

Unternehmens Navi

Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk

Wer ist hier der Chef?

Inhalt

- | | |
|---|---|
| 4 Software
<i>Nachhaltigkeit für Herstellung und Abrechnung</i> | 16 Werkzeug
<i>Innovationen für mehr Produktivität im Arbeitsalltag</i> |
| 6 Vorsorge
<i>Diese Versicherungen brauchen Sie!</i> | 18 Flottenmanagement
<i>Warum der clevere Einsatz von Fuhrpark und Mitarbeitern für das Handwerk so wichtig ist</i> |
| 8 Sozialversicherung
<i>Plötzlich Chefin</i> | 20 IT
<i>Digitales Handwerk</i> |
| 10 Fördermittel
<i>Finanzspritzen von der öffentlichen Hand</i> | 22 Leasing
<i>Das richtige Fahrzeug richtig finanzieren</i> |
| 12 Bürgschaften
<i>Nachfolgefiananzierung in der Familie</i> | 24 Online-Marketing
<i>Der Traum vom Neukunden</i> |
| 14 Forderungsmanagement
<i>Gelder in die Kasse</i> | 26 Betriebsberater
<i>Das Beratungsnetzwerk der Handwerkskammern und Fachverbände</i> |

Impressum

Unternehmensnavi
Das Magazin für Gründer
und junge Unternehmen

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

Redaktion
Claudia Stemick
Ulrike Lotze
Stefan Buhren

Grafik und Satz
Carsten W. Knospe
www.grafikgarden.se

Druck
Druckhaus Cramer GmbH &
Co. KG
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 für 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



Foto: © ZDH/Stegner



Nachhaltigkeit für Herstellung und Abrechnung

Ein Schokoladenhersteller setzt auf die Kreativität der Kunden und die Zuverlässigkeit von DATEV-Lösungen.



Individuell und handgemacht, das ist das Credo von chocri. Die Schokoladen-Manufaktur entstand 2008 aus einer Idee für ein Geburtstagsgeschenk. Inzwischen darf sie sich Deutschlands größte Online-Confiserie nennen – und auch bei ihren kaufmännischen Abläufen setzt sie auf eine zeitgemäße Lösung: Sie arbeitet mit „DATEV Unternehmen online“.

Männer sollen sich bei der Geschenksuche für ihre Liebste ja oft etwas schwertun. Bei chocri entstand 2008 aus einer solchen Last-Minute-Lösung eine Geschäftsidee. Einer der Firmengründer war in Zeitnot. Seine Freundin hatte am

nächsten Tag Geburtstag und er immer noch kein passendes Geschenk. So entschloss er sich, für sie etwas ganz Individuelles zu schaffen: Er goss weiße Schokolade in eine Form und belegte sie mit ihren Lieblingsnaschereien: Gummibärchen und Studentenfutter.

Mit dieser einmaligen Kreation begeisterte der im Schokoladenbrunnengeschäft Tätige nicht nur seine Freundin, sondern auch viele im Freundeskreis. So entstand die Geschäftsidee für einen Onlineshop, über den jeder individuell Schokolade, Pralinen und weitere Süßigkeiten selbst zusammensetzen kann.

Checkliste perfekte Programme

Was gute Software für Handwerksbetriebe leisten muss.

ZUVERLÄSSIGKEIT. Die Programme sind testiert, zuverlässig und entsprechen den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung für das digitale Zeitalter. 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. Eine revisionssichere Archivierung ist gewährleistet.

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

SERVICE. Bei Fragen und Problemen hilft ein kompetenter Mitarbeiter und es stehen zu jeder Zeit entsprechende Selbsthilfen bereit.

Ausführliche Informationen erhalten Sie unter www.datev.de/unternehmen-online

Am 1. September 2008 ging die chocri GmbH online. Schon im ersten Geschäftsjahr wurden über 120.000 Tafeln verkauft. Heute beliefert chocri europaweit Privat- und Geschäftskunden und kooperiert unter anderem im stationären Süßwaren-Fachhandel mit mehr als 600 Händlern. Den Kakao für die Herstellung der Grundschokoladen beziehen die Berliner ausschließlich aus nachhaltigem Anbau und zudem produzieren und versenden sie klimaneutral. Das kommt bei den Kunden gut an.

Angesichts des rasanten Wachstums mussten deshalb bereits 2010 neue Räumlichkeiten gesucht und die kaufmännische

Annett Kraut, Leiterin Produktmanagement DATEV Unternehmen online



Foto: © DATEV eG

»Startups und Jungunternehmer sollten von Anfang an auf professionelle Software setzen. Mit DATEV-Lösungen können sie ihre kaufmännischen Aufgaben zügig und rechtskonform erledigen. Sie passen sich flexibel den Bedürfnissen eines expandierenden Unternehmens an und optimieren die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater bzw. der Steuerberaterin und anderen Geschäftspartnern und Institutionen.«

Abwicklung weiter professionalisiert werden. chocri zog nach Berlin-Lichtenberg und stellte die Bearbeitung der kaufmännischen Belege auf eine zeitgemäße Lösung um. Statt die stetig steigende Anzahl insbesondere an Eingangsrechnungen weiter umständlich in Ordnern abzuheften und zwischen Steuerberater und Unternehmen hin- und herzutragen, setzt der Schokoladenproduzent auf DATEV Unternehmen online.

„Auf DATEV Unternehmen online wurden wir ganz klassisch über unseren Steuerberater aufmerksam“, erinnert sich Claudia Simon, damals die Verantwortliche für interne Prozesse und Großkundenbetreuung bei chocri. „Es ist eine charmante Lösung, mit der wir die gesamte Belegbearbeitung online abwickeln“, betont sie.

Eine Mitarbeiterin scannt die anfallenden Belege etwa zweimal pro Woche ein. Die dazugehörigen Informationen werden in „Belege online“ unter Lieferanten beziehungsweise Kundenrechnungen vorerfasst und sofort stehen die Belege mit den Buchungsinformationen über das DATEV-Rechenzentrum der Steuerberaterkanzlei zur Verfügung, die diese verbucht. „Und schon haben wir korrekte Offene-Posten-Listen und Auswertungen zum Monatsende“, ist Claudia Simon begeistert.

„Früher waren die Monatsabschlüsse wohl nie wirklich perfekt, immer gab es Nachzügler-Belege. Es war ein Riesenaufwand.“ Und dann mussten die zurückkommenden Belege ja bei chocri noch archiviert werden. „Mit Unternehmen online hat sich das alles super verbessert und vereinfacht“, betont Eric Kunzmann, der inzwischen die Position von Claudia Simon bei chocri übernommen hat.

Dem chocri-Mitarbeiter gefällt zudem, dass die Buchungsinformation mit dem digitalisierten Beleg verknüpft ist. „Damit kann ich die Buchung am Kontoblatt sofort nachvollziehen und mir den digitalen Beleg anschauen. Das gibt mir Sicherheit, wenn es Fragen zu einzelnen Vorgängen gibt.“

Denn anders als bei der individuellen Gestaltung von Schokoladen und Pralinen, für die Chocri-Kunden über 27 Milliarden Möglichkeiten haben, gibt es in der Buchführung, bei der Steueranmeldung und der Lohnabrechnung in der Regel nur eine korrekte Variante. DATEV-Lösungen bieten zusammen mit dem Steuerberater die Zuverlässigkeit, die Handwerksbetrieben das Leben einfacher macht. ■

Betriebs- haftpflichtversicherung:

Jeder macht mal einen Fehler. Die betriebliche Haftpflichtversicherung schützt dann zumindest vor den finanziellen Folgen. Etwa wenn Kunden, Nachbarn oder andere den Betrieb für eine Sachbeschädigung, eine erlittene Verletzung oder einen Einkommensverlust haftbar machen. Deshalb ist sie ein absolutes Muss. Die Versicherungssumme bildet die Obergrenze für die Erstattung. Der Unternehmer haftet jedoch unbegrenzt. Diese Diskrepanz ist leider nicht aus der Welt zu schaffen. Sparen Sie deshalb nicht an der Höhe der Versicherungssumme. Achten Sie darauf, die Summe aktuell zu halten. Ratsam ist eine Vorsorgedeckung für mögliche neu hinzukommende Risiken sowie eine Nachhaftung für Schäden, die nach Beendigung des Betriebs noch anfallen könnten.



Produkt- haftpflichtversicherung:

Die Haftung für fehlerhafte Produkte ist nicht minder streng als die für Umweltschäden. Sie gilt übrigens in der gesamten EU unabhängig davon, ob den Hersteller ein Verschulden trifft (Gefährdungshaftung). Ein Produkt ist nach dem Produkthaftungsgesetz bereits dann „fehlerhaft“, wenn etwa die Gebrauchsanweisung missverständlich ist. Oft ist die Produkthaftung in der normalen Betriebshaftpflichtversicherung eingeschlossen. Nachfragen schafft Klarheit!



Umwelt- haftpflichtversicherung:

Wenn durch die betriebliche Tätigkeit ein Schaden an der Umwelt entsteht, muss der Betriebsinhaber als Verursacher haften. Die deutschen Umweltvorschriften haben einen sehr hohen Standard. Wer also mit Mitteln (zum Beispiel Chemikalien, Heizöl) arbeitet, die Umweltschäden verursachen können, sollte die Zusatzdeckung zur Betriebshaftpflichtversicherung unbedingt abschließen. Im Rahmen der normalen Betriebshaftpflichtpolice sind Umweltschäden meist nicht gedeckt. Das kostet zwar einen höheren Beitrag, aber die Folgen könnten den Inhaber in den Ruin treiben. Kosten zur Entsorgung und Renaturierung sind eingeschlossen.

Diese Versicherungen

Viele Jungunternehmer und Existenzgründer fühlen sich mit der Frage überfordert: Welche Versicherungen brauchen sie für ihren Betrieb wirklich? Wir haben die wichtigsten Versicherungen für Sie zusammengestellt.



