



GründerNavi

Das Magazin für junge Betriebe im Handwerk

MEDIADATEN
2026

Preisliste Nr. 20, gültig ab 1. Januar 2026

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.

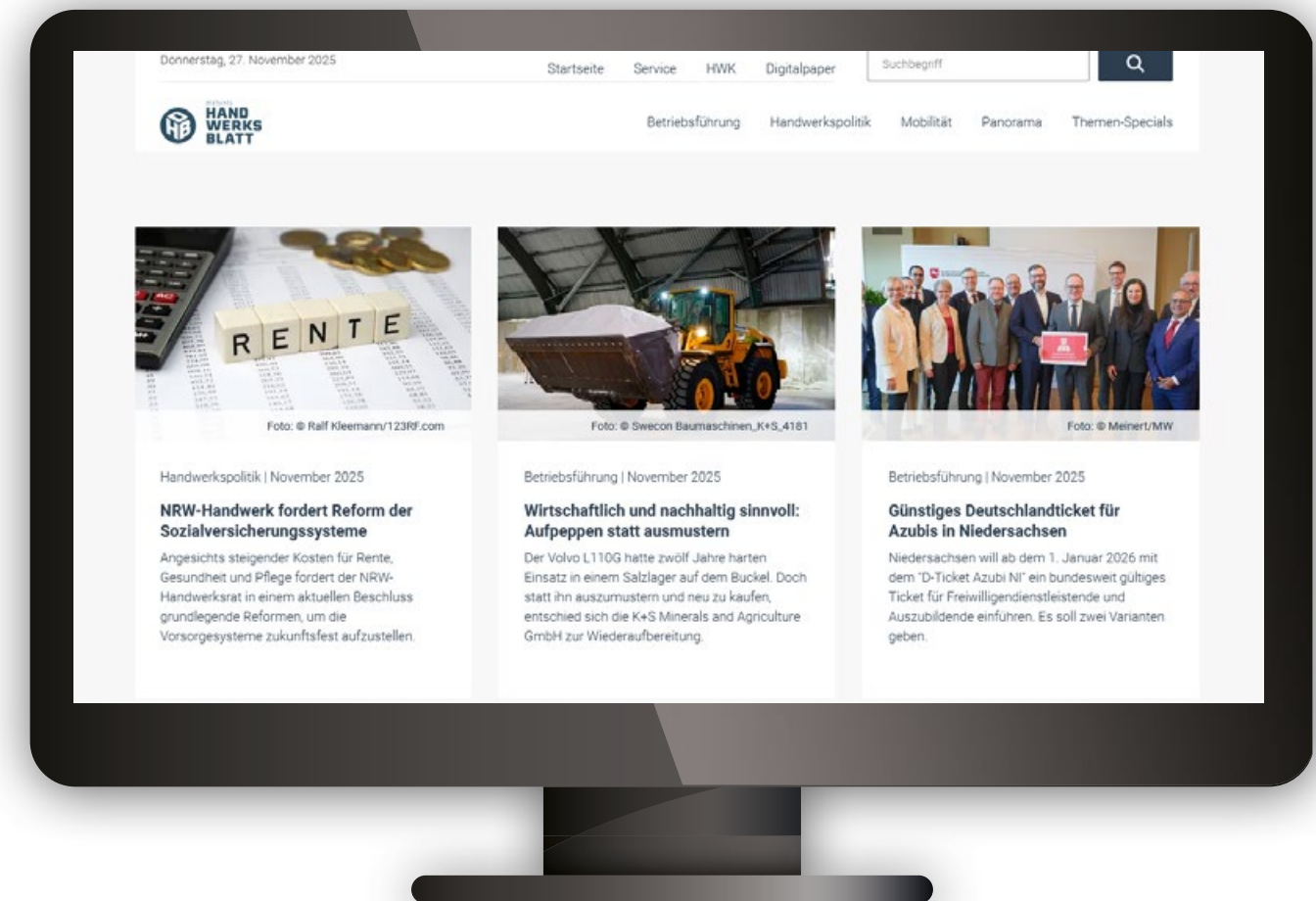




Foto: © skynesher - iStockphoto.com

PRINT

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

ONLINE

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

KONTAKT

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

Erscheinungsweise

1 x im Jahr

Auflage

25.000

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.



