

Unternehmens Navi

Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk

Wer ist hier der Chef?

Inhalt

4 Organisation:
Kompetenz auf der Baustelle und im Betrieb

6 Vorsorge:
Rundumschutz für Chef und Betrieb

8 Sozialversicherungen:
Vom Einzelkämpfer zum Chef

10 Fördergelder:
Finanzhilfen von der öffentlichen Hand

12 Bürgschaftsbank:
Erfolgversprechende Investitionen ermöglichen

14 Import/Export:
Im Export muss die Liquidität stimmen

16 Nutzfahrzeuge:
Preis und Praktikabilität

18 Corporate Design:
Der erste Eindruck zählt

20 IP-Transformation:
Der Auftakt für die digitale Zukunft

22 Berufsgenossenschaft:
Mit Sicherheit erfolgreich arbeiten

24 Finanzamt:
Immer pünktlich zahlen

26 Betriebsberater:
Beratung und Infos für junge Unternehmen

Impressum

Unternehmensnavi
*Das Magazin für Gründer
und junge Unternehmen*

www.unternehmensnavi.info

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

Redaktion:
Claudia Stemick
Stefan Bühren
Ulrike Lotze

Fotos:
© Fotolia.com
Seiten 7, 8, 13, 18,
20/21, 24, 26
DGUV, NRW.Bank,
Oliver Krato,
Helmut Weipert

Grafik und Satz:
Carsten W. Knospe
www.grafikgarten.se

Druck:
Druckhaus Cramer
Hansaring 118
48268 Greven

Grußwort



Herzlichen Glückwunsch. Sie haben sich entschieden, Teil der „Wirtschaftsmacht von nebenan“ zu werden. Damit gehört Ihr Unternehmen zu den mehr als eine Million Unternehmen, die die Wirtschaftsgruppe Handwerk so erfolgreich und für die Gesellschaft unverzichtbar machen. Und Sie wissen: Die Führung eines Unternehmens ist ein komplexer Prozess, zu dessen Bewältigung ein schlüssiges Unternehmenskonzept notwendig ist. Sie konnten aber auch feststellen, dass man zur Realisierung der Selbstständigkeit gerade im Handwerk das ideale Umfeld findet. Der Meisterbrief ist mit seiner intensiven fachlichen Ausbildung, ergänzt um pädagogische, kaufmännische und rechtliche Kenntnisse, die ideale Ausgangsposition in das Unternehmerleben. Handwerksbetriebe, die sich auf ihre besonderen Stärken konzentrieren und in ihrem Marktsegment individuell auf den Kunden zugeschnittene und qualitativ hochwertige Leistungen anbieten, sind im Wettbewerb überdurchschnittlich erfolgreich.



Eine solide Finanzierung des Betriebes ist für den nachhaltigen Unternehmenserfolg ebenso unverzichtbar wie ein fundiertes Marketingkonzept, das Zielgruppen einordnet, die Möglichkeiten der Auftragsgewinnung bestimmt, Preise und Lieferbedingungen beschreibt und abgestimmte Werbemaßnahmen entwickelt. Auch sollte die wirtschaftliche und finanzielle Situation des Unternehmens regelmäßig analysiert, überprüft und gegebenenfalls angepasst wie auch die dauerhafte Fachkräftesicherung und Personalentwicklung in den Fokus gestellt werden.

Eine kompetente Unterstützung finden die Existenzgründer und Unternehmer dabei in den bundesweit über 900 technischen und betriebswirtschaftlichen Beratern der Handwerkskammern und Fachverbände. Sie helfen bei der Erstellung eines Businessplans, unterstützen bei der Markterkundung, bewerten den Einsatz innovativer Technologien und sind in der Lage, optimal auf den Einzelfall zugeschnittene Finanzierungs- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen durchzuführen. Das Unternehmensnavi gibt allen Unternehmerinnen und Unternehmern wertvolle Anregungen – vor allem aber denjenigen, die noch in der Gründungs- und Aufbauphase stehen. Es lenkt das Augenmerk auf mögliche Problemfelder im Betrieb und zeigt Lösungswege bei Schwierigkeiten auf. Auch hilft es, geeignete Unterstützung zu finden, wenn die Probleme den Einzelnen zunächst zu überfordern scheinen. Ich empfehle Ihnen daher: Nutzen Sie die Anregungen des Unternehmensnavis, unsere Experten stehen Ihnen anschließend zur Seite!

Hans Peter Wollseifer,

Präsident des Zentralverbandes
des Deutschen Handwerks



Kompetenz

auf der Baustelle und im Betrieb

Effiziente Verwaltungsprozesse
unterstützen die Unternehmenssteuerung

Petra Janke, DATEV eG,
Leiterin Produktmanagement und
Service Rechnungswesen

»Mit guter Software erleichtern sich Unternehmer das Leben. Egal, ob Rechnungen schreiben, Dokumente digital ablegen, die Buchführung bearbeiten oder einen Zahlungsauftrag an die Bank senden: Jede kaufmännische Aufgabenstellung kann mit DATEV-Lösungen und dem Steuerberater komfortabel unterstützt werden.«



Die Firma Lohner + Sohn steht für hohe Kompetenz bei Projektierung und Realisierung moderner Anlagen aus dem Bereich Gebäudetechnik. Aktuell kümmern sich insgesamt 70 Mitarbeiter um Privatkunden und Unternehmen. Auch sorgen im Rahmen von Wartungsverträgen eigens geschulte Kundendienstmonteure für den zuverlässigen Betrieb der Anlagen.

Die Software, die im Betrieb eingesetzt wird, muss den zuverlässigen Ablauf der kaufmännischen Prozesse unterstützen. Daher wechselte das Unternehmen auf Empfehlung des Steuerberaters zur DATEV: „Wir hatten vorher bereits Programme zur Finanzbuchführung und Lohnabrechnung unterschiedlicher Hersteller im Einsatz. Mit einigen Punkten waren wir nicht zufrieden“, so Doris Lohner, geschäftsführende Gesellschafterin von Lohner + Sohn.

Schlankes und aussagekräftiges Rechnungswesen

Die Umstellung auf DATEV verlief reibungslos. Die direkte Datenübernahme im Bereich Rechnungswesen hat dafür gesorgt, dass sehr schnell produktiv mit dem neuen System DATEV Mittelstand Faktura und Rechnungswesen pro gearbeitet werden konnte. Nun prüft zum Beispiel der Sachbearbeiter, ob die Eingangsrechnung korrekt ist. Danach wird der Buchungssatz automatisch in eine Zahlungsvorschlagsliste übernommen und zur beleglosen Abwicklung an den Zahlungsverkehr übergeben. Umgekehrt erzeugt das System Buchungsvorschläge, etwa für bezahlte Kundenrechnungen

Kriterien für gute Software

✓ Was gute Software für Handwerksbetriebe leisten muss

Zuverlässigkeit: Die Programme sind getestet, zuverlässig und entsprechen den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung. Alle gesetzlichen Änderungen sind aktuell berücksichtigt.

Zusammenarbeit: Mit den Programmen arbeiten Steuerberater und Betrieb arbeitsteilig gut zusammen.

Datentransfer: Daten können mit den Programmen bequem verarbeitet und ausgetauscht werden, soweit erforderlich auch mit Geschäftspartnern. Datenschutz und Datensicherheit entsprechen höchstmöglichen Ansprüchen.

Kontrolle: Die Software zeigt die laufende Entwicklung von Kosten und Ertrag für sofortige Kurskorrekturen des Betriebs.

Service: Bei Fragen und Problemen hilft umgehend ein Mitarbeiter des Softwareanbieters ohne lange Warteschleife.

auf Basis elektronischer Bankkontoumsätze. „Beides sind klasse Funktionen, die uns viel Zeit sparen“, so Doris Lohner. Sie beschreibt weiter: „Durch den Datenaustausch mit einem branchenspezifischen Programm zur Auftragsbearbeitung und Rechnungsschreibung müssen bei uns – anders als früher – keine Daten mehr doppelt erfasst werden.“ Ist eine Rechnung bezahlt, wird diese Information aus der Finanzbuchführung an die Branchensoftware übergeben. Damit weiß jeder Sachbearbeiter in der Auftragsbearbeitung, ob der Kunde im Zahlungsrückstand ist.

„Als Unternehmerin interessiert mich in erster Linie, ob wir eine Baustelle mit wirtschaftlichem Erfolg abgeschlossen haben“, sagt Doris Lohner. Dazu richtete man die Kostenrechnung so ein, dass jede Baustelle als eigener Kostenträger geführt wird. Personalkosten etwa lassen sich bereits dann aufteilen, wenn die Stundenzettel der Mitarbeiter erfasst werden. „Daraus leiten wir dann zum Beispiel ab, ob ein länger laufender Wartungsvertrag mit einem Industriekunden verlängert werden soll“, so Doris Lohner.

Lohnabrechnung leicht gemacht

„Mit DATEV lassen sich unsere Löhne viel leichter abrechnen als früher. Wir haben eine sehr komplizierte Abrechnung mit vielen verschiedenen Bestandteilen, wie z. B. Montage-, Wartungs- und Schulungslohn der Erschwernis- und Atemschutzzulage“, erläutert die Geschäftsführerin. Für diese Besonderheiten bei der Abrechnung bietet DATEV Lohn und Gehalt vordefinierte Lohnarten an, auf die das Unternehmen zurückgreift. Ein weiteres Plus ist das Daten-Analyse-System Personalwirtschaft, zur statistischen Auswertung von Lohn- und Gehaltsdaten. So kann Frau Lohner sofort reagieren, wenn bestimmte Kennzahlen, wie etwa der Produktivitätswert, signifikant abweichen.

Die internen Verwaltungsprozesse sind nun effizienter. Was Frau Doris Lohner freut: „Bei uns gibt es keine Doppelerfassung von Daten mehr. Wir sparen allein bei der Finanzbuchführung einen halben Mitarbeiter pro Monat. Zusätzlich haben wir ein Gefühl der Sicherheit. Sicherheit in Bezug auf korrekte Lohnabrechnungen, aber auch Sicherheit, in DATEV den richtigen Partner zu haben.“ ■

www.datev.de/mittelstand

Rundumschutz für Chef und Betrieb

Den Lebensstandard sichern – mit der richtigen Absicherung



Wer sich gerade selbstständig gemacht hat, für den ist heute wichtiger als morgen. Klar, dass der Gründer spart, wo er kann, und sich um die Dinge, die scheinbar in ferner Zukunft liegen, erst später kümmert. Dazu gehört die persönliche Absicherung des Unternehmers. „Wer jedoch an seiner persönlichen Absicherung spart, spart am falschen Ende und kann ein böses Erwachen erleben“, weiß Ulrich Leitermann, Vorstandsvorsitzender der SIGNAL IDUNA Gruppe. Denn irgendwann ist morgen.

Es gibt alarmierende Zahlen, die jeden Handwerker veranlassen sollten, etwas für seine persönliche Absicherung in der Zukunft zu tun. Auch im Handwerk ist Altersarmut ein Thema. Gründe dafür können Fehlentscheidungen in der Vergangenheit, einfach Pech oder Krankheit sein. Oder die Hoffnung, den Betrieb als Altersvorsorge später einmal zu verkaufen. Auch das kann schiefgehen, weil sich kein Käufer findet oder nicht zu dem Preis, den man sich erhofft hatte. „Eine frühzeitige Altersvorsorgeplanung gehört daher in jedem Fall dazu, wenn man sich selbstständig macht“, sagt Ulrich Leitermann.

Die Altersversorgung kann durch Immobilien, private Geldanlagen, Lebens- oder Rentenversicherungen realisiert

Ulrich Leitermann,
Vorstandsvorsitzender
SIGNAL IDUNA Gruppe

»Eine frühzeitige Altersvorsorgeplanung gehört in jedem Fall dazu, wenn man sich selbstständig macht.«



werden. Hier bietet beispielsweise die mehrfach ausgezeichnete Fondspolice mit Garantien SIGGI hervorragende Möglichkeiten, sei es beispielsweise als Basis- oder Riester-Rente oder als „konventionelle“ private und betriebliche Altersversorgung. Auch versicherungspflichtige Selbstständige können die Riester-Rente nutzen, wenn diese als Ergänzung zur gesetzlichen Rentenversicherung abgeschlossen wurde. Besonders interessant ist für selbstständige Handwerker wegen der großzügigen Beitragsgrenzen und der von Jahr zu Jahr steigenden Absetzbarkeit der Beiträge die Basis-Rente.

Trotz Berufsunfähigkeit den Lebensstandard halten

Im schlimmsten Fall kann auch schon früh eine Berufsunfähigkeit durch Unfall oder Krankheit eintreten. Dann ist nicht nur das Unternehmen in Gefahr, sondern auch der Lebensstandard des Unternehmers nicht mehr gesichert. Tritt der Fall einer Berufsunfähigkeit ein, entsteht eine Versorgungslücke. Diese kann für einen vorübergehenden Zeitraum bestehen, wenn der Unternehmer nach einer Zeit wieder imstande ist, seinen Beruf auszuüben oder aber auch auf Dauer. Fakt ist: Kaum ein Unternehmer ist in der Lage, bei den damit einhergehenden finanziellen Einbußen den bisherigen Lebensstandard zu halten.

Dabei hat die SIGNAL IDUNA günstige Angebote für selbstständige Handwerker im Angebot, die diese Versorgungslücke schließen. Unter bestimmten Voraussetzungen ist auch eine Einstufung in eine günstigere Berufsgruppe möglich. Das flexible System sieht eine Abstufung nach Mitarbeiterzahlen und Anteil der Bürotätigkeit vor, so dass auch für Unternehmer, die nicht zur ersten Berufsgruppe zählen, interessante Angebote infrage kommen. Existenzgründern bietet die SIGNAL IDUNA einen besonders günstigen Berufsunfähigkeitsschutz, wenn diese die Arbeitskraftabsicherung in den ersten drei Jahren nach Existenzgründung



abschließen: Dann werden sie für fünf Versicherungsjahre in eine besonders günstige Berufsgruppe eingestuft. Danach können sie die Verlängerung der Versicherungsdauer beantragen. Dann wird geprüft, ob diese bevorzugte Einstufung beibehalten werden kann.

Rundumschutz für den Betrieb

Damit nicht nur der Unternehmer, sondern auch der Betrieb abgesichert ist, gibt es speziell konzipierte Angebote für Betriebe des Handwerks und Bauhandwerks mit einem Jahresumsatz von bis zu 1,5 Millionen Euro. Die MeisterPolicePro (MPP) der SIGNAL IDUNA bietet Rundum-Sach- und Haftpflichtschutz für den Betrieb inklusive flexibler Selbstbehalte und variabler Deckungssummen. So beträgt die Deckungssumme in der Betriebshaftpflichtversicherung drei Millionen Euro pauschal für Personen-, Sach- und Vermögensschäden, kann aber auch auf fünf Millionen erhöht werden.

Die Haftung beim Verbauen fehlerhaften Materials, beispielsweise Parkett, liegt laut Rechtsprechung eindeutig beim Handwerker, auch wenn dieser das Material bei einem Dritten erworben hat. Ein solches Risiko lässt sich über die MPP im Rahmen der erweiterten Produkthaftung absichern. Die MPP Sachversicherung bietet Versicherungsschutz für neue Betriebsgrundstücke, Bürocontainer sowie Werkzeuge und Material auf Baustellen. Ebenfalls eingeschlossen sind die modernisierten Bausteine Elektronik, Autoinhalt und Maschinenbruch zum Neuwert.

Besonders interessant: Innungsmitglieder erhalten generell zwölf Prozent Beitragsnachlass für die gesamte Vertragslaufzeit, Existenzgründer und Betriebsübernehmer bekommen als Starthilfe weitere 15 Prozent für die ersten beiden Jahre.

Fachberater helfen weiter

In welcher Form Existenzgründer sich absichern sollten, hängt auch von ihrer individuellen Situation ab und davon, wie viel sie für ihre Absicherung investieren wollen und können. Hier helfen die Fachberater Handwerk, Handel und Gewerbe der SIGNAL IDUNA weiter. Die über 800 qualifizierten Experten kennen sich besonders gut mit den Berufsstandsorganisationen und dem Vorsorgebedarf ihrer Mitglieder aus. Auch können sie über die Vorteile der Selbsthilfeorganisationen, den örtlichen Versorgungswerken, kompetent beraten. Damit Sie sich anschließend voll auf die Dinge konzentrieren können, die für Sie heute wichtig sind: auf den erfolgreichen Aufbau Ihres Unternehmens. ■

Wichtige Versicherungen für Existenzgründer

Betriebliche Absicherung

- Betriebshaftpflichtversicherung
- Geschäftsinhaltsversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung
- Betriebsschließungsversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Gebäudeversicherung
- Kraftfahrtversicherung

Private Absicherung

- Alters- und Hinterbliebenenversorgung
- Krankenversicherung
- Kraftfahrtversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Unfallversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Wohngebäudeversicherung

Die Versorgungswerke

Zusätzliche Altersversorgung für Handwerker

Die Versorgungswerke des Handwerks entstanden Mitte der 60er Jahre. Sie bieten selbstständigen Handwerkern die Möglichkeit, nicht nur sich selbst und ihre Familienangehörigen abzusichern, sondern auch ihre Mitarbeiter und deren Familienangehörige. Es handelt sich dabei um Selbsthilfeeinrichtungen, die meist von den Innungen getragen werden und z. B. mit der SIGNAL IDUNA Gruppe als Kooperationspartner zusammenarbeiten. Das Positive daran: Unter den Handwerkern, die über die Versorgungswerke abgesichert sind, gibt es kaum Altersarmut.

- Unfallversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Wohngebäudeversicherung

Checkliste

✓ Mein erster Mitarbeiter

Der Arbeitgeber ist verpflichtet, dem Angestellten spätestens einen Monat nach Beginn des Beschäftigungsverhältnisses einen schriftlichen Nachweis auszuhandigen, der alle wesentlichen Vertragsbedingungen enthält. Für einen guten Start ist es wichtig, den Vertrag rechtzeitig vor Arbeitsantritt zu überreichen. Dies gilt insbesondere bei befristeten Verträgen, da eine Befristung nur vor Aufnahme der tatsächlichen Beschäftigung möglich ist.

✓ Inhalte des Arbeitsvertrages

Der Vertrag sollte Namen und Anschrift der Vertragsparteien, den Arbeitsort sowie eine kurze Beschreibung der Tätigkeit enthalten. Schreiben Sie außerdem den Beginn des Arbeitsverhältnisses, die Arbeitszeit und die Dauer des Jahresurlaubs fest. Auch die Höhe und Zusammensetzung des Arbeitsentgeltes, die Auszahlungstermine sowie die Hinweise zu den Kündigungsfristen müssen im Arbeitsvertrag genannt werden.

✓ Fordern Sie Ihre Betriebsnummer an

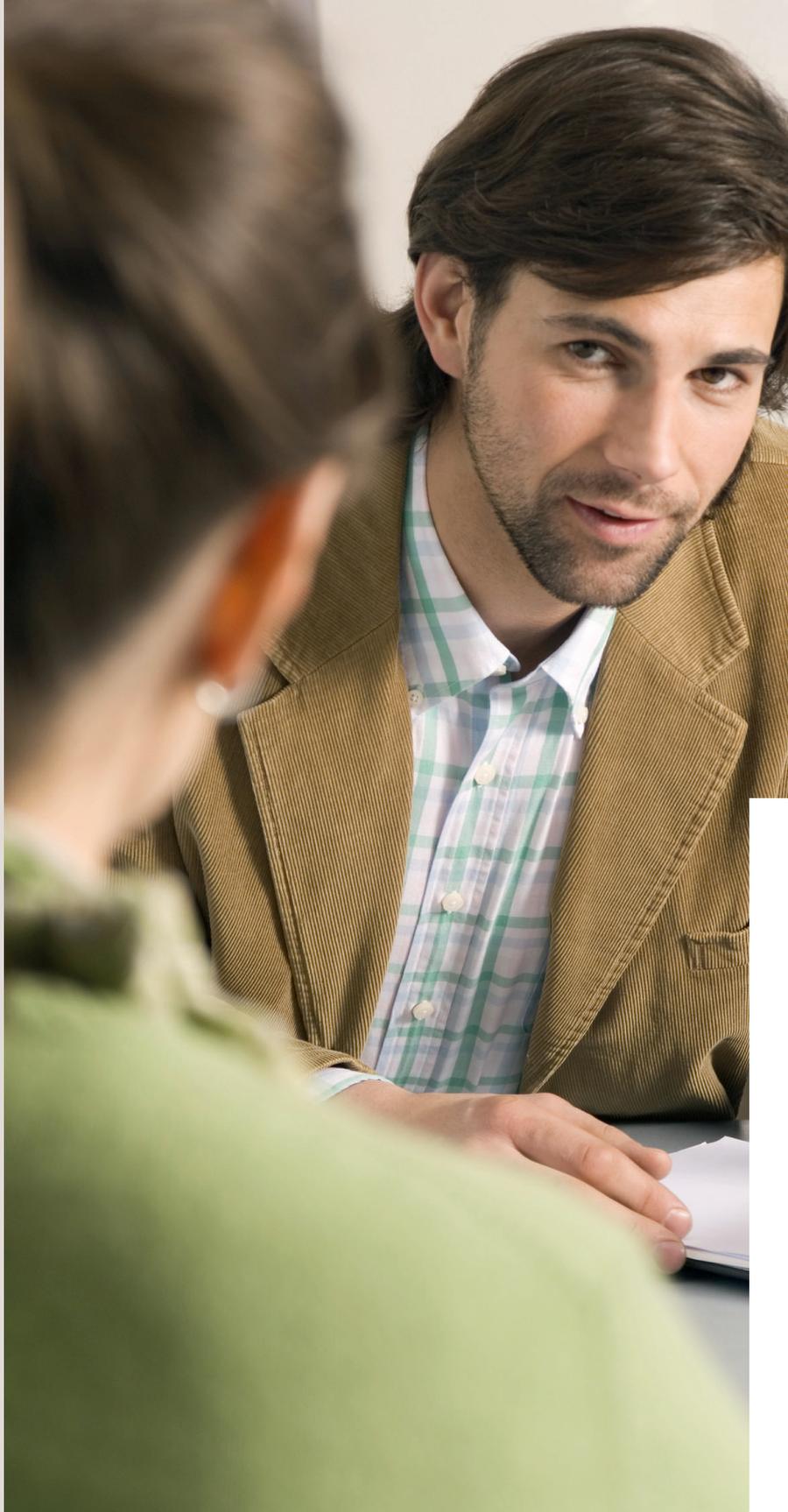
Wenn Sie Mitarbeiter einstellen, müssen Sie Ihr Unternehmen bei der Bundesagentur für Arbeit anmelden. Daraufhin bekommen Sie eine Betriebsnummer zugeteilt, die Sie zur Anmeldung Ihrer Angestellten bei der Sozialversicherung benötigen.

✓ Sozialabgaben anmelden

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

✓ Anmeldefristen beachten

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



Volker Müller,
Leiter Referat Beiträge/Systemprüfung
bei der IKK classic

»Wir wissen, wo unseren
Handwerkskunden der
Schuh drückt, und richten
Leistungen und Service
daran aus.«



Vom Einzelkämpfer zum Chef

Wer Mitarbeiter einstellt, muss diese bei den Sozialversicherungsträgern anmelden. Worauf Unternehmer achten müssen.



Bei brummender Auftragslage stellt sich für jeden Unternehmer früher oder später die Frage, ob es sinnvoll ist, einen Mitarbeiter einzustellen. Denn schließlich wollen Kundenwünsche bedient werden und dafür müssen Kapazitäten bereitgestellt werden. Gerade Gründer und junge Unternehmen stellt dies vor neue Herausforderungen. Denn 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!

Gerade in der Anfangsphase müssen Arbeitgeber jedoch genau kalkulieren. Mit jedem neuen Mitarbeiter wachsen die finanziellen Ausgaben. Das gilt nicht nur für das Gehalt, sondern auch für die Lohnnebenkosten. „Wer einen Mitarbeiter einstellt, sollte ihn unbedingt frühzeitig bei den Sozialversicherungsträgern melden“, warnt Lisa Herbrand, Leiterin der Unternehmensberatung der Handwerkskammer des Saarlandes. „Wird das versäumt, droht ein schlimmes Erwachen, wenn zu einem späteren Zeitpunkt hohe Nachforderungen der Sozialkassen eingehen.“ Oftmals kann dadurch die Liquidität des jungen Unternehmens leiden, im schlimmsten Fall kann es sogar seine Existenz bedrohen.