Flotten- versicherung:

Die Kfz-Haftpflicht ist Pflicht für jeden, der ein Fahrzeug am Start hat. Sie zahlt den Schaden des Unfallgegners. Den Schaden am eigenen Fahrzeug kann man über eine Kaskoversicherung in den Varianten Voll- oder Teilkasko absichern. Tipp: Je mehr Fahrzeuge zum Fuhrpark gehören, desto größer ist der Verhandlungsspielraum gegenüber der Versicherung.

Betriebsunterbre- chungsversicherung:

Oft verkannt und doch relevant: der Stillstand eines Betriebs nach einem Brand- oder Sturmschaden. Das kann Handwerksunternehmen teurer zu stehen kommen als der ursprüngliche Sachschaden. Denn in solchen Zwangspausen müssen Löhne, Kreditzinsen und andere fixe Kosten weitergezahlt werden. Es wird aber nicht mehr gearbeitet und somit nichts verdient. Hier springt eine Betriebsunterbrechungsversicherung ein.

Rechtsschutz- versicherung:

Ein Rechtsstreit kostet Geld und Nerven. Praktischerweise lassen Sie einen Anwalt das für Sie erledigen. Doch der ist teuer. Eine Rechtsschutzversicherung übernimmt zusätzlich zu den Anwaltskosten auch die Kosten für Gutachter und Gericht. Allerdings sind umfassende Rechtsschutzpolice nicht billig.



Internet-/Vermögensversicherung:

Täglich werden Firmen gehackt. Die Methoden werden immer dreister. Die Versicherer feilen deshalb auf Hochtouren an sogenannten Cyber-Policen. Da neue Risiken schwierig zu kalkulieren sind, gehen sie recht vorsichtig ran. Anfangs sind sie deshalb noch recht teuer. Doch das Preis-Leistungs-Verhältnis wird stetig besser. Es lohnt sich auf jeden Fall, ein Angebot einzuholen. Mitunter sind Angriffe auf die eigene IT-Infrastruktur auch über die Vermögensschaden- beziehungsweise Vertrauensschadenversicherung gedeckt, die auch vor unlauteren Mitarbeitern schützt.



Gebäudeversicherung:

Das Betriebsgebäude ist oft das wichtigste Kapital des Handwerksbetriebs. Das sollte deshalb zumindest vor Schäden durch Feuer, Blitz, Hagel, Sturm (ab Windstärke 8) und Leitungswasser geschützt werden. Es ist ratsam, die erweiterte Elementargefahrendeckung mit abzuschließen, denn dann sind auch Erdbeben, Überschwemmung und Erdbeben gedeckt. Für Rohbauten empfiehlt sich eine gesonderte Feuerrohbauversicherung. Für Bauunternehmer gibt es zudem die Bauleistungsversicherung, damit er vor unvorhergesehenen Schäden während der Bauzeit geschützt ist, wie zum Beispiel wilde Zerstörung durch Vandalismus oder Konstruktions- und Materialfehler oder ein Hochwasser.



Betriebsinhalts-/ Inventarversicherung:

Das ist sozusagen die Hausratversicherung für das Unternehmen. Sie greift bei Einbruchdiebstahl, Raub, Feuer, Blitz, Explosion, Sturm (ab Windstärke 8), Hagel, Schäden durch Leitungswasser sowie Vandalismus. Versichert ist das Inventar bis zur Höhe der Versicherungssumme, und zwar auf dem gesamten Betriebsgelände, auf der Baustelle oder auch am Montageort – wenn es denn vorschriftsmäßig gesichert ist. Tipp: Wer teure Maschinen hat, sollte zusätzlich über den Abschluss einer Maschinenversicherung nachdenken.



brauchen Sie!



Grundsätzlich gilt: Die wichtigsten Versicherungen sind solche, die die existenzgefährdenden Risiken abdecken. Das sind zunächst einmal Schadenersatzansprüche, denn die gesetzliche Haftung ist unbegrenzt. Danach geht es an die Absicherung von Risiken, die enorm teure Schäden nach sich ziehen können. Die Wahrscheinlichkeit ist dabei zweitrangig. Wer dann noch Geld übrig hat, kann auch weniger bedrohliche Risiken abdecken.

Illustration: © Aleksey Telnov, 123RF.com

Kautionsversicherung:

Vertrauen ist gut, Sicherheiten sind besser. Eine Alternative zur Bankbürgschaft bietet die Kautionsversicherung. Sie kann passgenau auf die Sicherheitserfordernisse zugeschnitten werden. Anders als Avale oder Sicherheitseinbehalte belastet sie nicht den Kreditrahmen. Auch bereits bestehende Bankbürgschaften können so abgelöst werden, um die Kreditlinie zu schonen.



Private Vorsorge des Betriebsinhabers:

Der Betrieb kann noch so gut abgesichert sein – das hilft alles nichts, wenn der Meister krank wird oder aus anderen Gründen plötzlich ausfällt. Damit der Rubel weiter rollt und die Existenz nicht gefährdet ist, muss frühzeitig vorgesorgt werden. Der Versicherungsmarkt bietet dazu zahlreiche Angebote an. Am wichtigsten ist eine umfassende Invaliditätsabsicherung über eine Berufsunfähigkeitsversicherung oder zumindest eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung und Unfallversicherung sowie eine Kranken- und Pflegeversicherung inklusive Krankentagegeldversicherung. Angehörige und Erben können über eine Risikolebensversicherung für den Todesfall versorgt werden.



Rita Lansch

Checkliste

✓ Mein erster Mitarbeiter

Als Arbeitgeber sind Sie 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.



Plötzlich Chefin

Am Anfang der beruflichen Selbstständigkeit steht die Idee und jede Menge persönlicher Einsatz. Damit das Vorhaben auch erfolgreich in die Tat umgesetzt werden kann, ist Verstärkung durch Mitarbeiter notwendig.



Foto: © IKK classic

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.«

Fotos (7): © Nathan Niedermeier/Mindener Tageblatt, privat



Marie Simon ist stolz: Die 28-jährige Bäcker- und Konditormeisterin aus Löhne hat sich vor einem Jahr selbstständig gemacht. Und die Geschäfte laufen gut: Frische Brote, raffinierte Torten und Feingebäck stehen bei den Kunden hoch im Kurs. Die süßen und herzhaften Köstlichkeiten finden reißenden Absatz. Drei Genussbackstuben eröffnete die engagierte Jungunternehmerin im April 2016. Dafür benötigte sie gute Mitarbeiter, die sie suchte und fand.

Wer Mitarbeiter einstellt, weil die Nachfrage es erfordert, sollte sich den Schritt zuvor gut überlegen und planen. Denn mit den Mitarbeitern wachsen auch 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 anmelden“, warnt Lisa Herbrand, Leiterin der Unternehmensberatung der Handwerkskammer des Saarlandes. Aus der täglichen Beratungspraxis kennt sie die gefährlichen Folgen, sollte der Unternehmer die Anmeldung nicht bedacht haben. „Wird das versäumt, droht ein schlimmes Erwachen, wenn zu einem späteren Zeitpunkt hohe Nachforderungen der Sozialkassen eingehen.“ Die Liquidität, wenn nicht sogar die Existenz des jungen Unternehmens, ist dann bedroht.

Marie Simon konnte bei der Planung auf die Erfahrungen bauen, die sie durch die jahrelange Tätigkeit im elterlichen Geschäft sammeln konnte. „So lief es mit der Anmeldung der Mitarbeiter bei der IKK classic problemlos“, erinnert sich die Jungchefin.

Angebote und Rechentools im Netz

Wer sich über Beiträge zur Krankenversicherung oder zu anderen Sozialversicherungsträgern informieren will, findet Hilfestellung im Netz. Die IKK classic hat dazu auf www.ikk-classic.de Online-Rechner bereitgestellt, mit denen Sie schnell und unkompliziert Lohnnebenkosten ermitteln können, die Sie bei der Kalkulation der Mitarbeitergehälter berücksichtigen müssen. Stichwort Krankenversicherung: Seit dem 1. Januar 2009 gilt für alle gesetzlichen Krankenkassen der einheitliche Beitragssatz.

Er wird jährlich von der Bundesregierung festgelegt und beträgt im Jahr 2017 14,6 Prozent. Arbeitgeber und Arbeitnehmer trägt 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 Website der IKK classic sowie in übersichtlichen Infobroschüren und kundenorientierten Briefen finden Unternehmer zum Beispiel die aktuellen Beiträge zur Pflegeversicherung: 2,55 Prozent beziehungsweise für Kinderlose 2,8 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.“ ■

Finanzspritzen von der öffentlichen Hand

So gut wie jedes Vorhaben lässt sich mit Fördermitteln finanzieren. Wer auf die Finanzspritzen der öffentlichen Hand setzt, muss die Spielregeln einhalten.



Der Tischlermeister braucht für seinen frisch gegründeten Betrieb eine halbe Million Euro teure CNC-Maschine, der junge Elektromeister muss für seinen frisch übernommenen Betrieb eine neue Lagerhalle bauen und der Malermeister für sein frisch eingestelltes Personal eine Fahrzeugflotte finanzieren. Was die drei eint: Sie unternehmen ihrer ersten Schritte als Betriebsinhaber, müssen kräftig investieren – und haben keine eigenen Mittel dafür. Was bleibt, ist der Weg zur Bank, um sich die Finanzierung zu sichern. Dabei sollten sie eine Möglichkeit immer miteinplanen: die Fördermittel.

Gelder von der öffentlichen Hand gibt es für nahezu jedes Vorhaben und Projekt, zuständig dafür sind die öffentlichen Förderbanken. Wer in den Genuss dieser öffentlichen Finanzspritzen kommen will, muss sich dafür aber an die Regeln halten (siehe Kästen). Die wichtigste Regel lautet, dass keiner mit einem Vorhaben schon anfangen sollte, bevor er einen Förderantrag stellt. Denn grundsätzlich gibt es Fördergelder nur für Vorhaben, die es noch zu realisieren gilt. Kurz gesagt: Erst beantragen, dann loslegen – und zwar nach Erhalt des Bescheids, ob der Projektinitiator mit Fördergelder rechnen kann oder nicht.

