



GründerNavi

Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk

MEDIADATEN
2025

Preisliste Nr. 19, gültig ab 1. Januar 2025

PRINT

GründerNavi – Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk.

Der Ratgeber entlarvt typische Anfänger-Fallen und liefert in Kooperation mit Wirtschaftsexperten und den Betriebsberatern des Handwerks Lösungsvorschläge, praktische Beispiele, Tipps und Checklisten, um diese Fallen erfolgreich zu umgehen. Das GründerNavi richtet sich an Gründer und Jungunternehmer im Handwerk. Die Betriebsinhaber sollen präventiv für die klassischen Probleme und Risiken eines kleinen oder mittelständischen Unternehmens sensibilisiert werden.

**ONLINE**

Auf der reichweitenstarken Internetplattform handwerksblatt.de finden junge Unternehmer unter der Rubrik handwerksblatt.de/gruendernavi wichtige Neuigkeiten, weiterführende Links und Checklisten zum Download sowie eine Liste der Ansprechpartner ihrer Handwerkskammer.

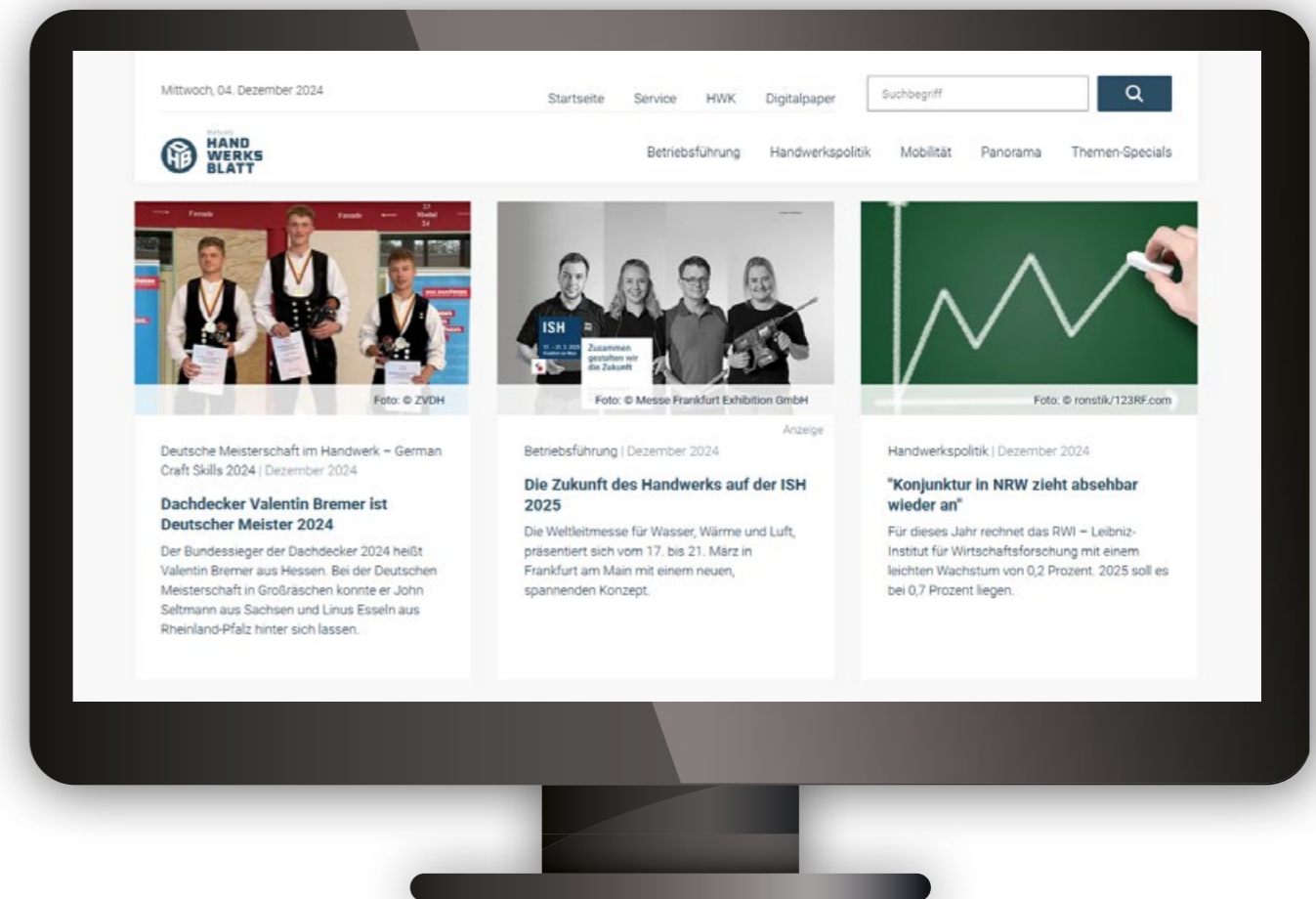




Foto: © skynesher - iStockphoto.com

PRINT

ONLINE

KONTAKT

Unser Markenportfolio	2
Profil	4
Termine und Themen	5
Themensponsoring/Datenanlieferung	6
Blick ins Heft	7

Profil	8
--------	---

Ansprechpartner	9
-----------------	---

Erscheinungsweise

1 x im Jahr

Auflage

30.000

VERBREITUNG:

Das GründerNavi wird bundesweit über die Beratungsstellen der Handwerkskammern verteilt und in Gesprächen eingesetzt. Auf Gründermessen sowie in den Startercentern von Handwerkskammern und IHKs liegt es als wichtige Informationsbroschüre aus.



GRÜNDERMESSEN:

deGUT	Berlin	10.+11. Oktober 2025
iENA	Nürnberg	1.-3. November 2025
KarriereStart	Dresden	tbd
Chance	Gießen	tbd
Chance	Halle	tbd

Ausgabe:

2025

Anzeigenschluss:

12. Mai 2025

Erscheinungstermin:

27. Juni 2025



CLAUDIA STEMICK

Redaktion

+49 211 39098-60

stemick@verlagsanstalt-handwerk.de