Handwerkskammern

GRÜNDERMESSEN:

deGUT	Berlin	Oktober 2026
iENA	Nürnberg	31. Oktober - 2. November 2026
KarriereStart	Dresden	Januar 2027
Chance	Gießen	Januar 2027
Chance	Halle	Februar 2027

Ausgabe:

2026

Redaktionsschluss:

4. Mai 2026

Erscheinungstermin:

26. Juni 2026



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 werden alle Unternehmenspaten gemeinsam mit ihrem Logo präsentiert. Darüber hinaus erscheinen sämtliche Beiträge auch online unter handwerksblatt.de/gruendernavi sowie interaktiv auf digithek.de. Sie können uns entweder einen fertigen Text zur Verfügung stellen oder diesen von unserer Redaktion individuell erstellen lassen. Selbstverständlich stimmt die Redaktion das genaue Vorgehen eng 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 Bürgschaft Von der Mitarbeiterin zur Chefin
6 Betriebsübernahme Attraktiv 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.info

Verlag
Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Talsberg 7
40221 Düsseldorf
T 0211 390 196-0
info@verlagsanstalt-handwerk.de

Redaktion
Claudia Bernick

Gestaltung
Birbel Bereth, Marvin Lorenz

Druck
LUC GmbH
Hansring 18, 42699 Greven

Hinweis: Für eine bessere Lesbarkeit wird in diesem Medium das generische Maskulinum für Wörter wie Handwerker, Betriebsinhaber oder Auszubildender verwendet. Selbstverständlich sind immer Frauen, Männer sowie Menschen dritten Geschlechts gemeint.

Logo

GRÜNDERNAVI | 2024/25

Das »zieht« Mitarbeiter an

Professionalierter 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.



Professionalierter Auftritt – und dabei lässig und komfortabel: Das überausgüthige Mitarbeiter. Im DBL Meterservice findet sich dazu große Artikelauswahl, darunter auch beliebte Hoodies.

Wirtschaftskrisen, dazu Fachkräftemangel und das Umwerben von Nachwuchskräften. Heißt für Betriebsgründer: Kling kalkulieren und sich vom Wettbewerb positiv abheben – hier ist auch die Aufzählung entscheidend. Und damit ist man schnell beim Thema Berufsbekleidung im Team. »Die Wertschätzung der Mitarbeiter wird verstärkt durch moderne Workwear unterstützt, die seitens der Betriebe zu Verfügung gestellt wird,« weiß Thomas Krause vom Textile Meterservice DBL. »Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH aus der Praxis.« Die müssen sich so um nichts kümmern – das ist besser für viele klar ein Pluspunkt, wird oft sogar erwartet. Da kommt unsere textile Meterserviceleistung ins Spiel – der Full-Service bringt unseren Kunden Entlastung. In organisatorischer und auch finanzieller Hinsicht.»

Worauf beim Thema Berufsbekleidung noch zu achten ist, sind der Wohlfühlfaktor und der Komfort. Heißt, die Kleidung muss gut passen und sitzen – und das bei jeder Figur. »Wie bieten ein großes Gürtelsystem und auch Sondergrößen sind möglich,« so Thomas Krause. »Und natürlich ermöglichen auch Features wie großflächige Stretchelemente heute den erwünschten Komfort.« Letztlich, die heute auch bei PKW möglich sind, zieht der Experte als Trend. Ebenso wie die sogenannte »Hybrid-Arbeitskleidung«, die gerade auf dem Markt gebracht wird. »Diese vereint robustes Gewebe mit Superstretchmaterial – sie ist so bequem im Bund, Schritt und Schritt fast komplett aus Stretch gefertigt. Ein Feature, das gut ankommt. Und auch diese bieten wir schon im Meterservice.«