Für das Land Nordrhein-Westfalen gibt es eine Förderinstitution, über die die öffentliche Finanzierung läuft: die NRW.BANK. Als Förderbank für das größte Bundesland unterstützt sie Nordrhein-Westfalen bei seinen struktur- und wirtschaftspolitischen Aufgaben – im öffentlichen Auftrag, wettbewerbsneutral und mit dem gesamten Spektrum kreditwirtschaftlicher Förderprodukte. Zum Angebot gehören Zuschüsse, zinsverbilligte Kredite oder Subventionen für Vorhaben (siehe Kasten). Dabei bewegt sich die Förderinstitution in den drei Förderfeldern „Wirtschaft“, „Wohnraum“ sowie „Infrastruktur/Kommunen“.

Mit ihrem Angebot trifft die NRW.BANK offensichtlich die Nachfrage: Im abgelaufenen Jahr 2016 erzielte die nordrhein-westfälische Förderinstitution mit Förderzusagen in Höhe von 11,2 Milliarden Euro einen neuen Rekord. „In Nordrhein-Westfalen soll keine gute Idee an der passenden Finan-

zierung scheitern“, sagt Ingrid Hentzschel, Leiterin Hausbanken und Fördernehmerberatung bei der NRW.BANK.

Betriebsinhaber und Gründer müssen aber wissen: Sie können zwar über die NRW.BANK kostenlose Beratungen in Sachen Finanzierung oder Fördermittel erhalten, aber das Geld fließt über die Hausbanken. Da arbeitet die NRW.BANK mit allen anderen Kreditinstituten zusammen, also mit den genossenschaftlichen und privaten Banken sowie den Sparkassen.

Wer also größere Investitionen stemmen muss, sollte gerade als Existenzgründer oder Jungunternehmer kein Geld verschenken, sondern beim Gespräch mit dem Firmenkundenberater seiner Hausbank immer das Thema Fördergelder mit auf den Tisch legen. ■



Foto: © Kolja Matzke/NRW.Bank

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

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



Foto: © Frank Peters, 123RF.com

Diese Förderarten gibt es ...

Bürgschaften. Jedes Kreditinstitut verlangt bankübliche Sicherheiten für die Gewährung eines Kredites. Mangelt es beim Kreditnehmer an ausreichenden Sicherheiten, können Bürgschaften weiterhelfen. Öffentlich geförderte Bürgschaftsbanken sichern Kredite mit einer Bürgschaft von max. 750.000 Euro ab.

Garantien. Der Staat übernimmt für einen Auftrag eine Einzeldeckung oder spricht sie pauschal für mehrere Kunden mit sehr kurzen Zahlungszielen aus. Garantien gibt es aber nur für Auslandsgeschäfte.

Subventionen. Gelder vom Staat fließen regelmäßig für ein Vorhaben, für Regionen oder Unternehmen wie etwa einst die Steinkohleförderung. Auf Subventionen haben die Empfänger übrigens einen Rechtsanspruch, was für normale Fördermittel nicht gilt.

Zinsverbilligte Kredite. Die öffentliche Hand hilft durch eine Absenkung der Zinshöhe, oft in Verbindung mit jederzeit möglichen Sondertilgungen. Fehlen Sicherheiten, gibt es Haftungsfreistellungen, das Risiko teilen sich dann Fördergelddgeber und die Hausbank.

Zuschüsse. Das ist Geld vom Staat, das es zum Vorhaben dazu gibt und nicht mehr zurückgezahlt werden muss. Voraussetzung dafür ist allerdings die Einhaltung der Vorgaben, sonst kostet es neben der Summe auch noch Zinsen.

... und so kommen Sie ans Fördergeld

Die wichtigste Regel zuerst: erst die Theorie, dann die Praxis. Anders gesagt: Der Antrag muss als erstes fertig sein, denn für laufende Projekte gibt es keine Fördergelder. Diese vier Schritte zum Fördergeldantrag haben sich bewährt:

Projektskizze. Legen Sie Zeitraum und Vorhaben in den einzelnen Projektschritten konkret fest.

Risikoabschätzung. Zu jedem geschäftlichen Vorhaben gehören Chancen und Risiken, eine Konkurrenz- und Marktanalyse, Übersichten und betriebsinterne Erfordernisse.

Beratungsbedarf. Das fertige Konzept sollte Sie im Bekanntenkreis, aber auch mit Experten diskutieren. An erster Stelle sollte der Berater der Handwerkskammer oder des Fachverbands stehen. Berater erkennen in der Regel Stärken und Schwächen des Konzepts, auch die NRW.BANK unterstützt Gründer sowie kleine und mittlere Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen durch kostenlose finanzierungs- und förderorientierte Einzelberatungen.

Investitionsbedarf. Zu jedem Projektschritt gehört ein Finanzierungsplan. An dieser Stelle gehört die Hausbank mit ins Boot, da der Firmenkundenberater des Finanzinstituts für den Förderantrag zuständig ist. Das Projekt ist noch immer Theorie und steht nur auf dem Papier.

Was noch wichtig ist:

- Sie haben auf Fördergelder keinen Rechtsanspruch, auch keinen garantierten Erhalt.
- Keiner kann die Hausbank verpflichten, Ihren Fördergeldantrag weiterzuleiten.
- Wer gründen will und mit negativen Einträgen bei der Schufa zu finden ist, erhält in der Regel kein Geld.



Foto: © Metzgerei Rauschmann

Nachfolgefiananzierung

Nicht für jedes Vorhaben bekommen Handwerker problemlos eine Finanzierung. Mit einer Bürgschaft lassen sich gute Ideen aber auch ohne ausreichende Sicherheiten realisieren.



Wollen, aber nicht können – vor diesem Dilemma stehen zahlreiche Betriebsinhaber, wenn sie in ihr Unternehmen oder in ein neues Projekt investieren wollen, aber bei ihrer Hausbank vor einem Problem stehen: fehlende Sicherheiten. Denn die Kreditinstitute geben neue Gelder nur dann aus, wenn der Kreditnehmer auch ausreichende Sicherheiten aufweisen kann.

Etwa Fleischermeister Alexander Hennig und Ehefrau Kathrin, die in diesem Jahr die Übernahme der Traditionsfleischerei Rauschmann in Haan plant. Seit dem 1. Mai 2017 ist der Familienbetrieb mit 20 Mitarbeitern nun unter neuer Führung.

Eine Lösung bot die Bürgschaftsbank NRW. In der Förderbank fanden die Hennigs einen Finanzierungspartner, der die Bürgschaft für ihre Kredite übernahm. Diese Institution springt dann ein, wenn Unternehmer oder Gründer eine tolle Idee haben, die Erfolgsaussichten für das Vorhaben gut sind – die Ideengeber aber nicht genügend Geld oder Sicherheiten aus eigener Kraft mit einbringen können. Etwa weil die Betriebsinhaber schon Kredite für andere Investitionen in Anspruch genommen haben oder erst am Anfang ihrer unternehmerischen Karriere stehen und ein Vermögen beziehungsweise Sicherheiten noch aufbauen müssen. „Unseren Betrieb gibt es seit fünf Generationen. Dank des Kontakts zur

Bürgschaftsbank ist uns der Wechsel gut gelungen“, freut sich Kathrin Hennig.

Die Bürgschaftsbank entstand einst als Selbsthilfeeinrichtung der Wirtschaft und ist eine Gründung der Handwerkskammern, der Industrie- und Handelskammern sowie Verbänden der Wirtschaft. Die Bürgschaftsbank übernimmt das Kreditrisiko für vielversprechende Vorhaben (siehe dazu Kasten). „Fehlende Sicherheiten dürfen nicht dazu führen, dass interessante Vorhaben im Handwerk und in anderen mittelständischen Branchen nicht realisiert werden können“, beschreibt Manfred Thivessen, Geschäftsführer der Bürgschaftsbank NRW, die Philosophie seines Hauses. Lothar Galonska, ebenfalls Geschäftsführer der nordrhein-westfälischen Förderinstitution, ergänzt: „Die Bürgschaftsbank wird, wo immer dies vertretbar erscheint, mit den Handwerksbetrieben ins Risiko gehen, um wirtschaftlich sinnvolle und erfolgversprechende Investitionen zu ermöglichen.“

Die Bürgschaftsbank übernimmt dabei bis zu 80 Prozent des Kreditrisikos. Die Hausbank verbleibt mit mindestens 20 Prozent der Kreditsumme im Eigenrisiko. Deshalb schaut die Bürgschaftsbank auch genau hin, wenn findige Köpfe mit ihren Projekten vorstellig werden.

Mehr als 500 solcher guten Ideen, genauer: 517, hat die Bürgschaftsbank NRW im abgelaufenen Jahr 2016 unterstützt.



Foto: © Metzgerei Rauschmann

in der Familie

lisieren.

Das waren zwar 19 Prozent weniger als 2015, aber das, so Thivessen, war auch ein Ausnahmejahr und die Zahl markiert „eine Stabilisierung auf hohem Niveau“. Das belegt auch die zugesagte Bürgschaftssumme: Mit 128 Millionen Euro lag der Wert über den bereits sehr guten Zahlen in den Jahren 2013 und 2014. Dabei unterstützt die Bürgschaftsbank nicht nur Handwerker: Sie machen aber zusammen mit den sonstigen Gewerben, dem Einzelhandel und den Freien Berufen rund 80 Prozent der Bürgschaften 2016 aus. ■



Foto: © Bürgschaftsbank NRW



Foto: © Bürgschaftsbank NRW

Lothar Galonska, Manfred Thivessen,
Geschäftsführer der Bürgschaftsbank NRW

»Fehlende Sicherheiten allein dürfen nicht dazu führen, dass Investitionsvorhaben im Handwerk und in anderen mittelständischen Branchen unterbleiben.«

So funktioniert eine Bürgschaft

Wer Geld verleiht, will es natürlich zurückhaben. Wenn unsicher ist, ob ein Kreditnehmer tatsächlich das geliehene Kapital zurückzahlen kann, übernimmt bei einer Bürgschaft eine andere Person oder eine Institution dieses Kreditrisiko. Das kann der Ehepartner, ein Freund oder die Bürgschaftsbank NRW sein. Sie bürgen bei Vorhaben dafür, dass die Geldgeber ihr Kapital zurückbekommen. Steht die Bürgschaftsbank im Falle eines Scheiterns ein, übernimmt sie damit das Risiko der eigentlichen Kreditgeber, in der Regel der Hausbank. Die Schulden bleiben aber beim Kreditnehmer – Gläubiger ist in dem Fall die Bürgschaftsbank, die mit dem Unternehmer entsprechende Vereinbarungen trifft. Allerdings übernimmt die Bürgschaftsbank nicht das komplette Risiko – mindestens 20 Prozent bleiben in der Regel bei der Hausbank.

