

# Betriebsnachfolge im Handwerk

Ergebnisse einer Umfrage unter Handwerksbetrieben  
im ersten Quartal 2015

Berlin, August 2015

## Vorbemerkungen

Die Betriebe des Handwerks sind aufgrund der demografischen Entwicklung nicht allein mit einem zunehmenden Mangel an Fachkräften konfrontiert. Ebenso absehbar ist ein Mangel an Unternehmerinnen und Unternehmern. Ohne geeigneten Nachfolger/-in an der Unternehmensspitze droht der Verlust von Know-how, Wertschöpfung und nicht zuletzt von Arbeits- und Ausbildungsplätzen im Handwerk.

Um aktuelle Daten über die Betroffenheit und mögliche Unterstützungspotenziale für die Handwerksbetriebe zu identifizieren, hat der ZDH im Zuge der Konjunkturberichterstattung für das erste Quartal 2015 gemeinsam mit 40 Handwerkskammern (29 in West- und 11 in Ostdeutschland) eine Umfrage zum Thema "Betriebsnachfolge im Handwerk" durchgeführt. Die Umfrageergebnisse verdeutlichen die große Bedeutung der Betriebsnachfolge für das Handwerk:

- In den kommenden fünf Jahren plant beinahe jeder vierte Inhaber seinen Betrieb an einen Nachfolger zu übergeben (18,2 Prozent) oder zu schließen (6,6 Prozent).
- Bei den kleineren Handwerksbetrieben mit bis zu vier Beschäftigten ist der Anteil der Inhaber, die ihren Betrieb in den kommenden fünf Jahren schließen wollen, deutlich höher als bei den größeren Handwerksbetrieben. Betriebe mit mehr als vier Beschäf-

tigten suchen wesentlich häufiger einen Betriebsnachfolger. Mehr als jeder vierte dieser Betriebe soll in den nächsten fünf Jahren übergeben werden.

- Die größte Hürde für einen erfolgreichen Übergabeprozess stellt aktuell für die Betriebsinhaber im Handwerk die Suche nach einem geeigneten Nachfolger dar (26,8 Prozent). Davon sind besonders die mittelgroßen Handwerksbetriebe mit fünf bis neunzehn Beschäftigten betroffen, von denen jeweils mehr als ein Drittel diese Hürde benennt.
- Kleinere Betriebe mit bis zu vier Beschäftigten stellt vor allem ihre Ertragsschwäche vor Probleme bei der Betriebsübergabe.

Die Antworten der Handwerksbetriebe wurden in einem Online-Umfragemodul erfasst. Dabei wurden die Betriebe in unterschiedlicher Form kontaktiert (postalisch, per E-Mail, telefonisch und per Newsletter) und konnten die Form der Rückantwort (postalisch, per Fax oder Online) wählen. Insgesamt haben sich 9.234 Betriebe an der Umfrage beteiligt.

Da sich – wie bei den meisten Umfragen üblich – größere Unternehmen relativ häufiger beteiligt haben als kleinere, wurden die Gesamtergebnisse anhand aktueller Beschäftigtenanzahlen gewichtet und hochgerechnet.

## Inhaltsverzeichnis

<b>1. Betroffenheit der Betriebe von Übergaben und Schließungen</b> .....	4
<b>2. Übergabepläne der Betriebe</b> .....	5
<b>3. Hürden bei der Betriebsübergabe</b> .....	7
<b>4. Ermittlung des Unternehmenswertes</b> .....	8
<b>5. Fragebogen</b> .....	10
<b>6. Gewerbegruppeneinteilung</b> .....	11

Herausgeber:  
Zentralverband des Deutschen Handwerks  
Deutscher Handwerkskammertag  
Unternehmerverband Deutsches Handwerk  
Mohrenstraße 20/21, 10117 Berlin

