung der Finanzierungsgespräche
- Bereitstellung von Vertragsmustern und Merkblättern
- Moderation des Nachfolgeprozesses

FINANZIERUNGSBAUSTEIN

Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW bietet eigens für die Finanzierung von Unternehmensnachfolgen im Handwerk stille Beteiligungen ab 25.000 Euro zu besonderen Konditionen an.

- Kombinierbar mit anderen öffentlichen Fördermitteln
- Laufzeit: zehn Jahre, Rückzahlung ab dem sechsten Jahr
- Keine Stellung von Sicherheiten
- Kostenloser Check-up durch die Handwerkskammer ein Jahr nach Übernahme

kbg-nrw.de

ÜBERNAHME UNTER KOLLEGEN

Als er erfuhr, dass sein Unternehmerkollege Rainer Krauss aus Altersgründen einen Nachfolger sucht, bekundete Jorge Navarro sofort sein Interesse. „Wir kennen uns seit 15 Jahren, haben uns bei Auftragsspitzen gegenseitig ausgeholfen. Die Zusammenarbeit war immer gut.“ Dass bis zur Schlüsselübergabe fast anderthalb Jahre ins Land gehen sollten, hätte er nicht gedacht. Schließlich war er ja bereits selbstständig. Zunächst waren der Kaufpreis und die Finanzierung zu klären. Mit einem Businessplan und mit Unterstützung seiner Hausbank beantragte Jorge Navarro öffentliche Fördermittel bei der NRW.BANK und bei der Bürgerschaftsbank NRW. Dann wurde ihm zusätzlich eine stille Beteiligung aus dem Sonderprogramm Handwerk (siehe Kasten) der KBG angeboten. Allerdings dauerte es auch seine Zeit, bis Navarro seine drei Geldinstitute unter einem Hut hatte. Nach der positiven Stellungnahme der Handwerkskammer bekam er schließlich das „Go“ für die Finanzierung. Auch zwei weitere Wünsche Navarros zogen den Übernahmeprozess in die Länge: So wollte er nicht nur den Firmennamen seines Kollegen weiterführen, sondern die beiden fusionierten Betriebe in der Rechtsform der GmbH leiten. Beide Hürden nahm er mit Hilfe eines Rechtsanwalts erfolgreich. Positiver Effekt der zeitaufwendigen Fusion: Jorge Navarro konnte viele Arbeitsplätze sichern. Unter seiner Leitung beschäftigt die heutige GmbH sieben Monteure im Außen- und vier Monteure im Innendienst. „Außerdem haben wir noch zwei Monteure, die wir für Arbeiten einsetzen, die einen längeren Zeitrahmen in Anspruch nehmen“, sagt Navarro. Nach dem Abschluss ist er froh, dass er sich wieder mehr auf die Kernaufgaben konzentrie-

„Wer alles richtig machen will, muss Zeit mitbringen.“

Jorge Navarro, Installateur- und Heizungsbaumeister



ren kann. Dabei muss er jetzt ein anderes Problem lösen – den Fachkräftemangel. „Der Markt für Installateure ist leergefegt, nicht mal in Spanien oder Polen sind Fachkräfte zu finden“, so Navarro. „Denn Arbeit hätte ich reichlich.“

FRAGEN, DIE SICH NACHFOLGER STELLEN MÜSSEN:

- ✓ Ist das Vorhaben für mich finanzierbar?

Kann ich eine Bank überzeugen, mich mit entsprechendem Fremdkapital zu unterstützen?

- ✓ Wie stark ist die Prägung des Betriebes durch meinen Vorgänger?

- ✓ Wie zeitgemäß ist das Unternehmenskonzept?

- ✓ Wie ist die technische Ausstattung des Betriebes?

Gibt es zusätzlich zum Kaufpreis in naher Zukunft Investitionsbedarf?

- ✓ Wie ist die Mitarbeiterstruktur? Alter, Qualifikation, Produktivität?

- ✓ Wie werthaltig sind für mich die bestehenden Kunden- und Lieferantenbeziehungen?

- ✓ Welche langfristigen Verträge sind zu übernehmen?

- ✓ Welche Haftungsrisiken für betriebliche Verbindlichkeiten meines Vorgängers kann ich ausschließen?

- ✓ Welche Erträge kann ich zukünftig erzielen und reichen diese aus, um mir und meiner Familie das notwendige Einkommen zu sichern, die Darlehen zu tilgen und erforderliche Investitionen zu schultern?

