



Worldcafé

**SELBST
STÄNDIG
LAUSITZ**

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Tisch 1: Hand in Hand

Auch die Lausitzer Gemeinden erkennen die Wichtigkeit von handwerklichen Dienstleistungen in den ländlichen Regionen. Gemeinsam möchten sie aktiv gegen das Aussterben der Handwerksbetriebe vorgehen und junge Menschen dazu ermutigen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Die Bürgermeister von fünf Gemeinden besuchen einige Handwerksbetriebe, um sich mit den Bedürfnissen und Herausforderungen vertraut zu machen und Lösungen zu finden.

Fragestellung:

Die Bürgermeister wollen wissen:

Wie kann die Zukunft des Handwerks gesichert, Arbeitsplätze erhalten und die regionale Wirtschaft gestärkt werden?

Wie können die Landkreise und Kommunen Nachfolgesuchende und potenzielle Gründer unterstützen?



Host

Marcel Linge

Gründer-Ökosystem Start-Up Lausitz

Ergebnisse Tisch 1: Hand in Hand

Politik und Verwaltung sollten...

- ... Versprechen halten!
- ... Beteiligungsprozesse durchführen
- ... auf Augenhöhe mit Betrieben reden
- ... Anreize für lokale Akteure schaffen
- ... Pop-Up Stores oder Staffelmieten in den Gemeinden ermöglichen
- ... Leerstand kreativ bewerben
- ... Sichtbarkeit schaffen → Ansprechpartner, Gewerbeflächen
- ... Ausschreibungen regional statt europaweit vergeben
- ... Bürokratie vereinfachen
- ... Digitale Prozesse einführen

Infrastruktur:

- Kooperationen mit Berlin, Dresden, Leipzig
- Coworking anbieten
- Bessere Existenzgründerförderungen
- Gründungsstipendien
- Betrieb als Makerspace
- „Meisterzwang“ aufweichen



Austausch und Bildung:

- Beziehungen Jung und Alt stärken
- Ausbildung mit sozialer Komponente
- regionale Jobmessen durchführen
- Rückkehrerabende
- Stammtische für Schüler:innen
- Netzwerken (auch für NEUE)
- Gründung im Lehrplan verankern
- Unterrichtstag in der Produktion forcieren

Tisch 2: Zukunft gestalten

Handwerkerin Schulze, eine erfahrene Bäckermeisterin, plant ihre Rente in drei Jahren und sucht einen würdigen Nachfolger für ihren Betrieb. Ihre Bäckerei hat mehrere Standorte in der Region um Weißwasser, die von der Bevölkerung gut besucht werden. Durch Anzeigen und Empfehlungen beginnt sie aktiv nach einem geeigneten Kandidaten zu suchen. Potenzielle Bewerber aus der Stadt und den umliegenden Gemeinden zeigen Interesse. Jedoch kam es zu keinem Übergabeprozess, da ein hoher Modernisierungsbedarf in der Bäckerei besteht. Unter anderem muss die Kasse als auch der Backofen erneuert werden. Weiterhin besteht die Aufgabe die tägliche Bedarfsmenge zu optimieren, um Restbestände am Abend zu vermeiden.

Fragestellung:

Wie kann Frau Schulze ihren Betrieb zukunftssicher und attraktiv aufstellen, damit sie einen geeigneten Nachfolger findet?



Host
Saskia Brosius
ENO mbH

Ergebnisse Tisch 2: Zukunft gestalten



Prämissen:

- Gemeinsam mit Nachfolger:in erneuern
- Miteinander reden (Idee Nachfolger:in im Fokus)
- Voraussetzung Senior: Offenheit, Wille abzugeben, Transparenz (was geht, was nicht)
- Klare Formulierung der Erwartungshaltung auf beiden Seiten
- Beidseitigen Beratervertrag schließen (für vor und nach der Übernahme)



Status-Quo prüfen:

- Business Modell Canvas
- Mitarbeiterstruktur → wer ist Wissensträger
- Feedback Innung über aktuelle Ausbildungsinhalte sammeln
- Arbeitssicherheit prüfen
- Neue Arbeitszeitmodelle
- Preisstrukturen anschauen

Investition und finanzielle Erwartungen:

- Klärung der finanziellen Erwartungen an die Nachfolge: Kapital Nachfolger:in? Kauf oder Mietkauf? Rente?
- Investitionsstau beseitigen Aufgabe des Seniors → Unternehmen sollte bei Übergabe marktfähig sein
- Wenn alles funktioniert liegt Investition bei Nachfolger:in
- Ggf. Förderungen nutzen
- Investieren in neue und smarte Technologien

Zukunftsfragen beantworten:

- Alleinstellungsmerkmal und/oder Nische definieren
- Standortwechsel?



Weitere Hinweise zum Such-Prozess:

- Nachfolger:in aus eigenen Reihen des Unternehmens suchen
- Gesuch proaktiv nach Außen kommunizieren
- Alternative: deutschlandweite Ausschreibung der Nachfolge für ein Jahr/ danach Übergabe an Konzern
- Frage: Ist Übernahme immer nötig?
- Personenmarke --> wie kann man den Wandel dem Kunden vermitteln (Vertrauensfrage)

Tisch 3: Ressourcen nutzen

Ole, ein leidenschaftlicher Holzarbeiter, träumt davon, seine eigene Tischlerei zu gründen, um seine handwerklichen Fähigkeiten zu nutzen und Tiny-Häuser herzustellen. Er hat lange in der Möbelbranche gearbeitet und fühlt sich aufgrund der Entwicklungen im Lausitzer Seenland bereit, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Mit einem starken Sinn für Ästhetik beginnt er, die Details für seine potenzielle Tischlerei auszuarbeiten. Trotz der Herausforderungen und Unsicherheiten, die mit der Gründung eines eigenen Unternehmens einhergehen, treibt ihn seine Vision und Entschlossenheit an, seinen Traum vom eigenen Handwerksbetrieb zu verwirklichen. Ole hat festgestellt, dass die Übernahme eines bestehenden Betriebes mit Kundenstamm und Maschinenpark die beste Grundlage für eine Selbstständigkeit ist.