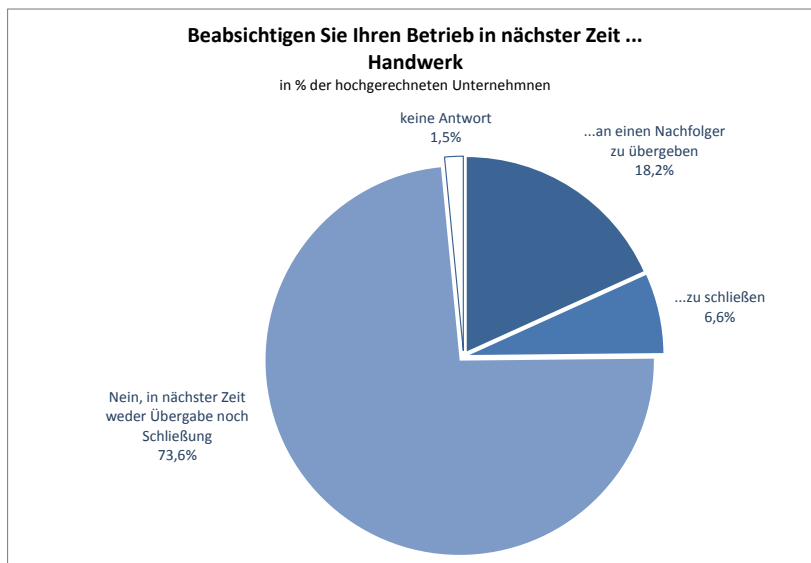
Verantwortlich:  
Dr. Alexander Barthel, Leiter der Abteilung Wirtschafts-,  
Energie- und Umweltpolitik

Redaktion:  
René Rimpler, Referat Volkswirtschaft/Statistik

# 1. Betroffenheit der Betriebe von Übergaben und Schließungen

vorbei. In den kommenden fünf Jahren plant **beinahe jeder vierte Inhaber seinen Betrieb an einen Nachfolger zu übergeben oder zu schließen (24,8 Prozent)**. Von den 18,2 Prozent der Betriebe, die eine Übergabe an einen Nachfolger planen, wollen 43,2 Prozent bereits in den nächsten zwei Jahren übergeben. 56,4 Prozent wollen die Über-

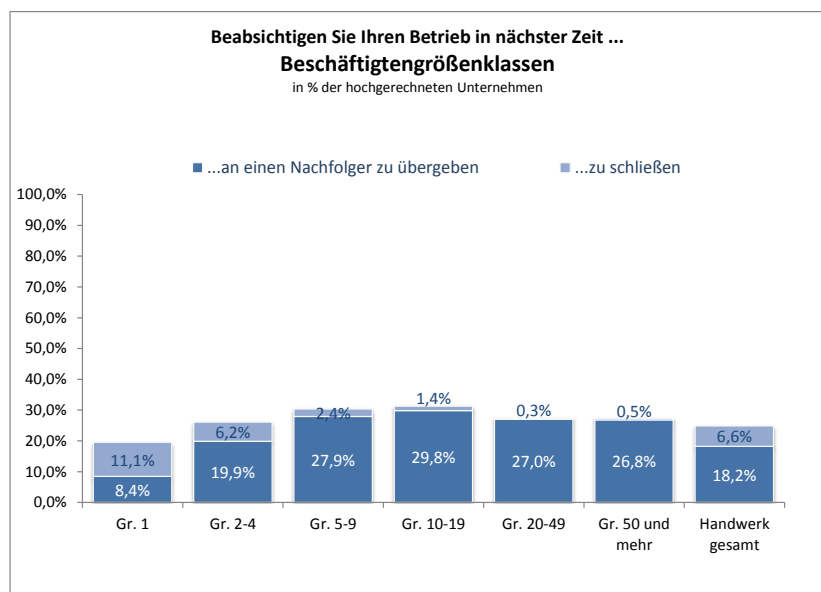
Unter den Lebensmittelhandwerkern wollen vor allem die Bäcker übergeben oder schließen (35,5 Prozent), bei den handwerklichen Zulieferern die Landmaschinen- und Feinwerkmechaniker (37,4 bzw. 37 Prozent). Unter den personenbezogenen Dienstleistungsbetrieben (23,5 Prozent) sowie den Ausbau- und Bauhauptgewerken (23,3 bzw. 21,5 Prozent) fällt der Anteil der geplanten Betriebsübergaben oder -schließungen etwas geringer aus als im Durchschnitt des Gesamthandwerks. Im Vergleich zwischen den Gewerken weisen die Fliesen-, Platten- und Mosaikleger den geringsten Anteil an Betrieben auf, die übergeben oder geschlossen werden sollen (11,2 Prozent). Am anderen Ende dieser Skala liegen die Feinwerkmechaniker, mit einem Anteil von 39,9 Prozent.



gabe in fünf Jahren abgeschlossen haben. Fast genauso sieht die Verteilung bei den Inhabern aus, die ihren Betrieb in nächster Zeit schließen wollen: Hier sind es ebenso 43,2 Prozent, die dies in den kommenden zwei Jahren anstreben, und 56,2 Prozent in den nächsten fünf Jahren.