Rechentools im Netz

Ob Beiträge zur Krankenversicherung oder zu anderen Sozialversicherungsträgern: Diese und weitere wichtige Informationen finden Unternehmen zum Beispiel auf der Website der IKK classic www.ikk-classic.de auf einen Blick. Mithilfe von Online-Rechnern ermitteln Sie schnell und unkompliziert die Lohnnebenkosten, die Sie bei der Kalkulation der Mitarbeitergehälter berücksichtigen müssen. Stichwort Krankenversicherungsbeitrag: Seit dem 1. Januar 2009 gilt für alle gesetzlichen Krankenkassen der einheitliche Beitragssatz. Er wird jährlich von der Bundesregierung festgelegt und beträgt

im Jahr 2015 14,6 Prozent. Arbeitgeber und Arbeitnehmer tragen jeweils die Hälfte – also 7,3 Prozent.

Jede Kasse kann jedoch nach Bedarf einen individuellen Zusatzbeitrag erheben, der allein vom Arbeitnehmer zu tragen ist. Bei der Krankenkassenwahl kommt es deshalb zum einen auf einen Preisvergleich an, aber auch auf einen genauen Vergleich der Leistungen, die sich dahinter verbergen. Auch Aspekte wie Servicequalität und Vertrautheit mit der jeweiligen Berufsgruppe gilt es zu berücksichtigen. Eine Krankenkasse wie die IKK classic hat beispielsweise nicht nur attraktive Konditionen, sondern kennt auch die Bedürfnisse des Handwerks aus langjähriger Erfahrung: „Wir wissen, wo unseren Handwerkskunden der Schuh drückt und richten Leistungen und Service daran aus“, betont Volker Müller, Leiter Referat Beiträge/Systemprüfung bei der IKK classic. „Als kompetente Ansprechpartner in Sachen Gesundheitsschutz und Sozialversicherungsrecht stehen wir Ihnen jederzeit zur Seite“, fügt Müller hinzu. „Das gilt für das persönliche Beratungsgespräch – gern auch vor Ort im Betrieb – genauso wie für umfangreiche Serviceleistungen im Internet.“ Auf der Webseite der IKK classic sowie in übersichtlichen Infobroschüren und kundenorientierten Briefen finden Unternehmer zum Beispiel die aktuellen Beiträge zur Pflegeversicherung: 2,35 Prozent bzw. für Kinderlose 2,60 Prozent.

Wer sich in den Anfangsjahren finanziell noch nicht zu sehr binden möchte, der kann auch mit Praktikanten, Freiberuflern, Mini-Jobbern, Zeitarbeitern oder befristet Angestellten starten. Der Vorteil: Sie lernen die Mitarbeiter erst kennen und stellen sie dann – wenn alles passt – ein.

Allerdings: Wenn Sie lediglich Aushilfen beschäftigen, geht dies häufig mit einer hohen Fluktuation einher. Dem Kundenbedürfnis nach einem festen und kompetenten Ansprechpartner wird ein fest angestellter, gut ausgebildeter Mitarbeiter eher gerecht. Lisa Herbrand kann dies nur bestätigen: „Längerfristig lohnt sich – bei gewolltem Wachstum des Unternehmens – immer die Investition in gutes Personal, da sich dieses auch auf die Leistungsfähigkeit des Unternehmens auswirkt.“ ■

Finanzhilfen von der öffentlichen Hand

Neue Projekte erfordern Investitionen. Wer scharf kalkuliert, rechnet Fördergelder mit ein. Denn der Staat unterstützt zahlreiche Vorhaben mit Kapital, zum Beispiel die Gestaltung der Unternehmensnachfolge. Die Mittel fließen aber nur, wenn sich das Unternehmen an klare, aber einfache Regeln hält.



Uwe Böhme hat die Nachfolge seines Aachener Glas- und Gebäudereinigungsunternehmens schon geregelt: Die Nachfolge des heute 58-jährigen übernimmt sein Sohn Paul-Philipp Böhme, der sich gerade per Facility-Management-Studium darauf vorbereitet. Als ihm sein Sohn 2013 den Wunsch mitteilte, in das Unternehmen einzusteigen, war für den Aachener klar: Das Unternehmen muss größer werden. Ein Übernahmekandidat war schnell mit der Lissowski GmbH gefunden. Blieb noch der nicht ganz unwichtige Punkt der Finanzierung der Übernahme. Doch auch da fand sich eine passende und unkomplizierte Lösung: der Universalkredit der NRW.BANK.

Dahinter steht ein Förderdarlehen, das Unternehmen zur Abdeckung eines mittel- bis langfristigen Finanzierungsbedarfs einsetzen können. Mit dem Universalkredit lassen sich sowohl Zukäufe finanzieren als auch einmalige Investitionen und der laufende Betriebsmittelbedarf – und das alles über einen einzigen Vertrag. Der NRW.BANK.Universalkredit deckt einen Finanzbedarf zwischen 25.000 Euro und zehn Millionen Euro ab – und passte genau auf den Bedarf der Aachener. „Das Antragsverfahren war sehr unkompliziert und schnell in der Abwicklung“, erinnert sich Uwe Böhme. „Sehr schnell hatten wir das Geld in der Hand, um die Firma Lissowski zu kaufen.“ Das kam zum idealen Zeitpunkt, da die Besitzerin den Betrieb aus persönlichen Gründen verkaufen wollte – und Böhme eine

Erweiterung suchte. Heute ist die Lissowski GmbH ein Unternehmen aus einem Guss. Mit 65 Mitarbeitern bedient Böhme Kunden in seiner Region und reinigt bis hin nach Neuss öffentliche Einrichtungen, gewerbliche Objekte und private Immobilien. Damit setzt sein Haus mittlerweile rund 1,3 Millionen Euro um.

Gelder für nahezu jedes Vorhaben

Für die Übernahme ist der Universalkredit das ideale Förderprogramm – und der Name ist zugleich Programm. „Das Produkt ist sehr flexibel, wenn es beim Verwendungszweck zu Kostenverschiebungen kommt“, erklärt Dirk Bremer, Teamleiter bei der NRW.BANK. Die Förderbank für Nordrhein-Westfalen hat ihren Sitz in Düsseldorf und Münster. Sie bündelt Förderprogramme des Landes, des Bundes und der Europäischen Union und kombiniert sie mit eigenen Fremd- und Eigenkapitalprodukten sowie Beratungsangeboten. Sie stellt Mittel für jedes Vorhaben bereit, solange der Antragsteller die Förderbedingungen erfüllt. Das Angebot beginnt mit zinsverbilligten Darlehen, wie zum Beispiel dem sogenannten Mikrodarlehen ab einer Summe von 5.000 Euro, und geht rauf bis Förderungen mit zweistelligen Millionenbeträgen. Im August 2002 gegründet, hat die NRW.BANK allein im ersten Halbjahr 2015 rund 4,4 Milliarden Euro an Fördergeldern bewilligt und kommt in ihrer Geschichte auf ein Gesamtvolumen von bislang 90 Milliarden Euro.

Drei Förderfelder

Die drei Förderfelder der NRW.BANK sind: „Wohnen & Leben“, „Gründen & Wachsen“ sowie „Entwickeln & Schützen“. Dabei setzt die NRW.BANK auf das gesamte Spektrum kreditwirtschaftlicher Förderprodukte: von zinsgünstigen Förderkrediten und Darlehen, die mangelnde Sicherheiten ausgleichen oder das Eigenkapital stärken, über strukturierte Finanzierungen bis hin zu Eigenkapitalangeboten. Das Haus arbeitet dabei wettbewerbsneutral und im Hausbankverfahren mit allen Banken und Sparkassen in Nordrhein-Westfalen zusammen. ■

Dirk Bremer,
Teamleiter bei der NRW.BANK

»Der Universalkredit ist für kleinere Übernahmen besonders attraktiv.«





Uwe Böhme, Inhaber eines Aachener Glas- und Gebäudereinigungsunternehmens

Die einzelnen Förderarten

Zuschüsse

Eine finanzielle Zuwendung des Staates, die der Empfänger nicht zurückzahlen muss. Allerdings muss er dafür bestimmte Bedingungen erfüllen. Tut er das nicht, ist eine Rückzahlung inklusive Zinsen fällig.

Bürgschaften

Alternative für Kreditnehmer ohne Sicherheiten, wenn Vorhaben und Erfolgchancen stimmen. Das Volumen einer solchen Ausfallbürgschaft der öffentlichen Hand liegt in der Regel bei 80 Prozent der Kreditsumme.

Zinsverbilligte Kredite

Ein klassischer Kredit, bei dem der Staat mit Zuschüssen die Zinshöhe absenkt. Fehlen dem Kreditnehmer Sicherheiten, gibt es Förderkredite mit sogenannter Haftungsfreistellung, die nicht selten sogar das komplette Kreditrisiko übernehmen. Das Ausfallrisiko teilen sich Fördermittelgeber und Hausbank.

Garantien

Fürs Auslandsgeschäft: Der Staat gibt eine Einzeldeckung für einen Auftrag oder gewährt sie pauschal für mehrere Kunden mit sehr kurzen Zahlungszielen.

Subventionen

Sie fließen regelmäßig für bestimmte Vorhaben, Regionen oder Unternehmen. Auf Subventionen gibt es im Gegensatz zu normalen Fördermitteln einen Rechtsanspruch.

Checkliste: Der Weg zum Fördergeld

Schritt 1: Projektbeschreibung

Vorhaben und Zeitraum muss das Unternehmen mit einzelnen Projektschritten klar definieren.

Schritt 2: Risikoprofil entwickeln

Neben einer konkreten Einschätzung der Geschäftsrisiken und Chancen gehören Markt- und Konkurrenzanalysen und Übersichten dazu.

Schritt 3: Beratung einholen

Das fertige Konzept sollten Experten wie die Berater der Handwerkskammer oder des Fachverbands kommentieren. Diese erkennen Stärken und Schwächen des Projekts.

Schritt 4: Investitionsplan erstellen

Steht das Vorhaben, muss für jeden Schritt detailliert ein Investitionsplan vorliegen. Jetzt sollte der Firmenkundenberater der Hausbank mit ins Boot kommen, da er für die Beantragung der Fördergelder unerlässlich ist. Wichtig: Das Vorhaben muss bislang NUR auf dem Papier stehen – für bereits laufende Projekte fließt kein Fördergeld.

Was Sie sonst noch wissen sollten:

- Erste Ansprechpartner für Fördergelder ist immer die Hausbank
- Auf Fördergelder gibt es keinen Rechtsanspruch
- Die Hausbank ist nicht gezwungen, einen Fördergeldantrag weiterzuleiten
- Potenzielle Gründer mit einem negativen Schufa-Eintrag gehen in der Regel leer aus

So funktioniert eine Bürgschaft

Bei einer Bürgschaft steht eine Person oder Institution – in diesem Fall die Bürgschaftsbank NRW – als Bürge für das Vorhaben ein und stellt somit sicher, dass die Geldgeber ihr Kapital zurückerhalten. Allerdings übernimmt die Bürgschaftsbank nicht das komplette Risiko, ein Eigenanteil – in der Regel von 20 Prozent – verbleibt bei der Hausbank unter Beibehaltung der vollen Haftung des Kreditnehmers.

Checkliste: Das sollten Antragsteller wissen

Ausfallbürgschaften kann jeder Unternehmer und jeder Freiberufler beantragen. Sie sollten folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Für ihr Tätigkeitsgebiet entsprechende persönliche, kaufmännische und fachliche Qualifikationen
- Günstige Standortverhältnisse
- Gute Wettbewerbssituation
- Businessplan mit einer wirtschaftlichen Prognose, die belegt, dass sich aus dem Geschäftsbetrieb der Kapitaldienst und ein angemessener Lebensunterhalt erwirtschaften lassen
- Anträge laufen in der Regel über die Hausbank, eine Ausnahme ist das „BoB-Verfahren“ (= Bürgschaft ohne Bank): Bei der Bürgschaftsbank NRW können Anträge über Bürgschaften bis 100.000 Euro direkt gestellt werden (www.bb-nrw.de)
- Der Bürgschaftshöchstbetrag beläuft sich auf 1,25 Millionen Euro, die Laufzeit beträgt in der Regel maximal 15 Jahre
- Kosten: 1,5 Prozent einmalige Bearbeitungsgebühr und eine jährliche Bürgschaftsprovision in Höhe von 1 Prozent des jeweils verbürgten Kreditbetrages; bei einer Ablehnung entstehen keine Kosten!
- Eine angemessene Eigenbeteiligung an den Finanzierungskosten ist ebenso erwünscht wie der Wille und die Fähigkeit zur Leistung
- Bürgschaften gibt es für nahezu jedes Vorhaben und Projekt, wenn die Perspektiven stimmen. Ausgenommen sind aber Sanierungsmaßnahmen, Umschuldung bestehender Darlehen sowie Projekte, die nicht unter die EU-Fördergrundsätze für kleine und mittlere Unternehmen fallen



Es läuft gut beim Autoservice Liemke in Schloß Holte-Stukenbrock. So gut, dass der Chef Ali Osman Özen von 6 bis 20 Uhr in der Werkstatt steht und kaum Zeit für andere Aufgaben findet. Die Kunden kommen sogar aus Hamburg, Dortmund und Hannover zu ihm. In dem Autohaus, das nach dem Stadtteil benannt ist, arbeiten mittlerweile zehn Mitarbeiter und drei Aushilfen. „Dabei habe ich erst 2009 den Betrieb gegründet und alleine aufgebaut“, sagt der 34-jährige Kfz-Meister stolz. Jetzt steht die nächste Erweiterung an: Er will die Immobilie, in der er die Werkstatt ebenso wie den Fahrzeugankauf und -verkauf führt, erwerben. Schließlich plant er, den An- und Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen auszubauen und die Zahl der Stellplätze für aktuell 30 bis 40 Fahrzeuge auf 120 erhöhen.

Einen Haken hat das Vorhaben: Trotz aller Sicherheiten, darunter eigene Immobilien, kann er die gesamte Finanzierung nicht aus eigener Kraft absichern. Sein Firmenkundenberater von der Kreissparkasse Wiedenbrück hatte die Lösung: „Er empfahl mir die Bürgschaftsbank NRW, die als Bürge bei gut durchdachten Projekten einspringt“, so Özen. Er legte sein Konzept vor – und hatte binnen kurzer Zeit die Finanzierung unter Dach und Fach. Die Bürgschaftsbank NRW bürgt für die Finanzierungslücke im deutlich sechsstelligen Bereich. „Die Gelder sind bewilligt, die Vorverträge geschlossen, der Rest geht hoffentlich auch ganz schnell“, freut sich Özen.

Die einst von den Kammern und Verbänden der Wirtschaft sowie den Kreditinstitutsgruppen ins Leben gerufene Bürgschaftsbank springt immer dann ein, wenn Unternehmer erfolgversprechende Projekte umsetzen wollen, aber nicht über ausreichende Sicherheiten verfügen. „Fehlende Sicherheiten dürfen nicht dazu führen, dass wirtschaftlich sinnvolle Vorhaben im Handwerk und in anderen mittelständischen Branchen unterbleiben“, fasst Manfred Thivessen, Geschäftsführer der Bürgschaftsbank NRW, die Philosophie seines Hauses zusammen. „Die Bürgschaftsbank wird, wo immer dies vertretbar erscheint, mit den Handwerksbetrieben ins Risiko gehen, um wirtschaftlich sinnvolle und Erfolg versprechende Investitionen zu ermöglichen.“

Voraussetzung hier ist, dass die Idee stimmt, gute Marktchancen vorliegen und der Unternehmer mit einem realistischen Businessplan belegen kann, dass er genau weiß, was er tut. „Ist



Ali Osman Özen,
Inhaber von
Autoservice Liemke

Erfolgversprechende Investitionen ermöglichen

Auch ohne ausreichende Sicherheiten können Unternehmer Projekte realisieren: Stimmen die Perspektiven, springt die Bürgschaftsbank NRW als Bürge ein.

das Projekt genehmigt, bürgen wir in der Regel für 80 Prozent der Finanzierung bei einem Bürgschaftshöchstbetrag von 1,25 Millionen Euro“, erklärt Lothar Galonska, ebenfalls Geschäftsführer der Bürgschaftsbank NRW. Die Förderinstitution, die es übrigens in jedem Bundesland gibt, steigt nicht alleine ins Risiko: Die Hausbank, über die die gesamte Abwicklung läuft, ist mit 20 Prozent beteiligt, wenn das Projekt trotz aller guten Perspektiven fehlschlägt. Und, ganz wichtig: „Der Unternehmer ist damit nicht aus der Haftung heraus“, ergänzt Galonska.

2014 hat die Bank im bevölkerungsreichsten Bundesland dazu beigetragen, dass Finanzierungen mit einem Gesamtvolumen von über 157 Millionen Euro Realität wurden; aktuell beläuft sich der Bürgschaftsbestand der Bank für Projekte auf insgesamt gut 570 Millionen Euro. Und da der Bürgschaftskredit regelmäßig (nur) ein Baustein in der Gesamtfinanzierung ist, ergeben sich beachtliche „Hebeleffekte“ hinsichtlich der insgesamt ermöglichten Investitionsvolumina! Dabei bürgt die Bürgschaftsbank NRW branchenübergreifend sowohl für Existenzgründer als auch für sonstige Finanzierungen einschließlich Betriebsmittelkrediten – bis zu einem Bürgschaftsbetrag von 100.000 Euro auch im Rahmen der „Bürgschaft ohne Bank“!

Einen Vorteil haben unterstützte Unternehmen und Freiberufler sofort: Die Zusage ist ein Türöffner für den Zugang zu Fremdkapital und sie signalisiert deutlich, dass hier eine

erfolgversprechende Geschäftsidee am Start ist. Und die Kreativität der Selbständigen erhält jederzeit einen kompetenten Partner, wenn es um die komplexen Finanzierungsfragen geht. Schon deshalb sollten Unternehmen mit einer schwachen Eigenkapitalausstattung oder geringen Sicherheiten frühzeitig das Gespräch mit der Bürgschaftsbank suchen. Denn wer einmal von seiner Hausbank einen ablehnenden Kreditbescheid erhält, tritt voll auf die Investitionsbremse: 40 Prozent der kleinen Firmen streichen nach einer Ablehnung ihr Vorhaben ersatzlos. ■

Lothar Galonska, Manfred Thevissen,
Geschäftsführer der Bürgschaftsbank NRW

»Fehlende Sicherheiten dürfen nicht dazu führen, dass wirtschaftlich sinnvolle Vorhaben im Handwerk und in anderen mittelständischen Branchen unterbleiben.«



Im Export muss die Liquidität stimmen



Das Glück liegt in der Ferne – und damit ist nicht nur das Urlaubsglück gemeint. Unternehmen, die wachsen wollen, konzentrieren sich nicht nur auf den lokalen oder regionalen Markt, sondern agieren auch jenseits von Ländergrenzen. Die Digitalisierung und die Globalisierung haben das Exportgeschäft viel einfacher gemacht.

Was viele aber unterschätzen: Sosehr die Welt auch zum globalen Dorf wurde – die wirtschaftlichen Risiken aus Exportgeschäften haben sich nicht verkleinert. Im Gegenteil: Auch 2015 zählen Kriege, Revolutionen, Unruhen, Naturkatastrophen, staatliche Maßnahmen wie Währungsabwertungen wie zuletzt in China, Wechselkursschwankungen, Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsunwilligkeit seitens der Abnehmer zu den Risiken im Export, ganz zu schweigen von den Gefahren für Produkte während des Transports. Das größte Risiko, so die Creditreform-Umfrage „Länder- und Exportrisiken in Europa“ sind Zahlungsausfälle und ein erhöhtes Insolvenzrisiko bei ausländischen Geschäftspartnern. Dies geben gleich drei von vier Betrieben, exakt 76 Prozent, an.

Das größte Risiko im Export ist die Zahlungsmoral.



Hinzu kommt die Zahlungsmoral: Viele Partner lassen sich Zeit – zu viel Zeit. 56,9 Prozent der Befragten beklagen eine lange Außenstandsdauer. Genau die hat gravierende Folgen. Jede dritte Insolvenz, so Schätzungen der Europäischen Union, resultiert aus zu spät eingetroffenen Zahlungen. Spät eingehende Zahlungen zählen dadurch zu den ausschlaggebenden Handelsbarrieren in Europa und bedeuten rund 25 Billionen Euro Mehrkosten.

„Für Gewerbetreibende heißt das: Sie müssen ihre Geschäftspartner genau unter die Lupe nehmen“, sagt Richard Dey, Geschäftsführer Verband der Vereine Creditreform e. V. „Die Bonität nationaler und internationaler Bestandskunden und Lieferanten sollte regelmäßig überprüft werden.“

Dazu können sich die Import-/Exportwilligen an Dienstleister wenden, von denen die großen Unternehmen wie etwa Creditreform international aufgestellt sind. Creditreform beispielsweise verfügt in Europa und China über 23 eigenständige Landesgesellschaften und bietet darüber Unterstützung bei der Kundenakquise, der Bonitätsprüfung, der Zahlungsabwicklung sowie beim Inkasso an – und das national wie

Richard Dey,
Geschäftsführer Verband der Vereine
Creditreform e. V.

»Die Bonität nationaler und internationaler Bestandskunden und Lieferanten sollte regelmäßig überprüft werden.«



international. Wer wissen will, mit wem er es zu tun hat, kann über die Bonitätsprüfung Näheres über seinen Partner erfahren. Die Auskunftsorten variieren und sollten immer im Zusammenhang mit dem Geschäftsvolumen stehen. Wer ohnehin Sicherheit als oberste Priorität hat, sollte immer auf die umfassendste Art setzen. Die verrät, wo genau das Unternehmen in Sachen Bonität steht und liefert detaillierte Infos inklusive Bilanzen sowie Gewinn- und Verlustrechnungen des Geschäftspartners. ■

Regeln für den Export/Import

✓ Identität prüfen

Bevor Sie eine internationale Geschäftsbeziehung eingehen, müssen Sie die Identität des Geschäftspartners ermitteln. Nur eine eindeutige Identifikation der Firma schützt vor Betrugsversuchen und bildet die Grundlage für rechtssichere Verträge.

✓ Bonität prüfen

Nicht jeder Kunde bringt Gewinn. Besonders wenn er nicht zahlt. Unternehmen sollten daher die Zahlungsfähigkeit und Bonität Ihrer Kunden von Anfang an prüfen.

✓ Monitoring

Im Ausland können sich die Geschäftssituation und damit die Bonität von Unternehmen sehr schnell ändern, ohne dass Sie als Geschäftspartner in Deutschland dies zeitnah bemerken. Daher bietet sich für die dauerhafte Überwachung der wichtigsten Kunden und Lieferanten ein Monitoring an.

✓ Verträge sicher gestalten

Die Basis aller Geschäfte ist die Vereinbarung rechtssicherer Verträge. Zu beachten sind dabei die jeweils im Land gängigen Handelsgewohnheiten und das Rechtssystem. Wichtig ist auch die schriftliche Vereinbarung und Sicherung des Eigentumsvorbehaltes.

✓ Rechnungstellung

Rechnungen sollten im Außenhandel immer zeitnah gestellt werden. Rechnungspositionen müssen verständlich und übersichtlich aufgelistet und Erklärungen gegebenenfalls in Landessprache verfasst werden. Berechtigte Einwände müssen kurzfristig geklärt und die Rechnung ggf. korrigiert werden.

✓ Richtiges Mahnen

Wenn Rechnungen innerhalb der vereinbarten Zahlungsziele nicht beglichen werden, muss das deutsche Unternehmen rasch und konsequent Mahnen. Erfolgversprechend sind Mahnungen in der Landessprache und eine frühzeitige Fallübergabe an einen Spezialisten direkt vor Ort am Sitz des Schuldnerunternehmens. Dieser sollte eng mit den Schuldnern, Behörden, Gerichten, Insolvenzverwaltern und Rechtsanwälten zusammenarbeiten. Spätestens nach der zweiten Mahnung sollte ein Lieferstopp erfolgen.