SCHWERPUNKTTHEMEN

Fördermittel

Finanzen und Kredite

Steuern

Versicherungen

Digitalisierung

Arbeitsschutz

Mobilität

Marketing

Betriebsführung



KEIN PASSENDES THEMA DABEI?

Wir sind guten Ideen gegenüber jederzeit aufgeschlossen: Sagen Sie uns, welches Thema besonders interessant für junge Unternehmen ist!

WERDEN SIE THEMENPATE!

Für jeden Beitrag im Heft gibt es einen Themenpaten. Die Paten werden in den Beiträgen als Experten zitiert und erhalten einen Text- und Bildkasten (Inhalt: Porträtfoto des Experten sowie ein kurzes Zitat). Die Exklusivität ist garantiert, jedes Thema erhält nur einen Themenpaten. Auf Seite 2 erscheinen alle Unternehmenspaten mit ihrem Logo. Alle Beiträge erscheinen außerdem auf handwerksblatt.de/gruendernavi und interaktiv im VH-Kiosk.

Sie können uns einen fertigen Text liefern oder von unserer Redaktion individuell erstellen lassen. Natürlich stimmt die Redaktion das genaue Vorgehen mit Ihnen ab.

Preis:
9.800,00 €

MEHRDRUCK/SONDERDRUCK GründerNavi

	PREISE
MEHRDRUCK 5.000 Exemplare	1.300,00 €
SONDERDRUCK (EINDRUCK) 5.000 Exemplare mit persönlichem Eindruck auf der Titelseite + 4. Umschlagsseite	2.700,00 €
SONDERDRUCK (HALFCOVER) 5.000 Exemplare mit eigenem Halfcover + 4. Umschlagsseite	3.300,00 €

Inhalt

4 Finanzdaten in Echtzeit Immer einen Schritt voraus	16 Bürgerschaft Von der Mitarbeiterin zur Chefin
6 Betriebsübernahme Attraktiver als neu gründen?	18 Bürosoftware All-in-one-Lösungen
8 IKK Classic Neue Verantwortung meistern	20 Digitalisierung Rettungsanker und Innovationstreiber
10 Berufsbekleidung Das zieht Mitarbeiter an	22 Risikomanagement Dank Absicherung ein gutes Gefühl
12 Fördermittel Gute Beratung für süße Versuchungen	24 Mobilität Exklusive Kfz-Rabatte für Handwerker
14 Facts & figures Handwerk in Zahlen	26 Beraternetzwerk Ansprechpartner in Ihrer Nähe