Das sollten Antragsteller wissen

- Ausfallbürgschaften kann jeder Existenzgründer, Unternehmer und jeder Freiberufler beantragen.
- Sie brauchen für Ihr Tätigkeitsgebiet entsprechende persönliche, kaufmännische und fachliche Qualifikationen.
- Erforderlich ist ein Businessplan mit einer wirtschaftlichen Prognose, die belegt, dass sich aus dem Geschäftsbetrieb der Kapitaldienst und ein angemessener Lebensunterhalt erwirtschaften lässt.
- Die Anträge laufen in der Regel über die Hausbank, Bürgschaften bis zu 200.000 Euro können auch direkt bei der Bürgschaftsbank beantragt werden (BoB = Bürgschaft ohne Bank), Antragstellung unter www.bb-nrw.de.
- Die maximale Bürgschaftssumme liegt bei 1,25 Millionen Euro.
- Kostenlos ist eine Bürgschaft nicht: Es fallen ein einmaliges Bearbeitungsentgelt (in der Regel 1,5 Prozent des verbürgten Kreditbetrags, mindestens 400 Euro) und ab dem 1. Juli 2017 eine – nach Verbürgungsgrad gestaffelte – jährliche Bürgschaftsprovision (0,7 bis 1,5 Prozent) an; bei einer Ablehnung entstehen keine Kosten. Allerdings führt die Einbindung der Bürgschaftsbank in aller Regel zu besseren Kreditkonditionen.
- Bürgschaften gibt es für nahezu jedes Vorhaben und Projekt, wenn die Perspektive stimmt. Ausgenommen sind Sanierungsmaßnahmen, Umschuldungen sowie Maßnahmen, die nach den EU-Wettbewerbsregeln nicht „beihilfefähig“ sind.
- Wenn zusätzlich Eigenkapital benötigt wird, so empfiehlt die Bürgschaftsbank, eine Mitwirkung der KBG NRW (www.kbg-nrw.de) zu prüfen.



Foto: © Rene Van Den Berg, 123RF.com

Gelder in die Kasse

Nichts schädigt ein Unternehmen schneller als eine nicht bezahlte Rechnung. Betriebsinhaber sollten daher ihre Finanzen im Griff haben und konsequentes Forderungsmanagement betreiben.



Ein gutes Rechnungsmanagement fängt schon vor der Auftragsannahme an: mit einer simplen Bonitätsprüfung. Denn nur wer sich einen Überblick über die Finanzkraft seines Auftraggebers verschafft, kann einigermaßen zuverlässig einschätzen, ob der Kunde am Ende auch die Rechnung bezahlen kann.

Doch ein umfassendes Forderungsmanagement ist viel mehr als nur regelmäßig zu kontrollieren, wie es um die Bonität seiner Kunden bestellt ist. Das fängt bei der schnellen und konsequenten Rechnungsstellung an und geht bis zur Einschaltung eines Inkassounternehmens, wenn sich der Kunde nicht um die Begleichung seiner Schuld bemüht. Dabei sollte der Chef immer

die gesetzliche Frist im Kopf haben: Mit dem Eintreffen der Rechnung hat der Kunde automatisch 30 Tage Zeit, sie zu bezahlen. Macht er das nicht, ist er automatisch am 31. Tag in Verzug, vorausgesetzt, der Rechnungssteller hat in seinem Schreiben auf die gesetzliche Frist hingewiesen.

Wie fatal sich eine nicht gezahlte Forderung auf einen Betrieb auswirken kann, macht Volker Ulbricht, Hauptgeschäftsführer des Verbandes der Vereine Creditreform, mit einer einfachen Rechnung klar: „Platzt ein Scheck über 5.000 Euro, muss der Unternehmer bei einer Umsatzrendite von fünf Prozent schon gleich 100.000 Euro mehr Umsatz machen, nur um diesen Verlust auszugleichen.“ Das

Inkasso auf einen Blick

Voraussetzung ist der Eingang einer gültigen und formal korrekten Rechnung beim Kunden. Sie sollte den Hinweis auf die gesetzliche Zahlungsfrist von 30 Tagen haben, danach ist der Schuldner automatisch ohne Mahnung in Verzug und der Gläubiger kann sein Inkasso starten. Die konkrete Vorgehensweise bespricht das Inkassobüro in der Regel mit dem Gläubiger, um Kunden nicht zu verprellen.

So sollte ein Inkasso-Verfahren ablaufen

- Prüfung der Bonität des Schuldners
- Erste Mahnung zur Rechnungsbegleichung
- Folgemahnung
- Unterstützendes telefonisches Inkasso
- Gerichtliches Mahnverfahren bei weiterhin unbezahlter Forderung
- Erwirkung eines Titels und Durchführung eines Zwangsvollstreckungsverfahrens
- Ohne Zahlung erfolgt ein Überwachungsverfahren: Das Inkassobüro überprüft nach einer eidesstattlichen Versicherung des Schuldners, wann der wieder zu Geld kommt
- Der Titel hat eine Gültigkeit von 30 Jahren – so lange kann das Geld eingetrieben werden

Rechnungs- und Mahnwesen sollte daher stets à jour sein und sofort reagieren, um säumigen Schuldner Beine zu machen.

Dabei gilt: Nicht nur Neukunden, sondern auch Altkunden sollte der Betriebsinhaber regelmäßig überprüfen. Wie es um die Zahlungskraft bestellt ist, können Betriebsinhaber bei sogenannten Auskunfteien erfahren. Gegen Gebühr erhalten sie einen Einblick darüber, wie das Zahlungsverhalten von Privatpersonen und Unternehmen gegenüber anderen ist. Der Chef sollte vor allem bei Privatpersonen kritisch hinschauen. 90 Prozent aller unbezahlten Rechnungen, so schätzen Branchenkenner, entfallen auf Verbraucher. Das belegt die Stati-



Foto: © creditreform

Volker Ulbricht, Hauptgeschäftsführer des Verbandes der Vereine Creditreform

»Firmeninhaber sollten die Bonität potenzieller Auftraggeber stets überprüfen und bei Zahlungsverzug auf professionelles Forderungsmanagement setzen.«

stik: Nur hinter jeder zehnten von einem Inkassobüro eingetribenen unbezahlten Rechnung steckt ein Unternehmen.

Viele Auskunfteien arbeiten mit einem Bonitätsindex, an dem sich schon ablesen lässt, wie gut oder schlecht der Überprüfte zahlt. Handwerker, die auf Aufträge angewiesen sind, weil sie gerade erst starten und sich noch eine Kundschaft aufbauen oder eine finanzielle Durststrecke überbrücken müssen, können nicht jeden als schwierig geltenden Zahler ablehnen. Sie müssen sich Alternativen zur Schlussrechnung ausdenken. So könnten sie zum Beispiel Leistungen und Material nur gegen Vorkasse bringen oder Zwischenrechnungen präsentieren, um erst nach deren Begleichung mit den weiteren Arbeiten fortzufahren.

Um das Geld auch schnell in die eigene Kasse zu spülen, gilt natürlich eine sofortige Rechnungsstellung. Mit dem Auftragsende sollte die Rechnung beim Kunden vorliegen, ab da läuft die gesetzliche Frist. Nach 30 Tagen kommt er bei Nichtzahlung automatisch in Verzug – und zwar ohne eine Mahnung. Dann kann der Gläubiger zusätzlich zur geschuldeten Summe noch einen Aufschlag verlangen.

Das Eintreiben offener Forderungen sollte der Betriebsinhaber besser Profis überlassen, weil sie wissen, wann und bei wem Fingerspitzengefühl oder der harte, direkte Rechtsweg angebracht ist. Inkassobüros setzen verstärkt auf Kommunikation, was auch dem Betriebsinhaber hilft, künftig weiter mit diesem Kunden zu arbeiten.

Rund 750 Unternehmen arbeiten bundesweit im Forderungsmanagement. Das reicht von lokal und regional angesiedelten Firmen bis hin zu bundesweit mit mehreren Tausend Mitarbeitern agierenden Unternehmen. Eine Übersicht gibt es beim Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen e. V. (BDIU), bei dem rund 550 organisiert sind. Sie haben zusammen rund eine halbe Million Auftraggeber und treiben im Jahr etwa fünf Milliarden Euro an offenen Rechnungen ein – und das ohne Rechtsanwälte, die auch Inkasso übernehmen.

Warum Chefs trotz einer allgemein guten Zahlungsmoral ihr Forderungsmanagement im Auge behalten sollten, belegt eine Auswertung des Creditreform Debitorenregisters Deutschland für das zweite Halbjahr 2016. Demnach mussten Lieferanten und Dienstleister im Schnitt 42,29 Tage warten, bis sie das Geld für ihre Rechnung auf dem Konto hatten. Gegenüber dem Vorjahr ist das eine rund 1,5 Tage längere Frist. Kleiner Trost: Die Verzögerungen ergeben sich, weil die Unternehmen den Schuldner auch mehr Zeit zum Bezahlen eingeräumt hatten. Die Frist stieg gleichzeitig um 1,46 Tage auf 32,28 Tage im Schnitt. ■

Innovationen für mehr Produktivität im Arbeitsalltag

Handwerker haben andere Bedürfnisse als Heimwerker.