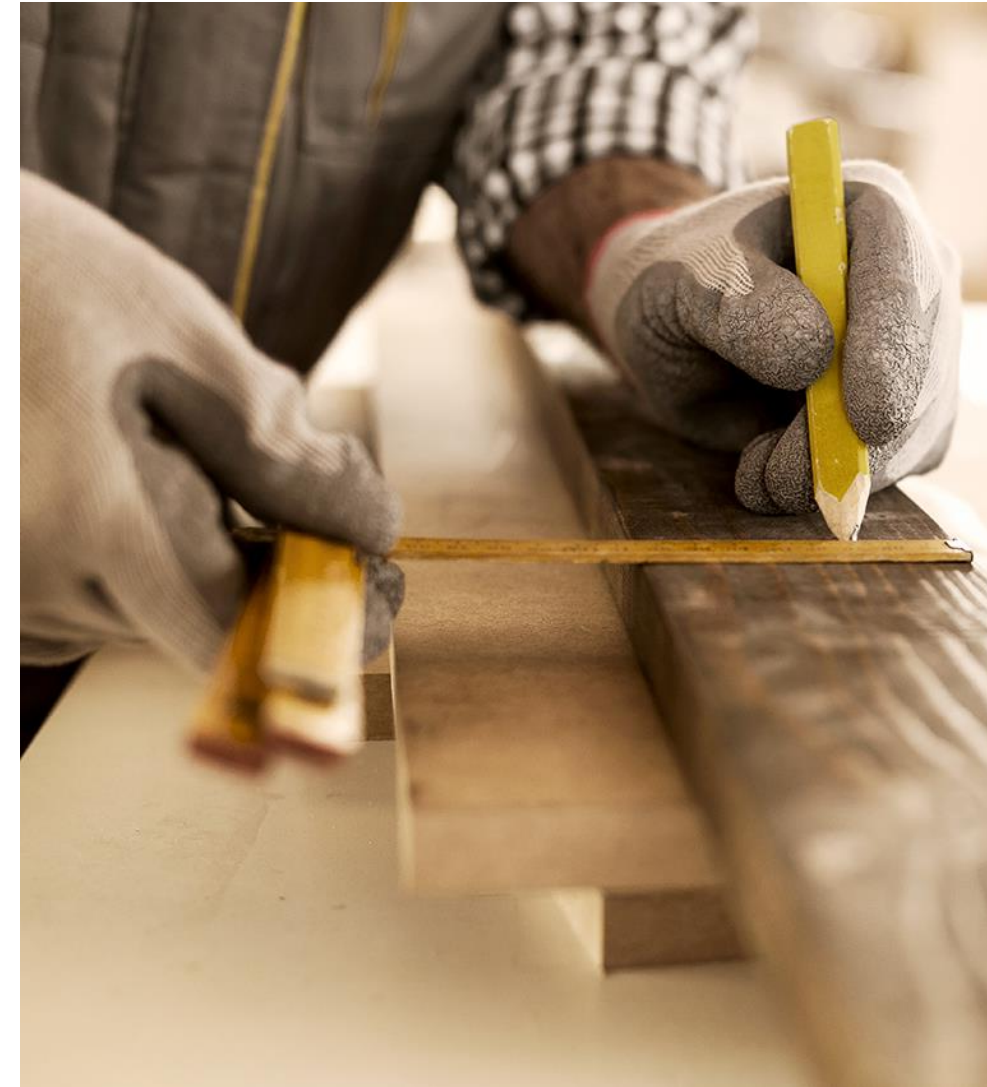
Fragestellung:

Wie findet Ole einen passenden Betrieb zur möglichen Übernahme?

Welche Voraussetzungen muss er für eine Übernahme erfüllen und ist diese die beste Option?



Host
Wilhelmine Buscha
ENO mbH



Ergebnisse Tisch 3: Ressourcen nutzen

Argumente für eine Übernahme:

- Arbeitsplätze erhalten 
- Mitarbeiterstamm ist vorhanden
-> Fachkräfte und eingespieltes Team sind schon da
- Alte Verträge neu zu strukturieren kann auch eine Chance für die Bestandsmitarbeiter sein
- Ausrüstung und Infrastruktur sind bereits für laufenden Betrieb hergerichtet -> Alte Maschinen 
können Stück für Stück getauscht werden
- Renommee bei der Hausbank kann auch übernommen werden
- Bekanntheit und Ruf sind vorhanden 
- Bestehender Kundenstamm kann übernommen werden

Argumente gegen eine Übernahme:

- Man übernimmt ALLES, auch eingefahrene Strukturen, das Sortiment, alte Verträge, 
versteckte Probleme
- Anspruch des Kundenstamms, aber auch der Gesellschaft, möglichst viel möglichst schnell zu wollen/brauchen
- Die eigene Vision auf die Belegschaft übertragen und tatsächlich auch dort ankommen, kann sehr schwer werden
- Die ausgezahlten Gehälter der Vorbesitzer für sich selbst könnten nicht mehr den Erwartungen/ Bedürfnissen der Jungunter-nehmer entsprechen 
- Betrieb finden, der auch übernommen werden will und bei dem meine Vision auch eine Abnahme findet (Marktcheck)

Entscheidungshilfen & Tipps:

- Deine Motivation für die Vision und die Arbeit muss groß sein 
- Mit dem Team gearbeitet zu haben, kann hilfreich sein, um Mitarbeiter und Arbeitsweisen kennen zu lernen
- Externe Expertisen holen, bspw. für den Check der Bücher, Verträge, Finanzierungs- 
möglichkeiten etc.
- Du solltest eine Gründungs-/Führungspersönlichkeit haben, oder es dir aneignen
- Nicht versuchen, gegen die Quantität von Industrie anzukommen
- Kein zu starker Produktfokus – mehrere Standbeine verteilen das Risiko
- Work-Life-Balance und Rücklagen für sich selbst nicht vergessen

Finde bei einer Übernahme ein passendes Übernahmesystem mit den Menschen und Dingen, die deine Vision unterstützen und nicht einschränken. Wenn nicht, trau dich und gründe selbst!