Impressum

GründerNavi Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk. gruendernavi.de	Verlag Verlagsgesellschaft Handwerk GmbH Auf'm Teufelsberg 7 40221 Düsseldorf T 0211 390 19-10 info@verlagsgesellschaft-handwerk.de	Redaktion Claudia Sternick	Hinweise: Für eine bessere Lesbarkeit wird in diesem Medium das geschlechtliche Medium für Wörter wie Handwerker, Betriebsinhaber oder Auszubildende verwendet. Selbstverständlich sind immer Frauen, Männer sowie Menschen dritten Geschlechts gemeint.
Logo TIPAGO BANK, DBI, SDH, IKK classic			

Das »zieht« Mitarbeiter an

Professioneller Auftritt. Wertschätzung der Mitarbeiter. Und dabei immer das Budget fest im Blick – alles Dinge, die es bei der Betriebsgründung zu berücksichtigen gilt. Auch beim Thema Berufsbekleidung. Deshalb einige Tipps.



Professioneller Auftritt – und dabei lässig und komfortabel. Die übermüdete Mitarbeiterin im DBL Mietservice findet sich dazu keine Zeit, sondern nur für die besten Hoodies.

Wirtschaftskrisen, dann Fachkräftemangel und das Überwerben von Nachwuchskräften. Heißt für Betriebsgründer: Klug kalkulieren und sich vom Wettbewerb positiv abheben – hier ist auch die Außendarstellung entscheidend. Und damit ist man schnell beim Thema Berufsbekleidung ein Team. »Die Wertschätzung der Mitarbeiter wird verstärkt durch moderne Workwear unterstützt. Sie setzen der Betriebe zur Verfügung gestellt und dann für die Mitarbeiter gepflegt wird.«

Qualität hochwertige Berufsbekleidung, in der es sich maximal bequem arbeiten lässt – das wird von Profis geschätzt. Hier eine Hybrid-Arbeitschale mit viel Stretchanteil – im DBL Mietservice ist die professionelle Pflege der Kleidung inklusive.

Tipps: Die Mitarbeiter einbeziehen, ihnen ein Mitspracherecht bei der Auswahl der Berufsbekleidung geben.

Planung: Ermitteln Sie benötigte Mengen, favorisierte Kollektionsstile und gewünschte Farben.

Budget: Klären Sie die Finanzierbarkeit der Berufsbekleidung. Alternativen wie textile Leasing stehen.

Veredelung: Lassen Sie die Kleidung mit Firmenlogo versehen – das schafft Teamgeist und punktet bei Kunden.

Flexibilität: Sichern Sie die passende und zugehörige Einwicklung bei Mitarbeiterwechsel und -zuwachs.

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

Kosten für Berufsbekleidung

Auch sieht der Experte heute moderne und qualitativ hochwertige Workwear in den meisten Unternehmen als ein Muss, um sich optisch gut zu präsentieren. Denn darauf legen auch die Profis Wert – gut zu wissen für Betriebsgründer, die Mitarbeiter rekrutieren. Allerdings müssen die Betriebe ab und zu auf Grund der Wirtschaftslage die Kosten wieder stärker im Blick haben und damit auch die Finanzierbarkeit der Berufsbekleidung für ihr Team prüfen. »Im Leasing sparen sie die hohen Anschaffungskosten, bleiben liquide und können bei der DBL mit fairen, transparenten und flexibel kalkulierbaren Kosten pro Monat rechnen«, argumentiert Thomas Krause für die textile Mietdienstleistung. Ist die Frage des Budgets für das Thema Arbeitskleidung geklärt – und hier auch die Entscheidung Kauf oder Leasing gefallen – sollten sich die Betriebsgründer dem Thema der Optik widmen.