Fazit: 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 Arbeitskleidung. Und sie haben Lieblingsmarken! Das sollten Betriebsgründer nicht einfach übergehen, hier Freiheiten gewähren. Gerade Marken sind und bleiben im Handwerk starkes Thema – und die sollten die Betriebe ihnen auch ermöglichen. Doch keine Sorge: Gibt eine knappe Kalkulation das Bereitstellen der angesagten Wunschmarke nicht her, gibt 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 niedrigen bis mittlerem Preissegment eine tolle Performance bieten. Optisch und qualitativ. Denn auch die Unternehmen mit knapperem Budget wollen ihre Mitarbeiter ja maximal gut und CI gerecht ausstatten. Wir haben hier für jeden die passende Bekleidungslösung.«

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 aktuell auf Grund der Wirtschaftslage die Kosten wieder stärker im Blick haben und damit auch die Finanzierbarkeit der Berufsbekleidung für ihr Team prüfen. »Am Leasing sparen sie die hohen Anschaffungskosten, bleiben liquide und können bei der DBL mit fairen, transparenten und kalkulierbaren Kosten pro Monat rechnen,« argumentiert Thomas Krause für die textile Meterserviceleistung. 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.

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 aktuell auf Grund der Wirtschaftslage die Kosten wieder stärker im Blick haben und damit auch die Finanzierbarkeit der Berufsbekleidung für ihr Team prüfen. »Am Leasing sparen sie die hohen Anschaffungskosten, bleiben liquide und können bei der DBL mit fairen, transparenten und kalkulierbaren Kosten pro Monat rechnen,« argumentiert Thomas Krause für die textile Meterserviceleistung. 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.

Budget und Finanzierung im Meterservice:

- Kalkulationsgrundlage:** Die Leasingrate wird nicht von kurzfristigen Zins- oder Rating-Veränderungen beeinflusst und dient so als sichere Kalkulationsgrundlage.
- Liquidität:** Da die Leasinggesellschaft die Beschaffung der Berufsbekleidung übernimmt, entfällt für den Leasingnehmer die zum Zeitpunkt der Beschaffung hohe Ertragsbelastung in die Bilanzierung. So entsteht für Kunden ein breiter finanzieller Handlungsspielraum. Zudem werden die Abhängigkeiten von Kreditlinien verringert.
- Planungssicherheit:** Die Höhe der Leasingraten und die Vertragslaufzeit stehen von Beginn an als kalkulatorische Grundlage fest.
- Individuelle Vertragsgestaltung:** Durch flexible Faktoren wie Laufzeit, Amortisations- und Zahlungsverlauf sowie die Zahlungsweise wird die individuelle Anpassung an verschiedene Betriebsrisiken ermöglicht.
- Flexibilität beim Mitarbeiterwechsel:** Neue Mitarbeiter lassen sich schnell und einfach mit Berufsbekleidung ausstatten. Dies gilt auch für Saison- und Aushilfskräfte sowie Auszubildende.

»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 Boga Textile Service GmbH & Co. KG, steht im Meterservice bereit Vorleser für Betriebsgründer.

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

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

Budget: Klären Sie die Finanzierbarkeit der Berufsbekleidung. Alternativen wie textiles Leasing suchen.

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

Flexibilität: Sichern Sie die passende und zugehörige Einkleidung bei Mitarbeiterwechsel und -wechsel.

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

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)

Kontenmanagement: Getrennt ist besser

Firmenkonto, Privatkonto, Sparkonto: Gründer, die ihre geschäftlichen und persönlichen Finanzen von Beginn an sauber trennen, behalten selbst im hektischen Tagesgeschäft immer den Überblick.

Berufliches und Privates trennen: Was für den Jährling gilt, sollte Selbstständige auch für ihre Finanzen beherzigen. Denn spätestens bei der ersten Steuererklärung wird klar: Wer mehrere Konten besitzt und seine geschäftlichen und persönlichen Einnahmen und Ausgaben sauber trennt, spart sich eine Menge Arbeit – und hat seine Buchhaltung besser im Griff.

