

UNTERNEHMERTUM

Der **Weg** in die
handwerkliche
Selbstständigkeit

STÄNDIG
du selbst.



Chancen erkennen und mutig nutzen



Liebe Leserinnen und Leser,

Handwerk bedeutet mehr als Tradition – es eröffnet Perspektiven und vielfältige Möglichkeiten. In den kommenden fünf Jahren stehen deutschlandweit mindestens 125.000 Handwerksbetriebe zur Übergabe an. Für engagierte Gründerinnen und Gründer ist das die Chance, Verantwortung zu übernehmen und eigene Vorstellungen zu verwirklichen.

Allein im Kammerbezirk Dortmund entscheiden sich jedes Jahr rund 1.000 Menschen für den Weg in die handwerkliche Selbstständigkeit. Das zeigt: Das Handwerk bleibt attraktiv, gerade für junge Menschen, die ihre Zukunft aktiv gestalten möchten. Bundesweit wurden im Jahr 2024 knapp 121.000 neue Handwerksbetriebe gegründet. Insgesamt gibt es in Deutschland über eine Million Handwerksunternehmen mit rund 5,6 Millionen Beschäftigten, die zusammen einen Umsatz von etwa 757 Milliarden Euro erwirtschaften.

Diese Zahlen sprechen eine klare Sprache: Das Handwerk ist ein bedeutender Wirtschaftsmotor. Jeder einzelne Betrieb trägt dazu bei, Innovationen voranzubringen, Arbeitsplätze zu schaffen und unsere Regionen lebendig zu halten. Besonders in unserem Kammerbezirk – mit rund 20.000 Handwerksbetrieben und über 135.000 Beschäftigten – ist das Handwerk ein unverzichtbarer Bestandteil der Wirtschaftskraft.

Aus eigener Erfahrung weiß ich: Der Schritt in die Selbstständigkeit ist eine große Entscheidung, aber er lohnt sich. Als ich mich damals als Zimmermeister selbstständig gemacht habe, war das für mich nicht nur eine berufliche, sondern auch eine persönliche Veränderung.

Es gab Momente des Zweifels und viele Herausforderungen, aber vor allem habe ich die Freiheit und die Möglichkeit schätzen gelernt, eigene Ideen umzusetzen und meinen Betrieb nach meinen Vorstellungen zu gestalten. Diese Erfahrungen haben mich geprägt und mir gezeigt, wie viel Freude und Stolz im Handwerk stecken, wenn man seinen eigenen Weg geht.

Gründliche Vorbereitung ist das A und O – Ein durchdachter Businessplan, eine solide Finanzplanung und rechtliche

ches Know-how bilden das Fundament für einen erfolgreichen Start. Genau hier steht die Handwerkskammer Dortmund an deiner Seite, mit individueller Beratung, praxisnahen Workshops und wertvollen Informationen zu Fördermöglichkeiten. Unser Ziel ist es, Risiken zu minimieren und Chancen bestmöglich zu nutzen.

Für viele junge Handwerkerinnen und Handwerker ist die Selbstständigkeit eine attraktive Antwort auf den Wunsch nach Unabhängigkeit und Gestaltungsspielraum. Sie bietet die Möglichkeit, eigene Ideen zu verwirklichen und den Betrieb nach eigenen Vorstellungen zu führen. Natürlich erfordert das Flexibilität und viel Durchhaltevermögen, denn Herausforderungen wie Fachkräftemangel, steigende Materialkosten oder die Digitalisierung gehören dazu.

Doch gerade darin liegen auch große Chancen: Wer heute gründet, kann morgen moderne digitale Werkzeuge nutzen, nachhaltige Geschäftsmodelle entwickeln und neue Kundengruppen erschließen.

Die Handwerkskammer Dortmund macht Gründerinnen und Gründer fit für die Zukunft: mit ihren Angeboten zur Digitalisierung, zur Fachkräftesicherung und zu nachhaltigem Wirtschaften. Denn nur, wer sich stetig weiterentwickelt, bleibt langfristig erfolgreich.

Ich möchte alle Handwerkerinnen und Handwerker ermutigen: Traut euch, die Selbstständigkeit als euren persönlichen Karriereweg zu entdecken. Nutzt die vielfältigen Möglichkeiten, die das Handwerk bietet, und gestaltet eure Zukunft aktiv mit.

Wir als Handwerkskammer Dortmund begleiten euch gerne auf diesem Weg, damit euer Start gelingt und der Betrieb nachhaltig wächst!

B. Schröder

Herzliche Grüße,
Berthold Schröder
Präsident der Handwerkskammer Dortmund

Berthold Schröder, Präsident der **Handwerkskammer Dortmund** über die attraktiven Perspektiven, die sich **Gründerinnen und Gründern** im Handwerk heute bieten.

UNTERNEHMERTUM



Von der Idee zum Betrieb Dein Weg in die Selbstständigkeit

Weg in die Selbstständigkeit: Mit professioneller Begleitung zum eigenen Betrieb

Das Handwerk bietet heute mehr Möglichkeiten denn je: Kreativität, Eigenverantwortung und die Aussicht, etwas Eigenes aufzubauen, machen diesen Berufsweg besonders attraktiv.

Wer ein Unternehmen gründen möchte, steht jedoch zunächst vor vielen Fragen – von der Geschäftsidee über die Finanzierung bis hin zu formalen Voraussetzungen. Hier genau kommt die Handwerkskammer Dortmund ins Spiel. Sie berät Gründer und Gründerinnen kostenlos und individuell.

Das erfahrene Beratungsteam begleitet Gründungsinteressierte dabei Schritt für Schritt auf dem Weg in die Selbstständigkeit und zeigt

auf, wie Betriebe erfolgreich aufgebaut werden können.

Die HWK-Experten geben Tipps und Ratschläge und sorgen dafür, dass der Weg in die Selbstständigkeit nicht zur Sackgasse wird. Sie wissen, dass Gründer neben Fachwissen auch unternehmerisches Denken benötigen. Dazu sollten sie über ein gehöriges Maß an Eigenmotivation sowie Kommunikations- und Führungsstärke verfügen und bereit sein, ständig dazuzulernen.

Wer diese Fähigkeiten aber in sich vereint, kann im Handwerk in seinem eigenen Betrieb schon morgen durchstarten!

Ganz wichtig: Es gibt unterschiedliche Wege in die Selbstständigkeit. Dabei ist der Meistertitel für viele Handwerksberufe ein entscheidender Schlüssel: Er steht für höchste Qualifikation, sichert Qualität und Vertrauen, ermöglicht eine starke Marktposition und trägt zur Weitergabe von Erfahrung und Werten bei.

Vorteile der Meisterpflicht

- Sie sichert Qualität und Vertrauen – sowohl für den Betrieb selbst als auch für die Kunden.
- Eine mehrjährige Ausbildung und Berufserfahrung werden nachgewiesen.
- Traditionen und Werte des Handwerks werden an die nächste Generation weitergegeben.
- Kenntnisse in Arbeitssicherheit und Unternehmensführung werden gestärkt.
- Die Marktposition des Betriebs kann dadurch verbessert werden.
- Mit jedem Betrieb wird der Wirtschaftsstandort Deutschland unterstützt.