„Nutzen Sie unsere Erfahrung.“

betriebsberatung@hwk-duesseldorf.de



Fotos: © Inga Geiser / Monika Nonnenmacher / Anna Kaduk



Hubert Kersting hat unzählige Nachfolgeprozesse begleitet. „Jede Unternehmensnachfolge ist individuell. Man muss wissen, wo man hinwill, und bereit sein, Kompromisse zu machen. Den Nachfolgebetrieb aus dem Katalog gibt es nicht. Aber jeder Nachfolger kann das Unternehmen Schritt für Schritt nach seinen Vorstellungen ausrichten.“ Seine eigene Rolle beschreibt er als die eines Unterstützers und Moderators, der den gesamten Planungs- und Übergabeprozess von Übergeber und Übernehmer begleiten kann.

Hubert Kersting, Betriebsberater der HWK Düsseldorf

KINDER, KINDER!

FAMILIE UND FIRMA

Ein Unternehmen gründen und Familie, das können sich gute Führungskräfte heute immer weniger vorstellen. Sie denken dabei nicht nur an das finanzielle Risiko. Auch die Sorge, nicht genug Zeit für die Familie zu haben, treibt Gründungswillige und ihre Partner um. Angehende Eltern, die selbstständig sind oder einen Betrieb gründen wollen, sollten die Fragen der Checkliste beantworten.



Elterngeld können auch Selbstständige beantragen. Allerdings sind Antragstellung und Berechnung mühsamer als bei Arbeitnehmern. Größtes Problem dabei ist, welches Einkommen für die Berechnung zugrunde gelegt wird. Wer Elterngeld bekommt, darf bis zu 30 Stunden in der Woche arbeiten, die Einnahmen werden allerdings auf das Elterngeld angerechnet. Ob der bürokratische Aufwand lohnt und das Elterngeld eine wirkliche finanzielle Entlastung ist, dazu sollte man sich unbedingt beraten lassen und professionelle Hilfe – zumindest durch den Steuerberater – einholen.

Unternehmerinnen müssen wissen, dass die gesetzlichen Mutterschutzfristen für sie keine Bedeutung haben. Sie können (und müssen) theoretisch bis zur Geburt arbeiten und direkt danach ihre Arbeit wieder aufnehmen. Selbstständige Schwangere erhalten nur Mutterschaftsgeld, wenn sie freiwillig in der gesetzlichen Krankenkasse versichert sind und Anspruch auf Krankentagegeld vereinbart haben. Frauen, die privat versichert sind, erhalten kein Mutterschaftsgeld. Ob sie trotzdem Leistungen bekommen, hängt vom jeweiligen Vertrag ab. Kritisch wird es, falls sie durch Komplikationen früher im Betrieb ausfallen. Dafür sollte es einen Plan B geben!

CHECKLISTE FÜR ANGEHENDE ELTERN:

- ✓ Wer von uns kann wann aussetzen?
- ✓ Wie lange kommt der Betrieb ohne mich aus?
- ✓ Welche unternehmerischen Aufgaben kann/muss ich selbst erledigen?
- ✓ Wer kann mich bei welchen Aufgaben vertreten – auch im Notfall?
- ✓ Welche festen Kosten sind in der Zeit zu decken?
- ✓ Welches Mindesteinkommen müssen wir in dieser Zeit haben?
- ✓ Wie können wir finanzielle Lücken schließen?
- ✓ Wie muss mein Versicherungsschutz aussehen?
- ✓ Wen können wir in die Kinderbetreuung einbeziehen?

„In Bezug auf Selbstständige hat Familienpolitik noch Luft nach oben. Aber gut geplant, müssen sich Familie und Unternehmen nicht ausschließen.“

Claudia Schulte, Abteilungsleiterin Betriebswirtschaft der HWK Düsseldorf



„Ich mache oft Spagatte, aber ich habe das Glück, dass mein Sohn schon sehr selbstständig ist. Er macht das ganz toll.“

Nesrin Barlik, Friseurmeisterin

Fotos: © Inga Geisler



EHRGEIZ UND VERANTWORTUNG

Nesrin Barlik hat vor etwa vier Jahren ihren eigenen Friseursalon gegründet. Damals war ihr Sohn neun Jahre alt. Als alleinerziehende Mutter ist es eine besondere Herausforderung, Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen. „Um sechs Uhr fällt bei mir die Schere, sonst würde das nicht klappen. Auch wenn ich Unternehmerin bin, mein Sohn und ich müssen ein stabiles Leben haben. Er braucht mich nichtsdestotrotz“, sagt sie. Anfangs war ihr Sohn öfter mit im Geschäft, jetzt ist er durch Schule und Hobbies recht gut ausgelastet. Einmal in der Woche kommt „Renate“ und schaut nach seinen