✓ Gerichtliches Mahnverfahren

Im Falle einer gerichtlichen Beitreibung müssen die rechtlichen Möglichkeiten und Voraussetzungen zur Durchsetzung der Forderungen geprüft werden. Zu beachten ist auch die Höhe der anfallenden Kosten.



So ermitteln Sie die Pauschale für Fahrkosten

Basis sind Anschaffungskosten, die Nutzungsdauer und der Restwert, wenn der Wagen aus dem Fahrzeugpool wieder herausgeht. Daraus ergibt sich die jährliche kalkulatorische Abschreibung (Anschaffungskosten minus Restwert durch Nutzungsdauer). Hinzu kommen die kalkulatorischen Zinsen (Anschaffungskosten plus Restwert durch $2 \times$ Zinssatz).

Ein fiktives Beispiel: Ein 2,7-Tonner-Kastenwagen kostet 17.220 Euro und hat nach vier Jahren Nutzungsdauer noch einen Restwert von 5.450 Euro. Dann liegen die jährlichen kalkulatorischen Kosten bei 2.943 Euro, die Zinsen sind bei einem Zinssatz von sechs Prozent beispielsweise mit 680 Euro anzusetzen. Weitere Fixkosten wie Kfz-Steuer, Versicherung, Pflege oder Garagenmiete schlagen mit weiteren 1.500 Euro zu Buche, was unterm Strich Fixkosten von 5.123 pro Jahr ausmacht.

Auf diese Fixkosten müssen noch die variablen Kosten für Benzin, Öl, Reparaturen und Reifen aufgeschlagen werden, die wir mit 13,95 Euro je 100 Kilometer ansetzen. Bei einer Jahreskilometerleistung von 30.000 ergeben sich Kosten in Höhe von 4.185 Euro. Addiert man jetzt fixe und variable Kosten, hat man die Kosten je Kilometer – in diesem Fall 0,31 Euro.

Achtung: Weil der Wagen aber nicht allein fährt, muss man noch Personalkosten ansetzen. Bei einem angenommenen Stundenverrechnungssatz von 39,90 Euro und einer durchschnittlichen Geschwindigkeit von 20 km/h liegt der Verrechnungssatz je Kilometer bei 2,00 Euro und wird bei höheren Durchschnittsgeschwindigkeiten niedriger. Jetzt erst lassen sich die eigentlichen Fahrkosten ermitteln. Beträgt der durchschnittliche Weg zum Kunden 12 Kilometer, kommen an reinen Fahrzeugkosten 7,44 Euro zusammen, an Personalkosten 48 Euro – also zusammen 55,32 Euro.

Preis und Praktikabilität

So findet sich das passende Nutzfahrzeug – zum passenden Preis



Wenn Timo König aus Rüsselsheim bei seinen Kunden vorfährt, ist das Erste, was sie von ihm sehen, sein Fahrzeug. „Es ist Visitenkarte und Entree“, sagt der Malermeister, der sich ganz bewusst für einen Opel Vivaro entschieden hat. „Als Maler gestalte ich Lebens- und Arbeitswelten für meine Kunden – und diesen optischen Ansatz habe ich auf mein Firmenfahrzeug übertragen.“ Denn der Vivaro gilt – zu Recht – als einer der schönsten Transporter.

Für den jungen Malermeister spielen aber noch weitere Aspekte eine wichtige Rolle, die für ihn sogar noch vor dem Design kommen: Preis und Praktikabilität. „Der schönste Wagen nutzt wenig, wenn er zu hohe Betriebskosten hat und nicht auf meine Bedürfnisse zugeschnitten ist“, so der 30-jährige Rüsselsheimer. Um als Malermeister vor Ort beim Kunden arbeiten zu können, muss er oft unhandliches Material und sperrige Güter wie Leitern und Arbeitsbühnen mitnehmen. Das Material muss nicht nur in das Fahrzeug passen, sondern auch noch sicher verstaut sein. Daher analysierte er in einem ersten Schritt, welche der auf dem Markt erhältlichen Nutzfahrzeuge am besten passen. Dank unterschiedlicher Radstände, Dachhöhen, Motorisierungen, Antrieb und Aufbauten gibt es je nach Hersteller Hunderte von Varianten des Basismodells.

Den guten Nutzfahrzeugverkäufer erkennt man daran, dass er – wenn der Kunde mit einer konkreten Vorstellung ins Autohaus kommt – diesen Wunsch einfach erfüllt. Spezial-



listen fragen nach: Wie viel Kilometer im Jahr, welche Lasten, mehr Stadt- oder Autobahnverkehr? So entscheidet zum Beispiel der konkrete Einsatz, ob der Gewerbetreibende besser mit einem Front- oder Heckantrieb bedient ist oder vielleicht sogar einen Allradantrieb wählen sollte.

Für König war wichtig, dass er sein komplettes Maler-equipment ebenso wie eventuelle Helfer und Mitarbeiter mitnehmen konnte. Als Rüsselsheimer lag es nahe, dass er bei der Adam Opel AG anknüpft, die gleich drei Modellreihen – Combo, Vivaro, Movano – unterschiedlicher Größen anbietet. Die technischen Daten, Preis und Werkstattnähe sprachen dann für einen Vivaro. Und damit nicht Pinsel, Farb-eimer und andere Utensilien durcheinanderliegen, orderte er gleich noch ein Ladungssicherungssystem, eine Fahr-zeuginrichtung von Sortimo, dazu. So kann er alles sicher in Regalmodulen verstauen. Denn auch das hat sich noch immer nicht überall herumgesprochen: Jeder Gewerbetreibende ist verpflichtet, seine Ladung auf Autofahrten zu sichern. Sonst riskiert er Bußgelder und empfindliche Strafen, wenn es wegen nicht gesicherter Ladung zu einem Unfall kommt. Nahezu jeder Nutzfahrzeughersteller, darunter natürlich auch Opel, bietet entsprechende Ausstattungen zur Ladungssicherung an.

„Betriebsinhaber sollten sich die Kosten über den gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs genau ansehen“, sagt Jean-François Bloch, Leiter Nutzfahrzeuge bei Opel. In diese Gesamtrechnung, die sogenannten Total Cost of Ownership

oder kurz TCO, fließen sämtliche Kosten wie Kaufpreis, Versicherung, Steuern, Wartungsintervalle, Reparaturen und nicht zuletzt der Verbrauch ein. „Allein der Treibstoff kann bis zu einem Drittel aller Gesamtkosten ausmachen“, so Bloch.

König hat mit dem Vivaro eine gute Wahl getroffen: Das aktuelle Modell setzt in der Version als 1.6 CDTi Biturbo mit 92 kW beim Verbrauch mit 5,7 Liter im Mix die Benchmark – kein anderer Transporter seiner Klasse verbraucht weniger. Auch das hilft, die Betriebskosten entscheidend zu minimieren. Davon profitieren auch seine Kunden. Er kann für die An- und Abfahrten daher faire Preise bieten und muss keine Sorgen haben, dass er eine zu niedrige Pauschale angesetzt hat. ■

Jean-François Bloch,
Leiter Nutzfahrzeuge
der Adam Opel AG

»Betriebsinhaber sollten sich die Kosten über den gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs genau ansehen.«





„Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance“, besagt ein altes Sprichwort. Das gilt auch für den eigenen Betrieb und die Wirkung auf den Kunden. Ein einheitlicher Unternehmensauftritt, das sogenannte Corporate Design, ist Grundvoraussetzung für die Unternehmenskommunikation. Hier wird der Grundstein für sämtliche weitere Werbeaktivitäten gelegt. Damit Ihr Unternehmen erkannt und damit längerfristig auch wahrgenommen wird, sollten immer dieselben Schriften, Farben und dasselbe Logo verwendet werden. Ist der Wiedererkennungswert hoch, werden sich Ihre Kunden an Ihr Unternehmen erinnern.

Wichtig: Überlassen Sie die Entwicklung des Corporate Designs inklusive Unternehmenslogo unbedingt einem Profi, denn es bildet den Grundstein für die gesamte Unternehmenskommunikation! Grafikprogramme verleiten Laien nicht selten dazu, alles auszuprobieren, was das Programm hergibt, und mit so manchem Jungunternehmer ging dabei schon die Kreativität durch. Doch das wirkt sich nicht unbedingt positiv auf das Ergebnis aus. Hier gilt: Weniger ist oftmals mehr!

Das Corporate Design setzt sich dann in vielen Werbemaßnahmen fort, das sollten Flyer, Anzeigenwerbung, die

Fahrzeugbeschriftung oder der Internetauftritt und eine Facebook-Seite sein. Zunächst sind jedoch Geschäftspapiere erforderlich. Diese sollten ansprechend gestaltet sein und die wichtigsten Informationen wie Kontaktdaten, Bankverbindung usw. enthalten. Über die vollständigen Angaben erkundigen Sie sich bei einem Berater der Handwerkskammer (siehe Beraterübersicht).

Bei dem Entwurf eines Logos lohnt es sich, die Geschäftspapiere vorab einmal auf ihre Darstellungstauglichkeit in Schwarz-Weiß zu checken. Die Farbwahl des Logos kann von verschiedenen Faktoren abhängen: Zum einen gibt es Farben, die bestimmten Gewerken zugeordnet werden (z. B. braun/Tischler, blau/SHK), zum anderen gibt es Farben, die Moden unterworfen sind (z. B. Neon-Farben) und sich daher weniger eignen, und zum Dritten gibt es Aspekte der Farbpsychologie, die bei der Farbwahl des Logos mitbedacht werden sollten.

Schöne, ansprechende Farbkombinationen können sich im Schwarz-Weiß-Druck als einheitlich graue Klumpen entpuppen. Ein Test vorab verleiht Ihnen Sicherheit, dass das Logo in allen Varianten funktioniert. Auch eine Visitenkarte gehört zur Grundausrüstung dazu. Beachten Sie: Selfmade Karten auf lappigem Papier mit verschmiertem Druck lassen leicht Schlüsse auf die Professionalität des Unternehmens

Der erste Eindruck zählt

Kunden schließen vom optischen Auftritt auf die Professionalität des Unternehmens

zu. Mit einer klaren, ansprechenden Aufteilung auf hochwertigem Papier können Sie hingegen bei Ihren Kunden punkten.

Auch auf der Fahrzeugbeschriftung sowie auf der Berufsbekleidung finden sich Ihr Logo und Ihre Hausschrift wieder. Die Beschriftung auf Firmenfahrzeugen wird erfahrungsgemäß von vielen aktuellen, aber auch potenziellen Kunden wahrgenommen. Werden in der Nachbarschaft handwerkliche Arbeiten verrichtet, steht dort über einen längeren Zeitraum das Firmenfahrzeug als Werbeträger. Nutzen Sie diese Chance, indem mit Ihrem Namen, Ihrer URL und Ihren Kontaktdaten gut sichtbar werben. Für Fahrzeugwerbung gilt aber auch: Das Fahrzeug sollte gut gepflegt sein und ordentlich parken, damit die Werbewirkung auch positiv ist. Gleiches gilt für Berufskleidung. Die Logoanbringung auf der Kleidung Ihrer Mitarbeiter gibt diese eindeutig zu erkennen und verleiht Ihrem Unternehmen Professionalität, vorausgesetzt, die Kleidung ist gepflegt und sauber.

Professionalität ist das, womit Sie beim Kunden punkten können und was dieser auch von Ihnen und Ihrer angebotenen Leistung erwartet. Zeigen Sie Ihren Kunden, was sie von Ihnen erwarten können – und das fängt bei einem attraktiven optischen Auftritt an! ■

Checkliste Corporate Design

- Die Basis bilden Schriftart, Schriftfarben beziehungsweise Unternehmensfarben und Logo sowie die Vorgaben an die jeweilige Verwendung (Schriftgrößen, Logovariationen, Logohintergründe).
- Bei der Auswahl von Schriftfarbe und Schriftart sollten Sie prüfen, ob diese für alle Anwendungsbereiche geeignet sind. Besonders helle Farben oder dünne Schriftarten können beispielsweise die Lesbarkeit Ihrer Fahrzeugbeschriftung beeinträchtigen.
- Für die Entwicklung eines Logos sollten Sie sich von einer Agentur beraten lassen. Ein abstraktes Motiv zu entwerfen, das unverwechselbar ist und zu Ihrem Betrieb passt, ist keine leichte Aufgabe. Oder Sie lassen den Namen Ihres Betriebes individuell gestalten und verwenden ihn anstelle eines Logos.
- Wenn diese Grundlagen entschieden sind, folgt die Umsetzung auf der gesamten Geschäftsausstattung. Für alles, was den Namen Ihres Unternehmens trägt, sollte eine Designvorgabe im CD verankert werden: für Arbeitskleidung, Briefpapier, Fahrzeugbeschriftung, Website, Werbeanzeigen, Visitenkarten, Eingangsschilder und so weiter.
- Je konsequenter Sie das Corporate Design umsetzen, desto höher ist der Wiedererkennungswert Ihres Unternehmens.
- Achten Sie auch bei der Gestaltung darauf, dass sie Ihre Positionierung widerspiegelt. Bei traditionellen Unternehmen und/oder Premiumpreis-anbietern sollte der Außenauftritt eher klassisch und stilvoll wirken und insgesamt zurückhaltender sein. Moderne Unternehmen und/oder Niedrigpreisanbieter dürfen gerne etwas poppiger oder verspielter wirken.

Quelle: Eva Odenthal

IP-Transformation: Der Auftakt für die digitale Zukunft

Vielen Unternehmen fällt der Abschied von den zuverlässigen ISDN-Netzen und der analogen Telefonie schwer. Doch der zukunftsfähige Nachfolger steht mit der IP-Technologie schon in den Startlöchern. Sie schafft über die Telefonie hinaus die Basis für eine umfassende Digitalisierung von Geschäftsprozessen.

Bereit für die »vierte industrielle Revolution«

IP-basierte Anschlüsse der neuesten Generation sind schneller, leistungsfähiger und einfacher zu warten als ihre Vorgänger.

Sie schaffen damit die Basis für kommende Trends wie das „Internet der Dinge“ und „Industrie 4.0“. Diese „vierte industrielle Revolution“ wird durch eine umfassende, unternehmensübergreifende Digitalisierung und die Vernetzung von Menschen und Maschinen gekennzeichnet sein. Hierbei werden mithilfe von IP-Technologie sämtliche für einen Geschäftsprozess relevanten Informationen in Echtzeit bereitgestellt. Auf diese Weise lassen sich zahlreiche Produktions-, Fertigungs-, Logistik- und sonstige Geschäftsprozesse dezentral und nahezu vollständig automatisiert über IP-Netze abwickeln. Für CIOs, IT-Leiter und Technikchefs bietet sich daher mit der IP-Umstellung die Chance, frühzeitig eine strategische Neuausrichtung ihrer TK- und IT-Landschaft einzuleiten, die ihren Unternehmen den Weg zu neuen digitalen Geschäftsmodellen bahnt.



Noch bestimmen vielerorts unübersichtliche Systemlandschaften mit Insellösungen das Bild der Informations- und Kommunikationstechnologie in Unternehmen. Mit IP-basierten Anschlüssen der neuesten Generation lässt sich diese verwirrende Vielfalt von ISDN, LAN, Mobilfunk- und Maschinenkommunikation mit ihren unterschiedlichen Protokollen und Standards auflösen. Dienste wie Telefon, Internet, E-Mail oder Fax werden dann nur noch über ein Netz bereitgestellt, Smartphones mit IP-basierter Telefonie als Nebenstellen eingebunden. Telefonanlagen, Firmennetzwerk, PC-Arbeitsplätze und auch der Maschinenpark sprechen hierbei dieselbe „Sprache“: Internet-Protokoll (IP). So lässt sich Kommunikation auf einen Nenner bringen.

Zudem können Unternehmen Anwendungen und Arbeitsplätze leichter administrieren und schneller bereitstellen. Selbst ganze Standorte sind via IP-Technologie in kürzester Zeit angebunden. Darüber hinaus legt sie die Grundlage, um mit Kunden, Lieferanten und Partnern nahtlose, medienbruchfreie Wertschöpfungsketten zu bilden.

Das digitale Geschäft ankurbeln

Die IP-Transformation verschafft Firmen branchenübergreifend neue Möglichkeiten, Betriebsabläufe zeitsparend zu digitalisieren. Dazu gehören etwa die Erfassung von Daten und ihre Eingabe in ein ERP-System oder die komplette Abwicklung von Bestell- und Abrechnungsprozessen. Für ihr Wachstum benötigen Unternehmen zudem flexible ITK-Ressourcen. Mit IP-Technologie lassen sich diese rasch und nach Bedarf aus der Cloud zubuchen. Und auch kleinere Unternehmen wie Handwerksbetriebe ziehen Nutzen aus der Umstellung. Mit IP-basierten Anschlüssen laden sie schneller Materialien für ihre Vertriebskanäle hoch und aktualisieren ihre Homepage und/oder Social-Media-Präsenz. Um diese Vorteile realisieren können, bietet die Deutsche

Roger Volland, Leiter GK Transformation
beim Vertrieb und Service
Deutschland der Telekom Deutschland

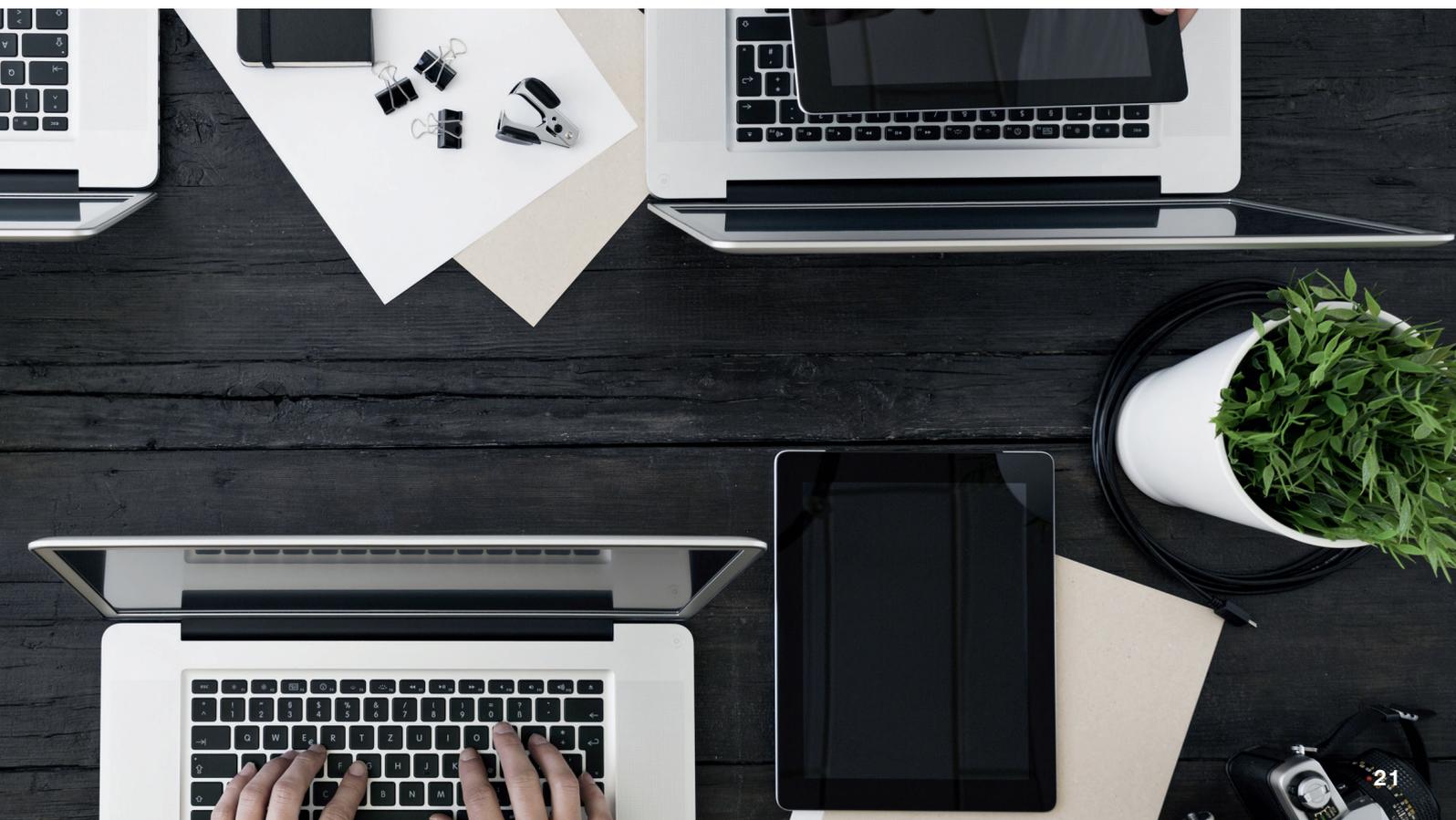
»IP-Technologie schafft
die Basis für eine
umfassende Digitalisierung
von Geschäftsprozessen.«



Telekom Unternehmen eine Reihe von Anschlüssen der neuesten Generation zur Auswahl: DeutschlandLAN IP Start und DeutschlandLAN IP Voice/Data. Alle Angebote enthalten Internet-Flatrates von bis zu 200 Mbit/s (Download) und 100 Mbit/s (Upload), eine Flatrate für Telefonate ins deutsche Festnetz sowie E-Mail-Postfächer aus der Cloud und Online-Speicherplatz im Telekom-Mediencenter. Je nach Variante können Unternehmen zudem Flatrates für Mobilfunknetze hinzubuchen sowie für die Festnetze weiterer 18 Länder. In puncto Sicherheit müssen sie dabei keinerlei Abstriche machen. Die IP-basierte Telefonie der Deutschen Telekom ist genauso sicher wie die bisherige Technik. Sie läuft über ein eigenes physisches Netz. Die Anschlüsse sind registriert und authentifiziert.

Planvolle und rechtzeitige Umstellung

Bis Ende 2018 wird die Telekom alle zwei Millionen Geschäftskunden mit rund drei Millionen Geschäftsanschlüssen auf IP-basierte Telekom-Anschlüsse migrieren. Roadmaps mit Expertenworkshops und spezifischer Beratung, die auf die jeweilige Unternehmenslandschaft ausgerichtet ist, unterstützen Geschäftskunden hierbei auf ihrem Weg in die digitale Zukunft. ■
www.telekom.de/gk/ip



Mit Sicherheit erfolgreich arbeiten

Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit sind Erfolgsfaktoren. Am besten berücksichtigt ein Betrieb sie gleich von Anfang an.



Checkliste: Berufsgenossenschaft



Bei welcher Berufsgenossenschaft muss ich meinen Betrieb anmelden?

Zu welcher Berufsgenossenschaft der neue Betrieb gehört, kann ein Existenzgründer über die Infoline der gesetzlichen Unfallversicherung (0800/6 05 04 04) erfahren.



Bin ich als Unternehmer selbst auch versichert?

In einigen Branchen müssen auch die Unternehmer selbst sich versichern. Grundlage dafür ist entweder das Gesetz – zum Beispiel bei Selbstständigen im Gesundheitswesen oder in der Wohlfahrtspflege – oder die Satzung der Berufsgenossenschaft (z. B. Friseur). Wer sich nicht pflichtversichern muss, kann sich freiwillig versichern.



Welche Beiträge muss ich zahlen?

Grundsätzlich errechnet sich der Beitrag zur gesetzlichen Unfallversicherung nach der Höhe der an die Beschäftigten gezahlten Arbeitsentgelte und dem Gefährdungsgrad des ausgeübten Gewerbes (Gefahrklasse). Sind Unternehmerinnen und Unternehmer selbst versichert, wird die gewählte Versicherungssumme berücksichtigt.



Was muss ich im Arbeitsschutz beachten?

Gefährdungsbeurteilung und die Organisation der betriebsärztlichen und sicherheitstechnischen Betreuung sind ein absolutes Muss. Hilfestellung dabei gibt die Berufsgenossenschaft.



Der eigene Betrieb – kaum etwas kann so aufregend sein wie der Start in die Selbstständigkeit. Vieles will bedacht sein: die Planung der Arbeits- und Büroräume, der Einkauf, das Marketing, die Rechnungstellung. Hinzu kommen die Meldepflichten bei den Behörden. „Und dann auch noch die Berufsgenossenschaft und der Arbeitsschutz“, denkt vermutlich mancher Junghandwerker, wenn er erfährt, welche Vorschriften er einzuhalten hat.