Ihr Gerät ist im wahrsten Sinne des Wortes ihr Werkzeug, um hohe Qualität unter enormem Zeitdruck abzuliefern. Gleichzeitig spielt der Gesundheitsschutz eine immer wichtigere Rolle. Dazu benötigen Profis Geräte, mit denen sie einfach arbeiten und ihre Produktivität im Arbeitsalltag steigern können.



Für Handwerker, die professionelle, effektive und sichere Werkzeuge suchen, sind leistungsstarke Akku-Geräte eine Lösung. Sie bieten auf der Baustelle hohe Mobilität ohne lange Rüstzeiten – der Handwerker kann sofort mit der Arbeit beginnen. Ein Beispiel ist die 18-Volt-Klasse: mit der Lithium-Ionen-Technologie konnte die Kapazität seit 2007 kontinuierlich gesteigert werden. Bei den Compact-Akkus, die sich durch geringes Gewicht auszeichnen, von 1,3 auf 2,0 Ah, bei den XL-Akkus, die sich durch lange Laufleistung auszeichnen, von 2,6 auf 6,0 Ah.

EneRacer: der kompakteste Hochleistungs-Akku im Markt

Die neueste Innovation von Bosch ist der Hochleistungs-Akku EneRacer. Im EneRacer-Akku sorgen verbesserte Zellverbinder sowie ein neues Fertigungsverfahren, das Laserschweißen, für geringere Widerstände – dem Akkupack können über längere Zeit höhere Ströme abverlangt werden. Das Ergebnis: mehr abrufbare Leistung bei gleichzeitig kompakter Akkugröße und geringstem Gewicht verglichen mit anderen Hochleistungs-Akkus der 18-Volt-Klasse. Darüber hinaus bietet er dank verbesserter CoolPack-Technologie eine 135 Prozent längere Lebensdauer gegenüber einem herkömmlichen Akkupack. Handwerker können diesen außerdem sofort einsetzen – ohne sich Gedanken machen zu müssen, ob er passt: Durch das „Flexible Power System“ wird die Kompatibilität zu allen bestehenden Profi-Elektrowerkzeugen und Ladegeräten einer Voltklasse sichergestellt – für mehr Produktivität im Arbeitsalltag.

Kraftvoll wie Netzgeräte:

Winkelschleifer mit Hochleistungs-Akku

Die neuen Akku-Winkelschleifer sind mit diesem EneRacer-Akku ausgestattet. Das Ergebnis: bis zu 35 Prozent mehr

Leistung und eine bis zu 100 Prozent längere Akku-Laufzeit als bisherige 18-Volt-Modelle mit 5,0-Ah-Akku. Dadurch sind auch sehr leistungsintensive Trenn- oder Schleifanwendungen möglich.

Weltneuheit: Connectivity-Winkelschleifer mit intuitivem Bedienkonzept

Die neuen Winkelschleifer – GWS 18V-115 und -125 C Professional sowie GWS 18V-115, -125 und -150 SC Professional – sind weltweit die ersten mit Connectivity-Funktion: Der Verwender kann seinen Winkelschleifer nach Kopplung mit dem Smartphone individualisieren und erhält neben Geräteinformationen Tipps zur Fehlerbehebung, etwa im Falle einer Überhitzung von Motor, Elektronik oder Akkupack. Drei der fünf neuen Modelle verfügen darüber hinaus erstmals über ein multifunktionales User Interface. Es informiert den Anwender am Gerät über Werkzeugstatus, Ladezustand des Akkus sowie eine eventuelle Überhitzung. Darüber hinaus kann der Profi über dieses User Interface auch einfach die Drehzahl anpassen.

Die Connectivity-Winkelschleifer sind fünf von insgesamt elf vernetzten Produkten, die Bosch allein dieses Jahr in den Markt bringt. Zu den neuen Geräten zählen zwei Bohr- und Schlagbohrschrauber mit 18 Volt sowie ein Baustellenlicht und ein Kombilaser. Alle Geräte bieten dem Verwender durch die Steuerung per App einen Mehrwert. In einigen Fällen fungiert sie beispielsweise als Fernbedienung – und spart dem Handwerker Wege und Zeit.

18-Volt-Bohrhämmer:

Kraft gepaart mit hohem Anwenderschutz

Ein weiteres Beispiel für leistungsfähige Geräte mit Mehrwert sind die neuen Akku-Bohrhämmer GBH 18V-26 und GBH 18V-26 F Professional. Sie bieten Kraft gepaart mit hohem An-



Fotos (3): © Robert Bosch GmbH



wenderschutz: Sie haben 50 Prozent mehr Schlagkraft als der bisher leistungsstärkste 18-Volt-Bohrhammer. Diese Leistung ist mit der eines Kabelgeräts vergleichbar.

Gleichzeitig wurde die Bauform der Geräte neu konzipiert und für ergonomisches Arbeiten optimiert: Der Griff liegt auf einer Linie mit der Bohrachse. Diese L-Form sorgt für kräfteschonendes, ermüdungsarmes Arbeiten. Darüber hinaus verfügen beide Bohrhammer über eine effiziente Vibrationsdämpfung: Ein Dämpfungselement entkoppelt den Haupthandgriff vom Hammer-Antrieb und verringert so aktiv Vibrationen. Außerdem kommen Sensoren zum Einsatz, die das Verletzungsrisiko durch einen Rückschlag reduzieren können. Damit nicht genug: Diese Hämmer sind die ersten mit einer aktiven und integrierten Staubabsaugung. Sie wird bei Bedarf einfach auf den Bohrhammer aufgesteckt und saugt den Staub direkt ab, wo er entsteht. Das Ergebnis ist gesundheitsschonenderes, ermüdungsärmeres und gleichzeitig präziseres Arbeiten. ■

www.bosch-professional.de



Henk Becker, Geschäftsführer der Robert Bosch Power Tools GmbH

»Wir schaffen Innovationen für mehr Produktivität im Arbeitsalltag. Dabei haben wir immer den Verwender und seine Bedürfnisse im Blick.«

Foto: © Robert Bosch GmbH

Warum der clevere Einsatz von Fuhrpark und Mitarbeitern für das Handwerk so wichtig ist

Handwerksbetriebe kennen das: die Auftragsbücher sind voll und viele Aufträge können gar nicht erst angenommen werden, da es an Kapazität mangelt. Immer mehr Handwerksbetriebe lösen das Problem mit Technologie und profitieren von Telematiklösungen zum optimalen Einsatz von Fuhrpark und Mitarbeitern.



Wer ein Tool wie die Telematiklösung Webfleet richtig einsetzt, erkennt nicht nur, wie sehr die eigenen Mitarbeiter ausgelastet sind, indem zum Beispiel Anfahrten inklusive Zeiten sowie erledigte Aufträge automatisch dokumentiert werden. Ein solches Tool ermöglicht mittels Überblick darüber, wo die eigenen Fahrzeuge sind, auch ein flexibles Reagieren bei dringenden Kundenanfragen („Wer von meinen Mitarbeitern kann am schnellsten beim Kunden Müller sein?“) und schafft schnell Klarheit, wie es um den Status und die Verfügbarkeit der eigenen Mitarbeiter steht. Das sorgt nicht nur für Transparenz gegenüber Kunden und Auftraggebern, sondern erspart den Kollegen unterwegs auch lästige Anrufe, wie ein Beispiel aus der Praxis zeigt:

Timo Schultz hat aufgelegt. „Das war ein typischer Anruf“, kommentiert der Dachdeckermeister und Chef eines 30-Mann-Betriebs. „Der Kunde beschwert sich, wo mein Team bleibt – und ein Blick auf mein Flottenmanagement-System sagt mir, dass meine Mannschaft schon längst auf dem Hof steht.“ Handwerker kennen diese Anrufe – und nicht selten leiten sie einen Streit um die Rechnung ein, weil

Kunden versuchen wollen, den Preis zu drücken. Eine Methode ist, mit der Nichtanwesenheit der Meister, Gesellen und Lehrlinge zu argumentieren. Genau hier hilft eine Flottenmanagement-Software wie Webfleet aus der Bredouille. Sie kann An- und Abfahrtszeiten, aber auch Routen und Anwesenheitszeiten vor Ort dokumentieren (siehe Kasten) – und zwar schwarz auf weiß. Tatsache ist: Eine gute Software ist ein Verwaltungstool für die gesamte Fahrzeugflotte, sie erleichtert die Verwaltung, man kann damit die Mitarbeiter effizienter einsetzen und in der Buchhaltung und im Auftragswesen viele Schritte vereinfachen. Wer Aufwand und Ertrag gegenrechnet, stellt als Betriebsinhaber fest, dass sich die Kosten für so ein System ziemlich schnell amortisiert haben. Unser Überblick zeigt die Hauptvorteile einer modernen Telematiklösung.

Mit der Fuhrpark-Managementplattform Webfleet ist TomTom Telematics deutscher und europäischer Marktführer mit aktuell über 47.000 Kunden. ■

Laden Sie jetzt kostenlos den TomTom Telematics Lösungskatalog herunter und starten Sie durch.
<http://telematics.tomtom.com/handwerk>

Vorteile einer intelligenten Telematiklösung:

Fahrzeugortung

Die Monteure sind alle unterwegs, plötzlich kommt ein Notfall-Auftrag rein. Die Software zeigt die Standorte aller Fahrzeuge in Echtzeit an und erleichtert die Entscheidung, wer am besten einspringen kann. Tipp: Ortungsfunktionen immer im Team besprechen, die Vorteile erläutern und so Vertrauen schaffen.




Navigation

Aktuelle Verkehrsdaten und eine ausgereifte Technologie helfen dabei, Staus zu umgehen und sicher, zuverlässig und in der bestmöglichen Zeit von einem Auftrag zum nächsten zu kommen. Die Fahrzeugortung erlaubt es, den aktuellen Status von Lieferungen abzurufen und Kunden frühzeitig das Eintreffen von Waren oder Mitarbeitern anzukündigen.

Leistung belegen

Ihre Pünktlichkeit und Qualität auch zu belegen, ist entscheidend. Mit Webfleet erreichen Sie Transparenz für Ihre Kunden und können automatisierte Reports zur Arbeitszeit am Standort, Ankunftszeiten, Liefernachweise und mehr vorlegen. Kurzum die Aspekte, die Sie als Nachweis Ihrer Leistung benötigen.