Marken und Komfort

Dabei ist gut zu wissen: Profis mögen Freizeitlook – etwa einen Hoodie zur Arbeitschale. Und sie haben Lieblingsmarken! Das sollten Betriebsgründer nicht einfach übergehen, hier Freiheiten gewähren. Gerade Marken sind wichtig im Handwerk starkes Thema – und die sollten die Betriebe listen auch ermöglichen. Doch keine Sorge: Gibt eine knappe Kalkulation das Bereitstellen der angesagten Wunschmarke nicht her, gilt es hier heute auch modisch attraktive Alternativen für preisbewusste Unternehmen. Dazu meint der DBL Experte: »Wir haben die beliebtesten Marken im Programm. Und das kommt sehr gut an. Aber wir bieten auch Kollektionen, die trotz niedrigem bis mittlerem Preisniveau eine tolle Performance bieten. Optisch und qualitativ. Denn auch die Unternehmen mit knapperem Budget wollen ihre Mitarbeiter ja maximal gut und fit gemacht ausstatten. Wir haben hier für jeden die passende Bekleidungslösung.«

Worauf beim Thema Berufsbekleidung noch zu achten ist, sind die Wohlfühlfaktor und der Komfort. Heißt: Die Kleidung muss gut passen und sitzen – und das bei jeder Figur.

»Wir bieten ein großes Größenangebot und auch Sondergrößen sind möglich«, so Thomas Krause. »Und natürlich ermöglichen auch Features wie großzügige Stretchelemente heute den erwünschten Komfort.« Letztere, die heute auch bei PSA möglich sind, hebt der Experte ab. Trend: Ebenso wie die sogenannte »Hybrid-Arbeitschale«, die gerade auf dem Markt gebracht wird. »Diese vereint robustes Gewebe mit Superelementen – sie ist so hinten im Bund, Schritt und Gesäß fast komplett aus Stretch gefertigt. Ein Feature, das gut ankommt. Und auch diese bieten wir schon im Mietverdienst.«

Leasing Budget für die Kleidung und Vorlieben der Mitarbeiter – das gilt es vorab abzuklären. Gute Beratung hilft dann, hier die individuell passende Lösung zu finden.

Marken und Komfort

Dabei ist gut zu wissen: Profis mögen Freizeitlook – etwa einen Hoodie zur Arbeitschale. Und sie haben Lieblingsmarken! Das sollten Betriebsgründer nicht einfach übergehen, hier Freiheiten gewähren. Gerade Marken sind wichtig im Handwerk starkes Thema – und die sollten die Betriebe listen auch ermöglichen. Doch keine Sorge: Gibt eine knappe Kalkulation das Bereitstellen der angesagten Wunschmarke nicht her, gilt es hier heute auch modisch attraktive Alternativen für preisbewusste Unternehmen. Dazu meint der DBL Experte: »Wir haben die beliebtesten Marken im Programm. Und das kommt sehr gut an. Aber wir bieten auch Kollektionen, die trotz niedrigem bis mittlerem Preisniveau eine tolle Performance bieten. Optisch und qualitativ. Denn auch die Unternehmen mit knapperem Budget wollen ihre Mitarbeiter ja maximal gut und fit gemacht ausstatten. Wir haben hier für jeden die passende Bekleidungslösung.«

Wertschätzung der Mitarbeiter wird verstärkt durch moderne Workwear unterstützt, die seitens der Betriebe zur Verfügung gestellt und dann für die Mitarbeiter gepflegt wird.

THOMAS KRAUSE, Verkaufsführer des regionalen DBL Partners Boge Textil-Service GmbH & Co. KG, steht im Mietservice immer voran für Existenzgründer.

PORTRÄT
ZITAT

DATENANLIEFERUNG

PORTRÄTFOTO eines Unternehmensrepräsentanten in druckfähiger Auflösung (mindestens 300 dpi)
ZITAT Länge maximal 150 Zeichen (inklusive Leerzeichen)
UNTERNEHMENSLOGO in druckfähiger Auflösung (mindestens 300 dpi)

Betriebsübernahme: Attraktiver als neu gründen?

Es ist eigentlich leichter, anstelle einer Neugründung einen bestehenden Betrieb zu übernehmen? Erwartbare Antwort: Es kommt darauf an. Die Vor- und Nachteile einer Betriebsnachfolge im Überblick.