„Wer ein Unternehmen gründet oder führt, hat viel zu tun – keine Frage“, sagt Dr. Walter Eichendorf, stv. Hauptgeschäftsführer der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV), des Verbands der Berufsgenossenschaften. „Aber bei allem Stress sollte man nicht den Fehler machen, den Arbeitsschutz nur als Abhaken von Pflichten zu verstehen. Richtig angewandt kann er ein Werkzeug sein, das die Arbeit nicht nur sicher und gesund macht, sondern auch effizient.“

Aber wie anfangen? Der erste Schritt ist die sogenannte Gefährdungsbeurteilung. Dabei schaut sich der Unternehmer seinen Betrieb durch die Brille des Arbeitsschutzes an: Wo bestehen Gefährdungen, zum Beispiel durch Gefahrstoffe, oder Unfallrisiken? Wie kann ich diese Risiken ausschalten? Fragen wie diese helfen dabei, Schwachstellen in der eigenen Planung zu finden. Manchmal zeigt sich dann, dass Gefahrstoffe ersetzt oder Arbeitsabläufe anders organisiert werden müssen. Nicht selten werden sie dadurch nicht nur sicherer, sondern auch einfacher. Oder aber es müssen noch Schutzmaßnahmen in die Kalkulation aufgenommen werden, an die bisher niemand gedacht hat. „Am besten beginnt man mit der Gefährdungsbeurteilung schon in der Planungsphase“, so Eichendorf. „Wer den Arbeitsschutz gleich zu Beginn mitdenkt, muss später nicht nachrüsten oder umbauen.“

Der Unternehmer ist dabei nicht auf sich allein gestellt. Unterstützung erhält er von seiner Berufsgenossenschaft (BG). Die BG ist Träger der gesetzlichen Unfallversicherung, die wiederum Teil der Sozialversicherung ist. Wer Beschäftigte hat, muss sein Unternehmen anmelden. In manchen Branchen müssen Unternehmer sich auch selbst versichern (siehe Kasten). Bei einem Arbeitsunfall oder einer Berufskrankheit übernimmt die BG die Kosten der Heilbehandlung

Dr. Walter Eichendorf,
stellvertretender Hauptgeschäftsführer

»Richtig angewandt ist der Arbeitsschutz ein Werkzeug, das die Arbeit nicht nur sicher und gesund macht, sondern auch effizient.«



und Rehabilitation. Bei einer dauerhaften Minderung der Erwerbsfähigkeit zahlt sie eine Rente.

Was vielen Betrieben nicht bewusst ist: Die gesetzliche Unfallversicherung übernimmt nicht nur ihre Haftung für Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten. Sie berät sie auch bei Problemen im Arbeitsschutz. „Der Präventionsdienst der BG kann dabei auf einen reichen Erfahrungsschatz zurückgreifen“, so Eichendorf, „denn die Fachleute kennen aus ihrer Arbeit sehr genau den Alltag und die Schwierigkeiten, vor denen gerade Kleinbetriebe im Arbeitsschutz stehen.“

Dabei geht es nicht nur darum, wie ein Betrieb Unfälle vermeiden kann. Wer den Gesundheitsschutz ernst nimmt, kann auch Erkrankungsrisiken verringern. Ein Beispiel: Rückenbelastungen. „Gerade im Handwerk gibt es immer noch viele Tätigkeiten, die schweres Heben und Tragen oder ungünstige Körperhaltungen erfordern. Wer jung ist, merkt die Belastung nicht sofort, aber auf die Dauer kann sie zur Gefahr für die Rückengesundheit werden – und damit für den Betrieb.“ Denn ein kranker Rücken koste richtig Geld, das zeigten die Statistiken für Arbeitsunfähigkeit deutlich, so Eichendorf. „Hinnehmen muss man das nicht. Beispiele, was Betriebe tun können, gibt es unter www.deinruecken.de.“

Was im ersten Moment aufwändig scheint, lohnt sich also auf Dauer gesehen. Den Arbeitsschutz nicht als Last, sondern als Erfolgsfaktor zu begreifen, ist der erste Schritt auf diesem Weg. ■



Immer pünktlich zahlen

Nichts ist so gründlich wie die Steuerverwaltung. Unternehmer sollten daher wissen, welche Steuern wann fällig sind.



Die Ägypter waren es – die Erfinder der Steuer. Und das schon im dritten Jahrtausend vor Christus. Damals gab es eine Erntesteuer und einen Nilzoll. Auch aus den Hochkulturen des Zweistromlands sind Steuern schriftlich verbürgt. Zwischen Euphrat und Tigris mussten die Mesopotamier Steuern für die Viehhaltung und den Fischfang zahlen. Selbst der berühmte Spruch „Geld stinkt nicht“ (pecunia non olet) geht auf eine Steuer zurück: Der römische Kaiser Vespasian erhob auf öffentliche Toiletten eine Latrinensteuer.

Verbürgt ist aber auch, dass keine andere Ordnungsmacht das Steuersystem so kompliziert gestaltet hat wie die Deutschen. Das Ergebnis: Die Hälfte aller weltweiten Veröffentlichungen über Steuerregeln und -gesetze ist auf Deutsch. 61 Steuerarten kennt das deutsche Finanzwesen.

Dem Finanzamt, das die Steuern eintreibt, entgeht keiner – erst recht kein Unternehmer. Gerade sie können sich dank der Vielzahl an individuellen Gestaltungsmöglichkeiten schnell im Netz der Steuer verfangen und sollten im Zweifel immer bei Spezialisten nachfragen. Und der Rat sollte schon vor Gründung eines Unternehmens geholt werden: Schließlich entscheidet schon die Wahl der Rechtsform mit darüber, welche Steuern fällig werden. Denn für Unternehmen fallen zum Beispiel grundsätzlich Körperschaft-, Einkommen- und Gewerbesteuer an. Doch sie wirken sich unterschiedlich aus: Bei einer GmbH kann es bei der Körperschaftsteuer zu einer Doppelbesteuerung kommen: Als juristische Person muss die

Gesellschaft sie zahlen, aber sie wird bei der Ausschüttung beim jeweiligen Gesellschafter meist erneut besteuert. Auch wenn der Satz mit 25 Prozent relativ niedrig ist, kann diese Doppelbesteuerung eine Personengesellschaft attraktiver erscheinen lassen.

Zudem ist der Steueralltag für Unternehmer kompliziert, müssen sie doch viele Melde- und Zahlungsfristen im Auge haben. Gerade in Sachen Steuern geraten Existenzgründer häufig mit dem Finanzamt aneinander, weil sie zum Beispiel Fehler bei der Umsatzsteuererklärung machen. Zu den Klassikern gehören Fehler in der Buchhaltung: Nicht ordnungsgemäße Belege führen dazu, dass das Finanzamt den Vorsteuerabzug nicht anerkennt und der Betrieb zu wenig oder zu spät Mehrwertsteuer zahlt.

Richtig treffen kann ein Unternehmen eine zu niedrig angesetzte Einkommensteuer-Vorauszahlung. In der Regel kommt erst zwei Jahre nach Gründung der erste Einkommensteuerbescheid. Hat die Firma ihre Einkommensteuer zu niedrig angesetzt, drohen deftige Nachzahlungen. Die dann fälligen Summen können ein Jungunternehmen in finanzielle Bedrängnis bringen. Chefs sollten sich gründlich mit ihrer steuerlichen Seite auseinandersetzen und sehen, welche Steuern wann fällig sind und welche Fehler sie vermeiden sollten. Denn für Steuernachzahlungen gibt es so gut wie nie einen Kredit – und bei Liquiditätsgenüssen ist in solchen Fällen der Weg schnell vorgezeichnet. ■

Steuern: Wer zahlt wann?

Umsatzsteuer

Wer? Jeder Unternehmer
(Ausnahmen: z. B. Ärzte, Physiotherapeuten)

Allgemeiner Satz: 19 Prozent, ermäßigter Satz: 7 Prozent (z. B. für Kunst- und Medienberufe)
Mögliche Befreiung durch Anwendung der Kleinunternehmerregelung Paragraf 19 Umsatzsteuergesetz

Wann? In der Regel zum 10. des Folgemonats nach einem Vorauszahlungszeitraum (Monat oder Quartal)

Einkommensteuer

Wer? Unternehmer (natürliche Personen)

Wann? Vierteljährliche Vorauszahlung; Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres

Körperschaftsteuer

Wer? GmbH, UG (haftungsbeschränkt), AG, Genossenschaft

Wann? Vierteljährliche Vorauszahlung; Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres

Gewerbesteuer

Wer? Alle Gewerbetreibende aus Industrie, Handel, Handwerk, Dienstleistungen (ausgenommen: Freie Berufe und Landwirtschaft)

Wann? Vierteljährliche Vorauszahlung; Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres

Kirchensteuer

Wer? Erwerbstätige Angehörige der ev. oder kath. Kirche

Wann? Vierteljährliche Vorauszahlung; Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres

Vorsteuer abziehen

Wer? Jeder umsatzsteuerpflichtige Unternehmer (Ausnahmen: z. B. Ärzte, Physiotherapeuten und Anwender der Kleinunternehmerregelung nach Paragraf 19)

Wann? Bei Entrichtung der Umsatzsteuer (s. o.)

Lohnsteuer

Wer? Arbeitgeber für Arbeitnehmer

Wann? Je nach Zeitraum der Lohnzahlung (wöchentlich, monatlich)

Quelle: Existenzgründungsportal www.existenzgruender.de
des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

Die sechs häufigsten Steuerfehler von Existenzgründern

Falsche Rechtsform

Viele junge Unternehmen starten als GmbH. Nachteil: Es fällt Lohnsteuer für das Geschäftsführergehalt an, obwohl das junge Unternehmen womöglich noch gar keinen Gewinn erzielt.

Zu niedrige Steuervorauszahlungen

Nach Gründung des Unternehmens dauert es in der Regel zwei Jahre, bis der erste Einkommensteuerbescheid vorliegt. Bei zu niedrigen Einkommensteuer-Vorauszahlungen können Einkommensteuer-Nachzahlungen für zwei bis drei Jahre das Unternehmen in ernsthafte finanzielle Engpässe führen. Eine freiwillige Anpassung der Vorauszahlungen nach oben kann daher sinnvoll sein.

Fehlende Verträge

In den Betrieben von Gründern und jungen Firmen hilft oft die ganze Familie kräftig mit. Geschieht dies ohne Arbeitsvertrag und Gehalt, verschenkt die Familie Steuern. Denn bei der Einkommensteuer hat jedes Familienmitglied, vom Urgroßvater bis zum Neugeborenen, gleich eine ganze Reihe persönlicher Freibeträge, die oft ungenutzt verfallen. Oft leihen Familienangehörige auch Geld oder stellen Räumlichkeiten zur Verfügung. Es ist steuerlich meist sinnvoll, in diesen Fällen Darlehens- bzw. Mietverträge abzuschließen.

Falsches Timing bei der Umsatzsteuer

Viele Gründer beantragen in der Anfangsphase dauerhaft eine Fristverlängerung zur Voranmeldung der Umsatzsteuer. Gleichzeitig mögliche Vorsteuer-Erstattungen kommen dann erst einen Monat später.

Fehler bei der Umsatzsteuer

Wegen nicht ordnungsgemäßer Belege (z. B. ist auf Rechnungsbelegen für gekaufte Waren die Mehrwertsteuer nicht ausgewiesen) wird der Vorsteuerabzug nicht anerkannt. Dadurch wird bares Geld verschenkt.

Mängel in der Buchführung

Mängel in der Buchführung (falsche Kontierung, Verbuchung fehlerhafter Belege, auf denen die Mehrwertsteuer fehlt, Zeitverzögerung bei der Durchführung etc.) führen nicht selten dazu, dass zu wenig oder zu spät Umsatzsteuer gezahlt wird. Bei Anträgen auf Herabsetzung von Steuervorauszahlungen können dem Finanzamt dann oft auch keine aussagefähigen Unterlagen vorgelegt werden.

Quelle: Existenzgründungsportal www.existenzgruender.de
des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

Beratung und Infos für junge Unternehmen

Ob in der Gründungs- oder Startphase, in Zeiten der Stabilisierung und des Ausbaus oder in der Krise: Nutzen Sie die kostenfreie Beratung der Handwerkskammern. Ein qualifiziertes Team aus Experten erarbeitet mit Ihnen einen Businessplan, entwirft gemeinsam mit Ihnen ein Marketingkonzept, berät Sie in Personalfragen oder begleitet Sie bei der Vorbereitung von Bankgesprächen.

Rufen Sie an und vereinbaren Sie einen Beratungstermin!



Wer das Gespräch vor Ort sucht, findet bei den Handwerkskammern kostenlos hilfreiche Tipps durch qualifizierte Berater.



Sie stehen mitten in der Praxis: die Betriebsberater der Handwerkskammern. Rund 900 Berater bei den Kammern und Fachverbänden sind aktuell in den Verzeichnissen des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) gelistet – und sie können sich nicht über Arbeitsmangel beklagen. Für 2014 leisteten allein die 444 geförderten Beratungsstellen rund 46.000 Beratungen. Dabei werden die Ratsuchenden keineswegs im Schnellverfahren abgefertigt: 7,5 Stunden dauerte im Schnitt eine Beratung. Jede vierte Beratung galt übrigens Existenzgründern.

Von Auftragswesen bis zur Unternehmenssicherung

Ein Blick auf die Beratungsschwerpunkte zeigt auch, dass die Defizite von Handwerksunternehmern in der Betriebsführung vor allem im kaufmännischen Bereich liegen. Das gelte auch für Unternehmer mit Meisterausbildung, die ja auch eine kaufmännische Grundausbildung erhalten haben. So sind die häufigsten Beratungsthemen Unternehmensführung, Finanzierung, Fragen zum Rechnungswesen und Kostenrechnung. Diese regel Nachfrage nach Leistungen belegt aber auch, wie

wichtig die organisationseigene Betriebsberatung im Handwerk ist. Damit kommen die Berater auch einem der Grundaufträge der Handwerksorganisation nach, nämlich die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit des Handwerks als Ganzes und seiner Betriebe im Speziellen zu stärken.

Das Angebot der betriebswirtschaftlichen Beratung wird gern von Mitgliedsunternehmen genutzt, und das unabhängig davon, wie lang das Unternehmen am Markt ist. Denn ein regelmäßiges Coaching durch einen Experten tut jedem Unternehmen gut. Wenn das Unternehmen wächst, muss der Chef mit völlig neuen Herausforderungen auf bereits bekannten Gebieten fertigwerden. Personaleinsatzplanung, anstehende Investitionen in einen Anbau oder neue Maschinen – all das erfordert eine gute Planung und Prüfung auf Umsetzbarkeit. Hier ist es ratsam, die kostenlose Unterstützung der betriebswirtschaftlichen Berater zu nutzen. Das Beratungsangebot erstreckt sich auf die Themengebiete Auftrags- und Beschaffungswesen, Betriebsübergabe und -übernahme, Existenzgründung, Kapitalbedarf und Finanzierung, Kostenrechnung und Kalkulation, Krisenbewältigung, Marketing, öffentliche Förderung, Rechnungen und Belegwesen, Rechtsformen sowie Unternehmenssicherung. ■

0



Handwerkskammer Cottbus

Manja Bonin

Altmarkt 17
03046 Cottbus
Tel.: 0355/78 35-167
Fax: 0355/78 35-284
bonin@hwk-cottbus.de
www.hwk-cottbus.de



Handwerkskammer zu Leipzig

Andrea Mücke

Am Anger 29
04838 Eilenburg
Tel.: 03423/75 22 91
Fax: 03423/75 23 10
muecke.a@
hwk-leipzig.de
www.hwk-leipzig.de



Handwerkskammer Halle (Saale)

Dipl.-Kauffr. (FH) Pamela Keller

Gräfestraße 24
06110 Halle
Tel.: 0345/29 99 220
Fax: 0345/29 99 200
pkeller@hwkhalle.de
www.hwkhalle.de



Handwerkskammer für Ostthüringen

Petra Vetterlein

Handwerkstraße 5
07545 Gera
Tel.: 0365/82 25-173
Fax: 0365/82 25-199
vetterlein@hwk-gera.de
www.hwk-gera.de



Handwerkskammer Chemnitz

Dipl.-Verk.-Wirtschaftler Sören Ruppik

Limbacher Straße 195
09116 Chemnitz
Tel.: 0371/53 64-205
Fax: 0371/53 64-512
s.ruppik@hwk-chemnitz.de
www.hwk-chemnitz.de



Handwerkskammer Potsdam

Michael Burg

Charlottenstraße 34-36
14467 Potsdam
Tel.: 0331/37 03-170
Fax: 0331/37 03-8170
michael.burg@
hwkpotsdam.de
www.hwkpotsdam.de

1



Handwerkskammer Berlin

Georg Klasmann

Blücherstraße 68
10961 Berlin
Tel.: 030/2 59 03-467
Fax: 030/2 59 03-468
klasmann@hwk-berlin.de
www.hwk-berlin.de



Handwerkskammer Frankfurt (Oder) Region Ostbrandenburg

Dipl.-Ing. oec Astrid Köbsch

Bahnhofstraße 12
15230 Frankfurt (Oder)
Tel.: 0335/56 19-120
Fax: 0335/56 19-123
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
Fax: 0381/45 49-167
andreas.weber@hwk-omv.de
www.hwk-omv.de



Handwerkskammer Schwerin

Wilfried Dobbertin

Friedensstraße 4a
19053 Schwerin
Tel.: 0385/7417-148
Fax: 0385/7417-196
w.dobbertin@
hwk-schwerin.de
www.hwk-schwerin.de

2



Handwerkskammer Hamburg

Dipl.-Ing.
Niels Weidner

Holstenwall 12
20355 Hamburg
Tel.: 040/3 59 05-258
Fax: 040/3 59 05-44258
nweidner@
hwk-hamburg.de
www.hwk-hamburg.de



Handwerkskammer Lübeck

Stefan Seestädt

Breite Straße 10/12
23552 Lübeck
Tel.: 0451/15 06-230
Fax: 0451/15 06-277
sseestaedt@
hwk-luebeck.de
www.hwk-luebeck.de



Handwerkskammer Bremen

Angelika Pfeifer

Ansgaritorstraße 24
28195 Bremen
Tel.: 0421/3 05 00-310
Fax: 0421/3 05 00-319
pfeifer.angelika@
hwk-bremen.de
www.hwk-bremen.de

3



Handwerkskammer Braunschweig- Lüneburg-Stade

Thomas Warntjen

Hauptverwaltung
Braunschweig
Burgplatz 2+2a
38100 Braunschweig
Tel.: 0531/12 01-213
Fax: 0531/12 01-444
thomas.warntjen@
hwk-bls.de
www.hwk-bls.de



Handwerkskammer OWL zu Bielefeld

Dipl.-Bw.
Angela Rehorst

Obernstraße 48
33602 Bielefeld
Tel.: 0521/56 08-400
Fax: 0521/56 08-199
angela.rehorst@
handwerk-owl.de
www.handwerk-owl.de



Handwerkskammer Kassel

Dipl.-Oec.
Bernd Blumenstein

Scheidemannplatz 2
34117 Kassel
Tel.: 0561/78 88-124
Fax: 0561/78 88-172
Bernd.Blumenstein@
hwk-kassel.de
www.hwk-kassel.de

4



Handwerkskammer Düsseldorf

Dipl.-Kffr.
Claudia Schulte

Georg-Schulhoff-Platz 1
40221 Düsseldorf
Tel.: 0211/87 95-330
Fax: 0211/87 95-324
c.schulte@
hwk-duesseldorf.de
www.hwk-duesseldorf.de



Handwerkskammer Dortmund

**Olesja
Mouelhi-Ort**

Ardeystraße 93
44139 Dortmund
Tel.: 0231/54 93-440
Fax: 0231/54 93-425
olesja.mouehli-ort@
hwk-do.de
www.hwk-do.de



Handwerkskammer Münster

Dipl.-Ing.
Thomas Melchert

Bismarckallee 1
48151 Münster
Tel.: 0251/52 03-123
Fax: 0251/52 03-235
thomas.melchert@
hwk-muenster.de
www.hwk-muenster.de

5



Handwerkskammer zu Köln

Dipl.-Kfm.
Dirk Hecking

Heumarkt 12
50667 Köln
Tel.: 0221/20 22-229
Fax: 0221/20 22-413
hecking@hwk-koeln.de
www.hwk-koeln.de



Handwerkskammer Aachen

Dipl.-Ing.
**Friedrich-
Wilhelm Weber**

Sandkaulbach 17-21
52062 Aachen
Tel.: 0241/471-119
Fax: 0241/471-131
wilhelm.weber@
hwk-aachen.de
www.hwk-aachen.de



Handwerkskammer Trier

**Christian
Neuenfeldt**

Loebstraße 18
54292 Trier
Tel.: 0651/2 07-171
Fax: 0651/2 07-215
cneuenfeldt@hwk-trier.de
www.hwk-trier.de

5



Handwerkskammer Rheinessen

Dipl.-Volksw.

Werner Maser

Dagobertstraße 2
55116 Mainz
Tel.: 06131/99 92-713
Fax: 06131/99 92-52
w.maser@hwk.de
www.hwk.de



Handwerkskammer Koblenz

Dipl.-Volksw.

Stephanie Binge

Rizzastraße 24–26
56068 Koblenz
Tel.: 0261/3 98-248
Fax: 0261/3 98-994
stephanie.binge@
hwk-koblenz.de
www.hwk-koblenz.de



Handwerkskammer Südwestfalen

Dipl.-Volksw.

Ulrich Dröge

Brückenplatz 1
59821 Arnsberg
Tel.: 02931/8 77-116
Fax: 02931/8 77-2438
Ulrich.droege@hwk-swf.de
www.hwk-swf.de

6



Handwerkskammer Frankfurt- Rhein-Main

Dr. Matthias Wiemers (GF)

Bockenheimer Landstr. 21
60325 Frankfurt am Main
Tel.: 069/9 71 72-159
Fax: 069/9 71 72-5159
schickel@
hwk-rhein-main.de
www.hwk-rhein-main.de



Handwerkskammer Wiesbaden

Joachim Kröner

Bierstadter Straße 45
65189 Wiesbaden
Tel.: 0611/13 61 31
Fax: 0611/13 68 131
joachim.kroener@
hwk-wiesbaden.de
www.hwk-wiesbaden.de



Handwerkskammer des Saarlandes

Dipl.-Kauffrau

Lisa Herbrand

Hohenzollernstr. 47–49
66117 Saarbrücken
Tel.: 0681/58 09-135
Fax: 0681/58 09-222 135
L.Herbrand@
hwk-saarland.de
www.hwk-saarland.de



Handwerkskammer der Pfalz

Dipl.-Kfm.

Bernd Bauerfeld

Am Altenhof 15
67655 Kaiserslautern
Tel.: 0631/36 77-104
Fax: 0631/36 77-263
bbauerfeld@hwk-pfalz.de
www.hwk-pfalz.de



Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar-Odenwald

Rolf Koch

68159 Mannheim
Tel.: 0621/1 80 02-156
Fax: 0621/1 80 02-159
koch@hwk-mannheim.de
www.hwk-mannheim.de

7



Handwerkskammer Region Stuttgart

Franz Falk

Heilbronner Straße 43
70191 Stuttgart
Tel.: 0711/16 57-271
Fax: 0711/16 57-222
franz.falk@hwk-stuttgart.de
www.hwk-stuttgart.de



Handwerkskammer Reutlingen

Dipl. Bw. (FH)

Sylvia Weinhold

Hindenburgstraße 58
72762 Reutlingen
Tel.: 07121/24 12-133
Fax: 07121/24 12-8133
sylvia.weinhold@
hwk-reutlingen.de
www.hwk-reutlingen.de



Handwerkskammer Heilbronn-Franken

Dipl.-Kfm.