Doch welche Konten werden benötigt und auf was sollten gerade Gründer achten? In der Praxis hat sich die Aufteilung auf drei Konten bewährt:

1. Geschäftskonto

Was bei Kapitalgesellschaften aufgrund der zu leistenden Stammeinlage gesetzlich vorgeschrieben ist, ist für Freiberufler und Einzelunternehmer sowie Personengesellschaften freiwillig das Geschäftskonto. Aber auch das Fremderkonto und Einzelunternehmer ist dies sinnvoll, um von Beginn an die privaten und beruflichen Finanzen sauber voneinander zu trennen. Sämtliche Einnahmen

und berufliche Ausgaben, die später auch steuerlich geltend gemacht werden können, laufen dann über das Geschäftskonto. Die privaten Lebenskosten, aber das Gehalt des Selbständigen, sollten monatlich mit dem Titel »Privatentnahme« auf ein separates Privatkonto überwiesen werden.

Auf die Konditionen achten

Auf der Suche nach dem passenden Geschäftskonto sollten Gründer neben den Kontogebühren auch Service und Leistungen im Blick haben. Wie viele Buchungen und Kontoeinträge enthalten, wo und wie oft sind Verfügungen und -auszahlungen möglich oder ein persönlicher Ansprechpartner bei Fragen vorhanden? Außerdem wichtig: Eine Online-Sicherheit für Mobile Banking. Mit kostenlosen Remitentschätzungen per Push-Nachricht oder SMS können Sie jederzeit und überall Informationen über Ihre Kontobewegungen erhalten, sagt Alex Demis, Bereichsleiter Produktmanagement, TARGOBANK.

»Auf der Suche nach dem passenden Geschäftskonto sollten Gründer neben den Konditionen auch Services und Leistungen im Blick haben – und sie mit ihren individuellen Bedürfnissen abgleichen. Das Gesamtpaket muss stimmen.«



ALEX DEMIS, Bereichsleiter Produktmanagement, TARGOBANK

Tipp: Wer seine geschäftlichen und persönlichen Einnahmen und Ausgaben sauber trennt, hat seine Buchhaltung besser im Griff.

Drei preisbewusste Konten: Geschäftskonto, Privatkonto, Sparkonto – und Rücklagenkonto.

Auf die Konditionen achten: Neben den Kontogebühren sollten Gründer auch Service und Leistungen im Blick haben.



CHECKLISTE

Diese Fragen können Gründern helfen, das passende Geschäftskonto für ihre Bedürfnisse zu finden.

- ☒ Wie hoch sind die monatlichen Kontoführungsgebühren und welche Leistungen sind damit verbunden?
- ☒ Für welche Services fallen Zusatzgebühren an und in welcher Höhe? Brauche ich diese Services häufig?
- ☒ Wie viele kostenfreie Transaktionen (Überweisungen etc.) sind inklusive?

Die Rücklage für Finanzamt geprüft werden. Bedeutet, von jeder Rechnung sollte die eingezeichnete Umsatzsteuer und ein gewisser Prozentsatz des Honorars direkt als Rücklage für die Einkommensteuer auf ein separates Unterkonto überwiesen werden. So ist dann, wenn die Zahlung an das Finanzamt fällig wird, gleich die nötige Liquidität vorhanden.

Auf diesem Konto kann der Geschäftsinhaber für Miete, Lebensmittel, Telefonkosten oder Urlaub. Je nach Lebenssituation macht auch ein gemeinsames Konto mit dem Partner Sinn. Häufigste private und geschäftliche Ausgaben sind klar voneinander getrennt.

2. Privatkonto

Über das private Girokonto sollten alle persönlichen Ausgaben laufen, beispielsweise für Miete, Lebensmittel, Telefonkosten oder Urlaub. Je nach Lebenssituation macht auch ein gemeinsames Konto mit dem Partner Sinn. Häufigste private und geschäftliche Ausgaben sind klar voneinander getrennt.