Tisch 4: Innovation & Technologie

Innovation & Technologie

Im Familienbetrieb Heinze kommt es immer wieder zu Diskussionen über bestehende Prozesse und den Einsatz neuer Technologien. Tochter Jenny hat in verschiedenen Seminaren neue Methoden kennengelernt und möchte diese Erfahrungen nun im Betrieb einbringen. Meister Heinze, der Senior des Unternehmens, steht den neuen Technologien jedoch skeptisch gegenüber.

Fragestellung:

Wie kann Meister Heinze überzeugt werden neue Wege zu gehen?

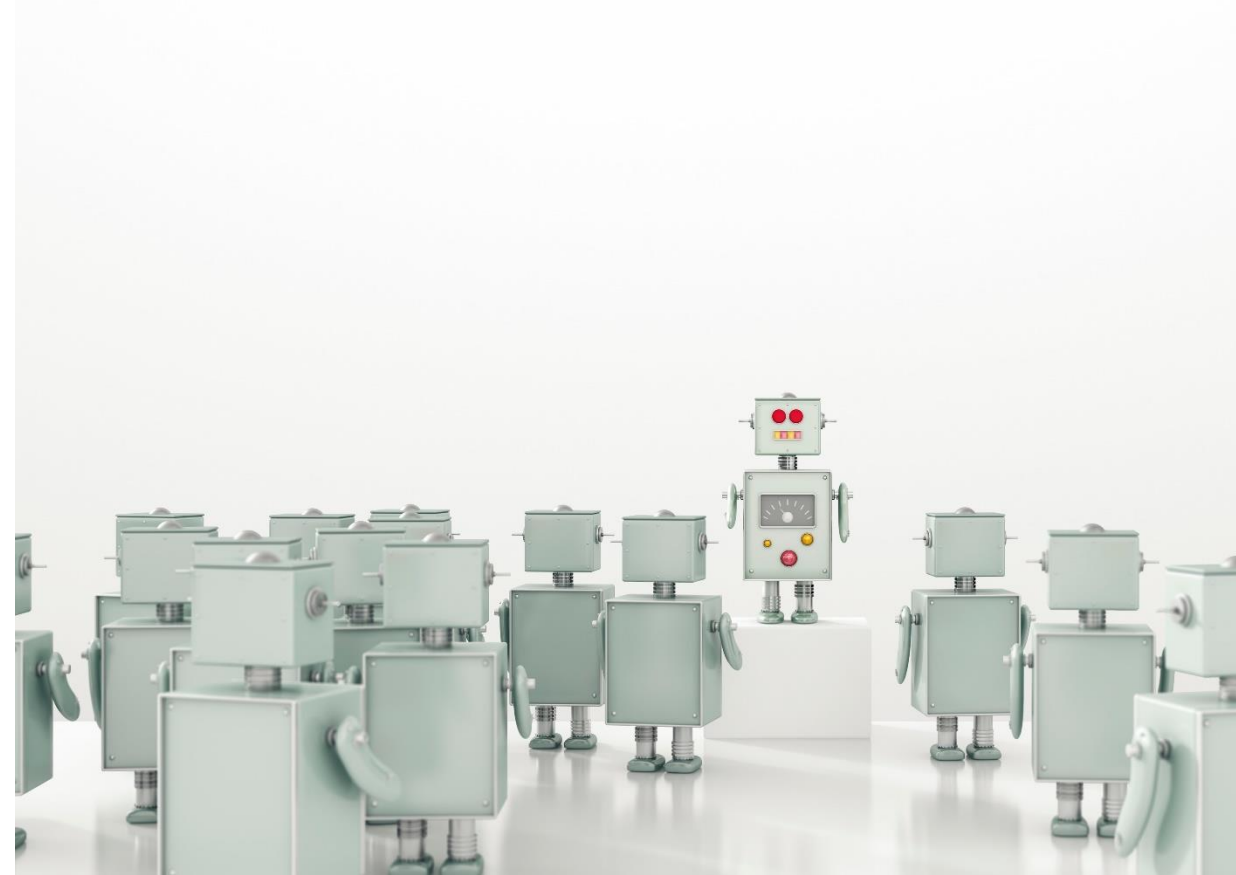
Welche Potenziale bieten neue Technologien im Handwerk?