Hausaufgaben. „Unternehmerin zu werden, war für mich die einzige Chance, beruflich und finanziell weiterzukommen. Irgendwann habe ich diesen Ehrgeiz gespürt.“ Gleichzeitig stellte sie fest, dass ihr Sohn immer selbstständiger wurde. Also wagte sie es. „So kann ich jetzt alles geben. Ich brauche das auch, muss immer irgendwie aktiv sein.“ Als Handwerksmeisterin bildet sie auch aus. Zudem würde sie gerne eine feste Mitarbeiterin einstellen. Die Zeit, die ihr zwischen Salon und Zuhause bleibt, nutzt sie für ihre eigene Weiterbildung. „Ich möchte immer noch besser werden.“

RISIKOVORSORGE: Viele Selbstständige vernachlässigen die persönliche Absicherung im Notfall und für die Zeit nach der Selbstständigkeit. Doch was passiert, wenn ihnen etwas passiert?

RECHTZEITIG ABSICHERN

➤ Gerade in kleinen und mittleren Unternehmen hängt oft alles am Chef beziehungsweise an der Chefin. Aber was ist, wenn Sie kurzfristig und unvorhersehbar ausfallen? Zum Beispiel durch eine langwierige Erkrankung oder einen Unfall. Wie ist dann die Handlungsfähigkeit und damit der Fortbestand Ihres Unternehmens gewährleistet? Ob für den Todesfall oder für eine plötzliche, unfreiwillige Auszeit – Sie sollten das weitere Vorgehen während Ihrer Abwesenheit frühzeitig regeln.



„Zur Zukunftssicherung gehört auch, für den Notfall und für den Ruhestand vorzusorgen. Damit sollte man nicht warten.“

Ulrich Lippe,
Betriebsberater der HWK Düsseldorf

Überlegen Sie:

- Was braucht Ihre Familie im Notfall?
- Was brauchen Ihre Mitarbeiter im Notfall?
- Wer braucht Vollmachten? Passwörter? Zugang zu Betriebsgeheimnissen?
- Wer sind die wichtigsten Ansprechpartner, und wer kann im Notfall unterstützen?

Sammeln Sie die wichtigsten Informationen und Unterlagen (Kopie) in einem Notfallordner. Hinterlegen Sie den Notfallordner an einem sicheren Ort, beispielsweise bei Ihrem Steuerberater oder Rechtsanwalt und informieren Sie Ihre Familie, Ihren Stellvertreter oder Ihre Bürokraft, wo sie diesen Ordner im Notfall finden.

Überprüfen Sie den Inhalt des Ordners mindestens einmal im Jahr und passen Sie ihn an veränderte Gegebenheiten an.

Unabhängig von dem betrieblichen Notfallordner empfiehlt sich ein zweiter „privater“ Notfallordner, in dem auch zum Beispiel eine Patientenverfügung und private Nachlassregelungen enthalten sind.

Das Wichtigste für den Notfallordner:

- Vertretungsplan und Vollmachten
- Schlüsselverzeichnis
- Passwortverzeichnis
- Versicherungsübersicht
- Bankverbindungen
- Wichtige Verträge und Zahlungsverpflichtungen
- Wichtige Ansprechpartner: Steuerberater, Rechtsanwalt, Versicherer, IT-Dienstleister etc.
- Ablageplan, Bedienungsanleitungen, Handbücher
- Nachlassregelung



WEITERBILDUNG: Wer erfolgreich starten will, sollte sein Handwerk beherrschen und zu lebenslangem Lernen bereit sein.

ZUKUNFT KOMMT VON KÖNNEN

➤ Kundengewinnung, Zeitmanagement, Büroorganisation, Kalkulation, Vertragsrecht, Mahnwesen und und und... Selbstständige haben viele Baustellen. Und in den meisten Bereichen der Unternehmensführung sind sie auch immer wieder mit neuen Rahmenbedingungen und Rechtsvorschriften konfrontiert. Weiterbildung hilft gerade jungen Selbstständigen, ihre Rolle als Unternehmerinnen und Unternehmer

zu festigen. Die Akademie und das Zentrum für Umwelt und Energie der Handwerkskammer Düsseldorf bieten ein umfangreiches Kursprogramm für Unternehmer und Führungskräfte. Die Dozenten stammen meist selbst aus dem Handwerk und sind Spezialisten auf ihrem Gebiet. Alle Kursinhalte sind genau auf das Handwerk und die aktuellen Bedarfe zugeschnitten – betriebsnah und praxisorientiert.