Wege zum Meistertitel

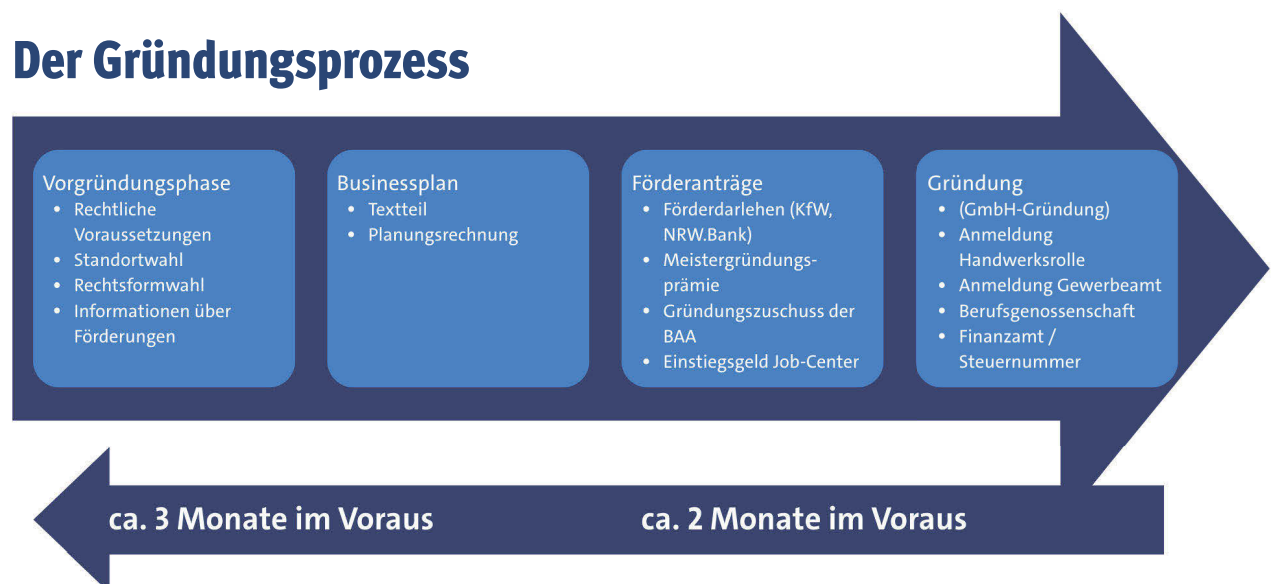
- **Meisterschule:** Nach der Gesellenprüfung kann die Meisterschule besucht werden. Auch ohne Meisterpflicht steht dieser Weg offen.
- **Triales Studium:** In bestimmten Studiengängen, beispielsweise Bauingenieurwesen oder Automatisierungstechnik, lassen sich Bachelor, Meister und Berufsabschluss gleichzeitig erwerben.

Aber auch wer den Meisterweg nicht beschreitet, kann gründen – etwa über die sogenannte Altgesellenregelung, eine Ausnahmegewilligung oder durch die Anstellung einer qualifizierten Betriebsleitung.

Gründen ohne Meisterbrief – so geht's!

- Eine Person mit Meistertitel kann als Betriebsleitung eingesetzt werden.
- Ein einschlägiges Studium (z. B. Bachelor) kann unter bestimmten Voraussetzungen anerkannt werden.
- Unter bestimmten Voraussetzungen ermöglicht die Altgesellenregelung nach sechs Jahren Berufserfahrung, davon vier Jahre in leitender Position, die Selbstständigkeit.
- Eine Ausnahmegewilligung kann unter Umständen beantragt werden, wenn meisterähnliche Kenntnisse und Fertigkeiten nachgewiesen werden.
- Bei zulassungsfreien Handwerken (Anlage B1) genügt die Anmeldung eines Gewerbes; ein Meisterbrief ist hier nicht erforderlich.

Der Gründungsprozess



Vorgründungsphase	Businessplan	Förderanträge	Gründung
• Rechtliche Voraussetzungen • Standortwahl • Rechtsformwahl • Informationen über Förderungen	• Textteil • Planungsrechnung	• Förderdarlehen (KfW, NRW.Bank) • Meistergründungsprämie • Gründungszuschuss der BAA • Einstiegsgeld Job-Center	• (GmbH-Gründung) • Anmeldung Handwerksrolle • Anmeldung Gewerbeamt • Berufsgenossenschaft • Finanzamt / Steuernummer

ca. 3 Monate im Voraus ca. 2 Monate im Voraus

UNTERNEHMERTUM

Augenoptikermeisterin

Farah Alfarhan hat mit **29 Jahren** ihren eigenen **Laden** übernommen



Meisterin mit Durchblick

Farah Alfarhan lächelt, als sie vor der Wand voller Brillengestelle steht. Im Hintergrund laufen die Maschinen, auf den alten Kinosaeseln im Verkaufsraum wartet schon der nächste Kunde. Man spürt: Für die 29-Jährige ist dieser Ort weit mehr als nur ein Arbeitsplatz. Es ist ihr eigener Laden – der Traum von Freiheit, Unabhängigkeit und Selbstbestimmung, den sie sich erfüllt hat.

Die Begeisterung für Brillen begleitet sie seit Kindertagen, sagt sie schmunzelnd. „Ich wollte unbedingt eine tragen, obwohl meine Augen gesund waren.“ Sie sei sogar neidisch gewesen auf ihre Schwester, die den Alltag nur mit Sehhilfe unbeschadet bestreiten konnte. Da war ihr schon früh klar: Ich möchte Augenoptikerin werden und Menschen helfen. In ihrer Heimat Syrien lernte sie viele selbstständige Unternehmerinnen und Unternehmer kennen. Das habe sie inspiriert, eines Tages auch ihr eigenes Geschäft zu eröffnen, erzählt sie.

Mit diesem Ziel fest vor den Augen, kam sie vor acht Jahren nach Deutschland. Die Sprache lernte sie an der Universität. Kurz darauf begann sie ihre Ausbildung zur Op-

tikerin in Dortmund und arbeitete im Anschluss als Gesellin in Bochum. Im vergangenen Jahr konnte die Bochumerin dann auch ihren Meisterabschluss feiern und war der Selbstständigkeit damit ein großes Stück näher.

Doch wie und wo findet man den richtigen Betrieb?

Farah suchte nach einem Ort mit Geschichte, einem Geschäft, das zu ihr passt – und sie fand ihn. Ein traditionsreicher Familienbetrieb

„Ich bin erst vor acht Jahren aus
Syrien nach Deutschland gekommen. Ich
musste zuerst die Sprache lernen, kannte
das System, die Gesetze und Menschen
nicht. Jetzt sitze ich hier als selbstständige
Frau in meinem eigenen Laden! Darauf bin
ich ehrlich gesagt sehr stolz.“

suchte eine Nachfolgerin. Der erste Termin mit Inhaber Torsten Finis überzeugte sofort. Seit dem 1. Juli ist Farah Alfahran die neue Chefin. Über 60 Jahre besteht das Geschäft bereits. Ohne Farah hätte es womöglich geschlossen werden müssen.

Viel Unterstützung bekam die junge Unternehmerin von der Hand-

werkskammer Dortmund, die sie bei Businessplan und Übernahme begleitete. Zweifel, ob die Kundschaft sie akzeptieren würde, sind schnell verfliegen. „Viele freuen sich einfach nur, dass es den Laden weiterhin gibt.“

Ihr Alltag hat sich durch die Selbstständigkeit stark verändert. Neben Beratung und Verkauf gehören nun auch Buchhaltung, Verwaltung und Organisation zu ihrem Tagesgeschäft. „Oft denke ich auch nach Feierabend noch darüber nach, was ich verbessern könnte. Aber genau diese Freiheit, selbst entscheiden zu können, ist für mich das Schöne. Alles liegt jetzt in meinen Händen – und das fühlt sich einfach gut an.“ Was sie am meisten an ihrem Beruf liebt, hat sich dabei nicht geändert: „Ich helfe Menschen. Und für mich ist es einfach ein schönes

Gefühl, wenn Menschen glücklicher aus dem Laden gehen, als sie hereingekommen sind.“

Andere Frauen zu ermutigen, es ihr gleichzutun und den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, ist ihr wichtig: „Ich habe großen Respekt vor allen Frauen, die sowohl zu Hause als auch im Beruf alles geben!“

Bin ich bereit für die Selbstständigkeit?