Gerald Friebe

Allee 76
74072 Heilbronn
Tel.: 0 71 31/791-170
Fax: 0 71 31/791-2570
Gerald.Friebe@
hwk-heilbronn.de
www.hwk-heilbronn.de

7



Handwerkskammer Karlsruhe

Brigitte Dorwarth-Walter

Friedrichsplatz 4-5
76133 Karlsruhe
Tel.: 0721/16 00-160
Fax: 0721/16 00-361
dorwarth-walter@
hwk-karlsruhe.de
www.hwk-karlsruhe.de



Handwerkskammer Konstanz

Dipl.-Volkswirt Thomas Rieger

Webersteig 3
78462 Konstanz
Tel.: 07531/205-373
Fax: 07531/205-6373
thomas.rieger@
hwk-konstanz.de
www.hwk-konstanz.de



Handwerkskammer Freiburg

Ulrich Mietz

Bismarckallee 6
79098 Freiburg
Tel.: 0761/2 18 00-125
Fax: 0761/2 18 00-333
ulrich.mietz@hwk-freiburg.de
www.hwk-freiburg.de

8



Handwerkskammer für München und Oberbayern

Hartmut Drexel

Max-Joseph-Str. 4
80333 München
Tel.: 089/51 19-230
Fax: 089/51 19-208
hartmut.drexel@
hwk-muenchen.de
www.hwk-muenchen.de



Handwerkskammer Schwaben

Markus Prophet

Siebentischstraße 52-58
86161 Augsburg
Tel.: 0821/32 59-1519
Fax: 0821/32 59-1526
mprophet@hwk-schwaben.de
www.hwk-schwaben.de



Handwerkskammer Ulm

Dr. Stefan Rössler

Olgastraße 72
89073 Ulm
Tel.: 0731/1425-6305
Fax: 0731/1425-9354
s.roessler@hwk-ulm.de
www.hwk-ulm.de

9



Handwerkskammer Mittelfranken

Dipl.-Kfm. Klaus Pfattheicher

Sulzbacher Str. 11-15
90489 Nürnberg
Tel.: 0911/53 09-242
Fax: 0911/53 09-181
betriebsberatung
@hwk-mittelfranken.de
www.hwk-mittelfranken.de



Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz

Diplom-Kaufmann Univ. Klaus Jocham

Nikolastraße 10
94032 Passau
Tel.: 0851/53 01-128
Fax: 0851/53 01-189
klaus.jocham@hwkno.de
www.hwkno.de



Handwerkskammer für Oberfranken

Dr. Dirk Haid

Kerschensteinerstraße 7
95448 Bayreuth
Tel.: 0921/910-143
Fax: 0921/910-379
dirk.haid@
hwk-oberfranken.de
www.hwk-oberfranken.de



Handwerkskammer für Unterfranken

Dipl.-Kfm. Wolfgang Stumpf

Gartenstraße 5
97616 Bad Neustadt/ Saale
Tel. 09771 6358942
Fax 09771 991401
w.stumpf@hwk-ufr.de
www.hwk-unterfranken.de

Buchtipps für Gründer

Literatur für einen einfacheren Start.
Jetzt bestellen: www.vh-buchshop.de



Der Businessplan

8. Auflage 2015,
49,99 €



Praxishandbuch Start-up-Management

1. Auflage 2015
24,99 €



Mission: Startup

1. Auflage 2014,
19,99 €



Erfolgreich Unternehmen gründen

1. Auflage 2015,
17,99 €



Das Handbuch für Unternehmer

1. Auflage 2015,
24,99 €



Existenzgründung

1. Auflage 2015,
29,90 €

Informationen für Gründer und junge Unternehmen





Unternehmens Navi

Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk

Wer ist hier der Chef?

Inhalt

4 Organisation:
Kompetenz auf der Baustelle und im Betrieb

6 Vorsorge:
Rundumschutz für Chef und Betrieb

8 Sozialversicherungen:
Vom Einzelkämpfer zum Chef

10 Fördergelder:
Finanzhilfen von der öffentlichen Hand

12 Bürgschaftsbank:
Erfolgversprechende Investitionen ermöglichen

14 Import/Export:
Im Export muss die Liquidität stimmen

16 Nutzfahrzeuge:
Preis und Praktikabilität

18 Corporate Design:
Der erste Eindruck zählt

20 IP-Transformation:
Der Auftakt für die digitale Zukunft

22 Berufsgenossenschaft:
Mit Sicherheit erfolgreich arbeiten

24 Finanzamt:
Immer pünktlich zahlen

26 Betriebsberater:
Beratung und Infos für junge Unternehmen

Impressum

Unternehmensnavi
*Das Magazin für Gründer
und junge Unternehmen*

www.unternehmensnavi.info

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

Redaktion:
Claudia Stemick
Stefan Bühren
Ulrike Lotze

Fotos:
© Fotolia.com
Seiten 7, 8, 13, 18,
20/21, 24, 26
DGUV, NRW.Bank,
Oliver Krato,
Helmut Weipert

Grafik und Satz:
Carsten W. Knospe
www.grafikgarten.se

Druck:
Druckhaus Cramer
Hansaring 118
48268 Greven

Grußwort



Herzlichen Glückwunsch. Sie haben sich entschieden, Teil der „Wirtschaftsmacht von nebenan“ zu werden. Damit gehört Ihr Unternehmen zu den mehr als eine Million Unternehmen, die die Wirtschaftsgruppe Handwerk so erfolgreich und für die Gesellschaft unverzichtbar machen. Und Sie wissen: Die Führung eines Unternehmens ist ein komplexer Prozess, zu dessen Bewältigung ein schlüssiges Unternehmenskonzept notwendig ist. Sie konnten aber auch feststellen, dass man zur Realisierung der Selbstständigkeit gerade im Handwerk das ideale Umfeld findet. Der Meisterbrief ist mit seiner intensiven fachlichen Ausbildung, ergänzt um pädagogische, kaufmännische und rechtliche Kenntnisse, die ideale Ausgangsposition in das Unternehmerleben. Handwerksbetriebe, die sich auf ihre besonderen Stärken konzentrieren und in ihrem Marktsegment individuell auf den Kunden zugeschnittene und qualitativ hochwertige Leistungen anbieten, sind im Wettbewerb überdurchschnittlich erfolgreich.



Eine solide Finanzierung des Betriebes ist für den nachhaltigen Unternehmenserfolg ebenso unverzichtbar wie ein fundiertes Marketingkonzept, das Zielgruppen einordnet, die Möglichkeiten der Auftragsgewinnung bestimmt, Preise und Lieferbedingungen beschreibt und abgestimmte Werbemaßnahmen entwickelt. Auch sollte die wirtschaftliche und finanzielle Situation des Unternehmens regelmäßig analysiert, überprüft und gegebenenfalls angepasst wie auch die dauerhafte Fachkräftesicherung und Personalentwicklung in den Fokus gestellt werden.

Eine kompetente Unterstützung finden die Existenzgründer und Unternehmer dabei in den bundesweit über 900 technischen und betriebswirtschaftlichen Beratern der Handwerkskammern und Fachverbände. Sie helfen bei der Erstellung eines Businessplans, unterstützen bei der Markterkundung, bewerten den Einsatz innovativer Technologien und sind in der Lage, optimal auf den Einzelfall zugeschnittene Finanzierungs- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen durchzuführen. Das Unternehmensnavi gibt allen Unternehmerinnen und Unternehmern wertvolle Anregungen – vor allem aber denjenigen, die noch in der Gründungs- und Aufbauphase stehen. Es lenkt das Augenmerk auf mögliche Problemfelder im Betrieb und zeigt Lösungswege bei Schwierigkeiten auf. Auch hilft es, geeignete Unterstützung zu finden, wenn die Probleme den Einzelnen zunächst zu überfordern scheinen. Ich empfehle Ihnen daher: Nutzen Sie die Anregungen des Unternehmensnavis, unsere Experten stehen Ihnen anschließend zur Seite!

Hans Peter Wollseifer,

Präsident des Zentralverbandes
des Deutschen Handwerks



Kompetenz

auf der Baustelle und im Betrieb

Effiziente Verwaltungsprozesse
unterstützen die Unternehmenssteuerung

Petra Janke, DATEV eG,
Leiterin Produktmanagement und
Service Rechnungswesen

»Mit guter Software erleichtern sich Unternehmer das Leben. Egal, ob Rechnungen schreiben, Dokumente digital ablegen, die Buchführung bearbeiten oder einen Zahlungsauftrag an die Bank senden: Jede kaufmännische Aufgabenstellung kann mit DATEV-Lösungen und dem Steuerberater komfortabel unterstützt werden.«



Die Firma Lohner + Sohn steht für hohe Kompetenz bei Projektierung und Realisierung moderner Anlagen aus dem Bereich Gebäudetechnik. Aktuell kümmern sich insgesamt 70 Mitarbeiter um Privatkunden und Unternehmen. Auch sorgen im Rahmen von Wartungsverträgen eigens geschulte Kundendienstmonteure für den zuverlässigen Betrieb der Anlagen.

Die Software, die im Betrieb eingesetzt wird, muss den zuverlässigen Ablauf der kaufmännischen Prozesse unterstützen. Daher wechselte das Unternehmen auf Empfehlung des Steuerberaters zur DATEV: „Wir hatten vorher bereits Programme zur Finanzbuchführung und Lohnabrechnung unterschiedlicher Hersteller im Einsatz. Mit einigen Punkten waren wir nicht zufrieden“, so Doris Lohner, geschäftsführende Gesellschafterin von Lohner + Sohn.

Schlankes und aussagekräftiges Rechnungswesen

Die Umstellung auf DATEV verlief reibungslos. Die direkte Datenübernahme im Bereich Rechnungswesen hat dafür gesorgt, dass sehr schnell produktiv mit dem neuen System DATEV Mittelstand Faktura und Rechnungswesen pro gearbeitet werden konnte. Nun prüft zum Beispiel der Sachbearbeiter, ob die Eingangsrechnung korrekt ist. Danach wird der Buchungssatz automatisch in eine Zahlungsvorschlagsliste übernommen und zur beleglosen Abwicklung an den Zahlungsverkehr übergeben. Umgekehrt erzeugt das System Buchungsvorschläge, etwa für bezahlte Kundenrechnungen

Kriterien für gute Software

✓ Was gute Software für Handwerksbetriebe leisten muss

Zuverlässigkeit: Die Programme sind getestet, zuverlässig und entsprechen den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung. Alle gesetzlichen Änderungen sind aktuell berücksichtigt.

Zusammenarbeit: Mit den Programmen arbeiten Steuerberater und Betrieb arbeitsteilig gut zusammen.

Datentransfer: Daten können mit den Programmen bequem verarbeitet und ausgetauscht werden, soweit erforderlich auch mit Geschäftspartnern. Datenschutz und Datensicherheit entsprechen höchstmöglichen Ansprüchen.

Kontrolle: Die Software zeigt die laufende Entwicklung von Kosten und Ertrag für sofortige Kurskorrekturen des Betriebs.

Service: Bei Fragen und Problemen hilft umgehend ein Mitarbeiter des Softwareanbieters ohne lange Warteschleife.

auf Basis elektronischer Bankkontoumsätze. „Beides sind klasse Funktionen, die uns viel Zeit sparen“, so Doris Lohner. Sie beschreibt weiter: „Durch den Datenaustausch mit einem branchenspezifischen Programm zur Auftragsbearbeitung und Rechnungsschreibung müssen bei uns – anders als früher – keine Daten mehr doppelt erfasst werden.“ Ist eine Rechnung bezahlt, wird diese Information aus der Finanzbuchführung an die Branchensoftware übergeben. Damit weiß jeder Sachbearbeiter in der Auftragsbearbeitung, ob der Kunde im Zahlungsrückstand ist.

„Als Unternehmerin interessiert mich in erster Linie, ob wir eine Baustelle mit wirtschaftlichem Erfolg abgeschlossen haben“, sagt Doris Lohner. Dazu richtete man die Kostenrechnung so ein, dass jede Baustelle als eigener Kostenträger geführt wird. Personalkosten etwa lassen sich bereits dann aufteilen, wenn die Stundenzettel der Mitarbeiter erfasst werden. „Daraus leiten wir dann zum Beispiel ab, ob ein länger laufender Wartungsvertrag mit einem Industriekunden verlängert werden soll“, so Doris Lohner.

Lohnabrechnung leicht gemacht

„Mit DATEV lassen sich unsere Löhne viel leichter abrechnen als früher. Wir haben eine sehr komplizierte Abrechnung mit vielen verschiedenen Bestandteilen, wie z. B. Montage-, Wartungs- und Schulungslohn der Erschwernis- und Atemschutzzulage“, erläutert die Geschäftsführerin. Für diese Besonderheiten bei der Abrechnung bietet DATEV Lohn und Gehalt vordefinierte Lohnarten an, auf die das Unternehmen zurückgreift. Ein weiteres Plus ist das Daten-Analyse-System Personalwirtschaft, zur statistischen Auswertung von Lohn- und Gehaltsdaten. So kann Frau Lohner sofort reagieren, wenn bestimmte Kennzahlen, wie etwa der Produktivitätswert, signifikant abweichen.

Die internen Verwaltungsprozesse sind nun effizienter. Was Frau Doris Lohner freut: „Bei uns gibt es keine Doppelerfassung von Daten mehr. Wir sparen allein bei der Finanzbuchführung einen halben Mitarbeiter pro Monat. Zusätzlich haben wir ein Gefühl der Sicherheit. Sicherheit in Bezug auf korrekte Lohnabrechnungen, aber auch Sicherheit, in DATEV den richtigen Partner zu haben.“ ■

www.datev.de/mittelstand

Rundumschutz für Chef und Betrieb

Den Lebensstandard sichern – mit der richtigen Absicherung



Wer sich gerade selbstständig gemacht hat, für den ist heute wichtiger als morgen. Klar, dass der Gründer spart, wo er kann, und sich um die Dinge, die scheinbar in ferner Zukunft liegen, erst später kümmert. Dazu gehört die persönliche Absicherung des Unternehmers. „Wer jedoch an seiner persönlichen Absicherung spart, spart am falschen Ende und kann ein böses Erwachen erleben“, weiß Ulrich Leitermann, Vorstandsvorsitzender der SIGNAL IDUNA Gruppe. Denn irgendwann ist morgen.

Es gibt alarmierende Zahlen, die jeden Handwerker veranlassen sollten, etwas für seine persönliche Absicherung in der Zukunft zu tun. Auch im Handwerk ist Altersarmut ein Thema. Gründe dafür können Fehlentscheidungen in der Vergangenheit, einfach Pech oder Krankheit sein. Oder die Hoffnung, den Betrieb als Altersvorsorge später einmal zu verkaufen. Auch das kann schiefgehen, weil sich kein Käufer findet oder nicht zu dem Preis, den man sich erhofft hatte. „Eine frühzeitige Altersvorsorgeplanung gehört daher in jedem Fall dazu, wenn man sich selbstständig macht“, sagt Ulrich Leitermann.

Die Altersversorgung kann durch Immobilien, private Geldanlagen, Lebens- oder Rentenversicherungen realisiert

Ulrich Leitermann,
Vorstandsvorsitzender
SIGNAL IDUNA Gruppe

»Eine frühzeitige Altersvorsorgeplanung gehört in jedem Fall dazu, wenn man sich selbstständig macht.«



werden. Hier bietet beispielsweise die mehrfach ausgezeichnete Fondspolice mit Garantien SIGGI hervorragende Möglichkeiten, sei es beispielsweise als Basis- oder Riester-Rente oder als „konventionelle“ private und betriebliche Altersversorgung. Auch versicherungspflichtige Selbstständige können die Riester-Rente nutzen, wenn diese als Ergänzung zur gesetzlichen Rentenversicherung abgeschlossen wurde. Besonders interessant ist für selbstständige Handwerker wegen der großzügigen Beitragsgrenzen und der von Jahr zu Jahr steigenden Absetzbarkeit der Beiträge die Basis-Rente.

Trotz Berufsunfähigkeit den Lebensstandard halten

Im schlimmsten Fall kann auch schon früh eine Berufsunfähigkeit durch Unfall oder Krankheit eintreten. Dann ist nicht nur das Unternehmen in Gefahr, sondern auch der Lebensstandard des Unternehmers nicht mehr gesichert. Tritt der Fall einer Berufsunfähigkeit ein, entsteht eine Versorgungslücke. Diese kann für einen vorübergehenden Zeitraum bestehen, wenn der Unternehmer nach einer Zeit wieder imstande ist, seinen Beruf auszuüben oder aber auch auf Dauer. Fakt ist: Kaum ein Unternehmer ist in der Lage, bei den damit einhergehenden finanziellen Einbußen den bisherigen Lebensstandard zu halten.

Dabei hat die SIGNAL IDUNA günstige Angebote für selbstständige Handwerker im Angebot, die diese Versorgungslücke schließen. Unter bestimmten Voraussetzungen ist auch eine Einstufung in eine günstigere Berufsgruppe möglich. Das flexible System sieht eine Abstufung nach Mitarbeiterzahlen und Anteil der Bürotätigkeit vor, so dass auch für Unternehmer, die nicht zur ersten Berufsgruppe zählen, interessante Angebote infrage kommen. Existenzgründern bietet die SIGNAL IDUNA einen besonders günstigen Berufsunfähigkeitsschutz, wenn diese die Arbeitskraftabsicherung in den ersten drei Jahren nach Existenzgründung



abschließen: Dann werden sie für fünf Versicherungsjahre in eine besonders günstige Berufsgruppe eingestuft. Danach können sie die Verlängerung der Versicherungsdauer beantragen. Dann wird geprüft, ob diese bevorzugte Einstufung beibehalten werden kann.

Rundumschutz für den Betrieb

Damit nicht nur der Unternehmer, sondern auch der Betrieb abgesichert ist, gibt es speziell konzipierte Angebote für Betriebe des Handwerks und Bauhandwerks mit einem Jahresumsatz von bis zu 1,5 Millionen Euro. Die MeisterPolicePro (MPP) der SIGNAL IDUNA bietet Rundum-Sach- und Haftpflichtschutz für den Betrieb inklusive flexibler Selbstbehalte und variabler Deckungssummen. So beträgt die Deckungssumme in der Betriebshaftpflichtversicherung drei Millionen Euro pauschal für Personen-, Sach- und Vermögensschäden, kann aber auch auf fünf Millionen erhöht werden.

Die Haftung beim Verbauen fehlerhaften Materials, beispielsweise Parkett, liegt laut Rechtsprechung eindeutig beim Handwerker, auch wenn dieser das Material bei einem Dritten erworben hat. Ein solches Risiko lässt sich über die MPP im Rahmen der erweiterten Produkthaftung absichern. Die MPP Sachversicherung bietet Versicherungsschutz für neue Betriebsgrundstücke, Bürocontainer sowie Werkzeuge und Material auf Baustellen. Ebenfalls eingeschlossen sind die modernisierten Bausteine Elektronik, Autoinhalt und Maschinenbruch zum Neuwert.

Besonders interessant: Innungsmitglieder erhalten generell zwölf Prozent Beitragsnachlass für die gesamte Vertragslaufzeit, Existenzgründer und Betriebsübernehmer bekommen als Starthilfe weitere 15 Prozent für die ersten beiden Jahre.

Fachberater helfen weiter

In welcher Form Existenzgründer sich absichern sollten, hängt auch von ihrer individuellen Situation ab und davon, wie viel sie für ihre Absicherung investieren wollen und können. Hier helfen die Fachberater Handwerk, Handel und Gewerbe der SIGNAL IDUNA weiter. Die über 800 qualifizierten Experten kennen sich besonders gut mit den Berufsstandsorganisationen und dem Vorsorgebedarf ihrer Mitglieder aus. Auch können sie über die Vorteile der Selbsthilfeorganisationen, den örtlichen Versorgungswerken, kompetent beraten. Damit Sie sich anschließend voll auf die Dinge konzentrieren können, die für Sie heute wichtig sind: auf den erfolgreichen Aufbau Ihres Unternehmens. ■

Wichtige Versicherungen für Existenzgründer

✓ Betriebliche Absicherung

- Betriebshaftpflichtversicherung
- Geschäftsinhaltsversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung
- Betriebsschließungsversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Gebäudeversicherung
- Kraftfahrtversicherung

✓ Private Absicherung

- Alters- und Hinterbliebenenversorgung
- Krankenversicherung
- Kraftfahrtversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Unfallversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Wohngebäudeversicherung

Die Versorgungswerke

✓ Zusätzliche Altersversorgung für Handwerker

Die Versorgungswerke des Handwerks entstanden Mitte der 60er Jahre. Sie bieten selbstständigen Handwerkern die Möglichkeit, nicht nur sich selbst und ihre Familienangehörigen abzusichern, sondern auch ihre Mitarbeiter und deren Familienangehörige. Es handelt sich dabei um Selbsthilfeeinrichtungen, die meist von den Innungen getragen werden und z. B. mit der SIGNAL IDUNA Gruppe als Kooperationspartner zusammenarbeiten. Das Positive daran: Unter den Handwerkern, die über die Versorgungswerke abgesichert sind, gibt es kaum Altersarmut.

- Unfallversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Wohngebäudeversicherung

Checkliste

✓ Mein erster Mitarbeiter

Der Arbeitgeber ist verpflichtet, dem Angestellten spätestens einen Monat nach Beginn des Beschäftigungsverhältnisses einen schriftlichen Nachweis auszuhandigen, der alle wesentlichen Vertragsbedingungen enthält. Für einen guten Start ist es wichtig, den Vertrag rechtzeitig vor Arbeitsantritt zu überreichen. Dies gilt insbesondere bei befristeten Verträgen, da eine Befristung nur vor Aufnahme der tatsächlichen Beschäftigung möglich ist.

✓ Inhalte des Arbeitsvertrages

Der Vertrag sollte Namen und Anschrift der Vertragsparteien, den Arbeitsort sowie eine kurze Beschreibung der Tätigkeit enthalten. Schreiben Sie außerdem den Beginn des Arbeitsverhältnisses, die Arbeitszeit und die Dauer des Jahresurlaubs fest. Auch die Höhe und Zusammensetzung des Arbeitsentgeltes, die Auszahlungstermine sowie die Hinweise zu den Kündigungsfristen müssen im Arbeitsvertrag genannt werden.

✓ Fordern Sie Ihre Betriebsnummer an

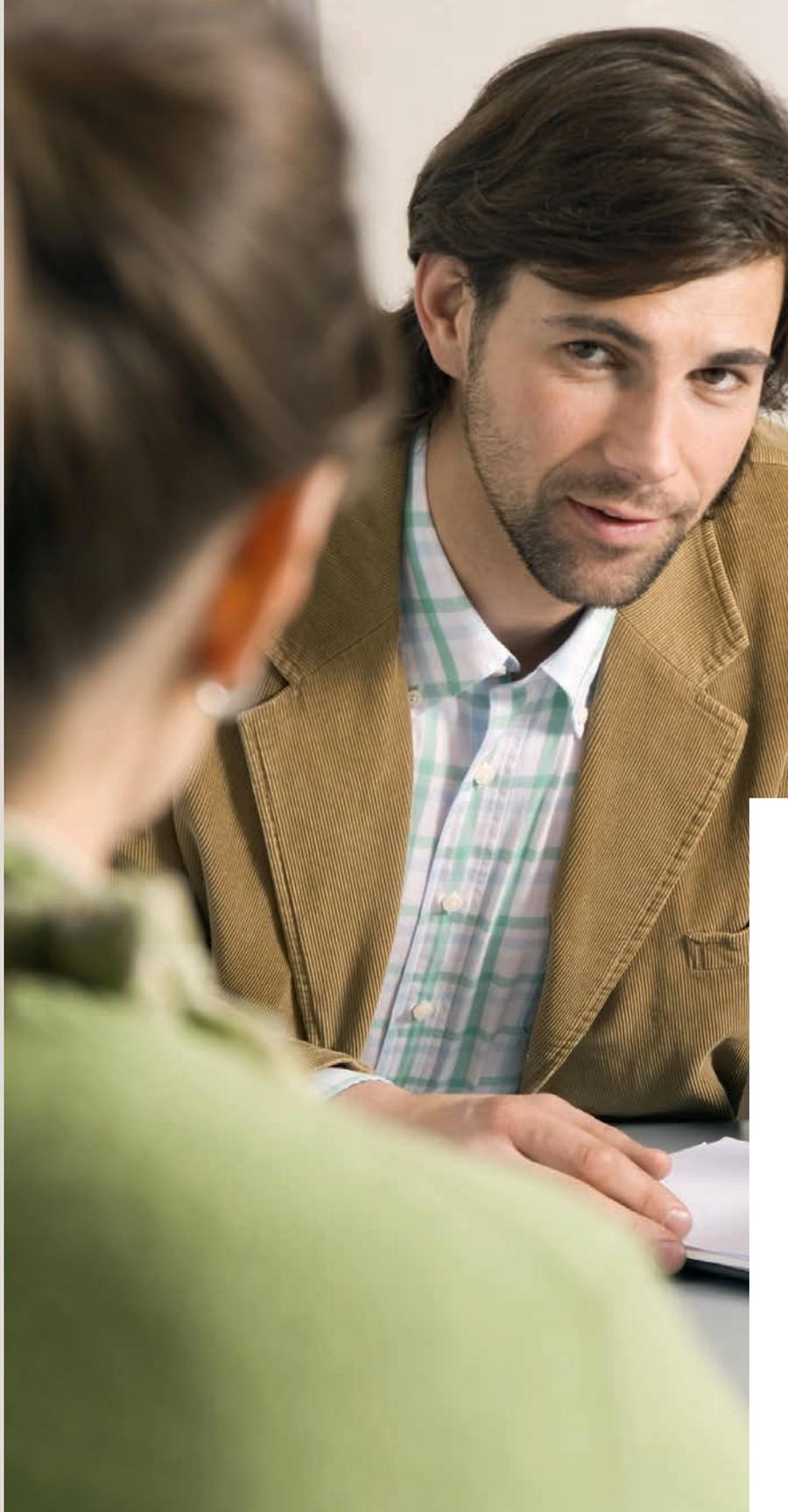
Wenn Sie Mitarbeiter einstellen, müssen Sie Ihr Unternehmen bei der Bundesagentur für Arbeit anmelden. Daraufhin bekommen Sie eine Betriebsnummer zugeteilt, die Sie zur Anmeldung Ihrer Angestellten bei der Sozialversicherung benötigen.