WER KANN, DER KANN...

...das stärkste Qualitätssiegel im Handwerk nutzen – Die Meisterprüfung

Die Meisterprüfung als wichtigster Qualifikationsnachweis ist ein entscheidender Schritt für eine Karriere als Führungskraft im Handwerk.

hwk-duesseldorf.de/zehn-gute-gruende

... Vertrauen in die richtige Lösung schaffen

Mit Zusatzqualifikationen wie zum Beispiel „Gebäudeenergieberater“ oder „Fachkraft für barrierefreies Bauen“ erwerben Sie nicht nur besondere Fachkompetenz. Ihre Kunden nehmen Sie als Experten wahr. Das schafft zusätzliches Vertrauen und erhöht die Wertigkeit Ihres Angebots.

hwk-duesseldorf.de/energieberater

...neue Verfahren und Potenziale entdecken

Egal in welchem Handwerk, überall verändern technische Neuerungen nach und nach die Prozesse. Digitalisierung ist das große Thema. Für die Zukunft ebenso wichtig sind Energie- und Umweltorientierte Verfahren, Produkte und Leistungen. Wir helfen Ihnen dranzubleiben.

hwk-duesseldorf.de/akademie

hwk-duesseldorf.de/uzh

...mit Strategie und Zahlen führen – Betriebswirtschaft

Es gibt vielfältige Möglichkeiten, sich betriebswirtschaftlich weiterzubilden, ob mit umfangreichen Lehrgängen zum Betriebswirt, Vertriebspezialisten oder Personalmanager oder mit Seminaren und Einzelveranstaltungen zu den unternehmerischen Anforderungen: Marketing, Personal, Rentabilität, Organisation und Recht.

hwk-duesseldorf.de/akademie-betriebswirtschaft

...richtig mobil bleiben – Betriebliches Mobilitätsmanagement

Lernen Sie Möglichkeiten kennen, den Aufwand für Betriebsfahrzeuge zu optimieren, zum Beispiel durch gezielten Einsatz von Logistik- und Routenplanung und entsprechende Anpassung des Fuhrparks. Das hilft nicht nur Kosten sparen, sondern stärkt das Firmenimage gegenüber Kunden und Mitarbeitern.

hwk-duesseldorf.de/mobilitaetspartnerschaft

...Haftungssicherheit für den Betrieb schaffen

Veränderte und neue Rechtsvorschriften brauchen die ganze Aufmerksamkeit jedes Unternehmers. Versäumte Anpassung an gesetzliche Anforderungen gefährdet Ihre Haftungssicherheit. Wichtig ist, auf dem Laufenden zu bleiben, durch die Fachpresse, durch Mitgliedschaft in Fachverbänden und Newsletter.

hwk-duesseldorf.de/newsletter

AUF DEM LAUFENDEN BLEIBEN:

DIE INFOKANÄLE IHRER HANDWERKSKAMMER



Egal, welches Thema Handwerksunternehmer in ihrem betrieblichen Alltag beschäftigt – es lohnt sich ein Blick auf die Website der Handwerkskammer. Dort finden sich erste Informationen und immer der direkte Draht zu den persönlichen Ansprechpartnern für die jeweilige Fragestellung.

hwk-duesseldorf.de

Verschiedene Newsletter liefern aktuelle Informationen frei Haus.

hwk-duesseldorf.de/newsletter

Oder Sie folgen uns einfach auf Facebook

 **Handwerkskammer Düsseldorf**

Tischlermeister Bernd Wierichs setzt auf Qualifikation (siehe Seite 7): „Die Meisterausbildung ist meine Grundlage. Aber das Marktgeschehen verändert sich laufend und ich muss in der Lage sein, meinen Betrieb darauf einzustellen, wenn ich langfristig erfolgreich sein und wachsen will. Und jede zusätzliche Fachkompetenz fördert auch meine eigene Sicherheit gegenüber den Kunden.“