Host

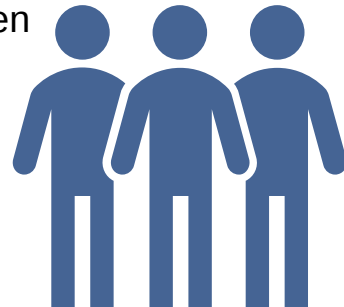
Anna-Marie Hillen

HWK Dresden



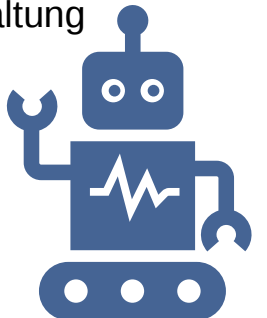
Verantwortung und Voraussetzung:

- Mit den Kolleg:innen auf Messen fahren und andere Firmen besuchen
- Übergabe zu 100% abschließen
- Junge Kolleg:innen in Verantwortung mit neuer Technologie bringen und damit arbeiten lassen (ohne Druck auf ältere Mitarbeiter)
- Nachfolger:in / Junge Leute: Interesse wecken durch Innovationen
- Positive Erfahrungsberichte oder sogar Partner finden
- Coachings anbieten, Mehrwert aufzeigen



Einsatzmöglichkeiten und Vorteile

- Stupide Tätigkeiten durch KI ersetzen, Robotik ist bereits im Einsatz
- Robotik: geringere körperliche Belastung → Exoskelette
- Drohnen, KI und Digitalisierung zur Unterstützung, nicht um zu ersetzen! → Arbeitsprozesse optimieren
- Zeitgemäßes Material mit passendem Werkzeug verwenden
- KI: Workflows bearbeiten/vereinfachen lassen
 - Kreativität → mehr Möglichkeiten, schnellere Kontakte, Erleichterung Werbung und Buchhaltung
- 3D-Planung
 - Genaue Kalkulation
 - Geringe Kosten
 - Nachproduktion nach vielen Jahren möglich



Fazit



Ein gelungener Austausch zwischen Gründer:innen, Übernehmenden, etablierten Unternehmer:innen und Netzwerker:innen. Weitere Veranstaltungen der Handwerkskammer Dresden mit dem Schwerpunkt Gründen im Handwerk in anderen Teilen des Landkreises Görlitz sind in Planung. Zudem sollen die Ergebnisse von Tisch 1 mit den Wirtschaftsförderern der Städte und Regionen besprochen werden.

Bei Fragen rund um das **Thema Nachfolge & Gründung** können Sie sich an die Projektmitarbeitenden SelbstständigLausitz Anna-Marie Hillen und Reno Rössel unter lausitz@hwk-dresden.de Tel: 03576/55210 wenden.

Bei Fragen rund um das **Thema Innovation & Technologie** können Sie sich an Martin Zschieck martin.zschieck@hwk-dresden.de Tel.: 03576/55265 wenden.

Handwerkskammer Dresden
Regionalbüro Weißwasser -Telux-Gelände
Str. der Einheit 2-24
02943 Weißwasser

E-Mail: lausitz@hwk-dresden.de
Tel: 03576 55210



**SELBST
STÄNDIG
LAUSITZ**

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

www.hwk-dresden.de/lausitz