Mach den Test!

- ☐ Habe ich Freude daran, Verantwortung zu übernehmen?
- ☐ Kann ich mit Unsicherheiten und Risiken umgehen?
- ☐ Bin ich bereit, viel Zeit und Energie in mein eigenes Vorhaben zu investieren?
- ☐ Unterstützt mein Umfeld (z. B. Familie, Partnerin oder Partner) meine Pläne?
- ☐ Traue ich mir zu, Entscheidungen eigenverantwortlich zu treffen?
- ☐ Bin ich motiviert, mich auch mit neuen Themen wie Buchhaltung, Marketing oder Personalführung auseinanderzusetzen?
- ☐ Habe ich Durchhaltevermögen, auch wenn es mal nicht rund läuft?
- ☐ Verfüge ich über einen Meistertitel oder eine andere Zulassung für mein Gewerk?
- ☐ Habe ich praktische Erfahrung in meinem Handwerk gesammelt (z. B. als Gesellin, Vorarbeiter)?
- ☐ Habe ich bereits eine grobe Geschäftsidee oder einen Übernahmebetrieb im Blick?
- ☐ Habe ich schon eine Vorstellung davon, wie ich Kundschaft gewinnen kann?
- ☐ Habe ich mich schon mit dem Thema Businessplan beschäftigt?
- ☐ Kenne ich meine finanziellen Möglichkeiten und meinen Kapitalbedarf?
- ☐ Weiß ich, welche Fördermittel oder Finanzierungsmöglichkeiten für mich infrage kommen?
- ☐ Habe ich mich bereits über rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen informiert?
- ☐ Habe ich eine erste Vorstellung davon, wie ich Arbeit und Privatleben organisieren will?

Auswertung
Mehr als 15 Mal „Ja“: Du bringst bereits viele Voraussetzungen mit! Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, deine Idee umzusetzen.

8 - 14. Mai „Ja“: Du bist auf einem guten Weg. Kläre noch offene Punkte – die HWK unterstützen dich dabei.

Weniger als 8 Mal „Ja“: Kein Grund zur Sorge!
Viele Fragen lassen sich gemeinsam klären.
Lass dich beraten und finde heraus, welcher
Weg für dich der richtige ist.

UNTERNEHMERTUM

Finanzen im

Griff

Der Businessplan als Schlüssel zum Erfolg

Ob Neugründung oder Übernahme: Jede Unternehmensgründung sollte gut durchdacht sein. Förderstellen und Banken möchten sehen, dass du den Schritt in die Selbstständigkeit sorgfältig geplant hast.

deine persönliche Handschrift trägt, gibt Hinweise, die auf dein Alter sein sollten:

es bestimmte Inhalte, die auf jeden Fall enthalten sein sollten:

Deshalb wird in der Regel ein Businessplan verlangt, in dem dein Vorhaben sowohl schriftlich als auch mit einer Planungsrechnung vorgestellt wird. Die Erstellung eines Businessplans ist optimal, um für sich selbst Klarheit darüber zu gewinnen, unter welchen Bedingungen die Geschäftsidee funktionieren und sich wirtschaftlich rechnen kann. Auch wenn ein Businessplan immer individuell ist und

- Eine klare Gliederung und verständlicher Schreibstil sind wichtig für einen guten Businessplan.
- Kurz zusammenfassen: Wer bin ich? Was ist meine Geschäftsidee? Wo wird gegründet? Warum wird die Idee erfolgreich sein?
- Gründerprofil: Beschreibe deine Stärken, fachliche und kaufmännische Qualifikationen.
- Stelle deine Geschäftsidee

- ausführlich dar (Produkt/ Dienstleistung/Service) und benenne deine Zielgruppe.
- Markt-, Standort- und Wettbewerbsanalyse: Was machen andere Betriebe? Wer sind die lokalen Wettbewerber?
- Marketingstrategie: Was wird besser oder anders gemacht?

- Wie wird der Betrieb bekannt? Welche Kosten entstehen? Erläutere deine Preisstrategie.
- Organisations- und Mitarbeiterplanung: Lege deine Rechtsform fest, hole dir Beratung ein, kläre deinen Personalbedarf.
- Räumlichkeiten und techni-

- **sche Ausstattung:** Prüfe den Standort, beachte alle Genehmigungen, liste deine technische Ausstattung und Kosten auf.
- **Zukunftsaussichten:** Lege deine langfristigen Ziele, Chancen und Risiken des Vorhabens dar.



„Uns ist es wichtig, dich auf deinem Weg in die Selbstständigkeit bestmöglich zu unterstützen. Du erhältst von uns umfangreiches Informationsmaterial, egal, ob es um die Gründung allgemein, spezielle Formen wie Übernahme oder Nebenerwerb oder um Themen wie Fördermittel, Rechtsform oder Versicherungen geht. Unsere Veranstaltungen bieten dir wertvolles Wissen und die Möglichkeit zum Austausch. Das Herzstück unseres Angebots ist aber die individuelle, kostenfreie Beratung: Hier nehmen wir uns Zeit für deine Fragen, helfen bei der Finanzierung und bei der Suche nach passenden Förderprogrammen, unterstützen dich bei der Businessplanerstellung und begleiten dich Schritt für Schritt in die Selbstständigkeit. Dein Erfolg ist uns wichtig!“

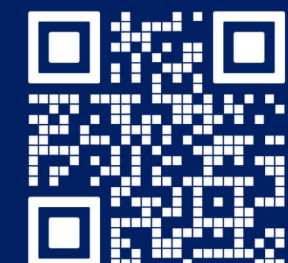
Gabor Leisten, Abteilungsleiter betriebswirtschaftliche und technische Unternehmensberatung HWK Dortmund



**Handwerkskammer
Dortmund**

DAS HANDWERK

STÄNDIG du selbst.



hwk-do.de/selbststaendig

Der Weg in die handwerkliche Selbständigkeit

UNTERNEHMERTUM

UNTERNEHMERTUM

Der Weg in die handwerkliche Selbständigkeit



**Interview mit
Stefan Bertling
Existenzgründungsberater
HWK Dortmund**

Warum ist das Handwerk gerade jetzt ein spannendes Feld für (junge) Menschen, die sich selbstständig machen möchten?

Stefan Bertling: Wegen der aktuellen Megatrends: Fachkräftemangel im Handwerk, Generationswechsel in vielen Branchen, Überalterung der Gesellschaft und damit steigende Nachfrage, nachhaltiger Umbau der Wirtschaft, Chancen der Digitalisierung – das ist allgemein bekannt. **Ich sehe noch drei weitere Gründe:**

1. Wir neigen als Land zur Überbürokratisierung bzw. Überakademisierung. Viele junge Menschen werden quasi in eine akademische Laufbahn „getrieben“, weil das als Nonplusultra gilt. Doch wer sorgt für eine gut funktionierende Infrastruktur? Ohne Handwerk undenkbar. Das wird uns seit ein paar Jahren klar, seit die Fachkräfte knapp werden.
2. Handwerksberufe gehören zu denen, die von KI ungemein profitieren können und gleichzeitig kaum durch sie ersetzbar sind. Damit ist Handwerk zukunftsicher.
3. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Standortes Deutschland ist gefährdet. Unser Ausbildungs- und Zulassungssystem im Handwerk, Stichwort Meisterpflicht, zählt seit jeher zu den besten weltweit – das ist ein Alleinstellungsmerkmal, das wir ausbauen können.