3. Steuer-, Spar- und Rücklagenkonto

Ein drittes Konto für Rücklagen und Liquiditätsreserven ist für Selbstständige unverzichtbar. Hier sollte beispielsweise



800 Beraterinnen und Berater

der Handwerksorganisation stehen Gründerinnen und Gründern im Handwerk mit Rat und Tat zur Seite. Auffindbar am besten unter: bisnet-handwerk.de

FACTS & FIGURES



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



Förderungen für angehende Meisterinnen und Meister

bis zu

75 %

der Kurs- und Prüfungsgebühren übernimmt der Bund mit dem Aufstiegs-Bafög. Bei anschließenden Existenzgründungen können die Gebühren vollständig erlassen werden.



125.000

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

Inhalt

- 4 E-Rechnung**
Weniger Aufwand – mehr Überblick
- 6 Kostenmanagement**
Getrennt ist besser
- 8 Erfolgreich wachsen**
Mehr Verantwortung fürs Team meistern
- 10 KFZ-Rabatte**
Von Vorteilen profitieren
- 12 Bürgschaft**
Mit Sachverkannt auf Erfolgsweg
- 16 Gründung**
Förderung durch NRW-Ministerien
- 18 Absicherung**
Mit gutem Gefühl
- 20 Klartext statt Klischees**
Selbstständigkeit im SHK-Handwerk
- 22 Sicherheitstechnik**
Schutzschild fürs Smartphone
- 24 Social Media**
Klappen gehört zum Handwerk

Grußwort



Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer,

unsere Demokratie und Wirtschaft stehen unter Druck. Globale Unsicherheiten, politische Spannungen und wirtschaftliche Verwerfungen prägen unser Land. Die Auswirkungen der Krise in der Ukraine und im Nahen Osten, fragile Lieferketten und strategische Neuorientierungen der internationalen Handelsbeziehungen fordern uns täglich heraus. Deutschland und Europa müssen mehr Verantwortung übernehmen und zügig lokale – politisch, gesellschaftlich und wirtschaftlich – Initiativen all dieser Entwicklungen stellen. Betriebe und Unternehmen.

Unser wichtiger sind in solch unsicheren Zeiten Menschen wie Sie. Wir brauchen Unternehmerinnen und Unternehmer, die nicht nur Bewährtes verwirklichen, sondern Neues gestalten. Die investieren. Die Risiken eingehen, um Chancen zu nutzen. Ihr Mut, Ihr Einsatz und Ihre Ideen sind ein entscheidender Faktor dafür, dass wir wirtschaftlich und gesellschaftlich gut durch diese Modernisierungswellen und Wandel kommen. Dafür möchte ich Ihnen herzlich danken. Ihr Gründungsgeist und Ihre Tatkraft sind ein bedeutendes Zukunftssignal – nicht nur für das Handwerk, sondern für das gesamte Land. Hoffungsstiftend ist, dass der Krisenvertrag der neuen schweren Zeiten Bundesregierung wichtige wirtschaftspolitische Maßnahmen beinhaltet wie den geplanten umfassenden Abbau unnötiger Bürokratie, gezielte Investitionsanreize, eine umfassende Unterstützung und Stärkung der beruflichen Bildung und eine solide Fachkräftstrategie. Wird all das jetzt auch umgesetzt, schafft das die Grundlage für neue unternehmerische Dynamik und notwendige Wachstumsimpulse für die deutsche Wirtschaft.

Auch aus den globalen Veränderungen und technologischen Entwicklungen ergeben sich neue Chancen. Eine Welt im Wandel braucht Betriebe im Wandel und mit der Bereitschaft, innovativ und agil auf Digitalisierung, nachhaltige Produktionsweisen und neue Kundenanforderungen zu reagieren. Hier liegen Potenziale für neue Geschäftsideen und -modelle. Gleichzeitig ergeben sich durch den demografischen Wandel zahlreiche Möglichkeiten für junge Meisterinnen und Meister, sich selbstständig zu machen. Über 125.000 Handwerksbetriebe stehen in den kommenden fünf Jahren zur Übergabe an. Diese Betriebe sind keine Start-ups im klassischen Sinne, aber sie bieten Startchancen – für junge Meisterinnen und Meister genauso wie für Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger mit Unternehmungsgeist.