Fotos: © Inga Geiser / Heike Herberich / Wilfried Meyer



HANDWERK – OFFIZIELLER AUSTRÜSTER DER ZUKUNFT

Zukunft kommt von Können. Stimmt. Die Frage ist nur: Was müssen Handwerksunternehmer morgen können, um ein Unternehmen erfolgreich zu führen? Die Antwort ist heute schwieriger denn je, weil die Technologiesprünge rasanter sind und sie das gesellschaftliche Leben wie auch die Arbeitswelt völlig umkrempeln. Smartphones, Tablets, WiFi – unsere Kommunikation ist bereits eine gänzlich andere geworden. Intelligente Apps und Datenvernetzung helfen uns, Energie und Ressourcen weitaus effizienter einzusetzen und die Versorgung in Gebäuden intelligent zu steuern. Auch im Verkehrsbereich werden wir einen enormen Wandel erleben: Wir werden Verkehrsmittel anders benutzen, Autos teilen und womöglich auch Lastenfahräder einsetzen. Und so weiter. Nah an der Zukunft dran bleiben, soziale und technische Entwicklungen verfolgen und auf die richtigen Trends setzen – das ist die unternehmerische

Herausforderung. Ihr Unternehmenserfolg wird entscheidend davon abhängen, wie vorausschauend Sie agieren, wie sicher Sie den Wandel einschätzen, welche Visionen und Ziele Sie für den eigenen Betrieb ableiten und welche Technik Sie einsetzen. Dazu gehört das Können, das Sie vom Mitbewerber unterscheidet. „Auf dem Laufenden“ hält man sich heute mit Netzwerken, Webinaren, Newslettern, Slams und dergleichen. Auch wir nutzen neue Kommunikationsformen, um Ihnen Informationen und Unterstützung anzubieten. Wir verfolgen die Entwicklungen und moderieren für Sie den kreativen Austausch über technische Entwicklungen und veränderte Kundenanforderungen. Nutzen Sie unsere Netzwerke und das breite Veranstaltungsangebot Ihrer Handwerkskammer!

Dr. Axel Fuhrmann,
Hauptgeschäftsführer der HWK Düsseldorf





TEAMWORK

MEIN ERSTER MITARBEITER

➤ Irgendwann wächst auch dem besten Einzelkämpfer die Arbeit über den Kopf. Meistens ist das aber ein gutes Zeichen dafür,

dass das Geschäft brummt. Der richtige Zeitpunkt, über die Einstellung neuer Mitarbeiter nachzudenken!

Wenn die Fragen des Infokastens links auf dieser Seite beantwortet sind, ergeben sich viele weitere Antworten automatisch: wo und wie Sie am besten suchen, welchen Arbeitsvertrag Sie brauchen und welche Formalitäten zu erledigen sind. Informationen und Beratung zu allen rechtlichen und tariflichen Fragen bekommen Sie bei der Handwerkskammer. Die besten Ansprechpartner in Sachen Tarif- und Arbeitsrecht sind die Juristen bei den jeweiligen Fachinnungen beziehungsweise Kreishandwerkerschaften, denn sie können ihre Mitgliedsbetriebe bei Bedarf auch anwaltlich vertreten.

Auch wenn es mal Probleme mit den Mitarbeitern gibt, stehen die Berater der Handwerkskammer und Innungen den Unternehmern mit Rat und Tat zur Seite.

Ein ausführliches Merkblatt, Vertragsmuster und Ansprechpartner finden Sie im Internet. hwk-duesseldorf.de/mutig

VOR DER SUCHE NACH DER RICHTIGEN VERSTÄRKUNG SOLLTEN UNTERNEHMER ÜBERLEGEN:

- **Wie viel zusätzliche Arbeitskraft brauche ich?** Vollzeit/Teilzeit/Minijob?
 - ... dauerhaft oder vorübergehend? Befristete/unbefristete Anstellung?
 - ... für welche Tätigkeiten? Handwerklich/Büro?
 - ... mit welchen Fähigkeiten? Spezialist/Fachkraft/Hilfskraft/Azubi?
- **Welche Kosten bringt die Einstellung mit sich?**
 - ... Lohn/Gehalt Mit/ohne Tarifbindung?
 - ... Nebenkosten Sozialversicherung, Berufsgenossenschaft, Sozialkasse?
 - ... Investitionen Ausstattung des Arbeitsplatzes?
 - ... sonstige Mehrkosten zum Beispiel Kfz, Strom, Buchhaltung?
- **Wie viel Mehrumsatz brauche ich dann?** Was bedeutet das für die Auftragsakquise?