-  STAUS UMGEHEN
-  AUFTRÄGE ZUWEISEN
-  LEISTUNG BELEGEN
-  SPRIT SPAREN
-  FAHRSTIL VERBESSERN



Wolfgang Schmid, Sales Director D-A-CH, TomTom Telematics

»Immer mehr Handwerksbetriebe nutzen Webfleet und erlangen damit handfeste Vorteile, zum Beispiel mehr erledigte Aufträge pro Woche.«

Zeiterfassung

Die Dokumentation von Daten schließt auch den Fahrer mit ein und ermöglicht die exakte Erfassung von Arbeitszeiten für die Gehalts- und Lohnabrechnung, aber auch für die Spesenabrechnung.

Routenplanung

Mehr als nur auf dem kürzesten Weg von A nach B zu gelangen: Eine Routenplanung berücksichtigt die aktuelle Verkehrslage, optimiert Routen und bringt das Team schneller und effizienter zum Kunden.

Spritsparen

Bausteine wie OptiDrive 360 geben Fahrern basierend auf von Geodaten und Routenverlauf Tipps, wie sie spritsparender mit dem Gaspedal umgehen können. Ein optimierter Fahrstil reduziert den Spritverbrauch sowie den Schadstoffausstoß. Reportings und spezielle Trainings zeigen, wie sich Fahrer fahrtechnisch verbessern können.

Analysen

Reportings liefern sämtliche Daten rund um den Fuhrpark (zum Beispiel erledigte Aufträge/Fahrer und Woche) und zeigen im direkten Vergleich Einspar- und Optimierungspotenziale auf. Sie erlauben auch komplexe Kostenanalysen, verbessern Serviceintervalle und sind durch Echtzeit-Daten Basis fundierter Entscheidungen.



Digitales Handwerk

Ob 3D-Scanner für Dachdecker, Trackingsysteme für Installateure oder Möbel-Konfiguratoren für Schreiner: Die Digitalisierung ist längst im Handwerk angekommen.



Rund 69 Prozent der Handwerksbetriebe in Deutschland sehen die Digitalisierung als Chance für ihr Geschäft – das bestätigt eine aktuelle Umfrage des IT-Branchenverbands Bitkom. Besonders Gründer oder Jungunternehmer integrieren digitale Prozesse von vorneherein in ihren Businessplan. Die Gründe: Digitale Werkzeuge helfen Unternehmen, mit zusätzlichen Services zu punkten. Etwa wenn Kunden sich mit einem Konfigurator das Produkt individuell zusammenstellen und der Handwerker es anschließend nach ihren Wünschen fertigt. Oder Betriebe sparen Kosten durch effizientere Prozesse: Ein Trackingservice kann die Routen von Installateuren optimieren, die ihre Kundenbesuche effizienter planen und Aufträge in kürzerer Zeit abarbeiten können.

Basis für digitalen Erfolg

Viele Kunden wiederum suchen online nach einem Maurer oder einer Autowerkstatt. Unverzichtbar beim Gründen eines Handwerksbetriebs oder beim Akquirieren neuer Aufträge ist deswegen eine eigene Website. Ein gelungener Online-Auftritt mit repräsentativen Fotos macht Kunden neugierig: Eine Bäckerei könnte mit einer ganz besonders gelungenen Torte digital für sich werben, ein Parkettverleger mit einem speziellen Bodenbelag neue Interessenten anlocken und damit den Absatz steigern. Und das ganz unkompliziert: Mit On-

Diese Produkte der Telekom helfen bei der digitalen Transformation

Telekom Homepage-Creator

Mit dem Homepage-Creator der Telekom erstellen auch Laien in wenigen Klicks eine eigene Website. Unter vielen Gestaltungsvorlagen finden Betriebe das passende Design. Digitale Kontaktformulare und eine Anfahrtsbeschreibung leisten zusätzlichen Service. Haben Betriebe keine Zeit, übernimmt der Einrichtungsservice das Erstellen der Webseite.

www.telekom.de/gk/homepages

Digitalisierungsbox Smart

Zukunftsorientierte Handwerksbetriebe können ihre Kommunikation mit dem sicheren Business-Router selbst auf die neue IP-Welt umstellen und auf Wunsch ihre alte TK-Infrastruktur weiter nutzen. Durch die für Geschäftskunden optimierte Firewall ist der Schutz vor Viren oder Spam inklusive. Unternehmen können mehrere WLAN-Netze erstellen und nicht nur Kunden einen WLAN-Zugang bieten, sondern auch effektiv die Unternehmensdaten schützen. Die Digitalisierungsbox Smart ist im Funktionsumfang auf die individuellen Bedürfnisse anpassbar, damit Betriebe für die Zukunft gut gerüstet sind.

www.telekom.de/gk/digitalisierungsbox

Computerhilfe Business

Geschäftskunden erhalten schnelle Hilfe bei technischen Problemen mit Hard- und Software, auch vor und nach den Geschäftszeiten. Telefonisch, remote und gegebenenfalls vor Ort.

www.telekom.de/computerhilfe-business



Foto: © Andrea De Martin, 123RF.com

line-Konfiguratoren für Homepages erstellen auch Laien in wenigen Klicks eine professionelle Website, wählen aus vielen Gestaltungsvorschlägen und ergänzen ihr eigenes Design. Kontaktformulare und Anfahrtsskizzen bieten zusätzlichen Service für die neuen Kunden.

Mit IP in die Zukunft

Das Internetprotokoll ist die Technik der Zukunft. Alle Geräte sprechen eine Sprache, was die Administration von Anwendungen und die Digitalisierung von Prozessen erheblich erleichtert. In vielen Fällen steigert die Umstellung auf IP auch die Bandbreite und Internetgeschwindigkeit des Anschlusses und macht Abläufe effizienter. Etwa wenn Betriebe umfangreiche Pläne an Kunden verschicken oder neue, hochauflösende Bilder auf die Homepage laden. Mit professionellen Business-Routern können Unternehmen ihre Kommunikation einfach selbst auf IP umstellen, die vorhandene Telefonanlage nutzen und von vielen weiteren Vorteilen wie VPN-Tunneln und der Einbindung von Mobilgeräten profitieren.

Schnelle Hilfe bei Problemen

Einige Hemmnisse gibt es allerdings noch auf dem Weg in die Digitalisierung. So beschäftigen die wenigsten Handwerksbetriebe einen IT-Spezialisten und laut der KfW-Studie „Digi-

talisierung im Mittelstand“ gehen viele Unternehmen nach eigenen Angaben die digitale Transformation aufgrund fehlender IT-Kenntnisse noch sehr zögerlich an. Viele Lösungen wie Anwendungen aus der Cloud lassen sich aber problemlos in den Alltag integrieren. Und gibt es doch einmal Probleme mit der Software oder funktioniert der Router nicht, bieten Telekommunikationsanbieter Hilfe-Hotlines für Geschäftskunden. Die Experten beraten telefonisch, reparieren aus der Ferne und kommen in Notfällen auch persönlich vorbei. ■

Foto: © Sandra Wolf, Deutsche Telekom



Thomas Spreitzer, verantwortlich für Vertrieb Kleine und Mittlere Unternehmen, Partnervertrieb und Marketing bei der Telekom Deutschland

»Wir wollen Handwerksbetriebe dabei unterstützen, die Digitalisierung anzugehen. Die Beispiele zeigen, dass es für jedes Unternehmen Möglichkeiten gibt, von der Digitalisierung zu profitieren. Sei es, um neue Kunden zu erschließen oder Kosten zu sparen.«

Foto: © Andrea De Martin, 123RF.com



Das richtige Fahrzeug richtig finanzieren

Ein Firmenfahrzeug muss maßgeschneidert sein. Das gleiche gilt für die Finanzierung.



Mit einem Pajero auf die Baustelle? Für Maurermeister Günter Nold aus Groß-Gerau ist das keine Frage. „Ich muss oft auf meinen unbefestigten Baustellen Material und Ausrüstungen abliefern“, sagt der Chef des Acht-Mann-Betriebes. „Mit meinem Pajero komme ich dank Allradantrieb überall hin.“ Daher ist sein Mitsubishi Pajero wegen seiner Kraft, Wendigkeit und unschätzbaren Allradfähigkeiten für seinen Fuhrpark enorm wertvoll. Denn das Fahrzeug kann eine Anhängelast von 3,5 Tonnen ziehen. „Es gab schon Tage, da habe ich mit meinem Pajero zehn Kubikmeter Beton auf die Baustellen geliefert“, erzählt er. Außer Baustoffen bringt der Unternehmer auch schon mal seinen Minibagger – mit 2,5 Tonnen auch kein Leichtgewicht – zu den Baustellen.

Wie Günter Nold müssen sich Unternehmer genau überlegen, welches Fahrzeug sie für ihre Firma brauchen. Selbst für einen Ein-Mann-Betrieb kommt schnell ein kleiner Fuhrpark mit drei Fahrzeugen zusammen. Je nach Gewerk sind ein großes oder ein kleines Nutzfahrzeug fällig: Ein großer Kastenwagen, wenn es darum geht, eine neue Baustelle mit Material und Werkzeug auszurüsten oder ein kleiner Transporter als Servicefahrzeug für schnelle Reparaturen. Hinzu kommen oft noch ein klassischer Dienstwagen und womöglich ein Fahrzeug für den Partner daheim.

Entscheidend ist: Welches Fahrzeug brauche ich für welchen Zweck? Geht es um Nutzfahrzeuge, ist es zum Beispiel wichtig, ob große Lasten oder ein hohes Volumen gefahren werden muss, wie hoch die jährliche Kilometerleistung ist und wo es hingehet. Diese Faktoren bestimmen, ob der Betrieb mit einem Front-, Heck- oder Allradantrieb am besten fährt.