✓ Sozialabgaben anmelden

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

✓ Anmeldefristen beachten

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



Volker Müller,
Leiter Referat Beiträge/Systemprüfung
bei der IKK classic

»Wir wissen, wo unseren
Handwerkskunden der
Schuh drückt, und richten
Leistungen und Service
daran aus.«



Vom Einzelkämpfer zum Chef

Wer Mitarbeiter einstellt, muss diese bei den Sozialversicherungsträgern anmelden. Worauf Unternehmer achten müssen.



Bei brummender Auftragslage stellt sich für jeden Unternehmer früher oder später die Frage, ob es sinnvoll ist, einen Mitarbeiter einzustellen. Denn schließlich wollen Kundenwünsche bedient werden und dafür müssen Kapazitäten bereitgestellt werden. Gerade Gründer und junge Unternehmen stellt dies vor neue Herausforderungen. Denn 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!

Gerade in der Anfangsphase müssen Arbeitgeber jedoch genau kalkulieren. Mit jedem neuen Mitarbeiter wachsen die finanziellen Ausgaben. Das gilt nicht nur für das Gehalt, sondern auch für die Lohnnebenkosten. „Wer einen Mitarbeiter einstellt, sollte ihn unbedingt frühzeitig bei den Sozialversicherungsträgern melden“, warnt Lisa Herbrand, Leiterin der Unternehmensberatung der Handwerkskammer des Saarlandes. „Wird das versäumt, droht ein schlimmes Erwachen, wenn zu einem späteren Zeitpunkt hohe Nachforderungen der Sozialkassen eingehen.“ Oftmals kann dadurch die Liquidität des jungen Unternehmens leiden, im schlimmsten Fall kann es sogar seine Existenz bedrohen.

Rechentools im Netz

Ob Beiträge zur Krankenversicherung oder zu anderen Sozialversicherungsträgern: Diese und weitere wichtige Informationen finden Unternehmen zum Beispiel auf der Website der IKK classic www.ikk-classic.de auf einen Blick. Mithilfe von Online-Rechnern ermitteln Sie schnell und unkompliziert die Lohnnebenkosten, die Sie bei der Kalkulation der Mitarbeitergehälter berücksichtigen müssen. Stichwort Krankenversicherungsbeitrag: Seit dem 1. Januar 2009 gilt für alle gesetzlichen Krankenkassen der einheitliche Beitragssatz. Er wird jährlich von der Bundesregierung festgelegt und beträgt

im Jahr 2015 14,6 Prozent. Arbeitgeber und Arbeitnehmer tragen jeweils die Hälfte – also 7,3 Prozent.

Jede Kasse kann jedoch nach Bedarf einen individuellen Zusatzbeitrag erheben, der allein vom Arbeitnehmer zu tragen ist. Bei der Krankenkassenwahl kommt es deshalb zum einen auf einen Preisvergleich an, aber auch auf einen genauen Vergleich der Leistungen, die sich dahinter verbergen. Auch Aspekte wie Servicequalität und Vertrautheit mit der jeweiligen Berufsgruppe gilt es zu berücksichtigen. Eine Krankenkasse wie die IKK classic hat beispielsweise nicht nur attraktive Konditionen, sondern kennt auch die Bedürfnisse des Handwerks aus langjähriger Erfahrung: „Wir wissen, wo unseren Handwerkskunden der Schuh drückt und richten Leistungen und Service daran aus“, betont Volker Müller, Leiter Referat Beiträge/Systemprüfung bei der IKK classic. „Als kompetente Ansprechpartner in Sachen Gesundheitsschutz und Sozialversicherungsrecht stehen wir Ihnen jederzeit zur Seite“, fügt Müller hinzu. „Das gilt für das persönliche Beratungsgespräch – gern auch vor Ort im Betrieb – genauso wie für umfangreiche Serviceleistungen im Internet.“ Auf der Webseite der IKK classic sowie in übersichtlichen Infobroschüren und kundenorientierten Briefen finden Unternehmer zum Beispiel die aktuellen Beiträge zur Pflegeversicherung: 2,35 Prozent bzw. für Kinderlose 2,60 Prozent.

Wer sich in den Anfangsjahren finanziell noch nicht zu sehr binden möchte, der kann auch mit Praktikanten, Freiberuflern, Mini-Jobbern, Zeitarbeitern oder befristet Angestellten starten. Der Vorteil: Sie lernen die Mitarbeiter erst kennen und stellen sie dann – wenn alles passt – ein.

Allerdings: Wenn Sie lediglich Aushilfen beschäftigen, geht dies häufig mit einer hohen Fluktuation einher. Dem Kundenbedürfnis nach einem festen und kompetenten Ansprechpartner wird ein fest angestellter, gut ausgebildeter Mitarbeiter eher gerecht. Lisa Herbrand kann dies nur bestätigen: „Längerfristig lohnt sich – bei gewolltem Wachstum des Unternehmens – immer die Investition in gutes Personal, da sich dieses auch auf die Leistungsfähigkeit des Unternehmens auswirkt.“ ■

Finanzhilfen von der öffentlichen Hand

Neue Projekte erfordern Investitionen. Wer scharf kalkuliert, rechnet Fördergelder mit ein. Denn der Staat unterstützt zahlreiche Vorhaben mit Kapital, zum Beispiel die Gestaltung der Unternehmensnachfolge. Die Mittel fließen aber nur, wenn sich das Unternehmen an klare, aber einfache Regeln hält.



Uwe Böhme hat die Nachfolge seines Aachener Glas- und Gebäudereinigungsunternehmens schon geregelt: Die Nachfolge des heute 58-jährigen übernimmt sein Sohn Paul-Philipp Böhme, der sich gerade per Facility-Management-Studium darauf vorbereitet. Als ihm sein Sohn 2013 den Wunsch mitteilte, in das Unternehmen einzusteigen, war für den Aachener klar: Das Unternehmen muss größer werden. Ein Übernahmekandidat war schnell mit der Lissowski GmbH gefunden. Blieb noch der nicht ganz unwichtige Punkt der Finanzierung der Übernahme. Doch auch da fand sich eine passende und unkomplizierte Lösung: der Universalkredit der NRW.BANK.

Dahinter steht ein Förderdarlehen, das Unternehmen zur Abdeckung eines mittel- bis langfristigen Finanzierungsbedarfs einsetzen können. Mit dem Universalkredit lassen sich sowohl Zukäufe finanzieren als auch einmalige Investitionen und der laufende Betriebsmittelbedarf – und das alles über einen einzigen Vertrag. Der NRW.BANK.Universalkredit deckt einen Finanzbedarf zwischen 25.000 Euro und zehn Millionen Euro ab – und passte genau auf den Bedarf der Aachener. „Das Antragsverfahren war sehr unkompliziert und schnell in der Abwicklung“, erinnert sich Uwe Böhme. „Sehr schnell hatten wir das Geld in der Hand, um die Firma Lissowski zu kaufen.“ Das kam zum idealen Zeitpunkt, da die Besitzerin den Betrieb aus persönlichen Gründen verkaufen wollte – und Böhme eine

Erweiterung suchte. Heute ist die Lissowski GmbH ein Unternehmen aus einem Guss. Mit 65 Mitarbeitern bedient Böhme Kunden in seiner Region und reinigt bis hin nach Neuss öffentliche Einrichtungen, gewerbliche Objekte und private Immobilien. Damit setzt sein Haus mittlerweile rund 1,3 Millionen Euro um.

Gelder für nahezu jedes Vorhaben

Für die Übernahme ist der Universalkredit das ideale Förderprogramm – und der Name ist zugleich Programm. „Das Produkt ist sehr flexibel, wenn es beim Verwendungszweck zu Kostenverschiebungen kommt“, erklärt Dirk Bremer, Teamleiter bei der NRW.BANK. Die Förderbank für Nordrhein-Westfalen hat ihren Sitz in Düsseldorf und Münster. Sie bündelt Förderprogramme des Landes, des Bundes und der Europäischen Union und kombiniert sie mit eigenen Fremd- und Eigenkapitalprodukten sowie Beratungsangeboten. Sie stellt Mittel für jedes Vorhaben bereit, solange der Antragsteller die Förderbedingungen erfüllt. Das Angebot beginnt mit zinsverbilligten Darlehen, wie zum Beispiel dem sogenannten Mikrodarlehen ab einer Summe von 5.000 Euro, und geht rauf bis Förderungen mit zweistelligen Millionenbeträgen. Im August 2002 gegründet, hat die NRW.BANK allein im ersten Halbjahr 2015 rund 4,4 Milliarden Euro an Fördergeldern bewilligt und kommt in ihrer Geschichte auf ein Gesamtvolumen von bislang 90 Milliarden Euro.

Drei Förderfelder

Die drei Förderfelder der NRW.BANK sind: „Wohnen & Leben“, „Gründen & Wachsen“ sowie „Entwickeln & Schützen“. Dabei setzt die NRW.BANK auf das gesamte Spektrum kreditwirtschaftlicher Förderprodukte: von zinsgünstigen Förderkrediten und Darlehen, die mangelnde Sicherheiten ausgleichen oder das Eigenkapital stärken, über strukturierte Finanzierungen bis hin zu Eigenkapitalangeboten. Das Haus arbeitet dabei wettbewerbsneutral und im Hausbankverfahren mit allen Banken und Sparkassen in Nordrhein-Westfalen zusammen. ■

Dirk Bremer,
Teamleiter bei der NRW.BANK

»Der Universalkredit ist für kleinere Übernahmen besonders attraktiv.«





Uwe Böhme, Inhaber eines Aachener Glas- und Gebäudereinigungsunternehmens

Die einzelnen Förderarten

Zuschüsse

Eine finanzielle Zuwendung des Staates, die der Empfänger nicht zurückzahlen muss. Allerdings muss er dafür bestimmte Bedingungen erfüllen. Tut er das nicht, ist eine Rückzahlung inklusive Zinsen fällig.

Zinsverbilligte Kredite

Ein klassischer Kredit, bei dem der Staat mit Zuschüssen die Zinshöhe absenkt. Fehlen dem Kreditnehmer Sicherheiten, gibt es Förderkredite mit sogenannter Haftungsfreistellung, die nicht selten sogar das komplette Kreditrisiko übernehmen. Das Ausfallrisiko teilen sich Fördermittelgeber und Hausbank.

Bürgschaften

Alternative für Kreditnehmer ohne Sicherheiten, wenn Vorhaben und Erfolgchancen stimmen. Das Volumen einer solchen Ausfallbürgschaft der öffentlichen Hand liegt in der Regel bei 80 Prozent der Kreditsumme.

Garantien

Fürs Auslandsgeschäft: Der Staat gibt eine Einzeldeckung für einen Auftrag oder gewährt sie pauschal für mehrere Kunden mit sehr kurzen Zahlungszielen.

Subventionen

Sie fließen regelmäßig für bestimmte Vorhaben, Regionen oder Unternehmen. Auf Subventionen gibt es im Gegensatz zu normalen Fördermitteln einen Rechtsanspruch.

Checkliste: Der Weg zum Fördergeld

Schritt 1: Projektbeschreibung

Vorhaben und Zeitraum muss das Unternehmen mit einzelnen Projektschritten klar definieren.

Schritt 2: Risikoprofil entwickeln

Neben einer konkreten Einschätzung der Geschäftsrisiken und Chancen gehören Markt- und Konkurrenzanalysen und Übersichten dazu.

Schritt 3: Beratung einholen

Das fertige Konzept sollten Experten wie die Berater der Handwerkskammer oder des Fachverbands kommentieren. Diese erkennen Stärken und Schwächen des Projekts.

Schritt 4: Investitionsplan erstellen

Steht das Vorhaben, muss für jeden Schritt detailliert ein Investitionsplan vorliegen. Jetzt sollte der Firmenkundenberater der Hausbank mit ins Boot kommen, da er für die Beantragung der Fördergelder unerlässlich ist. Wichtig: Das Vorhaben muss bislang NUR auf dem Papier stehen – für bereits laufende Projekte fließt kein Fördergeld.

Was Sie sonst noch wissen sollten:

- Erste Ansprechpartner für Fördergelder ist immer die Hausbank
- Auf Fördergelder gibt es keinen Rechtsanspruch
- Die Hausbank ist nicht gezwungen, einen Fördergeldantrag weiterzuleiten
- Potenzielle Gründer mit einem negativen Schufa-Eintrag gehen in der Regel leer aus

So funktioniert eine Bürgschaft

Bei einer Bürgschaft steht eine Person oder Institution – in diesem Fall die Bürgschaftsbank NRW – als Bürge für das Vorhaben ein und stellt somit sicher, dass die Geldgeber ihr Kapital zurückerhalten. Allerdings übernimmt die Bürgschaftsbank nicht das komplette Risiko, ein Eigenanteil – in der Regel von 20 Prozent – verbleibt bei der Hausbank unter Beibehaltung der vollen Haftung des Kreditnehmers.

Checkliste: Das sollten Antragsteller wissen

Ausfallbürgschaften kann jeder Unternehmer und jeder Freiberufler beantragen. Sie sollten folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Für ihr Tätigkeitsgebiet entsprechende persönliche, kaufmännische und fachliche Qualifikationen
- Günstige Standortverhältnisse
- Gute Wettbewerbssituation
- Businessplan mit einer wirtschaftlichen Prognose, die belegt, dass sich aus dem Geschäftsbetrieb der Kapitaldienst und ein angemessener Lebensunterhalt erwirtschaften lassen
- Anträge laufen in der Regel über die Hausbank, eine Ausnahme ist das „BoB-Verfahren“ (= Bürgschaft ohne Bank): Bei der Bürgschaftsbank NRW können Anträge über Bürgschaften bis 100.000 Euro direkt gestellt werden (www.bb-nrw.de)
- Der Bürgschaftshöchstbetrag beläuft sich auf 1,25 Millionen Euro, die Laufzeit beträgt in der Regel maximal 15 Jahre
- Kosten: 1,5 Prozent einmalige Bearbeitungsgebühr und eine jährliche Bürgschaftsprovision in Höhe von 1 Prozent des jeweils verbürgten Kreditbetrages; bei einer Ablehnung entstehen keine Kosten!
- Eine angemessene Eigenbeteiligung an den Finanzierungskosten ist ebenso erwünscht wie der Wille und die Fähigkeit zur Leistung
- Bürgschaften gibt es für nahezu jedes Vorhaben und Projekt, wenn die Perspektiven stimmen. Ausgenommen sind aber Sanierungsmaßnahmen, Umschuldung bestehender Darlehen sowie Projekte, die nicht unter die EU-Fördergrundsätze für kleine und mittlere Unternehmen fallen



Es läuft gut beim Autoservice Liemke in Schloß Holte-Stukenbrock. So gut, dass der Chef Ali Osman Özen von 6 bis 20 Uhr in der Werkstatt steht und kaum Zeit für andere Aufgaben findet. Die Kunden kommen sogar aus Hamburg, Dortmund und Hannover zu ihm. In dem Autohaus, das nach dem Stadtteil benannt ist, arbeiten mittlerweile zehn Mitarbeiter und drei Aushilfen. „Dabei habe ich erst 2009 den Betrieb gegründet und alleine aufgebaut“, sagt der 34-jährige Kfz-Meister stolz. Jetzt steht die nächste Erweiterung an: Er will die Immobilie, in der er die Werkstatt ebenso wie den Fahrzeugankauf und -verkauf führt, erwerben. Schließlich plant er, den An- und Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen auszubauen und die Zahl der Stellplätze für aktuell 30 bis 40 Fahrzeuge auf 120 erhöhen.

Einen Haken hat das Vorhaben: Trotz aller Sicherheiten, darunter eigene Immobilien, kann er die gesamte Finanzierung nicht aus eigener Kraft absichern. Sein Firmenkundenberater von der Kreissparkasse Wiedenbrück hatte die Lösung: „Er empfahl mir die Bürgschaftsbank NRW, die als Bürge bei gut durchdachten Projekten einspringt“, so Özen. Er legte sein Konzept vor – und hatte binnen kurzer Zeit die Finanzierung unter Dach und Fach. Die Bürgschaftsbank NRW bürgt für die Finanzierungslücke im deutlich sechsstelligen Bereich. „Die Gelder sind bewilligt, die Vorverträge geschlossen, der Rest geht hoffentlich auch ganz schnell“, freut sich Özen.

Die einst von den Kammern und Verbänden der Wirtschaft sowie den Kreditinstitutsgruppen ins Leben gerufene Bürgschaftsbank springt immer dann ein, wenn Unternehmer erfolgversprechende Projekte umsetzen wollen, aber nicht über ausreichende Sicherheiten verfügen. „Fehlende Sicherheiten dürfen nicht dazu führen, dass wirtschaftlich sinnvolle Vorhaben im Handwerk und in anderen mittelständischen Branchen unterbleiben“, fasst Manfred Thivessen, Geschäftsführer der Bürgschaftsbank NRW, die Philosophie seines Hauses zusammen. „Die Bürgschaftsbank wird, wo immer dies vertretbar erscheint, mit den Handwerksbetrieben ins Risiko gehen, um wirtschaftlich sinnvolle und Erfolg versprechende Investitionen zu ermöglichen.“

Voraussetzung hier ist, dass die Idee stimmt, gute Marktchancen vorliegen und der Unternehmer mit einem realistischen Businessplan belegen kann, dass er genau weiß, was er tut. „Ist



Ali Osman Özen,
Inhaber von
Autoservice Liemke

Erfolgversprechende Investitionen ermöglichen

Auch ohne ausreichende Sicherheiten können Unternehmer Projekte realisieren: Stimmen die Perspektiven, springt die Bürgschaftsbank NRW als Bürge ein.

das Projekt genehmigt, bürgen wir in der Regel für 80 Prozent der Finanzierung bei einem Bürgschaftshöchstbetrag von 1,25 Millionen Euro“, erklärt Lothar Galonska, ebenfalls Geschäftsführer der Bürgschaftsbank NRW. Die Förderinstitution, die es übrigens in jedem Bundesland gibt, steigt nicht alleine ins Risiko: Die Hausbank, über die die gesamte Abwicklung läuft, ist mit 20 Prozent beteiligt, wenn das Projekt trotz aller guten Perspektiven fehlschlägt. Und, ganz wichtig: „Der Unternehmer ist damit nicht aus der Haftung heraus“, ergänzt Galonska.

2014 hat die Bank im bevölkerungsreichsten Bundesland dazu beigetragen, dass Finanzierungen mit einem Gesamtvolumen von über 157 Millionen Euro Realität wurden; aktuell beläuft sich der Bürgschaftsbestand der Bank für Projekte auf insgesamt gut 570 Millionen Euro. Und da der Bürgschaftskredit regelmäßig (nur) ein Baustein in der Gesamtfinanzierung ist, ergeben sich beachtliche „Hebeleffekte“ hinsichtlich der insgesamt ermöglichten Investitionsvolumina! Dabei bürgt die Bürgschaftsbank NRW branchenübergreifend sowohl für Existenzgründer als auch für sonstige Finanzierungen einschließlich Betriebsmittelkrediten – bis zu einem Bürgschaftsbetrag von 100.000 Euro auch im Rahmen der „Bürgschaft ohne Bank“!

Einen Vorteil haben unterstützte Unternehmen und Freiberufler sofort: Die Zusage ist ein Türöffner für den Zugang zu Fremdkapital und sie signalisiert deutlich, dass hier eine

erfolgversprechende Geschäftsidee am Start ist. Und die Kreativität der Selbständigen erhält jederzeit einen kompetenten Partner, wenn es um die komplexen Finanzierungsfragen geht. Schon deshalb sollten Unternehmen mit einer schwachen Eigenkapitalausstattung oder geringen Sicherheiten frühzeitig das Gespräch mit der Bürgschaftsbank suchen. Denn wer einmal von seiner Hausbank einen ablehnenden Kreditbescheid erhält, tritt voll auf die Investitionsbremse: 40 Prozent der kleinen Firmen streichen nach einer Ablehnung ihr Vorhaben ersatzlos. ■

Lothar Galonska, Manfred Thevissen,
Geschäftsführer der Bürgschaftsbank NRW

»Fehlende Sicherheiten dürfen nicht dazu führen, dass wirtschaftlich sinnvolle Vorhaben im Handwerk und in anderen mittelständischen Branchen unterbleiben.«



Im Export muss die Liquidität stimmen



Das Glück liegt in der Ferne – und damit ist nicht nur das Urlaubsglück gemeint. Unternehmen, die wachsen wollen, konzentrieren sich nicht nur auf den lokalen oder regionalen Markt, sondern agieren auch jenseits von Ländergrenzen. Die Digitalisierung und die Globalisierung haben das Exportgeschäft viel einfacher gemacht.

Was viele aber unterschätzen: Sosehr die Welt auch zum globalen Dorf wurde – die wirtschaftlichen Risiken aus Exportgeschäften haben sich nicht verkleinert. Im Gegenteil: Auch 2015 zählen Kriege, Revolutionen, Unruhen, Naturkatastrophen, staatliche Maßnahmen wie Währungsabwertungen wie zuletzt in China, Wechselkursschwankungen, Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsunwilligkeit seitens der Abnehmer zu den Risiken im Export, ganz zu schweigen von den Gefahren für Produkte während des Transports. Das größte Risiko, so die Creditreform-Umfrage „Länder- und Exportrisiken in Europa“ sind Zahlungsausfälle und ein erhöhtes Insolvenzrisiko bei ausländischen Geschäftspartnern. Dies geben gleich drei von vier Betrieben, exakt 76 Prozent, an.

Das größte Risiko im Export ist die Zahlungsmoral.



Hinzu kommt die Zahlungsmoral: Viele Partner lassen sich Zeit – zu viel Zeit. 56,9 Prozent der Befragten beklagen eine lange Außenstandsdauer. Genau die hat gravierende Folgen. Jede dritte Insolvenz, so Schätzungen der Europäischen Union, resultiert aus zu spät eingetroffenen Zahlungen. Spät eingehende Zahlungen zählen dadurch zu den ausschlaggebenden Handelsbarrieren in Europa und bedeuten rund 25 Billionen Euro Mehrkosten.