Welche Vorteile bietet die Selbstständigkeit im Handwerk im Vergleich zu einer Festanstellung?

Stefan Bertling: Freiraum zur persönlichen Entfaltung! Wichtig ist zu verstehen,

dass Selbstständigkeit einen weit höheren Einsatz erfordert als eine Festanstellung. Das Thema „Zeit“ wird häufig unterschätzt. Auf der anderen Seite setzt sie aber eben auch die nötige Kraft frei, immer vorausgesetzt, dass es sich um eine Unternehmerpersönlichkeit handelt, die genau weiß, dass der Weg für sie der einzig richtige ist. Auch wenn es mal schwierig werden kann.

Was sind aus deiner Sicht die wichtigsten Eigenschaften oder Fähigkeiten, die Gründerinnen und Gründer im Handwerk mitbringen sollten?

Stefan Bertling: Aus meiner Sicht brauchen Gründerinnen und Gründer im Handwerk in Deutschland eine Mischung aus fachlicher Exzellenz, unternehmerischem Denken und persönlicher Widerstandskraft.

Welche Unterstützung bietet die Handwerkskammer Dortmund Personen, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen wollen? Welche konkreten Services bietet ihr an?

Stefan Bertling: Wir bieten:

- Informationsmaterial
 - zur Gründung allgemein
 - zu speziellen Formen der Gründung (Übernahme, Nebenerwerb)
 - zu spezifischen Fragestellungen (z. B. Fördermittel, Rechtsformwahl, Versicherungen)
- Veranstaltungen, z. B.
 - Existenzgründungsseminare
 - Beratertage

- Hilfsmittel, z. B.
 - Leitfaden zur Businessplanerstellung
 - „Gründungsplaner“ zur Erstellung der Planungsrechnung
- Zugang zur Nachfolgeplattform nexxt.change
- Individuelle und kostenlose Existenzgründungsberatung, sozusagen das „Herzstück“ unserer Services
- Allgemeine Beratung für alle Gründungsfragen, auch als Nachfolge oder im Nebenerwerb
- Beratung zu Finanzierung und passenden Förderprogrammen
- Unterstützung bei der Businessplanerstellung
- Prüfung der Tragfähigkeit
- Unterstützung bei den Einzelschritten in die Selbstständigkeit

Gibt es typische Stolpersteine auf dem Weg zum eigenen Betrieb? Wie hilft ihr dabei, diese zu überwinden?

1. Wir erleben immer wieder, dass Gründerinnen und Gründer sich zu wenig Zeit für die Vorbereitung des Vorhabens geben. Ein so großer Schritt sollte mit Bedacht geplant sein – den Businessplan z. B. sollte man in erster Linie für sich selbst erstellen, denn so beschäftigt man sich frühzeitig mit Fragen, von denen man sonst später überrascht wird.
2. Es ist völlig normal, dass man ganz viele Ideen hat und über so viele Aspekte nachdenkt und recherchiert, dass man irgendwann die Orientierung verliert. Auch hier ist der Businessplan die halbe Lösung, denn im

Businessplan werden all diese Gedanken zusammengetragen, geordnet, verbunden und zu Ende gedacht. Die zweite Hälfte der Lösung ist ein konkreter Ablaufplan: Es beruhigt ungemein, wenn man einen festgeschriebenen Überblick über die nächsten Schritte hat.

3. Viele Gründende haben Angst oder zumindest Respekt vor der deutschen Bürokratie. Tatsächlich können einzelne Schritte zur Herausforderung werden, machbar sind sie aber alle und in den meisten Institutionen arbeiten hilfsbereite Menschen.
4. Die Anlaufphase ist häufig entscheidend. Wer einen guten Start hinlegt, hat es sofort leichter. Die Finanzierung sollte solide sein, um einer kurzfristigen Zahlungsunfähigkeit vorzubeugen. Außerdem sollte man sich überlegen, wie erste Aufträge beschafft werden können. Passives Marketing, z. B. Homepage und Instagram, reicht in der Regel nicht. Aufträge werden aktiv gesucht, vor allem durch Kontakte und Netzwerke. Beides, Finanzierung und Akquise, ist Thema des Businessplans. Bei der Erstellung unterstützen wir dich.
5. Das Thema Zeit bzw. die Schnittstelle zum Privatleben. Auch hier sollte es eine sehr konkrete Vorstellung geben. Besonders im familiären Kontext sollte man sich einig sein, wie die zeitlichen Anforderungen einer Selbstständigkeit aussehen.
6. Bei der Gründung gibt es auch immer Phasen des Zweifels. Das ist normal und ein grundlegender Bestandteil von Selbstständigkeiten. Zweifel kommen immer wieder – was sich auf

Unterstützung durch die Handwerkskammer

Dauer ändern lässt, ist der Umgang damit. Daher oben der Verweis auf die „persönliche Widerstandskraft“. Wir erleben täglich, wie dankbar die Gründerinnen und Gründer sind, wenn sie durch die Existenzgründungsberatung Klarheit und Übersicht erlangen, denn beides mindert Zweifel effektiv.

Wie wichtig sind Netzwerke und der Austausch mit anderen Gründerinnen und Gründern im Handwerk?

Stefan Bertling: Netzwerke sind superwichtig: Vielleicht gibt es aus bisheriger Tätigkeit schon Kontakte zu Zulieferern, Steuerberatungsbüros etc. So etwas wird häufig über „Vitamin B“ vermittelt und manchmal freut sich der ehemalige Arbeitgeber auch über eine Ausgründung, weil damit ein neuer Netzwerkpartner entsteht.

Auch positive Einflüsse aus dem persönlichen Umfeld sind hilfreich, z. B. Freunde oder Verwandte, die bereits gegründet haben oder sich in Gründung befinden. Eltern, die den Weg bereits gegangen sind.

Die „Junioren des Handwerks“ sind ein Netzwerk aus Gleichgesinnten: Junge Handwerkerinnen und Handwerker, selbstständig oder in Führungspositionen, die einfach in ähnlichen Lebenslagen stecken. Der Austausch untereinander öffnet neue Perspektiven und führt oft auch zu direkten Hilfestellungen über die Gewerke hinweg.

hwk-do.de/handwerksjunioren/

Bei den UnternehmerFrauen im Handwerk (UFH) vernetzen sich Handwerkerinnen untereinander. Hier stehen vor allem Themen wie Frauenförderung, Unternehmensführung und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf im Vordergrund.

hwk-do.de/unternehmerfrauen-im-handwerk

Viele junge Menschen haben Respekt vor Bürokratie und finanziellen Risiken. Wie kann man diesen Ängsten begegnen?

Stefan Bertling: Indem man sich mit den Themen befasst und sie greifbar macht. Genau dabei helfen wir in der Existenzgründungsberatung. Zum Thema Bürokratie empfehlen wir, den Gesamtprozess im Blick zu behalten und Schritt für Schritt zu gehen. In jeder Institution sind „hinter den Formulare“ auch Menschen. Finanzielle Risiken können mit einem gut ausgearbeiteten Businessplan minimiert werden. Bei der Erstellung unterstützen wir.