SEIN WISSEN

WEITERGEBEN

➤ Sein Wissen an jüngere Menschen weiterzugeben, gehört im Handwerk einfach mit dazu, zumal sich der befürchtete Fachkräftemangel bereits jetzt widerspiegelt. „Zur Ausbildung ist jeder berechtigt, der persönlich und fachlich geeignet ist“, erklärt Ausbildungsberaterin Maïke Münster. Diese Voraussetzungen sind beispielsweise durch eine Meisterprüfung in dem Handwerk erfüllt, in dem ausgebildet werden soll. Die betriebliche Voraussetzung ist ebenfalls ein wichtiges Kriterium. Bestehen zur Ausbildungsberechtigung und weiteren Themen Fragen, stehen die Ausbildungsberater der Handwerkskammer immer mit guten Ratschlägen zur Seite. Gerade bei dem ersten Auszubildenden gibt es erfahrungsgemäß viele Unklarheiten.

PRAKTIKUM HILFT

„Wer ausbilden möchte, sollte sich im Vorfeld allerdings gut überlegen, ob er dafür die nötige Zeit und die nötigen

Kapazitäten hat“, rät Maïke Münster. Zu Anfang muss es nicht immer gleich ein Lehrvertrag sein. Seinen neuen Schützling über ein Praktikum zu rekrutieren, erspart manch große Enttäuschung. Um einen passenden Auszubildenden zu finden, gibt es verschiedene Möglichkeiten. „Wer längerfristig planen möchte, kann sich an eine Schule in der Umgebung wenden und Praktikumsplätze anbieten. Ansonsten wird man in der Lehrstellen- und Praktikumsbörse der Handwerkskammer fündig oder kann sich mit der Arbeitsagentur oder mit dem Jobcenter in Verbindung setzen“, zählt Maïke Münster auf.

Die Ausbildungsberatung der Handwerkskammer Düsseldorf ist telefonisch zu erreichen unter 0211 8795-632 oder per E-Mail unter ausbildungsberatung@hwk-duesseldorf.de. Eine Übersicht von häufig gestellten Fragen zur Berufsausbildung hat die Handwerkskammer zudem im Internet bereitgestellt in der Rubrik „Ausbildung/Rat für Ausbilder“ unter hwk-duesseldorf.de

„Es muss nicht gleich ein Lehrvertrag sein, man kann erst mal mit einem Praktikum starten.“



Maïke Münster,
Ausbildungsberaterin der
HWK Düsseldorf

CHECKLISTE AUSBILDUNG: DEN AUSBILDUNGSBEGINN VORBEREITEN

- ✓ Vorlage ärztliche Untersuchungsbescheinigung (bei Minderjährigen)
- ✓ Steuer-Identifikationsnummer erfragen
- ✓ Anmeldung Krankenkasse und Sozialversicherung
- ✓ eventuell Anmeldung bei der Lohnausgleichskasse
- ✓ Bankverbindung erfragen
- ✓ eventuell Arbeiterlaubnis
- ✓ eventuell Kopie des Führerscheins
- ✓ eventuell Lärmuntersuchung
- ✓ Anmeldung bei der Berufsschule
- ✓ Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft
- ✓ Ausbildungsvertrag abschließen
- ✓ Betrieblichen Ausbildungsplan erstellen
- ✓ Zusatzvereinbarung vorbereiten
- ✓ Mitarbeiter über neue Auszubildende informieren

TRITTBRETT: Bestimmt haben Sie sie schon öfter irgendwo gesehen oder tragen sie bei sich als Sticker, Button, Aufkleber oder Arbeitstasche: die Imagekampagne des Handwerks.

WIRTSCHAFTSMACHT HANDWERK

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

Seit 2010 wirbt die gesamte Handwerksorganisation unter diesem Logo für das Image der Branche und um Nachwuchs für das Handwerk. Mit Erfolg: Das Handwerk hat durch pfeifige Sprüche und Bilder, durch Videos, Plakate und Aktionen auf ganz neue Weise von sich reden gemacht und sich modern und zeitgemäß präsentiert. Getragen wird die Kampagne von den Handwerkskammern, Kreishandwerkerschaften und Fachverbänden des Handwerks.