„Für Gewerbetreibende heißt das: Sie müssen ihre Geschäftspartner genau unter die Lupe nehmen“, sagt Richard Dey, Geschäftsführer Verband der Vereine Creditreform e. V. „Die Bonität nationaler und internationaler Bestandskunden und Lieferanten sollte regelmäßig überprüft werden.“

Dazu können sich die Import-/Exportwilligen an Dienstleister wenden, von denen die großen Unternehmen wie etwa Creditreform international aufgestellt sind. Creditreform beispielsweise verfügt in Europa und China über 23 eigenständige Landesgesellschaften und bietet darüber Unterstützung bei der Kundenakquise, der Bonitätsprüfung, der Zahlungsabwicklung sowie beim Inkasso an – und das national wie

Richard Dey,
Geschäftsführer Verband der Vereine
Creditreform e. V.

»Die Bonität nationaler und internationaler Bestandskunden und Lieferanten sollte regelmäßig überprüft werden.«



international. Wer wissen will, mit wem er es zu tun hat, kann über die Bonitätsprüfung Näheres über seinen Partner erfahren. Die Auskunftsorten variieren und sollten immer im Zusammenhang mit dem Geschäftsvolumen stehen. Wer ohnehin Sicherheit als oberste Priorität hat, sollte immer auf die umfassendste Art setzen. Die verrät, wo genau das Unternehmen in Sachen Bonität steht und liefert detaillierte Infos inklusive Bilanzen sowie Gewinn- und Verlustrechnungen des Geschäftspartners. ■

Regeln für den Export/Import

✓ Identität prüfen

Bevor Sie eine internationale Geschäftsbeziehung eingehen, müssen Sie die Identität des Geschäftspartners ermitteln. Nur eine eindeutige Identifikation der Firma schützt vor Betrugsversuchen und bildet die Grundlage für rechtssichere Verträge.

✓ Bonität prüfen

Nicht jeder Kunde bringt Gewinn. Besonders wenn er nicht zahlt. Unternehmen sollten daher die Zahlungsfähigkeit und Bonität Ihrer Kunden von Anfang an prüfen.

✓ Monitoring

Im Ausland können sich die Geschäftssituation und damit die Bonität von Unternehmen sehr schnell ändern, ohne dass Sie als Geschäftspartner in Deutschland dies zeitnah bemerken. Daher bietet sich für die dauerhafte Überwachung der wichtigsten Kunden und Lieferanten ein Monitoring an.

✓ Verträge sicher gestalten

Die Basis aller Geschäfte ist die Vereinbarung rechtssicherer Verträge. Zu beachten sind dabei die jeweils im Land gängigen Handelsgewohnheiten und das Rechtssystem. Wichtig ist auch die schriftliche Vereinbarung und Sicherung des Eigentumsvorbehaltes.

✓ Rechnungstellung

Rechnungen sollten im Außenhandel immer zeitnah gestellt werden. Rechnungspositionen müssen verständlich und übersichtlich aufgelistet und Erklärungen gegebenenfalls in Landessprache verfasst werden. Berechtigte Einwände müssen kurzfristig geklärt und die Rechnung ggf. korrigiert werden.

✓ Richtiges Mahnen

Wenn Rechnungen innerhalb der vereinbarten Zahlungsziele nicht beglichen werden, muss das deutsche Unternehmen rasch und konsequent Mahnen. Erfolgversprechend sind Mahnungen in der Landessprache und eine frühzeitige Fallübergabe an einen Spezialisten direkt vor Ort am Sitz des Schuldnerunternehmens. Dieser sollte eng mit den Schuldnern, Behörden, Gerichten, Insolvenzverwaltern und Rechtsanwälten zusammenarbeiten. Spätestens nach der zweiten Mahnung sollte ein Lieferstopp erfolgen.

✓ Gerichtliches Mahnverfahren

Im Falle einer gerichtlichen Beitreibung müssen die rechtlichen Möglichkeiten und Voraussetzungen zur Durchsetzung der Forderungen geprüft werden. Zu beachten ist auch die Höhe der anfallenden Kosten.



So ermitteln Sie die Pauschale für Fahrkosten

Basis sind Anschaffungskosten, die Nutzungsdauer und der Restwert, wenn der Wagen aus dem Fahrzeugpool wieder herausgeht. Daraus ergibt sich die jährliche kalkulatorische Abschreibung (Anschaffungskosten minus Restwert durch Nutzungsdauer). Hinzu kommen die kalkulatorischen Zinsen (Anschaffungskosten plus Restwert durch $2 \times$ Zinssatz).

Ein fiktives Beispiel: Ein 2,7-Tonner-Kastenwagen kostet 17.220 Euro und hat nach vier Jahren Nutzungsdauer noch einen Restwert von 5.450 Euro. Dann liegen die jährlichen kalkulatorischen Kosten bei 2.943 Euro, die Zinsen sind bei einem Zinssatz von sechs Prozent beispielsweise mit 680 Euro anzusetzen. Weitere Fixkosten wie Kfz-Steuer, Versicherung, Pflege oder Garagenmiete schlagen mit weiteren 1.500 Euro zu Buche, was unterm Strich Fixkosten von 5.123 pro Jahr ausmacht.

Auf diese Fixkosten müssen noch die variablen Kosten für Benzin, Öl, Reparaturen und Reifen aufgeschlagen werden, die wir mit 13,95 Euro je 100 Kilometer ansetzen. Bei einer Jahreskilometerleistung von 30.000 ergeben sich Kosten in Höhe von 4.185 Euro. Addiert man jetzt fixe und variable Kosten, hat man die Kosten je Kilometer – in diesem Fall 0,31 Euro.

Achtung: Weil der Wagen aber nicht allein fährt, muss man noch Personalkosten ansetzen. Bei einem angenommenen Stundenverrechnungssatz von 39,90 Euro und einer durchschnittlichen Geschwindigkeit von 20 km/h liegt der Verrechnungssatz je Kilometer bei 2,00 Euro und wird bei höheren Durchschnittsgeschwindigkeiten niedriger. Jetzt erst lassen sich die eigentlichen Fahrkosten ermitteln. Beträgt der durchschnittliche Weg zum Kunden 12 Kilometer, kommen an reinen Fahrzeugkosten 7,44 Euro zusammen, an Personalkosten 48 Euro – also zusammen 55,32 Euro.

Preis und Praktikabilität

So findet sich das passende Nutzfahrzeug – zum passenden Preis



Wenn Timo König aus Rüsselsheim bei seinen Kunden vorfährt, ist das Erste, was sie von ihm sehen, sein Fahrzeug. „Es ist Visitenkarte und Entree“, sagt der Malermeister, der sich ganz bewusst für einen Opel Vivaro entschieden hat. „Als Maler gestalte ich Lebens- und Arbeitswelten für meine Kunden – und diesen optischen Ansatz habe ich auf mein Firmenfahrzeug übertragen.“ Denn der Vivaro gilt – zu Recht – als einer der schönsten Transporter.

Für den jungen Malermeister spielen aber noch weitere Aspekte eine wichtige Rolle, die für ihn sogar noch vor dem Design kommen: Preis und Praktikabilität. „Der schönste Wagen nutzt wenig, wenn er zu hohe Betriebskosten hat und nicht auf meine Bedürfnisse zugeschnitten ist“, so der 30-jährige Rüsselsheimer. Um als Malermeister vor Ort beim Kunden arbeiten zu können, muss er oft unhandliches Material und sperrige Güter wie Leitern und Arbeitsbühnen mitnehmen. Das Material muss nicht nur in das Fahrzeug passen, sondern auch noch sicher verstaut sein. Daher analysierte er in einem ersten Schritt, welche der auf dem Markt erhältlichen Nutzfahrzeuge am besten passen. Dank unterschiedlicher Radstände, Dachhöhen, Motorisierungen, Antrieb und Aufbauten gibt es je nach Hersteller Hunderte von Varianten des Basismodells.

Den guten Nutzfahrzeugverkäufer erkennt man daran, dass er – wenn der Kunde mit einer konkreten Vorstellung ins Autohaus kommt – diesen Wunsch einfach erfüllt. Spezial-



listen fragen nach: Wie viel Kilometer im Jahr, welche Lasten, mehr Stadt- oder Autobahnverkehr? So entscheidet zum Beispiel der konkrete Einsatz, ob der Gewerbetreibende besser mit einem Front- oder Heckantrieb bedient ist oder vielleicht sogar einen Allradantrieb wählen sollte.

Für König war wichtig, dass er sein komplettes Maler-equipment ebenso wie eventuelle Helfer und Mitarbeiter mitnehmen konnte. Als Rüsselsheimer lag es nahe, dass er bei der Adam Opel AG anknüpft, die gleich drei Modellreihen – Combo, Vivaro, Movano – unterschiedlicher Größen anbietet. Die technischen Daten, Preis und Werkstattnähe sprachen dann für einen Vivaro. Und damit nicht Pinsel, Farb-eimer und andere Utensilien durcheinanderliegen, orderte er gleich noch ein Ladungssicherungssystem, eine Fahr-zeuginrichtung von Sortimo, dazu. So kann er alles sicher in Regalmodulen verstauen. Denn auch das hat sich noch immer nicht überall herumgesprochen: Jeder Gewerbetreibende ist verpflichtet, seine Ladung auf Autofahrten zu sichern. Sonst riskiert er Bußgelder und empfindliche Strafen, wenn es wegen nicht gesicherter Ladung zu einem Unfall kommt. Nahezu jeder Nutzfahrzeughersteller, darunter natürlich auch Opel, bietet entsprechende Ausstattungen zur Ladungssicherung an.

„Betriebsinhaber sollten sich die Kosten über den gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs genau ansehen“, sagt Jean-François Bloch, Leiter Nutzfahrzeuge bei Opel. In diese Gesamtrechnung, die sogenannten Total Cost of Ownership

oder kurz TCO, fließen sämtliche Kosten wie Kaufpreis, Versicherung, Steuern, Wartungsintervalle, Reparaturen und nicht zuletzt der Verbrauch ein. „Allein der Treibstoff kann bis zu einem Drittel aller Gesamtkosten ausmachen“, so Bloch.

König hat mit dem Vivaro eine gute Wahl getroffen: Das aktuelle Modell setzt in der Version als 1.6 CDTi Biturbo mit 92 kW beim Verbrauch mit 5,7 Liter im Mix die Benchmark – kein anderer Transporter seiner Klasse verbraucht weniger. Auch das hilft, die Betriebskosten entscheidend zu minimieren. Davon profitieren auch seine Kunden. Er kann für die An- und Abfahrten daher faire Preise bieten und muss keine Sorgen haben, dass er eine zu niedrige Pauschale angesetzt hat. ■

Jean-François Bloch,
Leiter Nutzfahrzeuge
der Adam Opel AG

»Betriebsinhaber sollten sich die Kosten über den gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs genau ansehen.«



Der erste Eindruck zählt

Kunden schließen vom optischen Auftritt auf die Professionalität des Unternehmens

zu. Mit einer klaren, ansprechenden Aufteilung auf hochwertigem Papier können Sie hingegen bei Ihren Kunden punkten.

Auch auf der Fahrzeugbeschriftung sowie auf der Berufsbekleidung finden sich Ihr Logo und Ihre Hausschrift wieder. Die Beschriftung auf Firmenfahrzeugen wird erfahrungsgemäß von vielen aktuellen, aber auch potenziellen Kunden wahrgenommen. Werden in der Nachbarschaft handwerkliche Arbeiten verrichtet, steht dort über einen längeren Zeitraum das Firmenfahrzeug als Werbeträger. Nutzen Sie diese Chance, indem mit Ihrem Namen, Ihrer URL und Ihren Kontaktdaten gut sichtbar werben. Für Fahrzeugwerbung gilt aber auch: Das Fahrzeug sollte gut gepflegt sein und ordentlich parken, damit die Werbewirkung auch positiv ist. Gleiches gilt für Berufskleidung. Die Logoanbringung auf der Kleidung Ihrer Mitarbeiter gibt diese eindeutig zu erkennen und verleiht Ihrem Unternehmen Professionalität, vorausgesetzt, die Kleidung ist gepflegt und sauber.

Professionalität ist das, womit Sie beim Kunden punkten können und was dieser auch von Ihnen und Ihrer angebotenen Leistung erwartet. Zeigen Sie Ihren Kunden, was sie von Ihnen erwarten können – und das fängt bei einem attraktiven optischen Auftritt an! ■

Checkliste Corporate Design

- Die Basis bilden Schriftart, Schriftfarben beziehungsweise Unternehmensfarben und Logo sowie die Vorgaben an die jeweilige Verwendung (Schriftgrößen, Logovariationen, Logohintergründe).
- Bei der Auswahl von Schriftfarbe und Schriftart sollten Sie prüfen, ob diese für alle Anwendungsbereiche geeignet sind. Besonders helle Farben oder dünne Schriftarten können beispielsweise die Lesbarkeit Ihrer Fahrzeugbeschriftung beeinträchtigen.
- Für die Entwicklung eines Logos sollten Sie sich von einer Agentur beraten lassen. Ein abstraktes Motiv zu entwerfen, das unverwechselbar ist und zu Ihrem Betrieb passt, ist keine leichte Aufgabe. Oder Sie lassen den Namen Ihres Betriebes individuell gestalten und verwenden ihn anstelle eines Logos.
- Wenn diese Grundlagen entschieden sind, folgt die Umsetzung auf der gesamten Geschäftsausstattung. Für alles, was den Namen Ihres Unternehmens trägt, sollte eine Designvorgabe im CD verankert werden: für Arbeitskleidung, Briefpapier, Fahrzeugbeschriftung, Website, Werbeanzeigen, Visitenkarten, Eingangsschilder und so weiter.
- Je konsequenter Sie das Corporate Design umsetzen, desto höher ist der Wiedererkennungswert Ihres Unternehmens.
- Achten Sie auch bei der Gestaltung darauf, dass sie Ihre Positionierung widerspiegelt. Bei traditionellen Unternehmen und/oder Premiumpreis-anbietern sollte der Außenauftritt eher klassisch und stilvoll wirken und insgesamt zurückhaltender sein. Moderne Unternehmen und/oder Niedrigpreisanbieter dürfen gerne etwas poppiger oder verspielter wirken.

Quelle: Eva Odenthal

IP-Transformation: Der Auftakt für die digitale Zukunft

Vielen Unternehmen fällt der Abschied von den zuverlässigen ISDN-Netzen und der analogen Telefonie schwer. Doch der zukunftsfähige Nachfolger steht mit der IP-Technologie schon in den Startlöchern. Sie schafft über die Telefonie hinaus die Basis für eine umfassende Digitalisierung von Geschäftsprozessen.

Bereit für die »vierte industrielle Revolution«

IP-basierte Anschlüsse der neuesten Generation sind schneller, leistungsfähiger und einfacher zu warten als ihre Vorgänger.

Sie schaffen damit die Basis für kommende Trends wie das „Internet der Dinge“ und „Industrie 4.0“. Diese „vierte industrielle Revolution“ wird durch eine umfassende, unternehmensübergreifende Digitalisierung und die Vernetzung von Menschen und Maschinen gekennzeichnet sein. Hierbei werden mithilfe von IP-Technologie sämtliche für einen Geschäftsprozess relevanten Informationen in Echtzeit bereitgestellt. Auf diese Weise lassen sich zahlreiche Produktions-, Fertigungs-, Logistik- und sonstige Geschäftsprozesse dezentral und nahezu vollständig automatisiert über IP-Netze abwickeln. Für CIOs, IT-Leiter und Technikchefs bietet sich daher mit der IP-Umstellung die Chance, frühzeitig eine strategische Neuausrichtung ihrer TK- und IT-Landschaft einzuleiten, die ihren Unternehmen den Weg zu neuen digitalen Geschäftsmodellen bahnt.



Noch bestimmen vielerorts unübersichtliche Systemlandschaften mit Insellösungen das Bild der Informations- und Kommunikationstechnologie in Unternehmen. Mit IP-basierten Anschlüssen der neuesten Generation lässt sich diese verwirrende Vielfalt von ISDN, LAN, Mobilfunk- und Maschinenkommunikation mit ihren unterschiedlichen Protokollen und Standards auflösen. Dienste wie Telefon, Internet, E-Mail oder Fax werden dann nur noch über ein Netz bereitgestellt, Smartphones mit IP-basierter Telefonie als Nebenstellen eingebunden. Telefonanlagen, Firmennetzwerk, PC-Arbeitsplätze und auch der Maschinenpark sprechen hierbei dieselbe „Sprache“: Internet-Protokoll (IP). So lässt sich Kommunikation auf einen Nenner bringen.

Zudem können Unternehmen Anwendungen und Arbeitsplätze leichter administrieren und schneller bereitstellen. Selbst ganze Standorte sind via IP-Technologie in kürzester Zeit angebunden. Darüber hinaus legt sie die Grundlage, um mit Kunden, Lieferanten und Partnern nahtlose, medienbruchfreie Wertschöpfungsketten zu bilden.

Das digitale Geschäft ankurbeln

Die IP-Transformation verschafft Firmen branchenübergreifend neue Möglichkeiten, Betriebsabläufe zeitsparend zu digitalisieren. Dazu gehören etwa die Erfassung von Daten und ihre Eingabe in ein ERP-System oder die komplette Abwicklung von Bestell- und Abrechnungsprozessen. Für ihr Wachstum benötigen Unternehmen zudem flexible ITK-Ressourcen. Mit IP-Technologie lassen sich diese rasch und nach Bedarf aus der Cloud zubuchen. Und auch kleinere Unternehmen wie Handwerksbetriebe ziehen Nutzen aus der Umstellung. Mit IP-basierten Anschlüssen laden sie schneller Materialien für ihre Vertriebskanäle hoch und aktualisieren ihre Homepage und/oder Social-Media-Präsenz. Um diese Vorteile realisieren können, bietet die Deutsche

Roger Voland, Leiter GK Transformation
beim Vertrieb und Service
Deutschland der Telekom Deutschland

»IP-Technologie schafft
die Basis für eine
umfassende Digitalisierung
von Geschäftsprozessen.«



Telekom Unternehmen eine Reihe von Anschlüssen der neuesten Generation zur Auswahl: DeutschlandLAN IP Start und DeutschlandLAN IP Voice/Data. Alle Angebote enthalten Internet-Flatrates von bis zu 200 Mbit/s (Download) und 100 Mbit/s (Upload), eine Flatrate für Telefonate ins deutsche Festnetz sowie E-Mail-Postfächer aus der Cloud und Online-Speicherplatz im Telekom-Mediencenter. Je nach Variante können Unternehmen zudem Flatrates für Mobilfunknetze hinzubuchen sowie für die Festnetze weiterer 18 Länder. In puncto Sicherheit müssen sie dabei keinerlei Abstriche machen. Die IP-basierte Telefonie der Deutschen Telekom ist genauso sicher wie die bisherige Technik. Sie läuft über ein eigenes physisches Netz. Die Anschlüsse sind registriert und authentifiziert.

Planvolle und rechtzeitige Umstellung

Bis Ende 2018 wird die Telekom alle zwei Millionen Geschäftskunden mit rund drei Millionen Geschäftsanschlüssen auf IP-basierte Telekom-Anschlüsse migrieren. Roadmaps mit Expertenworkshops und spezifischer Beratung, die auf die jeweilige Unternehmenslandschaft ausgerichtet ist, unterstützen Geschäftskunden hierbei auf ihrem Weg in die digitale Zukunft. ■
www.telekom.de/gk/ip



Mit Sicherheit erfolgreich arbeiten

Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit sind Erfolgsfaktoren. Am besten berücksichtigt ein Betrieb sie gleich von Anfang an.



Checkliste: Berufsgenossenschaft



Bei welcher Berufsgenossenschaft muss ich meinen Betrieb anmelden?

Zu welcher Berufsgenossenschaft der neue Betrieb gehört, kann ein Existenzgründer über die Infoline der gesetzlichen Unfallversicherung (0800/6 05 04 04) erfahren.



Bin ich als Unternehmer selbst auch versichert?

In einigen Branchen müssen auch die Unternehmer selbst sich versichern. Grundlage dafür ist entweder das Gesetz – zum Beispiel bei Selbstständigen im Gesundheitswesen oder in der Wohlfahrtspflege – oder die Satzung der Berufsgenossenschaft (z. B. Friseur). Wer sich nicht pflichtversichern muss, kann sich freiwillig versichern.



Welche Beiträge muss ich zahlen?

Grundsätzlich errechnet sich der Beitrag zur gesetzlichen Unfallversicherung nach der Höhe der an die Beschäftigten gezahlten Arbeitsentgelte und dem Gefährdungsgrad des ausgeübten Gewerbes (Gefahrklasse). Sind Unternehmerinnen und Unternehmer selbst versichert, wird die gewählte Versicherungssumme berücksichtigt.



Was muss ich im Arbeitsschutz beachten?

Gefährdungsbeurteilung und die Organisation der betriebsärztlichen und sicherheitstechnischen Betreuung sind ein absolutes Muss. Hilfestellung dabei gibt die Berufsgenossenschaft.



Der eigene Betrieb – kaum etwas kann so aufregend sein wie der Start in die Selbstständigkeit. Vieles will bedacht sein: die Planung der Arbeits- und Büroräume, der Einkauf, das Marketing, die Rechnungstellung. Hinzu kommen die Meldepflichten bei den Behörden. „Und dann auch noch die Berufsgenossenschaft und der Arbeitsschutz“, denkt vermutlich mancher Junghandwerker, wenn er erfährt, welche Vorschriften er einzuhalten hat.

„Wer ein Unternehmen gründet oder führt, hat viel zu tun – keine Frage“, sagt Dr. Walter Eichendorf, stv. Hauptgeschäftsführer der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV), des Verbands der Berufsgenossenschaften. „Aber bei allem Stress sollte man nicht den Fehler machen, den Arbeitsschutz nur als Abhaken von Pflichten zu verstehen. Richtig angewandt kann er ein Werkzeug sein, das die Arbeit nicht nur sicher und gesund macht, sondern auch effizient.“

Aber wie anfangen? Der erste Schritt ist die sogenannte Gefährdungsbeurteilung. Dabei schaut sich der Unternehmer seinen Betrieb durch die Brille des Arbeitsschutzes an: Wo bestehen Gefährdungen, zum Beispiel durch Gefahrstoffe, oder Unfallrisiken? Wie kann ich diese Risiken ausschalten? Fragen wie diese helfen dabei, Schwachstellen in der eigenen Planung zu finden. Manchmal zeigt sich dann, dass Gefahrstoffe ersetzt oder Arbeitsabläufe anders organisiert werden müssen. Nicht selten werden sie dadurch nicht nur sicherer, sondern auch einfacher. Oder aber es müssen noch Schutzmaßnahmen in die Kalkulation aufgenommen werden, an die bisher niemand gedacht hat. „Am besten beginnt man mit der Gefährdungsbeurteilung schon in der Planungsphase“, so Eichendorf. „Wer den Arbeitsschutz gleich zu Beginn mitdenkt, muss später nicht nachrüsten oder umbauen.“

Der Unternehmer ist dabei nicht auf sich allein gestellt. Unterstützung erhält er von seiner Berufsgenossenschaft (BG). Die BG ist Träger der gesetzlichen Unfallversicherung, die wiederum Teil der Sozialversicherung ist. Wer Beschäftigte hat, muss sein Unternehmen anmelden. In manchen Branchen müssen Unternehmer sich auch selbst versichern (siehe Kasten). Bei einem Arbeitsunfall oder einer Berufskrankheit übernimmt die BG die Kosten der Heilbehandlung

Dr. Walter Eichendorf,
stellvertretender Hauptgeschäftsführer

»Richtig angewandt ist der Arbeitsschutz ein Werkzeug, das die Arbeit nicht nur sicher und gesund macht, sondern auch effizient.«



und Rehabilitation. Bei einer dauerhaften Minderung der Erwerbsfähigkeit zahlt sie eine Rente.