Was würdest du Handwerkerinnen und Handwerkern raten, die noch unsicher sind, ob die Selbstständigkeit der richtige Weg für sie ist?

Stefan Bertling: Das Risiko einer Gründung in Vollexistenz sollte nur bzw. erst eingegangen werden, wenn ich mir sicher bin, dass das mein Weg ist. Wenn ich mir (noch) nicht sicher bin, gibt es zwei Wege:

- Es muss ja nicht von heute auf morgen gegründet werden. Warum nicht die persönliche Entwicklung erst einmal vorantreiben im Angestelltenverhältnis? Testen, ob die Bereitschaft und Fähigkeit da sind, Verantwortung zu übernehmen, Teams zu führen, Projekte von der Akquise bis zur Abrechnung wirtschaftlich erfolgreich zu managen.
- Ausprobieren durch Gründung im Nebenerwerb – z. B. den Samstag dafür freihalten oder die Stundenzahl im Hauptjob reduzieren. Zu beachten: Normalerweise gibt es einen Konkurrenzschutz gegenüber dem Arbeitgeber und die Nebentätigkeit muss zumindest angezeigt werden, je nach Arbeitsvertrag muss der Chef zustimmen. Viele Chefs haben aber erkannt, dass es klug ist, den Menschen Raum für persönliche Entwicklung zu geben und stimmen zu.

Neben den genannten Alternativen vertrete ich die Auffassung, dass „Zweifelungsgründungen“ unsinnig sind: Wer nur aus einer Situation herauswill, wird in einer Selbstständigkeit nicht glücklich werden. Die Motivation, nicht mehr abhängig von Vorga-

ben zu sein, ist nachvollziehbar und ein wichtiges Element. Nur geht es in einer Selbstständigkeit noch um sehr viel mehr. Darüber sollte man sich im Klaren sein. Die Selbstständigkeit sollte nicht vorrangig die Lösung sein, die hauptsächlich von etwas wegführt, sondern zu etwas hin.

Wie verändert sich das Handwerk durch Digitalisierung und neue Technologien? Welche Chancen ergeben sich daraus für Gründerinnen und Gründer?

Stefan Bertling: Das Handwerk ist insgesamt noch „unterdigitalisiert“. Viele traditionelle Betriebe haben nicht einmal eine (zeitgemäße) Homepage, obwohl die Erstellung heute mit intuitiven Baukastensystemen recht einfach ist. Hier wird viel Potenzial verschenkt, hier können Gründerinnen und Gründer punkten. Zudem sind Kundinnen und Kunden heute informierter als früher. Statt sich dagegen zu wehren, können Betriebe das bewusst annehmen und in der Akquise nutzen.

Die aktuellen Entwicklungen im Bereich KI ermöglichen außerdem weitreichende Standardisierungen von Routineabläufen, die bisher Zeitfresser im Büro sind. So werden Ressourcen für die Kernleistung frei. Gründerinnen und Gründer können dies sofort mitdenken und so bereits mit zeitgemäßen Abläufen starten, für die eingespielte Akteure in ihrer Gewohnheit erst einmal einen Blick entwickeln müssen.

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Verantwortung bei der Gründung im Handwerk?

Stefan Bertling: Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Verantwortung gewinnen bei Gründungen im Handwerk zunehmend an Bedeutung, sowohl aus wirtschaftlicher als auch aus Image-Sicht. Kunden oder auch Auftraggeber achten verstärkt auf umweltfreund-

liche Materialien, energieeffiziente Prozesse und faire Arbeitsbedingungen. Wer bereits bei der Gründung auf ressourcenschonende Beschaffung, langlebige Produkte und regionale Lieferketten setzt, positioniert sich als zukunftsfähiger und vertrauenswürdiger Betrieb. Gesellschaftliche Verantwortung umfasst auch die Förderung von Ausbildung, fairen Löhnen sowie die Unterstützung lokaler Gemeinschaften. Neben einem positiven Image können so Wettbewerbsvorteile entstehen, etwa durch Förderprogramme oder die Erschließung neuer Kundengruppen. Nachhaltigkeit ist damit nicht nur ein moralischer Anspruch, sondern auch ein strategischer Erfolgsfaktor im Handwerk.

Zum Abschluss: Was ist dein persönlicher Antrieb, Menschen auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit zu begleiten?

Stefan Bertling: Im Laufe meines Berufslebens sind in mir die folgenden Überzeugungen gewachsen:

1. Dass das Handwerk in unserem Land unterrepräsentiert ist und „nach vorne“ muss. Das ist keine Frage von persönlichem Geschmack, sondern eine gesellschaftliche Notwendigkeit.
2. Dass der Mittelstand unser Motor ist. Konzerne haben ihre Vorteile, ich bin aufgrund meiner Persönlichkeit aber klar „Team Mittelstand“.
3. Dass die ständige Informationsflut durch Hyperkapitalismus und „Smartphonisierung“ der Gesellschaft die Menschen überfordert, auch Gründerinnen und Gründer. Was ihnen enorm hilft, ist Komplexitätsreduktion, ein roter Faden, und genau das können wir im Team Existenzgründungsberatung. Tatsächlich gehen die Menschen sehr dankbar aus unserer Beratung und vermitteln uns das Gefühl, dass wir ihnen wirklich weiterhelfen konnten.

Wenn die Leute dann Monate später nochmal anrufen und sich bedanken oder ich einfach mal im Netz schaue, wie sich jemand entwickelt hat: unbezahlbar!



Der Weg in die handwerkliche Selbstständigkeit

Volle Auftragsbücher von Tag Eins

Junger Handwerksmeister legt rasanten Start in die Selbstständigkeit hin



Die Entscheidung, ein eigenes Unternehmen zu gründen, ist für viele Handwerker ein Meilenstein – und oft auch ein Sprung ins kalte Wasser. So auch für den jungen Installateur- und Heizungsbaumeister Kevin Rebel aus Dortmund, der nach Jahren als Angestellter den Schritt in die Selbstständigkeit wagte. Sein Weg zeigt: Mit Teamgeist, Planung und Durchhaltevermögen lässt sich im Handwerk viel bewegen.

Improvisation und Pragmatismus

Nach mehreren Stationen als angestellter Meister in unterschiedlichen Unternehmen reifte der Wunsch: „Für mich kam es nie infrage, allein zu gründen. Aber als mein langjähriger Kollege mitziehen wollte, war klar: Wir packen das gemeinsam an.“

Zunächst startete er als Einzelunternehmer, mit dem Ziel, den Partner in zwei bis drei Jahren als Teilhaber einzubinden. „Die ersten Schritte waren geprägt von Improvisation und Pragmatismus. Ich habe die Garage leergeräumt und als Lager genutzt, das Büro zu Hause eingerichtet. Meine Frau hat mich dabei voll unterstützt.“ Wertvolle Hilfe gab es auch von Herstellern, die Regalsysteme zur Verfügung gestellt und Produkte auf Kommission geliefert haben, einige boten Sonderkonditionen an.