»Beim Firmenkauf steht für viele natürlich der Preis an erster Stelle. Denn einen Betrieb zu übernehmen, bedeutet meist einen höheren finanziellen Aufwand als neu zu gründen. Aber die Investition lohnt sich in den meisten Fällen – dank schnellerer Rentabilität und einer höheren Erfolgswahrscheinlichkeit. Die Höhe des Kaufpreises ist immer auch eine Frage ihres Verhandlungsgeschicks. Holen Sie sich dafür unbedingt eine professionelle Beratung ein.«

MAREN MÖLLEN-TEUSDE, Rechtsanwältin
Gesellschaftsrecht, TKG/IGBA

CHECKLISTE

Entspricht der Betrieb den Vorstellungen?

Diese Fragen helfen weiter:

- Wie steht es um den Ruf, was spricht für den Standort?
- Welchen Kundenstamm hat der Betrieb?
- Wie sieht der Markt aus, wie das Wettbewerbsumfeld?
- Wie ist das Unternehmen wirtschaftlich gut und zukunftsfähig aufgestellt, was kann ich erwarten?
- Wie ist der Zustand der Ausstattung, wieviel muss ich investieren?
- Passen der Kaufpreis zur Ertragskraft?
- Wie hoch ist die Anzahl der MitarbeiterInnen und was steht es um deren Qualifikation?
- Geht mit der Unternehmenskultur?
- Welche Verträge bestehen? Gibt es Rechtsstreitigkeiten, Schuldenrisiko oder Litigation?

Wie den Schritt in die Selbstständigkeit plant, hat zwei Möglichkeiten: Entweder neu zu gründen oder einen bestehenden Betrieb zu übernehmen. Ein Blick auf die Zahlen zeigt, dass die zweite Möglichkeit Potenzial hat: 111.000 Handwerksbetriebe rechen in den nächsten Jahren eine Nachfolge, schätzt der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZdH). Laut Institut für Mittelstandsbeobachtung sind es bis 2024 sogar 121.000 – also 10.000 Übergabe pro Jahr.

Laut Report der DZHK zur Unternehmensnachfolge aus dem Jahr 2013 möchten etwa die Hälfte der Inhaber einen Betrieb an Lehrlern, an Familienmitglieder oder Mitarbeiter aus dem Unternehmen übergeben. Das trifft jedoch fast 10% Nachfolge-Motivation immer vorher der Zukunftsfrage der nachfolgenden Generation. Die andere Hälfte plant, den Betrieb an Externe abzugeben. Da lebt es sich, die Vor- und Nachteile einer Betriebsübernahme einmal genauer zu betrachten.

Welche Vorteile bringt die Betriebsübernahme?

Bei einer Neugründung dauert es in der Regel einige Jahre, bis sich das Unternehmen etabliert hat und gute Erträge abwirft – dafür haben Gründer Zeit, mit den Anforderungen zu wachsen, in der Nachfolge geht es gleich in die Vollen: Die Nachfolger müssen von Tag eins an die kaufmännischen und handwerklichen Künste beweisen. Dafür übernehmen sie einen Betrieb, der seine laufenden Kosten bereits wirtschaftlich erwirtschaftet. Sie bauen auf einem festen Kunden- und Lieferantennetzwerk, ein etabliertes Team und auf bewährte Abläufe, Räumlichkeiten, Ausstattung, Inventar, alles vorhanden.

Welche Risiken bestehen?

Mit dem Schritt in die Selbstständigkeit ist oft der Wunsch nach mehr Gestaltungsfreiheit verbunden. Wie bei der Neugründung als Option offen stehen, scheint eine Betriebsübernahme stärker ein bestehende Strukturen geben zunächst die Richtung vor. In jeder Beziehung gibt es Gewissheiten, die nicht so leicht veränderbar sind, ohne Widerstand zu erzeugen. Außerdem geht die Nachfolge mit Verpflichtungen einher: Die Höhe der Gehälter steht fest, genauso wie z.B. Lieferantenerträge, behördliche Auflagen, Steuern, Verbindlichkeiten und Haftungsrisiken.

Wo finden interessierte eigentlich den passenden Handwerksbetrieb?