Betrachtet man die verschiedenen Betriebsgrößenklassen, wird deutlich, dass **bei den kleineren Handwerksbetrieben mit bis zu vier Mitarbeitern, der Anteil der Inhaber, die ihren Betrieb in den kommenden fünf Jahren**

Die einzelnen Handwerksbereiche sind in den nächsten fünf Jahren unterschiedlich stark von Betriebsnachfolgen oder -schließungen betroffen. Über dem Durchschnitt für das Gesamthandwerk (24,8 Prozent) liegen vor allem die Lebensmittelhandwerker (34,4 Prozent) und die Handwerker für den gewerblichen Bedarf (29,1 Prozent), aber auch die Kfz-Handwerker (27,1 Prozent).



**schließen möchten, deutlich höher ist als bei den größeren Handwerksbetrieben.** 11,1 Prozent der Einpersonbetriebe planen eine Schließung, aber lediglich 0,5 Prozent der Handwerksbetriebe mit 50 und mehr Mitarbeitern. **Größere Betriebe (ab fünf Mitarbeitern) sind deutlich häufiger auf der Suche nach einem Betriebsnachfolger.** Mehr als jeder

**vierte Betrieb mit mindestens fünf Mitarbeitern soll in den nächsten fünf Jahren übergeben werden.** Zum Vergleich: Bei den Einpersonbetrieben sind es nur 8,4 Prozent und bei den Betrieben mit zwei bis vier Beschäftigten 19,9 Prozent.