Dabei allen bietet die Handwerksorganisation umfangreiche Unterstützung an. Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter begleiten Sie bei der Gründung Ihres Betriebes mit passender Beratung, mit Schulungsmöglichkeiten und Tools bis hin zu Hilfestellungen des Mittelstand Digital Zentrums Handwerk zu allen Fragen der digitalen Transformation. Gemeinsam mit den regionalen Handwerkskammern, den Nachfolgezentren und lokalen Netzwerken wie Sie durch das komplexe Prozess der Betriebsübernahme. Dieses deutschlandweite Netzwerk bietet Ihnen eine individuelle und kompetente Beratung, die dort ansetzt, wo Sie gerade stehen.

Liebe Leserinnen und Leser, Unternehmenserfolg bedeutet heute mehr denn je Verantwortung übernehmen, Chancen erkennen, Perspektiven schaffen. Wie in Zeiten mehrfacher Krisen gründet oder übernimmt, verliert nicht nur Respekt, sondern auch die besten Rahmenbedingungen – politisch und strukturell. Genauso dafür setzen wir uns täglich ein, in der Interessensvertretung, in der Beratung der Handwerksorganisation und im Ehrenamt.

Ihr

Jörg Dittrich

Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks

Rund **36.000** geförderte Beratungen von Gründern und bestehenden Handwerksbetrieben wurden zuletzt jährlich durchgeführt. (Stand: 2023)

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.

Betriebsgründungen nach Neugründungen/Übernahmen (Stand: 2024)



12

Bundesländer

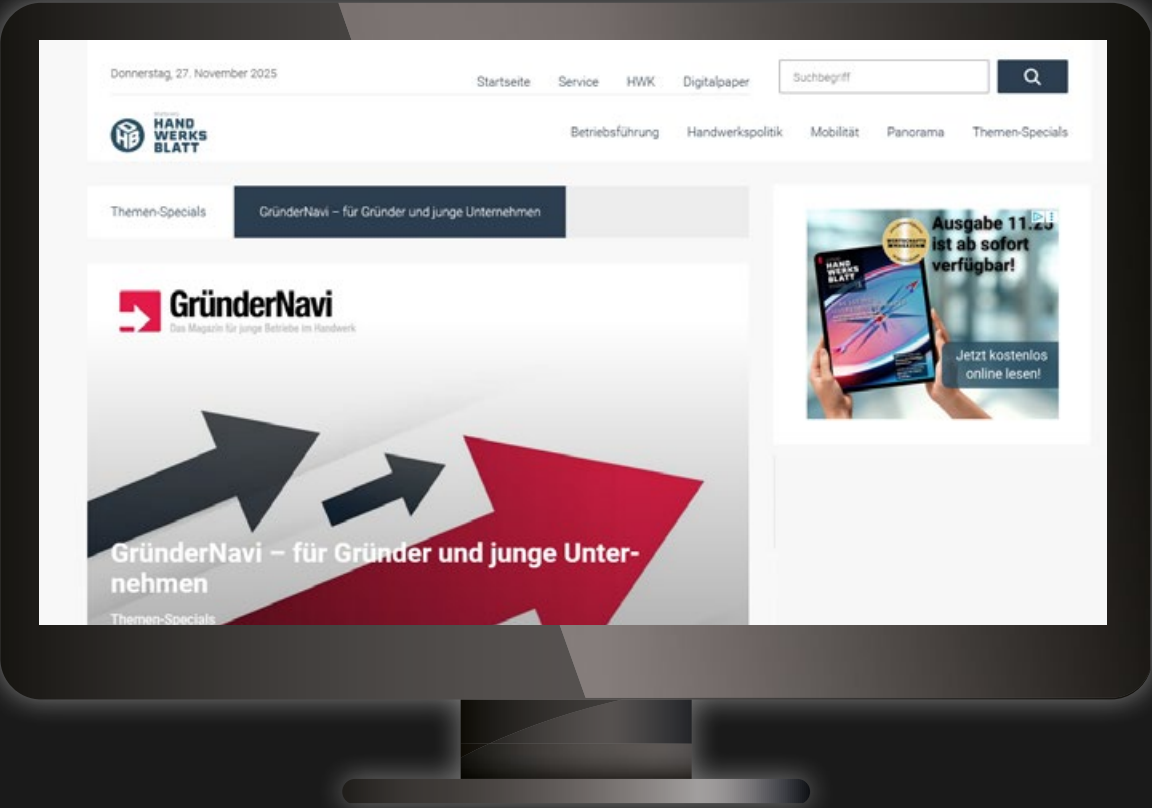
belohnen erfolgreiche Meister:innen und -absolventen mit einem Meisterbonus zwischen 1.000 Euro und 5.000 Euro. Informationen zu den Meisterboni und weiteren Förderungen bieten auch die Handwerkskammern in den Regionen an.