Genauso entscheidend für den Betrieb ist aber auch, wie er seine Mobilität finanziert: ob er bar bezahlt, den Wagen über einen Kredit finanziert oder least. Ein direkter Kauf hat vor allem psychologische Vorteile. Das Fahrzeug ist und bleibt Eigentum, der Inhaber kann damit tun und lassen, was er

will. Allerdings geht der Barkauf auf Kosten der Liquidität, das Geld kann nicht in andere Projekte fließen. Ein Kredit liefert zwar eine sichere Kalkulationsgrundlage, aber der Wagen gehört dann als Eigentum zum Betriebsvermögen und verlangt eine andere steuerliche Behandlung als beispielsweise Leasing.

Generell hat sich Leasing als die beliebteste Finanzierungsform von Mobilität erwiesen. So hat das ifo Institut ermittelt, dass 2016 exakt 39,4 Prozent aller neu zugelassenen Straßenfahrzeuge von ihren Käufern per Leasing finanziert wurden. „Gerade für Betriebsinhaber hat Leasing eine Reihe von Vorteilen: Es schützt die Liquidität, bietet dem Chef eine klare Planungs- sowie Kalkulationsgrundlage und spart Steuern“, sagt Jens Schulz, Leiter Vertrieb bei Mitsubishi Motors Deutschland.

Bei dieser Finanzierungsform ist der Betriebsinhaber auf das Know-how seines Partners angewiesen. Das kann die Bank der jeweiligen Automarke, ein Leasingunternehmen oder die Hausbank selbst sein. „Wichtig ist, dass der Kunde weiß, welche Konsequenzen mit welchem Leasingvertrag auf ihn zukommen“, so Schulz.

Standard sind vereinbarte Laufleistungen. Zwar gibt es eine gewisse Toleranz, ab wie vielen zusätzlichen Kilometern auf dem Tacho Nachzahlungen fällig werden. Aber wer mit einer Laufleistung von 20.000 Kilometer über drei Jahre kalkuliert





Foto: © wmp-wizard-media
Fotografie-Schepp

Leasing: Die Vor- und Nachteile kurz gefasst

Die Vorteile

- Als Betriebsausgabe kann der Chef die Leasingraten sofort komplett steuerlich geltend machen
- Durch regelmäßige, gleichbleibende Raten hat der Unternehmer eine sichere Kalkulationsgrundlage über den gesamten Leasingzeitraum
- Laufzeiten, Ratenhöhe und Amortisation ermöglichen individuelle, für den Betrieb passgenaue Finanzierungsverträge
- Weil statt großer Kaufsummen kleine Raten fließen, sichert das die Liquidität für andere Projekte
- Die geleasten Objekte gehören dem Leasinggeber und tauchen daher nicht in der Bilanz des Unternehmens auf; er zahlt nur für die Nutzung, wodurch sich das Objekt aus sich selbst heraus finanziert („pay as you earn“)
- Durch die Laufzeiten kann der Betrieb nach Vertragsende auf die neuesten Modelle des geleasten Objekts umsteigen und ist daher stets technisch up to date

hat, aber dann einen Auftrag erledigt, der die Kilometerleistung verdoppelt, muss mit hohen Kosten rechnen.

Probleme kann es geben, wenn der Betriebsinhaber oder seine Mitarbeiter weniger sorgsam mit dem Fahrzeug umgehen. Gibt der Leasingnehmer das Fahrzeug nicht im vertraglich vereinbarten Zustand zurück, riskiert er auch Nachzahlungen oder Reparaturkosten, etwa für Dellen und Beulen. Daher kommt es immer auf einen vertrauensvollen Umgang mit seinem Mobilitätspartner an. Schon bei den regelmäßig anfallenden Inspektionen kann sich der Chef Tipps abholen, wie er bei der späteren Rückgabe Stress vermeiden kann. ■

Die Nachteile

- Einmal geschlossene Verträge lassen sich gar nicht oder nur zu hohen Kosten ändern. Für nicht mehr genutzte Objekte muss der Betrieb dann weiter Leasingraten zahlen
- Weil Objekte oft an den Leasinggeber zurückgehen, gibt es häufig Streit um den Restwert. Bei Schäden oder Nichteinhaltung drohen teure Nachzahlungen
- Weil der Leasinggeber immer eine Marge in die Raten einkalkuliert, sind vor allem bei späterer Übernahme die Objekte teurer als bei einem Kauf
- Wer finanziell ins Schleudern gerät, riskiert bei nicht gezahlten Raten Vertragskündigungen inklusive Schadenersatzforderungen

Foto: © Mitsubishi Motors Deutschland



Jens Schulz, Leiter Vertrieb bei Mitsubishi Motors Deutschland

»Leasing schützt die Liquidität, bietet dem Chef eine klare Planungs- sowie Kalkulationsgrundlage und spart Steuern.«



Foto: © Bernard Bodo, 123rf.com



Der Business-Plan wurde schnell durchgewunken und auch die Anmeldung des Gewerbescheines ging zügig vonstatten: Der Traum vom eigenen Handwerksbetrieb kann endlich in die Tat umgesetzt werden. Damit die neu gewonnene Selbständigkeit von Anfang an Fahrt aufnimmt, müssen jetzt Kunden gewonnen werden. Leichter gesagt als getan. Ein zentraler Hebel, um den Betrieb zum Laufen zu bringen, bleibt auch im 21. Jahrhundert Mundpropaganda – also Empfehlungen von Freunden, Bekannten und Familie. Doch mindestens genauso wichtig, wenn nicht sogar noch wichtiger, ist heutzutage die Sichtbarkeit eines Unternehmens im Internet: Aktuelle Zahlen zufolge beginnen 80 Prozent aller Online-Sitzungen mit einer Suchanfrage, davon sind mindestens 30 bis 40 Prozent lokaler Natur. Gerade jüngere Nutzer setzen inzwischen bei der Auftragsvergabe voll aufs Netz: 80 Prozent der 18- bis 39-Jährigen recherchieren Informationen rund ums Thema Handwerk im Web.

Die Website als digitaler Ankerpunkt

Für Handwerksbetriebe gilt daher, im Netz sichtbar zu werden. Der potenzielle Kunde sucht online in der Regel nicht nach einem Unternehmensnamen, sondern vielmehr nach den

passenden Produkten oder Dienstleistungen. Hat er diese gefunden, kommt es zur Kontaktaufnahme und bestenfalls zum Auftrag. Zentrale Plattform für Unternehmen im Internet, um Sichtbarkeit herzustellen, ist und bleibt die eigene Website. Eine eigene Website zu bauen, ist heutzutage keine „Raketenwissenschaft“ mehr – sie kann mit Hilfe professioneller Anbieter von Website-Baukästen (z.B. Wordpress, Jimdo und Wix) innerhalb kürzester Zeit ohne Programmierkenntnisse erstellt werden. Damit fängt die Arbeit für Unternehmen aber erst richtig an: Denn eine Website ist nur die halbe Miete; Sichtbarkeit herzustellen und gefunden zu werden, stellt für viele Handwerker eine viel größere Herausforderung dar. Was nützt schließlich die schönste Website, wenn diese in Suchmaschinen wie Google, Bing & Co. erst auf Seite fünf der Suchergebnisse auftaucht? Ehrliche Antwort: Überhaupt nichts! Potenzielle Kunden werden die Handwerksbetriebe auf den hinteren Rängen des Internets niemals finden.

Die Sichtbarkeit und Reichweite von B2B-Marktplätzen nutzen

Um eine höhere Visibilität zu erzielen und somit gefunden zu werden, müssen Betriebe Zeit und Geld in Suchmaschinenop-

Der Traum von Neukunden

Mit digitaler Sichtbarkeit und Auffindbarkeit zum Unternehmenserfolg.

Wissen Sie genau, wie sichtbar Ihr Unternehmen im Internet heute ist? Die Online-Marketing-Berater von „Wer liefert was“ machen mit Ihnen gern einen kostenlosen und unverbindlichen Sichtbarkeits-Check und leiten daraus die Maßnahmen ab, die für Ihren Einstieg in das digitale Zeitalter am besten geeignet sind.

Vereinbaren Sie einen Termin für Ihren kostenlosen Sichtbarkeits-Check telefonisch unter 040/254400 oder per E-Mail an info@wlw.de.



Foto: © Wer liefert was? GmbH

timierung (SEO) und -marketing (SEA) investieren. Für viele (Jung-)Unternehmer ist das alleine nicht zu stemmen – oft auch weil ihnen die nötige Marketingexpertise fehlt. Dem Handwerker mit Rat und Tat zur Seite steht in dieser Situation „Wer liefert was“: Der B2B-Marktplatz berät Unternehmen fachkundig zu allen Fragen rund ums Online-Marketing und liefert auch passgenaue Maßnahmen wie Suchmaschinenmarketing oder Retargeting an, um die Sichtbarkeit und Auffindbarkeit von Handwerksunternehmen im Internet zu erhöhen.

Als Alternative oder Ergänzung zu eigenen Marketingaktivitäten besteht für die Betriebe auch die Möglichkeit, sich direkt ein eigenes Firmenprofil mit ihrer angebotenen Dienstleistung auf Marktplätzen zu erstellen. Dort können zahlreiche Informationen wie beispielsweise Kontaktdaten, Firmeninformationen, Produkte bzw. Dienstleistungen hinterlegt werden, angereichert durch Bilder, die einen umfangreichen Überblick über das Unternehmen und dessen Portfolio bieten. Wer sich einer breiten Masse an Fachkunden präsentieren möchte, der ist auf B2B-Marktplätzen bestens aufgehoben. Diese sind auf den vordersten Plätzen in Suchmaschinen gerankt und ermöglichen Unternehmen damit eine hohe Sichtbarkeit und Reichweite. Darüber hinaus finden sich Firmen auf Markt-

plätzen wie „Wer liefert was“ in bester Gesellschaft wieder: Allein bei wlw sind rund sechs Millionen B2B-Produkte aus rund 48.000 Kategorien abrufbar – bereitgestellt von mehr als 540.000 Unternehmen. Durch einen Firmeneintrag bei wlw können sich Handwerker auf das konzentrieren, was sie am besten beherrschen – die Ausübung ihrer Handwerkstätigkeit. Gleichzeitig sorgt „Wer liefert was“ dafür, dass die Neukunden an die Tür klopfen. ■

Foto: © www.otz/pka.de/wer_liefert_was?