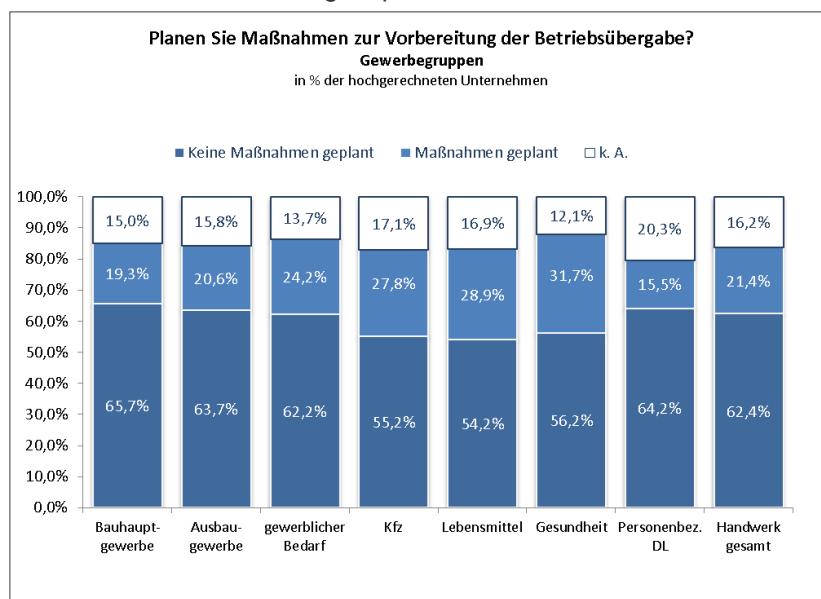
## 2. Übergabepäne der Betriebe

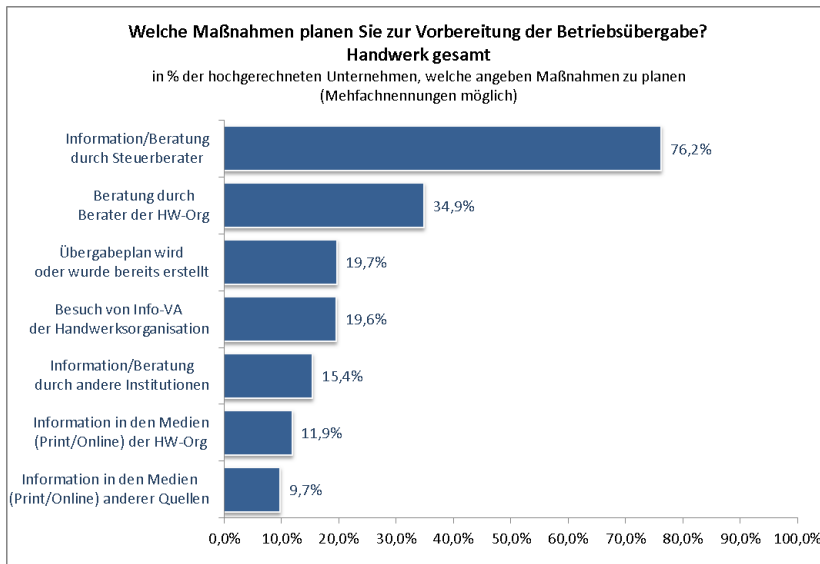
**Erfreulich ist, dass in allen Gewerbegruppen mehr Betriebe vorbereitende Maßnahmen für die Betriebsübergabe planen, als in den kommenden fünf Jahren übergeben werden sollen.** Und auch die im vorherigen Abschnitt beschriebenen Unterschiede in der Häufigkeit der anstehenden Übergaben spiegeln sich hier wider. Die Gewerbegruppen mit einem überdurchschnittlich hohen Anteil an anstehenden Betriebsübergaben (Lebensmittel-, Kfz- und Gesundheitshandwerke sowie handwerkliche Zulieferer) berichten auch überdurchschnittlich oft davon, dass sie vorbereitende Maßnahmen zur Betriebsübergabe planen.

Von den Inhabern, die sich auf die Übergabe des Betriebes vorbereiten, hat bereits fast jeder Fünfte einen Übergabepan erstellt

(19,7 Prozent). Erste Anlaufstelle für die Beratung ist für 76,2 Prozent der Betriebe der Steuerberater. Ursächlich dafür ist, dass der Steuerberater für die Betriebe in vielen Fragen ohnehin regelmäßiger Ansprechpartner ist. Intensiv genutzt werden auch die Beratungs- und Informationsangebote der Handwerksorganisation: Mehr als jeder dritte Betriebsinhaber greift auf die Expertise der Fachberater des Handwerks für Betriebsnachfolgen zurück (34,9 Prozent), die speziell für die Nachfolge umfassende Beratungskonzepte einschließlich eines auf die besondere Situation der Handwerksbetriebe ausgerichteten Standards zur Unternehmensbewertung (AWH) vorhalten. 19,6 Prozent der Betriebe haben an Informationsveranstaltungen der Handwerksorganisation teilgenommen und 11,9 Prozent nutzen die Medien der Handwerksorganisationen um sich zu informieren.

Vergleicht man die geplanten bzw. ergriffenen Maßnahmen zwischen kleineren und größeren Handwerksbetrieben, fällt auf, dass mit zunehmender Betriebsgröße der Anteil der Betriebe, die bereits einen Übergabepan erstellt haben, genauso zunimmt, wie der Anteil derjenigen, die andere Beratungsangebote als die des