BLICK INS GRÜNDERNABI 2025:
digithek.de/gruendernabi

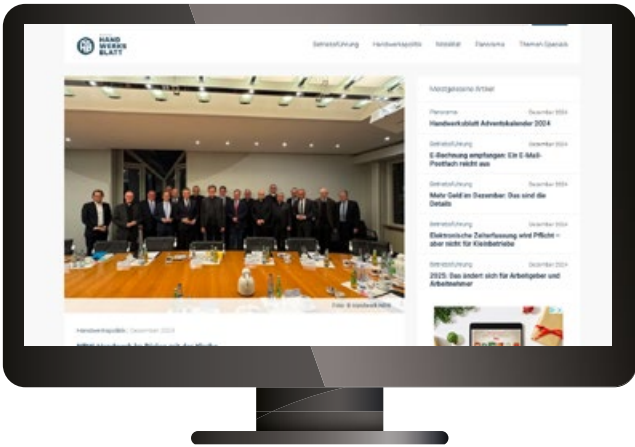
HANDWERKSBLATT.DE/GRUENDERNAVI

ENDGERÄTE

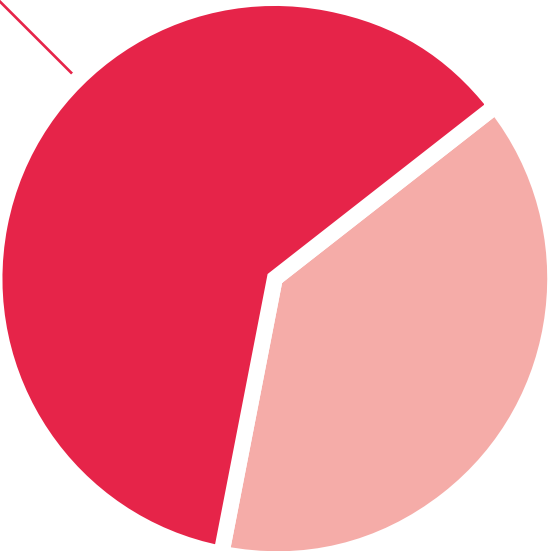
Quelle: Matomo 7.2024-6.2025



Mobile Nutzung
60 %



Desktop-Nutzung
40 %



REICHWEITE

Page Impressions (PI)
204.317

Unique User
185.066

ZIELGRUPPE



weiblich
39 %



männlich
61 %



CLAUDIA STEMICK

Redaktion

+49 211 39098-60

stemick@verlagsanstalt-handwerk.de



STEPHANIE SCHEREN

Key Account

+49 211 39098-64

scheren@verlagsanstalt-handwerk.de



JESSICA JABLONSKI

Key Account Digital

+49 211 39098-65

jablonski@verlagsanstalt-handwerk.de

Verlagsanstalt Handwerk GmbH

Auf'm Tetelberg 7

40221 Düsseldorf

Geschäftsführer: Dr. Rüdiger Gottschalk

Mediainformationen: handwerksmedien.info

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen

Gründernavi 2026/20. Jahrgang