Wichtige Fragen vorab klären

„Auf dem Weg in die Selbstständigkeit mussten einige Entscheidungen getroffen werden“, erklärt Kevin. „Welche Gesellschaftsform? Wie viel Startkapital brauche ich? Wie gewinne ich genug Kunden?“ Die Unterstützung durch die Handwerkskammer, Fördermittel und ein Existenzgründungszuschuss halfen, die ersten Monate zu überbrücken. „Wir haben bewusst klein angefangen. Ich bin mit meinem Ersparten in die Selbstständigkeit reingegangen und habe immer Rücklagen gebildet. Rückblickend war das genau richtig – ich habe mich nicht verschuldet, sondern alles aus dem laufenden Geschäft finanziert.“

„Die ersten Monate waren ein Selbstläufer“

Der Start verlief besser als erwartet. Ein lokaler Zeitungsartikel, eine eigene Website, Social Media und Mund-zu-Mund-Propaganda sorgten für volle Auftragsbücher: „Die ersten Monate waren ein Selbstläufer. Wir hatten von Anfang an so viel zu tun, dass ich täglich 11 bis 14 Stunden gearbeitet habe. Wochenende inklusive. Ohne die Unterstützung meiner Frau und meines Kollegen wäre das nicht gegangen.“

Mit der wachsenden Nachfrage wuchs auch das Team: „Mittlerweile sind wir zu zehnt, haben zwei Bürokräfte und suchen weiter Verstärkung für die Baustellen. Aber: Qualität geht vor. Ich möchte lieber klein bleiben und gute Arbeit abliefern, als mich zu übernehmen.“

Das Unternehmen Heizung-Sanitär Kevin Rebel hat sich auf Heizungs-, Sanitär-, Klimaanlage- und Wärmepumpentechnik spezialisiert. „Wenn wir eine Baustelle in einem Neubaugebiet haben, werden wir oft von den Nachbarn angesprochen und erhalten neue Aufträge, weil sie sehen, dass wir gute Arbeit abliefern.“

Teamspirit und offene Kommunikation

Im Betrieb wird Teamgeist großgeschrieben. Regelmäßige Teamevents und offene Gespräche sind selbstverständlich: „Wir frühstücken zusammen, sprechen über Probleme und suchen gemeinsam nach Lösungen. Ich binde alle Monteure ein – nur so wächst ein echtes Team.“

Ein offenes Wort auch zu Fehlern: „Wir sind Menschen, wir machen Fehler. Wichtig ist, daraus zu lernen und sie nicht zu wiederholen.“

Tipps für die Selbstständigkeit

„Viele junge Leute scheuen die Verantwortung oder den finanziellen Aufwand einer Selbstständigkeit“, so der 34-Jährige. Für eine Existenzgründung empfiehlt er eine Vorbereitungszeit von etwa zwei bis drei Monaten, um sich gründlich zu informieren und vorzusorgen. Dazu gehö-

ren etwa die Prüfung von verschiedenen Anlauf- und Meldestellen sowie Fördermöglichkeiten. Viele Hersteller böten für Existenzgründer Sonderkonditionen an. Wichtig sei auch, sich über die Anschaffung von Firmenfahrzeugen Gedanken zu machen.

„Man sollte nicht überheblich werden und die Kosten geringhalten. Es sollten genug Rücklagen gebildet werden, wenn es mal nicht so gut läuft. Außerdem empfehle ich, den Kontakt mit der Handwerkskammer und den Innungen zu pflegen. Diese haben alle notwendigen Informationen parat und können gute Unterstützung leisten. Viele namhafte Hersteller bieten spezielle Programme an, bei denen die Selbstständigen an die Hand genommen werden. Deren Außendienstler bieten Begleitungen für Baustellen an. Auch der Austausch mit anderen Unternehmen ist sehr wertvoll.“

Sein Tipp für Nachfolger: „Wer einen Betrieb übernehmen will, sollte mindestens ein bis zwei Jahre parallel mitarbeiten, um die Kunden und Abläufe kennenzulernen und eigene Strukturen reinzubringen. Und: Die Unterstützung der Familie ist das A und O.“

Digitalisierung als Chance

Von Anfang an setzte der Gründer auf digitale Prozesse: „Wir sind fast komplett papierlos. Angebote, Rechnungen, Buchhaltung – alles läuft digital. Das spart Zeit und Nerven.“ Auch die Zusammenarbeit mit einem digital aufgestellten Steuerberater ist für ihn selbstverständlich.

„Erreichbarkeit ist besonders wichtig“

Ein Erfolgsgeheimnis sieht er in der Kundenkommunikation: „Mich kann man auch abends und am Wochenende erreichen. Ich rufe immer zu rück, auch wenn es mal spät wird. Viele

Kunden kommen über Empfehlungen oder das Internet zu uns – das spricht für unsere Arbeit.“

Vorsorge und Verantwortung

Ein Thema, das viele unterschätzen: Was passiert, wenn der Chef plötzlich ausfällt? „Ich habe Vollmachten und Notfallpläne aufgesetzt, Testamente sind in Arbeit. Die Verantwortung für Mitarbeiter und Familie ist schließlich groß – das darf man nie vergessen.“

Fazit: Handwerk mit Herzblut und Weitblick

Die Bilanz nach eineinhalb Jahren Selbstständigkeit ist positiv: „Ich würde heute kaum etwas anders machen, außer vielleicht: Manchmal auch mal Nein sagen und nicht jeden Auftrag annehmen. Aber ich bin dankbar, dass es so gut läuft und möchte das aktuelle Level halten.“

„Gründlich planen, sich beraten lassen, Rücklagen bilden und nie die Leidenschaft für das Handwerk verlieren“, ist sein Rat an andere Gründer. „Wir liefern gute Arbeit zu einem fairen Preis – und das mit einem Team, auf das ich mich verlassen kann.“

Gründungspreis 2025

Anfang Juni ist Kevin mit dem Gründungspreis 2025 von der Industrie- und Handelskammer (zu Dortmund und der Handwerkskammer Dortmund ausgezeichnet worden. Unter dem Motto „Gemeinsam Einzigartig“ würdigten die beiden Kammern am 5. Juni zum bereits 15. Mal herausragende unternehmerische Leistungen mit dem Gründungspreis und betonten zugleich die immense Bedeutung von Existenzgründungen für die wirtschaftliche Entwicklung der Region.



Der Weg in die handwerkliche Selbstständigkeit

Begeisterter Autoschrauber

Besser vorsorgen – mit dem Notfallordner der Handwerkskammer Dortmund

Ein plötzlicher Notfall kann Unternehmen unvorbereitet treffen. Besonders tragisch wird es, wenn die Unternehmensnachfolge durch Tod oder Krankheit geregelt werden muss – und das ohne jede Vorbereitung. Ein individuell erstelltes Notfallhandbuch kann helfen, in solchen Situationen handlungsfähig zu bleiben. Ein Leitfaden bietet dazu zahlreiche Formulare zur Erfassung wichtiger Daten und Ansprechpartner und unterstützt bei der Organisation der notwendigen Unterlagen. Ein Notfallordner ist auf Wunsch als USB-Stick bei der HWK Dortmund erhältlich.