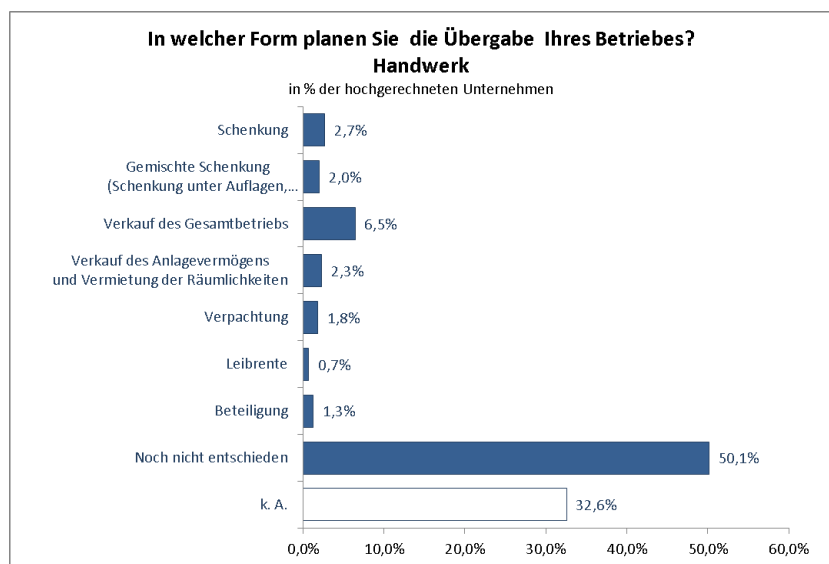


Steuerberaters oder der Handwerksorganisation nutzen. Das ist zum einen darauf zurückzuführen, dass sich unter den größeren Handwerksbetrieben ein größerer Anteil auf eine Nachfolge vorbereitet. Zum anderen steigt mit zunehmender Betriebsgröße die Komplexität des Nachfolgeprozesses und damit der Beratungsbedarf.

Eine Entscheidung darüber, in welcher Form die Übergabe des Betriebes erfolgen soll, hatten zum Befragungszeitpunkt nur sehr wenige Inhaber getroffen. **Jeder zweite Inhaber gab an, unentschieden zu sein (50,1 Prozent) und beinahe jeder Dritte machte hierzu keine Angaben (32,6 Prozent).** Wobei der hohe Anteil der Inhaber, die keine Angaben machten, auch darauf zurückzuführen ist, dass vielfach noch keine Vorbereitung auf die Betriebsübergabe stattgefunden hat. Die Betriebsinhaber, die bereits entschieden haben, in welcher Form der Betrieb übergeben werden soll, favorisieren den Verkauf des Gesamtbetriebes (6,5 Prozent). **Für die Schenkung des Betriebes oder eine Schenkung unter Auflagen (z. B. die Verpflichtung, eine Rentenzahlung an den Schenkenden zu leisten) haben sich 2,7 bzw.**

**2,0 Prozent der Inhaber entschieden.** Diese Formen der Betriebsübergabe werden vor allem in den Fällen das Mittel der Wahl sein, in denen die Übergabe innerhalb der Familie erfolgt. Ebenso häufig angedacht ist auch der alleinige Verkauf des Anlagevermögens in Verbindung mit der Vermietung der Betriebsräume (2,3 Prozent). Die Verpachtung des Betriebes (1,8 Prozent), das Halten einer Beteiligung (1,3 Prozent) und die Übergabe gegen die Verpflichtung zur Zahlung einer Leibrente (0,7 Prozent) werden hingegen weniger genutzt.

Zwischen den Gewerbegruppen gibt es zum Teil deutliche Unterschiede beim Anteil der Inhaber, die sich bereits für eine Form der Übergabe entschieden haben. Die Rangfolge der gewählten Übergabeform entspricht aber im Großen und Ganzen der Verteilung für das Gesamthandwerk. Schenkungen sind dabei vor allem in den Lebensmittel- (4,8 Prozent) und Kfz-Handwerken (3,6 Prozent) sowie bei den handwerklichen Zulieferern (3,4 Prozent) verbreitet. Für den Verkauf des Gesamtbetriebes haben sich vor allem die Inhaber in den Gesundheits- (13,8 Prozent), den Lebensmittel-



(9,7 Prozent) und den Kfz-Handwerken (8,2 Prozent) entschieden. Diese Verteilung war insofern erwartbar, als dass in diesen Gewerbegruppen auch der Anteil der Betriebsinhaber, die in den nächsten fünf Jahren übergeben wollen, am höchsten war.

Auch in den verschiedenen Betriebsgrößenklassen entspricht die Rangfolge weitestgehend

der Verteilung im Gesamthandwerk. **Allerdings haben sich die Handwerksbetriebe mit fünf und mehr Mitarbeitern bereits deutlich häufiger auf eine Form der Übergabe festgelegt als die kleineren Handwerksbetriebe mit bis zu vier Mitarbeitern.** Hierin spiegelt sich der höhere Anteil von Betrieben in dieser Betriebsgrößenklasse, die eine Schließung planen, wieder.