Zentrale Ansprechpartner sind zum Beispiel die IHKs (Industrie- und Handelskammern), Branchenverbände oder die vom Bundesrat geförderte Plattform **next-change.org**. Hier bietet die VBI betriebe gut mit te vorstellbar.

Kaufen, pa was ist ein

Es gibt verschiedene Übernahmeverfahren: ein oder dem Kauf meist innerhalb Monatszeit vorweislich übergeben 2013 an Erbschaft, oder länger sollten sie innerhalb Kauf ein

Der Pächter kann die Inhaber noch treuhaft sein

Handwerker auf ungültig sein

Handwerker auf ungültig sein

FACTS & FIGURES

900 Beraterinnen und Berater der Handwerksorganisation stehen Gründerinnen und Gründern im Handwerk mit Rat und Tat zur Seite.

ca. 1 Mio. Betriebe mit ca. 5,6 Mio. Beschäftigten zählen zum Handwerk.

12 Bundesländer belohnen erfolgreiche Meisterabsolventinnen und -absolventen mit einem Meisterbonus zwischen 1.000 Euro und 4.000 Euro. Informationen zu den Meisterboni und weiteren Förderungen bieten auch die Handwerkskammern in den Regionen an.

Rund 15.000 geförderte Gründungsberatungen werden jährlich von Beraterinnen und Beratern durchgeführt.

next-change.org auf Deutschlands größter **Unternehmensnachfolgebörse** können sich Gründungswillige nach einem geeigneten Betrieb zur Übernahme umschauen.

Geschlechterverteilung im Handwerk

Jeder vierte Betrieb im Handwerk wird von einer Frau geführt.

Förderungen für angehende Meisterinnen und Meister bis zu **75%** der Kurs- und Prüfungsgebühren übernimmt der Bund mit dem Aufstiegs-Bafög.

Rund 125.000 Familienbetriebe werden in den nächsten fünf Jahren eine Unternehmensnachfolgerin oder einen Unternehmensnachfolger suchen.

Betriebsgründungen nach Neugründungen/Übernahmen

- 63% Neugründungen
- 27% Übernahmen
- 10% keine Angaben

Inhalt

- 4 Finanzdaten in Echtzeit** Immer einen Schritt voraus
- 6 Betriebsübernahme** Attraktiver als neu gründen?
- 8 IKK Classic** Neue Verantwortung meistern
- 10 Berufsbekleidung** Das zehrt Mitarbeiter an
- 12 Fördermittel** Gute Beratung für zulle Versicherungen
- 16 Bürgschaft** Von der Mitarbeitern zur Chefin
- 18 Bürosoftware** All in one-Lösungen
- 20 Digitalisierung** Rettungsanker und Innovationsstreber
- 22 Risikomanagement** Dank Absicherung ein gutes Gefühl
- 24 Mobilität** Exklusive Kfz-Rabatte für Handwerker

Grußwort

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer,

Wir leben in einer Zeit, in der viele vernünftliche Gewerbetreibende zu Ungewissheiten werden. Wir befinden uns in einer neuen Normalität, in einem Zustand multipler Krisen, wir spüren die Auswirkungen von zwei Krisen in unserer Nähe, und wir stehen auch dem vor komplexen Transformationsprozessen. In diesen unruhigen Zeiten haben Sie einen Schritt gemacht, der vernünftlich noch mehr Risiko, noch mehr Wagnis und noch mehr Unsicherheit verspricht. Sie haben sich selbstständig gemacht. Weil Sie den Mut aufgebracht haben, nicht nur Probleme zu sehen, sondern Chancen und Lösungen. Sie haben damit einen Perspektivwechsel vorgenommen, für den sich auch niemand bei Ihnen bedanken möchte. Ihr Zukunftswill ist genau das, was dieses Land amell braucht!

Ich glaube aber auch, dass wir es nicht allein bei diesem Perspektivwechsel belassen dürfen. Wir müssen einen ganz neuen Standpunkt einnehmen, wenn wir über Unternehmens sprechen – um deutlich zu machen, dass es nicht nur um das Selbstständige, sondern auch um das Selbstbestimmte geht. Unternehmens bedeutet insbesondere Freiheit, Selbstverwirklichung und Erfüllung. Und es ist Verantwortung: für sich selbst, aber eben auch für Auszubildende und Beschäftigte, für die eigene Region und für die Zukunft unseres Landes.