„Arbeiten gemacht, die sonst keiner machen wollte“

„2014 habe ich meinen Kfz-Technikermeister in der Abendschule gemacht und im Betrieb viele Aufgaben übernommen – von der Diagnose über Serviceleitung bis zur Markenkommunikation. Auch die Arbeiten, die sonst keiner machen wollte. Dabei habe ich viel gelernt.“

Die erste Zeit nach dem plötzlichen Tod von Friedrich Nölke 2022 war schwierig für den Sohn: „Mein Vater hat nie über Vorsorge oder Nachfolge nachgedacht – das Thema war tabu. Es gab kein Testament, keine Vollmachten. Ich habe die Erbschaft angenommen, weil ich dem Familienbetrieb sehr verbunden war, ich empfehle aber jedem Selbstständigen, frühzeitig vorzusorgen und alles zu regeln, was möglich ist!“ Gut einen Monat nach dem Verlust des Vaters wendete sich Hannes an die Unternehmensberatung der Handwerkskammer Dortmund: „Das war ein Glücksfall für mich. HWK-Unternehmensberater Ralf Dreisewerd hat mich umfassend unterstützt, besonders bei kaufmännischen Fragen und der Beantragung der Meistergründungsprämie. Auch als wir 2024 einen Auszubildenden eingestellt haben, hat die Handwerkskammer schnell alle nötigen Infos geliefert. Die HWK-Berater sind stets nah dran und können bei Entscheidungen schnell weiterhelfen.“



Aus Alt mach Neu: Die Betriebsübernahme als Gründungsoption

Deine Chance: Unternehmensnachfolge

Beim Gedanken an Selbstständigkeit denken viele zuerst an eine Neugründung. Doch auch die Übernahme eines bestehenden Handwerksbetriebs ist ein starker Weg – und bietet große Chancen! In den kommenden Jahren stehen zahlreiche erfolgreiche Betriebe im Kammerbezirk Dortmund zur Übergabe bereit.

Der Vorteil für dich: Du baust deine Karriere auf einem bereits etablierten Betrieb mit funktionierendem Geschäftsmodell auf statt bei null zu starten.

Die Vorteile einer Betriebsübernahme

- Schnellerer Start: Du sparst dir die schwierige Anfangsphase einer Neugründung.

- Fester Kundenstamm: Du profitierst von bestehenden Kundenbeziehungen, die Vertrauen und Umsatz bringen.
- Eingespieltes Team: Erfahrene Mitarbeitende kennen Abläufe und erleichtern den Einstieg.
- Vorhandene Infrastruktur: Werkstatt, Inventar, Lieferanten- und Bankkontakte sind bereits vorhanden.
- Bekanntheit und Ruf: Du übernimmst ein eingeführtes Image, das Vertrauen schafft.
- Kalkulierbare Kosten: Ein fester Kaufpreis sorgt für Planungssicherheit.
- Mentoring: Der bisherige Inhaber kann dich beim Start begleiten und sein Wissen weitergeben.
- Förderungen: Auch für Betriebsübernahmen gibt es finanzielle Unterstützung.
- Stufenweise Einstieg: Du kannst dich Schritt für Schritt in die neue Rolle einarbeiten.

So findest du deinen Wunschbetrieb

Die Handwerkskammer Dortmund bietet einen eigenen Nachfolgepool, in dem Interessierte – ob Meister, Geselle, Kauffrau oder Hochschulabsolvent – ganz unverbindlich ein Profil anlegen können.

Zudem gibt es nexxt-change, die bundesweite Nachfolgebörse des Bundeswirtschaftsministeriums und des Zentralverbands des Deutschen Handwerks. Hier kannst du Angebote durchstöbern oder selbst Inserate einstellen und passende Betriebe finden.

Mit starker Beratung an deiner Seite

Eine Übernahme erfordert genauso viel persönliches Engagement wie eine Neugründung. Unser Team der Unternehmensberatung der Handwerkskammer Dortmund unterstützt dich kostenlos – bei der Unternehmensbewertung, deinem Busi-

nessplan, der Finanzierung oder der Ausarbeitung deines Übernahmekonzepts.

Auch wenn du einen Familienbetrieb übernehmen willst, ist eine frühzeitige Planung entscheidend: Familiäre, betriebliche, rechtliche und steuerliche Fragen müssen individuell geklärt werden. Wir begleiten dich bei diesem Prozess Schritt für Schritt.

Veranstaltungstipp

Am 9. Oktober 2025 lädt die Nachfolge Allianz Ruhr zur dritten Konferenz in der Stadtwerke Lounge des Vonovia Ruhrstadions ein. Dich erwarten 13 Vorträge auf drei Bühnen, vier Workshops und die Verleihung des Nachfolgepreises.NRW. Veranstaltet wird die Konferenz von 19 regionalen Partnern, darunter auch die Handwerkskammer Dortmund.

Jetzt kostenlos anmelden: nachfolge.ruhr/konferenz



Der Weg in die handwerkliche Selbstständigkeit

UNTERNEHMERTUM

„Der Wunsch nach Selbstständigkeit war immer da“

Wie **Tabea Wächter** ihren Traum vom eigenen **Café** verwirklicht hat – und was sie anderen **Gründungswilligen** rät

Mut, Freiheit und vegane Brioches



KÖNNEN. LEIDENSCHAFT. GROSSE TRÄUME. UND WIR REDEN JETZT NICHT VON FUSSBALL.



DER BVB UND SEINE PARTNER STEHEN HINTER DEM HANDWERK.

DEWALTHERO OBO

Wenn man Tabea Wächter trifft, spürt man sofort ihre Energie. Anfang dreißig, Mutter, Konditormeisterin – und eine Frau, die keine halben Sachen kennt. Sie geht ihren eigenen Weg, bricht mit alten Routinen und macht aus jeder Entscheidung eine klare Haltung. „Ich wollte schon immer selbst entscheiden, wofür ich stehe“, sagt sie. Heute lebt sie diese Freiheit in ihrem eigenen veganen Café in Bochum, dem „Caya“ – kurz für „Come as you are“.

Schon als Teenager hatte Tabea eine Vision. Nach dem Abitur reiste sie ein Jahr ins Ausland, suchte Orientierung und fand dabei ein Stück von sich selbst. In Cafés sitzen, Menschen glücklich machen, ihnen kleine Momente des Genusses schenken – das ist ihre Leidenschaft. Der Gedanke an ein eigenes Café entstand schon damals. „Ich war 18 oder 19 und dachte: Ich mache jetzt die Ausbildung zur Konditorin.“ Zwei Jahre später hatte sie ihren Meisterbrief in der Tasche – mit Stipendium, Bestnoten und einem brennenden Willen, Großes daraus zu machen.

Die Meisterschule als Sprungbrett

Während der Corona-Pandemie absolvierte Tabea ihre Meisterkurse online. Theorie, kaufmännische Betriebsführung, Auszubildereignung – alles meisterte sie erfolgreich. Im Februar 2023 war es soweit: Meisterbrief in der Hand, voller Pläne im Kopf. Kurz darauf kündigte sie ihren Job, bereit, ihren Traum zu leben.

„Der Wunsch nach Selbstständigkeit war bei mir immer da“, sagt sie heute. Doch die Richtung verfeinerte sich über die Jahre – durch Erfahrungen, Beobachtungen und einen inneren Konflikt,

den viele kennen: Seit fast fünf Jahren lebt Tabea vegan. „Ich wollte nicht mehr mit tierischen Produkten arbeiten. Butter, Sahne, Eier – das passte nicht mehr zu mir. Nachhaltigkeit ist mir wichtig, privat wie beruflich.“

In Tabeas Küche gibt es keine Fertigprodukte, keine Ersatzstoffe. Nur echte Zutaten: Früchte, Nüsse, Schokolade. Hier entsteht handwerklich perfektes Backen, das man schmeckt. Ihre veganen Brioches, Tartes und Cremes sind kein Kompromiss, sondern purer Genuss: „Ich will, dass meine Produkte ein Highlight sind. Etwas, worauf man sich freut.“

Oft merken ihre Kunden gar nicht, dass sie vegan essen, erzählt sie. „Wenn dann jemand sagt: ‚Das war das Beste, was ich je gegessen habe‘ – und dann überrascht ist, dass es vegan war, weiß ich: Ich bin auf dem richtigen Weg.“

Selbst und ständig? Aber mit Sinn

„Ich arbeite zwar faktisch weniger Stunden als früher. Aber mein Kopf arbeitet ständig.“ Ihre Woche plant Tabea darum strikt durch: montags Büroarbeit, dienstags beginnt die Produktion, mittwochs werden Einkäufe erledigt und am Samstag öffnet der Pop Up Verkauf für die Kundschaft.