Alle Handwerksbetriebe können die Motive der Imagekampagne für ihre eigene Öffentlichkeitsarbeit kostenlos verwenden und die öffentliche Aufmerksamkeit der Kampagne nutzen. Im Werbemittelportal stehen viele verschiedene Motive zur Auswahl, auch zum Thema Nachwuchswerbung. Mit nur wenigen Klicks sind Größe und Motiv ausgewählt. Die Plakate, Banner und Co. können mit dem eigenen Firmenlogo und Kontaktdaten ergänzt werden. An Zäunen, Gebäudefassaden, Baugerüsten oder in Schaufenstern angebracht, werden die Werbemittel ganz sicher ins Auge fallen – und in Erinnerung bleiben. werbemittel.handwerk.de

Zudem finden Sie attraktive Werbeartikelideen – von der passenden Briefhülle bis zum Give-away.

werbemittel.handwerk.de/Werbeartikelshop

Der Newsletter „Infos für Betriebe“ informiert Sie über aktuelle Kampagnenaktionen. Er gibt außerdem auch Alltagstipps zu Digitalthemen, Praxisbeispiele und Tipps für die Suche nach Auszubildenden und Praktikanten. handwerk.de/infosfuerbetriebe

Beliebt sind auch die Briefmarken der Kampagne. Die Marken gibt es in allen Poststufen und können online zum Selbstkostenpreis bestellt werden.

handwerksmarke.de



Fotos: © HWK Düsseldorf



Inzwischen hat das deutsche Handwerk seinen eigenen Tag im Kalender: Am dritten Samstag im September veranstalten Handwerkskammern, Kreishandwerkerschaften und Innungen besondere Events zur Nachwuchswerbung. Handwerksbetriebe nutzen den Tag für Firmenfeste oder laden ein zum Tag der offenen Tür.

KAMPAGNE IN DEN SOZIALEN MEDIEN

Zentrale Online-Plattform ist die Kampagnenseite handwerk.de. Um vor allem junge Menschen zu erreichen, finden viele zentrale Kampagnenaktivitäten in den Sozialen Medien statt.

[Facebook.com/handwerk](https://www.facebook.com/handwerk)

[Youtube.de/dashandwerk](https://www.youtube.de/dashandwerk)

[Instagram.com/dashandwerk](https://www.instagram.com/dashandwerk)

BEI FRAGEN ZUR IMAGEKAMPAGNE

Leidenschaft ist das beste Werkzeug – so heißt ein Spruch der Kampagne. Leidenschaftlicher Unterstützer und Ansprechpartner für die Kampagne ist in der Handwerkskammer Düsseldorf:

Andreas Babel
Tel. 0211 8795-351
andreas.babel@hwk-duesseldorf.de



JUNIOREN DES HANDWERKS

Zielgruppe: Unternehmer/innen und Führungskräfte zwischen 20 und 40 Jahren aus allen Handwerksberufen

Region: Kammerbezirk, teils in kreisfreien Städten

Motto: Ideen – Kontakte – Freundschaften

Mein direkter Nutzen:

- Weiterbildung zu Unternehmensführung, Persönlichkeitsentwicklung
- gewerkeübergreifender Erfahrungsaustausch
- Betriebsbesichtigungen
- landes- und bundesweite Vernetzung
- Kontakte zu Handwerksvertretung und Politik
- Trainings für den Ehrenamtsnachwuchs im Handwerk

Infos: junioren-des-handwerks.de
Facebook: Junioren des Handwerks Düsseldorf

HANDWERKSKAMMER

Zielgruppe: Mitgliedsbetriebe der Handwerkskammer Düsseldorf

Region: Regierungsbezirk Düsseldorf

Motto: Bilden – Beraten – Betreuen

Mein direkter Nutzen:

- Interessenvertretung für das Handwerk in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft
- Betriebsberatung
- Weiterbildung
- Imagewerbung für das Handwerk
- Schlichtungsstelle

Infos: hwk-duesseldorf.de

INNUNGEN/ KREISHANDWERKERSCHAFTEN

Zielgruppe: Handwerksunternehmer/innen gleicher Berufsgruppe beziehungsweise sich fachlich nahestehender Branchen

Region: lokal, in der Regel Stadt oder Landkreis unter dem Dach der Kreishandwerkerschaften sowie in Fachverbänden auf Landes- oder Bundesebene

Motto: Wir machen den Unterschied – Innungsfachbetriebe

Mein direkter Nutzen:

- Informationen, Beratung und Weiterbildung zu aktuellen Entwicklungen im Gewerk (technisch, wirtschaftlich, rechtlich)
- Rechtsberatung und Rechtsvertretung, insbesondere im Arbeits- und Tarifrecht, Inkassostellen
- fachliche Interessenvertretung vor Ort und überregional
- Erfahrungsaustausch unter Unternehmern gleicher Fachrichtung
- überregionale Vernetzung
- Versorgungswerk: berufsständische Altersversorgung
- Berufsbildung, überbetriebliche Ausbildung, Lehrlingsprüfung

Infos: hwk-duesseldorf.de/khnetz,
kh-net.de, lfh-nrw.de

GUT VERNETZT IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

BETRIEBSWIRTE DES HANDWERKS

Zielgruppe: Absolventen der Weiterbildung „Betriebswirt des Handwerks“

Region: bundesweit

Motto: Kompetenz und Bildung im Mittelstand

Mein direkter Nutzen:

- Weiterbildung und Erfahrungsaustausch
- Beteiligung am handwerkspolitischen Geschehen
- bundesweite Vernetzung
- Kontakte zu Handwerksvertretung und Politik
- Bildungsreisen

Infos: betriebswirte-hwk.de

UNTERNEHMERFRAUEN IM HANDWERK

Zielgruppe: Unternehmerinnen, Teilhaberinnen, Ehefrauen, Partnerinnen oder Angestellte im eigenen beziehungsweise Familienbetrieb

Region: lokal, in der Regel Stadt oder Landkreis

Motto: Mehr Wissen – mehr Können – mehr Erfolg

Mein direkter Nutzen:

- Interessenvertretung der Unternehmerfrauen in der Öffentlichkeit und in der Handwerksorganisation
- betriebswirtschaftliche und persönliche Weiterbildung für weibliche Führungskräfte
- Erfahrungsaustausch
- landes- und bundesweite Vernetzung
- Dialog mit Handwerksorganisation und Politik

Infos: ufh-nrw.de



DURCHSTARTEN: Fotografin Sandra Reitenbach testete ihre Idee zunächst im Nebenerwerb. Dann wagte sie den Schritt in die Vollzeitselbstständigkeit.

UND JETZT VOLLZEIT



„Ich liebe es, kreativ und flexibel zu sein. Das bin ich jetzt ungehemmt.“

Sandra Reitenbach, Fotografin

Mit Inszenierungen kennt sich Sandra Reitenbach bestens aus. „Mein Schwerpunkt liegt in der inszenierten Mensch- und Tierfotografie“, sagt sie. Für Menschen, die sich mal richtig in Szene setzen wollen, verfügt die Fotografin über einen großen Fundus an schönen und ausgefallenen Kleidern, hochwertigen Kostümen sowie Accessoires, teilweise aus der eigenen Designwerkstatt.

Das Gewerbe hat Sandra Reitenbach 2013 zunächst nur als Nebenerwerb angemeldet. Aus dieser Sicherheit heraus konnte sie ihr Konzept am Markt ausprobieren und stellte schließlich fest, dass die Nachfrage ausreichte, um sich damit auch hauptberuflich etablieren zu können. 2017 schließlich wagte sie den Schritt in die Vollselbstständigkeit. „Mein

Job hat mich nicht glücklich gemacht. Ich liebe es, kreativ und flexibel zu sein. Das kann ich jetzt ungehemmt sein.“

Da Sandra Reitenbach zuvor bereits als nebenberuflich selbstständig gemeldet war, musste sie sich bei vielen Anlaufstellen nur als „voll selbstständig“ ummelden. Außerdem beantragte sie den Gründungszuschuss bei der Agentur für Arbeit. „Um sicherzugehen, dass mein Vorhaben auch in Vollzeit tragfähig ist, musste ich einen Businessplan erstellen“, sagt die Fotografin. Dafür bekam sie Hilfestellung von den Gründungsexperten im Startercenter der Handwerkskammer. „Ich arbeite jetzt deutlich mehr als früher als Angestellte. Aber wenn man seine Arbeit liebt, fühlt es sich nicht wie Arbeit an.“

WWW.HWK-DUESSELDORF.DE/BERATEN

Auf die Gründung Fertig? Los!



HWK

Handwerkskammer Düsseldorf

DAS HANDEWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.



Foto: © Inga Geiser



Handwerkskammer Düsseldorf

Georg-Schulhoff-Platz 1
40221 Düsseldorf
Telefon 0211 8795-0
hwk-duesseldorf.de