Klar ist: Dafür, dass Sie diese Verantwortung übernehmen, verdienen Sie deutlich mehr Wertschätzung und Anerkennung, als Sie momentan – insbesondere vorzeichen der Politik – entgegengebracht bekommen. Vor allem die Handwerker mit ihrem unübertroffenen Dokumentation-, Nachweis- und Berichtswesen ist ein Paradebeispiel dafür, warum wir eine echte Zukunftswende im Vorfeld von Unternehmens brauchen. Wir müssen uns weniger miso- und wieder mehr trauen.

Denn wir brauchen auch deutlich mehr junge Menschen wie Sie – im Handwerk insgesamt, aber vor allem auch als junge Meisterinnen und Meister, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, einen eigenen Betrieb gründen oder übernehmen. Gerade in den 12.000 Betrieben, die in den kommenden fünf Jahren eine Nachfolge machen, stehen über Jahrzehnte aufgebauten Fachwissen, Kundenbeziehungen, Arbeits- und Ausbildungsplätze, die wir erhalten und weiterentwickeln müssen. Diese Betriebe sind ein wichtiger Zukunftsfaktor für das Handwerk, aber auch für unseren Standort.

Aus diesem Grund richte Ihnen die Handwerkskammer eng zur Seite durch den Austausch in überaus hohem Netzwerk genauso wie mit kostenfreien Beratungsangeboten. Aber auch durch das handwerkspolitische Engagement, das von der Leitung in Ihrer Region bis zum Zentralverband des Deutschen Handwerks in Berlin reicht. Überall dort setzen wir uns konsequent für Ihr Interesse ein. Dafür, dass der wirklich nachhaltige Zukunftswende in Deutschland gerückt wird nämlich selbstständige Betriebsübernahmen und -nahmen.

Denn das, liebe Lesende, führt Licht und Sie sind diejenigen, die unser Land am Leben halten, weil Sie Transformation steuern, Zukunft gestalten, Verantwortung übernehmen. Und weil Sie den Mut mitbringen, Ihre und unsere Zukunft selbst zu bestimmen.

Ihr
Jörg Dittrich
Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks

BLICK INS GRÜNDERN AVI 2024:
<https://www.digithek.de/gruender-navi>

HANDWERKSBLATT.DE/GRUENDERNAVI

SOCIAL-MEDIA-KANÄLE



Reichweite >66.232 (Ø pro Monat 01.-10.2024)

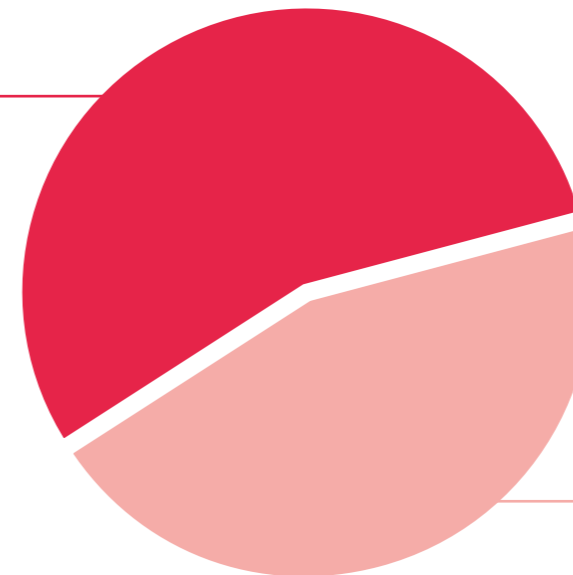


Follower >35.500 (Stand November 2024)