Trotzdem genießt die zweifache Mutter diese Freiheit und Flexibilität. „Als Angestellte bin ich jahrelang um drei Uhr morgens aufgestanden, um zu arbeiten. Danach bin ich Mutter bis abends. Ich bin ständig über meine Grenzen hinaus gegangen. Das mache ich jetzt anders.“ Keine Nachschichten mehr. Keine sieben Tage die Woche. Dafür bewusste Öffnungszeiten, klare Strukturen und mehr Zeit für sich.

ANZEIGE

ANZEIGE

Der Weg in die handwerkliche Selbstständigkeit

UNTERNEHMERTUM

Selbstständig und trotzdem entspannt

Work-Life-Balance



Du bist selbstständig im Handwerk und planst ein Kind, oder bist vielleicht schon schwanger? Dann stellen sich jetzt sicher viele Fragen. Denn während angestellte Schwangere automatisch durch das Mutterschutzgesetz abgesichert sind, gilt das für Selbstständige leider (noch) nicht.

Kein gesetzlicher Mutterschutz, was bedeutet das?

Im Moment gibt es für Selbstständige im Handwerk kein gesetzlich geregeltes Beschäftigungsverbot, keine Lohnfortzahlung, keinen Arbeitgeberzuschuss. Das heißt: Du musst selbst aktiv werden, um deine Gesundheit und dein Einkommen abzusichern.

Dass das so nicht bleiben darf, sehen viele so. Die Tischlermeisterin Johanna Röh hat 2022 eine Petition für einen „Mutterschutz für alle“ gestartet, über 100.000 Unterschriften wurden bisher gesammelt. Und die Politik bewegt sich: 2025 hat die neue Bundesregierung das Thema in den Koalitionsvertrag aufgenommen. Ein Mutterschutz für Selbstständige ist also in Sicht, aber (noch) nicht da.

Was du jetzt tun kannst: 3 Tipps für mehr Sicherheit

Bis gesetzlich etwas passiert, helfen dir diese drei konkreten Schritte:

1. Frühzeitig planen, finanziell absichern

Sprich frühzeitig mit deiner Bank, deiner Kammer und ggf. deiner Steuerberatung. Es gibt Möglichkeiten wie:

- Betriebsausfallversicherungen
- Inhaberausfallversicherungen
- individuelle Vereinbarungen mit Kunden oder Kooperationspartnern

So kannst du dir ein finanzielles Polster für deine Mutterschutzphase schaffen.

2. Netzwerk nutzen, Unterstützung organisieren

Sprich mit anderen selbstständigen Handwerkerinnen: Wie haben sie die Zeit rund um Schwangerschaft und Geburt organisiert? Vielleicht kannst du gezielt eine Vertretung einbinden, etwa durch

qualifizierte Gesellinnen und Gesellen oder eine temporäre Mitarbeit. Die Kammer hilft dir gern, Kontakte zu knüpfen! Netzwerke, wie die UnternehmerFrauen im Handwerk, unterstützen Frauen bei genau solchen Themen.

3. Werde laut, für den Mutterschutz

Ob durch Petitionen, Mitgliedschaften in Initiativen wie dem Bündnis „Mutterschutz für Selbstständige“ oder in der Diskussion mit deiner Innung: Deine Stimme zählt. Und sie hilft dabei, die Rahmenbedingungen für selbstständige Eltern im Handwerk zu verbessern.

Und was tut sich politisch?

Die gute Nachricht: Es passiert etwas! Im März 2024 hat das Land NRW auf Initiative von Wirtschaftsministerin Mona Neubaur einen Entschließungsantrag in den Bundesrat eingebracht. Die Forderung: ein Mutterschutz auch für Selbstständige, analog zu den Regelungen für Angestellte.

nerlei Anspruch auf Einkommensersatzleistungen haben, ist das nicht nur ungerecht, sondern verstößt gegen das Grundgesetz.“

2025 hat die neue Bundesregierung das Thema im Koalitionsvertrag verankert. Geplant sind:

- Mutterschutzfristen auch für Selbstständige
- Prüfung einer solidarischen Finanzierung (z. B. über Umlagen)
- Entwicklung von Versicherungsmodellen für Betriebe
- eine bundesweite Aufklärungskampagne

Wann genau das umgesetzt wird, ist noch offen, aber der politische Wille ist da.

Auch der Westdeutsche Handwerkskammertag (WHKT) unterstützt selbstständige Handwerkerinnen. Mit dem Projekt „Machbarkeitsstudie: Wege der Unterstützung für Selbstständige im Handwerk während der Schwanger- und Mutterschaft“ setzt sich der WHKT für eine bessere Absicherung von weiblichen Selbstständigen im Handwerk ein. Das Ziel dabei: Frauen sollen sich nicht zwischen Betrieb und Kind entscheiden müssen.

Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass viele selbstständige Frauen bis kurz vor der Geburt arbeiten und sehr schnell wieder in den Betrieb einsteigen. Aus diesen Ergebnissen entwickeln Handwerk und Interessenverbände in Zusammenarbeit mit dem Institut für Mittelstandsforschung Bonn konkrete Handlungsempfehlungen, um die Situation für Schwangere und Mütter direkt zu verbessern.

Berthold Schröder, Präsident der Handwerkskammer Dortmund und des Westdeutschen Handwerkskammertages:

„Aktuell werden nur rund 22 Prozent der Handwerksbetriebe in Nordrhein-Westfa-

len von Frauen geführt. Es ist heute nicht mehr vertretbar, auf Frauen als Fach- und Führungskräfte zu verzichten. Allerdings ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf für selbstständige Handwerkerinnen eine besondere Herausforderung, da hier überdurchschnittlich häufig Tätigkeiten mit körperlicher Belastung vorkommen. Im Fall einer Schwangerschaft bedeutet das für selbstständige Handwerkerinnen entweder, dass sie Verdienstoffälle zu beklagen haben oder dass sie Tätigkeiten ausführen müssen, die Angestellte nicht mehr ausführen dürfen. Wir möchten noch mehr Frauen bei ihrer Karriere im Handwerk unterstützen und setzen uns daher für verbesserte Rahmenbedingungen ein.“



Wir begleiten dich: persönlich, vertraulich, engagiert

Du hast Fragen, brauchst Unterstützung oder möchtest dich vernetzen? Dann komm auf uns zu! Unsere Beraterinnen und Berater unterstützen dich gern. Deine Ansprechpartner:

Daniela Putsch

Tel. 0231 5493-414

daniela.putsch@hwk-do.de

Tobias Pütter

Tel. 0231 5493-413

tobias.puetter@hwk-do.de

Ralf Dreisewerd

Tel. 0231 5493-502

ralf.dreisewerd@hwk-do.de

Stefan Bertling

Tel. 0231 5493-466

stefan.bertling@hwk-do.de



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Ich will kein 08/15, sondern **100 % Top-Leistung.**

Mit mehr Leistungen für Selbstständige da:
unsere PKV mit günstigem Einstiegstarif und vielfältigen
Wahlmöglichkeiten. Jetzt mehr über unsere private Krankenversicherung erfahren.



Jetzt QR-Code scannen
und direkt informieren.

signal-iduna.de/selbststaendig