Stephan Krämer,
Senior Key Account Manager,
„Wer liefert was“

»Sie konzentrieren sich auf Ihr Handwerk, wir kümmern uns um Ihr Online-Marketing.«

Das Beratungsnetzwerk der Handwerkskammern und Fachverbände

Hätten Sie es gewusst? Die Handwerkskammern und Fachverbände bieten bundesweit ein kostenloses Beratungsangebot für Unternehmen an. Ob in der Gründungs- oder Startphase, in Zeiten der Stabilisierung und des Ausbaus oder in der Krise: Ein Netz von rund 900 qualifizierten Beratern steht selbstständigen Handwerkern mit Rat und Tat kostenlos zur Seite.

Foto: © Nonwarit, Fotolia.com

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



Rund jede vierte Beratung gilt Existenzgründern. Mitarbeiter der Betriebsberatung helfen dabei, eine Marktanalyse zu machen, ein Unternehmenskonzept zu erstellen oder Kalkulationen zu prüfen. Die Berater besprechen mit dem Gründer alle Fragen rund um das Vorhaben, sei es eine Neugründung oder die Übernahme eines bestehenden Betriebes. Konkrete Hilfe bei Fragen der Finanzierung, des Marketings, bei der Beurteilung des Standorts, der Räumlichkeiten und vielem mehr runden das Angebot ab. Auch bei der Beantragung von öffentlichen Fördermitteln helfen die Betriebsberater.

Von Auftragswesen bis zur Unternehmenssicherung

Vor allem im kaufmännischen Bereich liegen häufig Defizite, wie ein Blick in die Beratungsschwerpunkte zeigt. 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 Leis-

tungs- und Wettbewerbsfähigkeit des Handwerks als Ganzem 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 fertig werden. 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.

Auf den Folgeseiten sind die Ansprechpartner bei den Handwerkskammern nach PLZ-Gebieten aufgelistet.

**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**

Kirchplatz 1
04758 Oschatz
Tel.: 03435/98 76 50
Fax: 03423/75 23 10
muecke.a@
hwk-leipzig.de
www.hwk-leipzig.de

**Handwerkskammer
Halle (Saale)****Dipl.-Wirtschaftsjur. (FH)
Andreas Bär**

Gräfestraße 24
06110 Halle
Tel.: 0345/29 99-138
Fax: 0345/29 99-200
abaer@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****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****Dr. iur. Michael Burg**

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

**Handwerkskammer
Berlin****Georg Klasmann**

Blücherstraße 68
10961 Berlin
Tel.: 030/259 03-474
Fax: 030/259 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
weber.andreas@hwk-omv.de
www.hwk-omv.de

**Handwerkskammer
Schwerin****Wilfried Dobbertin**

Friedensstraße 4a
19053 Schwerin
Tel.: 0385/74 17-148
Fax: 0385/74 17-196
w.dobbertin@
hwk-schwerin.de
www.hwk-schwerin.de



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 Seestadt

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

Janka Fugel

Ansgaritorstraße 24
28195 Bremen
Tel.: 0421/3 05 00-303
Fax: 0421/3 05 00-319
fugel.janka@
hwk-bremen.de
www.hwk-bremen.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



Handwerkskammer Düsseldorf

Dipl.-Kffr.
Claudia Schulte

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



Handwerkskammer Dortmund

Gabor Leisten

Abteilungsleiter
Unternehmensberatung
Ardeystraße 93
44139 Dortmund
Tel.: 02 31 / 5493-415
Fax: 02 31 / 5493-95415
gabor.leisten@hwk-do.de
www.hwk-do.de



Handwerkskammer Trier

Dr. **Matthias
Schwalbach**

Loebstraße 18
54292 Trier
Tel.: 0651 207-352
Fax: 0651 207-215
mschwalbach@hwk-trier.de
www.hwk-trier.de



Handwerkskammer Rheinhessen

**Rafaél Rivera
Azañedo, MBA, M.Sc.**

Dagobertstraße 2
55116 Mainz
Tel.: 06131/9992-731
Fax: 06131/9992-52
r.rivera@hwk.de
www.hwk.de



Handwerkskammer Koblenz

Dipl.-Volksw.
Stephanie Binge

Rizzastraße 24-26
56068 Koblenz
Tel.: 0261 / 3 98-251
Fax: 0261 / 3 98-994
beratung@
hwk-koblenz.de
www.hwk-koblenz.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

Foto: © HWK Flensburg



Handwerkskammer Flensburg

Dipl.-Betriebswirt
Jörg Koll

Johanniskirchhof 1 – 7
24937 Flensburg
Tel.: 0461 / 866-134
Fax: 0461 / 866-334
j.koll@hwk-flensburg.de
www.hwk-flensburg.de

3

Handwerkskammer Braunschweig- Lüneburg-Stade

Thomas Warntjen

Hauptverwaltung
Braunschweig
Burgplatz 2+2a
38100 Braunschweig
Tel.: 0531 / 12 01-280
warntjen@hwk-bls.de
www.hwk-bls.de

Foto: © HWK OWL zu Bielefeld



Handwerkskammer OWL zu Bielefeld

Dipl.-Bw.
Angela Rehorst

Campus Handwerk 1
33613 Bielefeld
Tel.: 0521 / 56 08-400
Fax: 0521 / 56 08-199
angela.rehorst@
hwk-owl.de
www.handwerk-owl.de

Foto: © Vera von Dietlein



Handwerkskammer Münster

Dipl.-Ing.
Thomas Melchert

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

5

Foto: © Schröder, HWK zu Köln



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

Foto: © HWK Aachen



Handwerkskammer Aachen

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

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

Foto: © Boris Gelz



Handwerkskammer Südwestfalen

Dipl.-Volksw.
Ulrich Dröge

Brückenplatz 1
59821 Arnsberg
Tel.: 02931 / 877-116
Fax: 02931 / 877-2438
ulrich.droege@
hwk-swf.de
www.hwk-swf.de

6

Foto: © Georg Foto, Offenbach



Handwerkskammer Frankfurt- Rhein-Main

**Adrian
Burghardt**

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

Foto: © HWK Wiesbaden, J. Sobek



Handwerkskammer Wiesbaden

Joachim Kröner

Bierstadter Straße 45
65189 Wiesbaden
Tel.: 0611 / 136-131
Fax: 0611 / 136-8131
joachim.kroener@
hwk-wiesbaden.de
www.hwk-wiesbaden.de

7

Foto: © HWK Region Stuttgart



Handwerkskammer Region Stuttgart

Franz Falk

Heilbronner Straße 43
70191 Stuttgart
Tel.: 0711 / 16 57-271
Fax: 0711 / 16 57-846
franz.falk@hwk-stuttgart.de
www.hwk-stuttgart.de

Foto: © privat



Handwerkskammer Reutlingen

Dipl.-Bw. (FH)
Sylvia Weinhold

Hindenburgstraße 58
72762 Reutlingen
Tel.: 07121 / 24 12-133
Fax: 07121 / 24 12-413
sylvia.weinhold@
hwk-reutlingen.de
www.hwk-reutlingen.de

Handwerkskammer Heilbronn-Franken

Marc Zandler

Allee 76
74072 Heilbronn
Tel.: 07131 / 791-170
Fax: 07131 / 791-2570
marc.zandler@
hwk-heilbronn.de
www.hwk-heilbronn.de

Foto: © HWK Karlsruhe



Handwerkskammer Karlsruhe

Brigitte Dorwarth-Walter

Friedrichsplatz 4-5
76133 Karlsruhe
Tel.: 0721 / 16 00-160
Fax: 0721 / 16 00-59160
dorwarth-walter@
hwk-karlsruhe.de
www.hwk-karlsruhe.de

Foto: © Inka Reiter / HWK Konstanz



Handwerkskammer Konstanz

Dipl.-Volkswirt Thomas Rieger

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

Foto: © HWK Freiburg



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

Foto: © argum



Handwerkskammer für München und Oberbayern

Hartmut Drexel

Max-Joseph-Straße 4
80333 München
Tel.: 089 / 51 19-231
Fax: 089 / 51 19-208
hartmut.drexel@
hwk-muenchen.de
www.hwk-muenchen.de

Foto: © photosque GmbH



Handwerkskammer für Schwaben

Dipl. Bw. (FH) Markus Prophet

Stv. Geschäftsbereichsleiter
Siebentischstraße 52-58
86161 Augsburg
markus.prophet@
hwk-schwaben.de
www.hwk-schwaben.de

Foto: © HWK Ulm



Handwerkskammer Ulm

Dr. Stefan Rössler

Olgastraße 72
89073 Ulm
Tel.: 0731 / 14 25-6305
Fax: 0731 / 14 25-9305
s.roessler@hwk-ulm.de
www.hwk-ulm.de

9

Foto: © HWK für Mittelfranken



Handwerkskammer für Mittelfranken

Dipl.-Kfm. Klaus Pfattheicher

Sulzbacher Straße 11-15
90489 Nürnberg
Tel.: 0911 / 53 09-241
Fax: 0911 / 53 09-181
betriebsberatung
@hwk-mittelfranken.de
www.hwk-mittelfranken.de

Foto: © Katrin Riedl



Handwerkskammer Niederbayern- Oberpfalz

Dipl.-Kfm. Univ. Klaus Jocham

Nikolastraße 10
94032 Passau
Tel.: 0851 / 53 01-128
Fax: 0851 / 53 01-281128
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

Foto: © HWK für Unterfranken



Handwerkskammer für Unterfranken

Dipl.-Kfm. Wolfgang Stumpf

Gartenstraße 5
97616 Bad Neustadt/ Saale
Tel. 0 97 71 / 635 89 42
Fax 0 97 71 / 99 14 01
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 €

Der Ratgeber.



Für Jungunternehmer.
Für Gründer.
Für alle im Handwerk.

www.unternehmensnavi.info