Was vielen Betrieben nicht bewusst ist: Die gesetzliche Unfallversicherung übernimmt nicht nur ihre Haftung für Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten. Sie berät sie auch bei Problemen im Arbeitsschutz. „Der Präventionsdienst der BG kann dabei auf einen reichen Erfahrungsschatz zurückgreifen“, so Eichendorf, „denn die Fachleute kennen aus ihrer Arbeit sehr genau den Alltag und die Schwierigkeiten, vor denen gerade Kleinbetriebe im Arbeitsschutz stehen.“

Dabei geht es nicht nur darum, wie ein Betrieb Unfälle vermeiden kann. Wer den Gesundheitsschutz ernst nimmt, kann auch Erkrankungsrisiken verringern. Ein Beispiel: Rückenbelastungen. „Gerade im Handwerk gibt es immer noch viele Tätigkeiten, die schweres Heben und Tragen oder ungünstige Körperhaltungen erfordern. Wer jung ist, merkt die Belastung nicht sofort, aber auf die Dauer kann sie zur Gefahr für die Rückengesundheit werden – und damit für den Betrieb.“ Denn ein kranker Rücken koste richtig Geld, das zeigten die Statistiken für Arbeitsunfähigkeit deutlich, so Eichendorf. „Hinnehmen muss man das nicht. Beispiele, was Betriebe tun können, gibt es unter www.deinruecken.de.“

Was im ersten Moment aufwändig scheint, lohnt sich also auf Dauer gesehen. Den Arbeitsschutz nicht als Last, sondern als Erfolgsfaktor zu begreifen, ist der erste Schritt auf diesem Weg. ■



Immer pünktlich zahlen

Nichts ist so gründlich wie die Steuerverwaltung. Unternehmer sollten daher wissen, welche Steuern wann fällig sind.



Die Ägypter waren es – die Erfinder der Steuer. Und das schon im dritten Jahrtausend vor Christus. Damals gab es eine Erntesteuer und einen Nilzoll. Auch aus den Hochkulturen des Zweistromlands sind Steuern schriftlich verbürgt. Zwischen Euphrat und Tigris mussten die Mesopotamier Steuern für die Viehhaltung und den Fischfang zahlen. Selbst der berühmte Spruch „Geld stinkt nicht“ (pecunia non olet) geht auf eine Steuer zurück: Der römische Kaiser Vespasian erhob auf öffentliche Toiletten eine Latrinensteuer.

Verbürgt ist aber auch, dass keine andere Ordnungsmacht das Steuersystem so kompliziert gestaltet hat wie die Deutschen. Das Ergebnis: Die Hälfte aller weltweiten Veröffentlichungen über Steuerregeln und -gesetze ist auf Deutsch. 61 Steuerarten kennt das deutsche Finanzwesen.

Dem Finanzamt, das die Steuern eintreibt, entgeht keiner – erst recht kein Unternehmer. Gerade sie können sich dank der Vielzahl an individuellen Gestaltungsmöglichkeiten schnell im Netz der Steuer verfangen und sollten im Zweifel immer bei Spezialisten nachfragen. Und der Rat sollte schon vor Gründung eines Unternehmens geholt werden: Schließlich entscheidet schon die Wahl der Rechtsform mit darüber, welche Steuern fällig werden. Denn für Unternehmen fallen zum Beispiel grundsätzlich Körperschaft-, Einkommen- und Gewerbesteuer an. Doch sie wirken sich unterschiedlich aus: Bei einer GmbH kann es bei der Körperschaftsteuer zu einer Doppelbesteuerung kommen: Als juristische Person muss die

Gesellschaft sie zahlen, aber sie wird bei der Ausschüttung beim jeweiligen Gesellschafter meist erneut besteuert. Auch wenn der Satz mit 25 Prozent relativ niedrig ist, kann diese Doppelbesteuerung eine Personengesellschaft attraktiver erscheinen lassen.

Zudem ist der Steueralltag für Unternehmer kompliziert, müssen sie doch viele Melde- und Zahlungsfristen im Auge haben. Gerade in Sachen Steuern geraten Existenzgründer häufig mit dem Finanzamt aneinander, weil sie zum Beispiel Fehler bei der Umsatzsteuererklärung machen. Zu den Klassikern gehören Fehler in der Buchhaltung: Nicht ordnungsgemäße Belege führen dazu, dass das Finanzamt den Vorsteuerabzug nicht anerkennt und der Betrieb zu wenig oder zu spät Mehrwertsteuer zahlt.

Richtig treffen kann ein Unternehmen eine zu niedrig angesetzte Einkommensteuer-Vorauszahlung. In der Regel kommt erst zwei Jahre nach Gründung der erste Einkommensteuerbescheid. Hat die Firma ihre Einkommensteuer zu niedrig angesetzt, drohen deftige Nachzahlungen. Die dann fälligen Summen können ein Jungunternehmen in finanzielle Bedrängnis bringen. Chefs sollten sich gründlich mit ihrer steuerlichen Seite auseinandersetzen und sehen, welche Steuern wann fällig sind und welche Fehler sie vermeiden sollten. Denn für Steuernachzahlungen gibt es so gut wie nie einen Kredit – und bei Liquiditätsgenüssen ist in solchen Fällen der Weg schnell vorgezeichnet. ■

Steuern: Wer zahlt wann?

Umsatzsteuer

Wer? Jeder Unternehmer
(Ausnahmen: z. B. Ärzte, Physiotherapeuten)

Allgemeiner Satz: 19 Prozent, ermäßigter Satz: 7 Prozent (z. B. für Kunst- und Medienberufe)
Mögliche Befreiung durch Anwendung der Kleinunternehmerregelung Paragraf 19 Umsatzsteuergesetz

Wann? In der Regel zum 10. des Folgemonats nach einem Vorauszahlungszeitraum (Monat oder Quartal)

Einkommensteuer

Wer? Unternehmer (natürliche Personen)

Wann? Vierteljährliche Vorauszahlung; Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres

Körperschaftsteuer

Wer? GmbH, UG (haftungsbeschränkt), AG, Genossenschaft

Wann? Vierteljährliche Vorauszahlung; Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres

Gewerbesteuer

Wer? Alle Gewerbetreibende aus Industrie, Handel, Handwerk, Dienstleistungen (ausgenommen: Freie Berufe und Landwirtschaft)

Wann? Vierteljährliche Vorauszahlung; Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres

Kirchensteuer

Wer? Erwerbstätige Angehörige der ev. oder kath. Kirche

Wann? Vierteljährliche Vorauszahlung; Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres

Vorsteuer abziehen

Wer? Jeder umsatzsteuerpflichtige Unternehmer (Ausnahmen: z. B. Ärzte, Physiotherapeuten und Anwender der Kleinunternehmerregelung nach Paragraf 19)

Wann? Bei Entrichtung der Umsatzsteuer (s. o.)

Lohnsteuer

Wer? Arbeitgeber für Arbeitnehmer

Wann? Je nach Zeitraum der Lohnzahlung (wöchentlich, monatlich)

Quelle: Existenzgründungsportal www.existenzgruender.de
des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

Die sechs häufigsten Steuerfehler von Existenzgründern

Falsche Rechtsform

Viele junge Unternehmen starten als GmbH. Nachteil: Es fällt Lohnsteuer für das Geschäftsführergehalt an, obwohl das junge Unternehmen womöglich noch gar keinen Gewinn erzielt.

Zu niedrige Steuervorauszahlungen

Nach Gründung des Unternehmens dauert es in der Regel zwei Jahre, bis der erste Einkommensteuerbescheid vorliegt. Bei zu niedrigen Einkommensteuer-Vorauszahlungen können Einkommensteuer-Nachzahlungen für zwei bis drei Jahre das Unternehmen in ernsthafte finanzielle Engpässe führen. Eine freiwillige Anpassung der Vorauszahlungen nach oben kann daher sinnvoll sein.

Fehlende Verträge

In den Betrieben von Gründern und jungen Firmen hilft oft die ganze Familie kräftig mit. Geschieht dies ohne Arbeitsvertrag und Gehalt, verschenkt die Familie Steuern. Denn bei der Einkommensteuer hat jedes Familienmitglied, vom Urgroßvater bis zum Neugeborenen, gleich eine ganze Reihe persönlicher Freibeträge, die oft ungenutzt verfallen. Oft leihen Familienangehörige auch Geld oder stellen Räumlichkeiten zur Verfügung. Es ist steuerlich meist sinnvoll, in diesen Fällen Darlehens- bzw. Mietverträge abzuschließen.

Falsches Timing bei der Umsatzsteuer

Viele Gründer beantragen in der Anfangsphase dauerhaft eine Fristverlängerung zur Voranmeldung der Umsatzsteuer. Gleichzeitig mögliche Vorsteuer-Erstattungen kommen dann erst einen Monat später.

Fehler bei der Umsatzsteuer

Wegen nicht ordnungsgemäßer Belege (z. B. ist auf Rechnungsbelegen für gekaufte Waren die Mehrwertsteuer nicht ausgewiesen) wird der Vorsteuerabzug nicht anerkannt. Dadurch wird bares Geld verschenkt.

Mängel in der Buchführung

Mängel in der Buchführung (falsche Kontierung, Verbuchung fehlerhafter Belege, auf denen die Mehrwertsteuer fehlt, Zeitverzögerung bei der Durchführung etc.) führen nicht selten dazu, dass zu wenig oder zu spät Umsatzsteuer gezahlt wird. Bei Anträgen auf Herabsetzung von Steuervorauszahlungen können dem Finanzamt dann oft auch keine aussagefähigen Unterlagen vorgelegt werden.

Quelle: Existenzgründungsportal www.existenzgruender.de
des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

Beratung und Infos für junge Unternehmen

Ob in der Gründungs- oder Startphase, in Zeiten der Stabilisierung und des Ausbaus oder in der Krise: Nutzen Sie die kostenfreie Beratung der Handwerkskammern. Ein qualifiziertes Team aus Experten erarbeitet mit Ihnen einen Businessplan, entwirft gemeinsam mit Ihnen ein Marketingkonzept, berät Sie in Personalfragen oder begleitet Sie bei der Vorbereitung von Bankgesprächen.

Rufen Sie an und vereinbaren Sie einen Beratungstermin!



Wer das Gespräch vor Ort sucht, findet bei den Handwerkskammern kostenlos hilfreiche Tipps durch qualifizierte Berater.



Sie stehen mitten in der Praxis: die Betriebsberater der Handwerkskammern. Rund 900 Berater bei den Kammern und Fachverbänden sind aktuell in den Verzeichnissen des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) gelistet – und sie können sich nicht über Arbeitsmangel beklagen. Für 2014 leisteten allein die 444 geförderten Beratungsstellen rund 46.000 Beratungen. Dabei werden die Ratsuchenden keineswegs im Schnellverfahren abgefertigt: 7,5 Stunden dauerte im Schnitt eine Beratung. Jede vierte Beratung galt übrigens Existenzgründern.

Von Auftragswesen bis zur Unternehmenssicherung

Ein Blick auf die Beratungsschwerpunkte zeigt auch, dass die Defizite von Handwerksunternehmern in der Betriebsführung vor allem im kaufmännischen Bereich liegen. Das gelte auch für Unternehmer mit Meisterausbildung, die ja auch eine kaufmännische Grundausbildung erhalten haben. So sind die häufigsten Beratungsthemen Unternehmensführung, Finanzierung, Fragen zum Rechnungswesen und Kostenrechnung. Diese rege Nachfrage nach Leistungen belegt aber auch, wie

wichtig die organisationseigene Betriebsberatung im Handwerk ist. Damit kommen die Berater auch einem der Grundaufträge der Handwerksorganisation nach, nämlich die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit des Handwerks als Ganzes und seiner Betriebe im Speziellen zu stärken.

Das Angebot der betriebswirtschaftlichen Beratung wird gern von Mitgliedsunternehmen genutzt, und das unabhängig davon, wie lang das Unternehmen am Markt ist. Denn ein regelmäßiges Coaching durch einen Experten tut jedem Unternehmen gut. Wenn das Unternehmen wächst, muss der Chef mit völlig neuen Herausforderungen auf bereits bekannten Gebieten fertigwerden. Personaleinsatzplanung, anstehende Investitionen in einen Anbau oder neue Maschinen – all das erfordert eine gute Planung und Prüfung auf Umsetzbarkeit. Hier ist es ratsam, die kostenlose Unterstützung der betriebswirtschaftlichen Berater zu nutzen. Das Beratungsangebot erstreckt sich auf die Themengebiete Auftrags- und Beschaffungswesen, Betriebsübergabe und -übernahme, Existenzgründung, Kapitalbedarf und Finanzierung, Kostenrechnung und Kalkulation, Krisenbewältigung, Marketing, öffentliche Förderung, Rechnungen und Belegwesen, Rechtsformen sowie Unternehmenssicherung. ■

0



Handwerkskammer
Cottbus

Manja Bonin

Altmarkt 17
03046 Cottbus
Tel.: 0355/78 35-167
Fax: 0355/78 35-284
bonin@hwk-cottbus.de
www.hwk-cottbus.de



Handwerkskammer zu
Leipzig

Andrea Mücke

Am Anger 29
04838 Eilenburg
Tel.: 03423/75 22 91
Fax: 03423/75 23 10
muecke.a@
hwk-leipzig.de
www.hwk-leipzig.de



Handwerkskammer
Halle (Saale)

Dipl.-Kauffr. (FH)
Pamela Keller

Gräfestraße 24
06110 Halle
Tel.: 0345/29 99 220
Fax: 0345/29 99 200
pkeller@hwkhalle.de
www.hwkhalle.de



Handwerkskammer für
Ostthüringen

Petra Vetterlein

Handwerkstraße 5
07545 Gera
Tel.: 0365/82 25-173
Fax: 0365/82 25-199
vetterlein@hwk-gera.de
www.hwk-gera.de



Handwerkskammer
Chemnitz

Dipl.-Verk.-Wirtschaftler
Sören Ruppik

Limbacher Straße 195
09116 Chemnitz
Tel.: 0371/53 64-205
Fax: 0371/53 64-512
s.ruppik@hwk-chemnitz.de
www.hwk-chemnitz.de



Handwerkskammer
Potsdam

Michael Burg

Charlottenstraße 34-36
14467 Potsdam
Tel.: 0331/37 03-170
Fax: 0331/37 03-8170
michael.burg@
hwkpotsdam.de
www.hwkpotsdam.de

1



Handwerkskammer
Berlin

Georg Klasmann

Blücherstraße 68
10961 Berlin
Tel.: 030/2 59 03-467
Fax: 030/2 59 03-468
klasmann@hwk-berlin.de
www.hwk-berlin.de



Handwerkskammer
Frankfurt (Oder)
Region **Ostbrandenburg**

Dipl.-Ing. oec
Astrid Köbsch

Bahnhofstraße 12
15230 Frankfurt (Oder)
Tel.: 0335/56 19-120
Fax: 0335/56 19-123
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
Fax: 0381/45 49-167
andreas.weber@hwk-omv.de
www.hwk-omv.de



Handwerkskammer
Schwerin

Wilfried Dobbertin

Friedensstraße 4a
19053 Schwerin
Tel.: 0385/7417-148
Fax: 0385/7417-196
w.dobbertin@
hwk-schwerin.de
www.hwk-schwerin.de

2



Handwerkskammer Hamburg

Dipl.-Ing.
Niels Weidner

Holstenwall 12
20355 Hamburg
Tel.: 040/3 59 05-258
Fax: 040/3 59 05-44258
nweidner@
hwk-hamburg.de
www.hwk-hamburg.de



Handwerkskammer Lübeck

Stefan Seestädt

Breite Straße 10/12
23552 Lübeck
Tel.: 0451/15 06-230
Fax: 0451/15 06-277
sseestaedt@
hwk-luebeck.de
www.hwk-luebeck.de



Handwerkskammer Bremen

Angelika Pfeifer

Ansgaritorstraße 24
28195 Bremen
Tel.: 0421/3 05 00-310
Fax: 0421/3 05 00-319
pfeifer.angelika@
hwk-bremen.de
www.hwk-bremen.de

3



Handwerkskammer Braunschweig- Lüneburg-Stade

Thomas Warntjen

Hauptverwaltung
Braunschweig
Burgplatz 2+2a
38100 Braunschweig
Tel.: 0531/12 01-213
Fax: 0531/12 01-444
thomas.warntjen@
hwk-bls.de
www.hwk-bls.de



Handwerkskammer OWL zu Bielefeld

Dipl.-Bw.
Angela Rehorst

Obernstraße 48
33602 Bielefeld
Tel.: 0521/56 08-400
Fax: 0521/56 08-199
angela.rehorst@
handwerk-owl.de
www.handwerk-owl.de



Handwerkskammer Kassel

Dipl.-Oec.
Bernd Blumenstein

Scheidemannplatz 2
34117 Kassel
Tel.: 0561/78 88-124
Fax: 0561/78 88-172
Bernd.Blumenstein@
hwk-kassel.de
www.hwk-kassel.de

4



Handwerkskammer Düsseldorf

Dipl.-Kffr.
Claudia Schulte

Georg-Schulhoff-Platz 1
40221 Düsseldorf
Tel.: 0211/87 95-330
Fax: 0211/87 95-324
c.schulte@
hwk-duesseldorf.de
www.hwk-duesseldorf.de



Handwerkskammer Dortmund

**Olesja
Mouelhi-Ort**

Ardeystraße 93
44139 Dortmund
Tel.: 0231/54 93-440
Fax: 0231/54 93-425
olesja.mouehli-ort@
hwk-do.de
www.hwk-do.de



Handwerkskammer Münster

Dipl.-Ing.
Thomas Melchert

Bismarckallee 1
48151 Münster
Tel.: 0251/52 03-123
Fax: 0251/52 03-235
thomas.melchert@
hwk-muenster.de
www.hwk-muenster.de

5



Handwerkskammer zu Köln

Dipl.-Kfm.
Dirk Hecking

Heumarkt 12
50667 Köln
Tel.: 0221/20 22-229
Fax: 0221/20 22-413
hecking@hwk-koeln.de
www.hwk-koeln.de



Handwerkskammer Aachen

Dipl.-Ing.
**Friedrich-
Wilhelm Weber**

Sandkaulbach 17-21
52062 Aachen
Tel.: 0241/471-119
Fax: 0241/471-131
wilhelm.weber@
hwk-aachen.de
www.hwk-aachen.de



Handwerkskammer Trier

**Christian
Neuenfeldt**

Loebstraße 18
54292 Trier
Tel.: 0651/2 07-171
Fax: 0651/2 07-215
cneuenfeldt@hwk-trier.de
www.hwk-trier.de

5



Handwerkskammer Rheinessen

Dipl.-Volksw.
Werner Maser

Dagobertstraße 2
55116 Mainz
Tel.: 06131/99 92-713
Fax: 06131/99 92-52
w.maser@hwk.de
www.hwk.de



Handwerkskammer Koblenz

Dipl.-Volksw.
Stephanie Binge

Rizzastraße 24–26
56068 Koblenz
Tel.: 0261/3 98-248
Fax: 0261/3 98-994
stephanie.binge@
hwk-koblenz.de
www.hwk-koblenz.de



Handwerkskammer Südwestfalen

Dipl.-Volksw.
Ulrich Dröge

Brückenplatz 1
59821 Arnsberg
Tel.: 02931/8 77-116
Fax: 02931/8 77-2438
Ulrich.droege@hwk-swf.de
www.hwk-swf.de

6



Handwerkskammer Frankfurt- Rhein-Main

**Dr. Matthias
Wiemers (GF)**

Bockenheimer Landstr. 21
60325 Frankfurt am Main
Tel.: 069/9 71 72-159
Fax: 069/9 71 72-5159
schickel@
hwk-rhein-main.de
www.hwk-rhein-main.de



Handwerkskammer Wiesbaden

Joachim Kröner

Bierstadter Straße 45
65189 Wiesbaden
Tel.: 0611/13 61 31
Fax: 0611/13 68 131
joachim.kroener@
hwk-wiesbaden.de
www.hwk-wiesbaden.de



Handwerkskammer des Saarlandes

Dipl.-Kauffrau
Lisa Herbrand

Hohenzollernstr. 47–49
66117 Saarbrücken
Tel.: 0681/58 09-135
Fax: 0681/58 09-222 135
L.Herbrand@
hwk-saarland.de
www.hwk-saarland.de



Handwerkskammer der Pfalz

Dipl.-Kfm.
Bernd Bauerfeld

Am Altenhof 15
67655 Kaiserslautern
Tel.: 0631/36 77-104
Fax: 0631/36 77-263
bbauerfeld@hwk-pfalz.de
www.hwk-pfalz.de



Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar-Odenwald

Rolf Koch

68159 Mannheim
Tel.: 0621/1 80 02-156
Fax: 0621/1 80 02-159
koch@hwk-mannheim.de
www.hwk-mannheim.de

7



Handwerkskammer Region Stuttgart

Franz Falk

Heilbronner Straße 43
70191 Stuttgart
Tel.: 0711/16 57-271
Fax: 0711/16 57-222
franz.falk@hwk-stuttgart.de
www.hwk-stuttgart.de



Handwerkskammer Reutlingen

Dipl. Bw. (FH)
Sylvia Weinhold

Hindenburgstraße 58
72762 Reutlingen
Tel.: 07121/24 12-133
Fax: 07121/24 12-8133
sylvia.weinhold@
hwk-reutlingen.de
www.hwk-reutlingen.de



Handwerkskammer Heilbronn-Franken

Dipl.-Kfm.
Gerald Friebe

Allee 76
74072 Heilbronn
Tel.: 0 71 31/791-170
Fax: 0 71 31/791-2570
Gerald.Friebe@
hwk-heilbronn.de
www.hwk-heilbronn.de

7



Handwerkskammer Karlsruhe

Brigitte Dorwarth-Walter

Friedrichsplatz 4-5
76133 Karlsruhe
Tel.: 0721/16 00-160
Fax: 0721/16 00-361
dorwarth-walter@
hwk-karlsruhe.de
www.hwk-karlsruhe.de



Handwerkskammer Konstanz

Dipl.-Volkswirt Thomas Rieger

Webersteig 3
78462 Konstanz
Tel.: 07531/205-373
Fax: 07531/205-6373
thomas.rieger@
hwk-konstanz.de
www.hwk-konstanz.de



Handwerkskammer Freiburg

Ulrich Mietz

Bismarckallee 6
79098 Freiburg
Tel.: 0761/2 18 00-125
Fax: 0761/2 18 00-333
ulrich.mietz@hwk-freiburg.de
www.hwk-freiburg.de

8



Handwerkskammer für München und Oberbayern

Hartmut Drexel

Max-Joseph-Str. 4
80333 München
Tel.: 089/51 19-230
Fax: 089/51 19-208
hartmut.drexel@
hwk-muenchen.de
www.hwk-muenchen.de



Handwerkskammer Schwaben

Markus Prophet

Siebertischstraße 52-58
86161 Augsburg
Tel.: 0821/32 59-1519
Fax: 0821/32 59-1526
mprophet@hwk-schwaben.de
www.hwk-schwaben.de



Handwerkskammer Ulm

Dr. Stefan Rössler

Olgastraße 72
89073 Ulm
Tel.: 0731/1425-6305
Fax: 0731/1425-9354
s.roessler@hwk-ulm.de
www.hwk-ulm.de

9



Handwerkskammer Mittelfranken

Dipl.-Kfm. Klaus Pfattheicher

Sulzbacher Str. 11-15
90489 Nürnberg
Tel.: 0911/53 09-242
Fax: 0911/53 09-181
betriebsberatung
@hwk-mittelfranken.de
www.hwk-mittelfranken.de



Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz

Diplom-Kaufmann Univ. Klaus Jocham

Nikolastraße 10
94032 Passau
Tel.: 0851/53 01-128
Fax: 0851/53 01-189
klaus.jocham@hwkno.de
www.hwkno.de



Handwerkskammer für Oberfranken

Dr. Dirk Haid

Kerschensteinerstraße 7
95448 Bayreuth
Tel.: 0921/910-143
Fax: 0921/910-379
dirk.haid@
hwk-oberfranken.de
www.hwk-oberfranken.de



Handwerkskammer für Unterfranken

Dipl.-Kfm. Wolfgang Stumpf

Gartenstraße 5
97616 Bad Neustadt/ Saale
Tel. 09771 6358942
Fax 09771 991401
w.stumpf@hwk-ufr.de
www.hwk-unterfranken.de

Buchtipps für Gründer

Literatur für einen einfacheren Start.
Jetzt bestellen: www.vh-buchshop.de



Der Businessplan

8. Auflage 2015,
49,99 €



Praxishandbuch Start-up-Management

1. Auflage 2015
24,99 €



Mission: Startup

1. Auflage 2014,
19,99 €



Erfolgreich Unternehmen gründen

1. Auflage 2015,
17,99 €



Das Handbuch für Unternehmer

1. Auflage 2015,
24,99 €



Existenzgründung

1. Auflage 2015,
29,90 €

Informationen für Gründer und junge Unternehmen