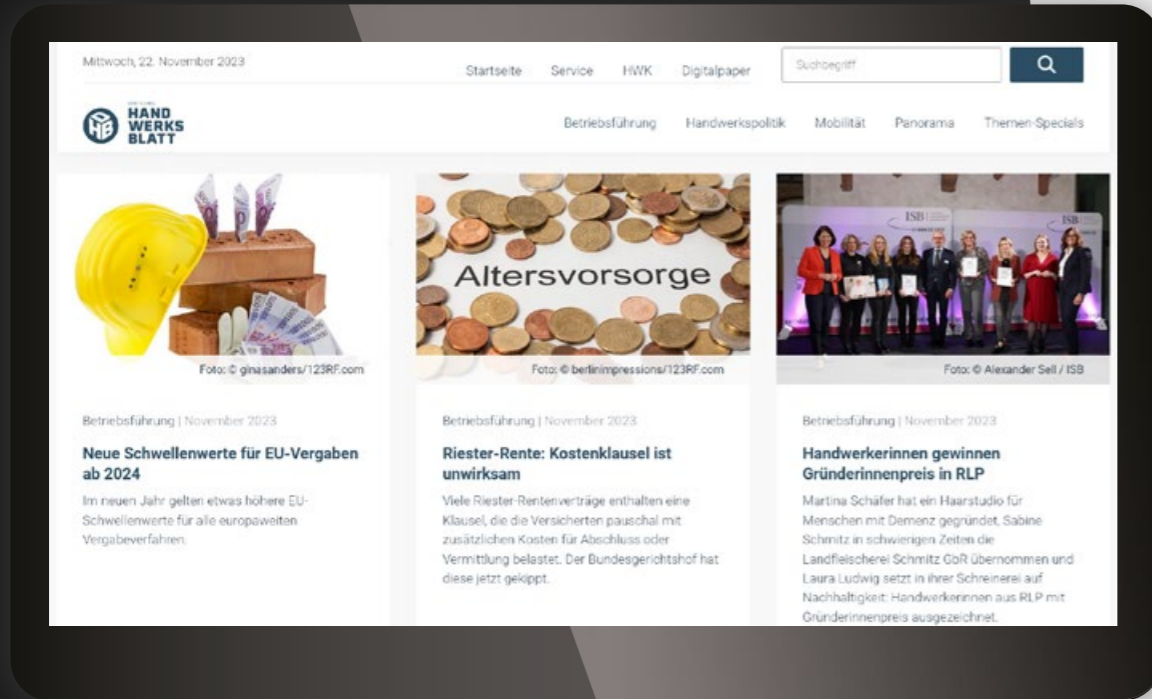
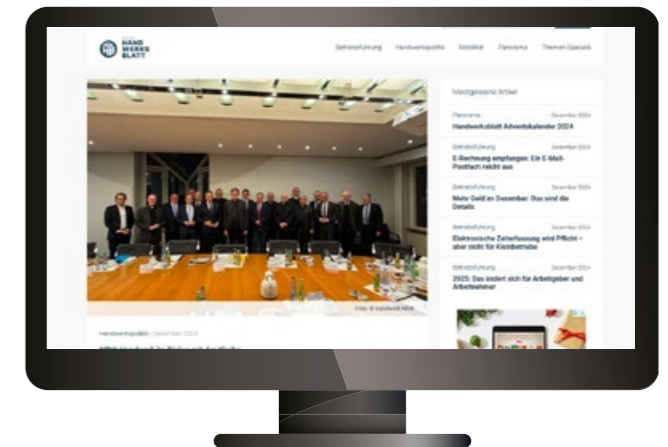
ENDGERÄTE

Quelle: Google Analytics 19.11.2024

Mobile Nutzung 59,5%



Desktop-Nutzung 40,5%



**CLAUDIA STEMICK**

Redaktion

+49 211 39098-60

stemick@verlagsanstalt-handwerk.de**STEPHANIE SCHEREN**

Key Account

+49 211 39098-64

scheren@verlagsanstalt-handwerk.de**REBEKKA MEYER**

Anzeigenverkauf Digital

+49 211 39098-65

rebekka.meyer@verlagsanstalt-handwerk.de**JESSICA JABLONSKI**

Key Account Digital / Social Media

+49 211 39098-65

jablonski@verlagsanstalt-handwerk.de**Verlagsanstalt Handwerk GmbH**

Auf'm Tetelberg 7

40221 Düsseldorf

Geschäftsführer: Dr. Rüdiger Gottschalk

Mediainformationen: [handwerksmedien.info](https://www.handwerksmedien.info)**Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen**

Gründernavi 2025/19. Jahrgang