### 3. Hürden bei der Betriebsübergabe

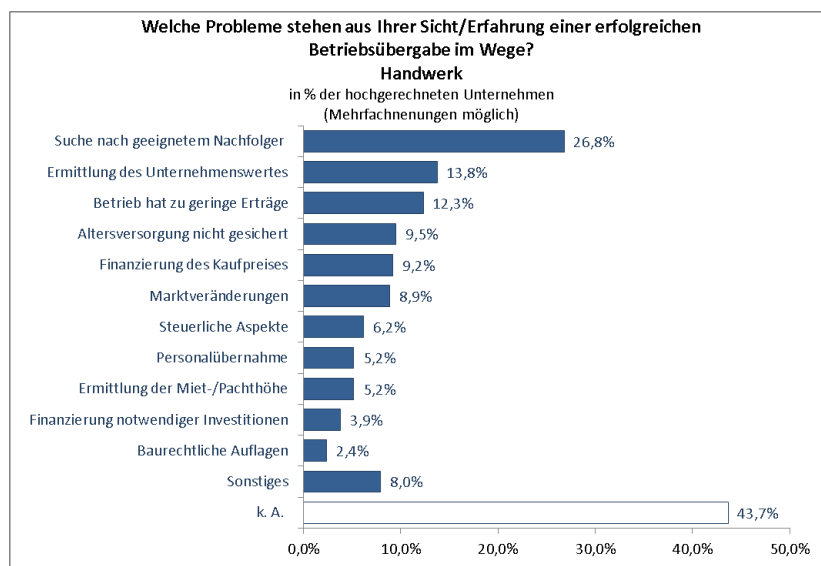
**Die größte Hürde für einen erfolgreichen Übergabeprozess stellt für die Betriebsinhaber im Handwerk die Suche nach einem geeigneten Nachfolger dar (26,8 Prozent).** Bedingt durch die demografische Entwicklung schrumpft die Altersgruppe der besonders gründungaktiven/übernahmewilligen 25- bis 45-jährigen und die Zahl der potenziellen Nachfolger wird kleiner. **Davon sind besonders die mittelgroßen Handwerksbetriebe mit 5 bis 19 Beschäftigten betroffen, von denen jeweils mehr als ein Drittel diese Hürde benennt.** **13,8 Prozent der Inhaber stellt die Ermittlung des Unternehmenswerts vor größere Herausforderungen.** Hierbei kommt sicherlich auch die hohe Zahl der Betriebe zum tragen, die sich in Nachfolgefragen an ihre Steuerbera-

ter wenden, die in vielen Fällen nur auf einfachere und kostengünstigere Bewertungsverfahren zurückgreifen. In den Gesundheitshandwerken berichtet beinahe jeder vierte Inhaber (24,4 Prozent) von dieser Problematik. **Verstärkt betroffen sind auch die größeren und übergabebereiteren Handwerksbetriebe mit fünf und mehr Beschäftigten, wo mindestens jeder fünfte Inhaber von Schwierigkeiten bei der Ermittlung des Unternehmenswertes berichtet.**

**Kleinere Betriebe mit bis zu vier Beschäftigten stellt vor allem ihre Ertragsschwäche vor Probleme bei der Betriebsübergabe.** Bei den Einpersonbetrieben berichten 16,5 Prozent davon, bei den Betrieben mit zwei bis vier Beschäftigten sind es

12,6 Prozent. Zum Vergleich: Unter den Betrieben mit 50 und mehr Beschäftigten sind es lediglich 4,3 Prozent.

Auch die nicht ausreichende Sicherung der Altersversorgung durch die Übergabe stellt vor allem für die Inhaber kleiner und mittelgroßer Handwerksbetriebe ein Problem dar. Während dies unter den Betrieben mit 20 und mehr Beschäftigten nur etwa 5 Prozent



der Inhaber als problematisch ansehen, ist es bei Betrieben mit bis zu neun Beschäftigten etwa jeder Zehnte.

Probleme bei der Finanzierung des Kaufpreises sehen dagegen vor allem Betriebe mit zehn und mehr Beschäftigten, wovon beinahe jeder fünfte Betrieb dieser Größenklassen betroffen ist, während es bei den Einpersonnenbetrieben nur 3 Prozent sind.

**Steuerrechtliche Aspekte (6,2 Prozent) sind derzeit aus Sicht der Inhaber keine größere Übergabehürde. Noch profitieren nahezu alle**

**Handwerksbetriebe von den weitreichenden Verschonungstatbeständen bei der Erbschaftsbesteuerung.** Die derzeit diskutierte Erbschaftsteuerreform wird aber voraussichtlich für mehr Handwerksbetriebe zu einer – bei größeren Handwerksbetrieben deutlich – höheren steuerlichen Belastung bei der Betriebsübergabe führen.

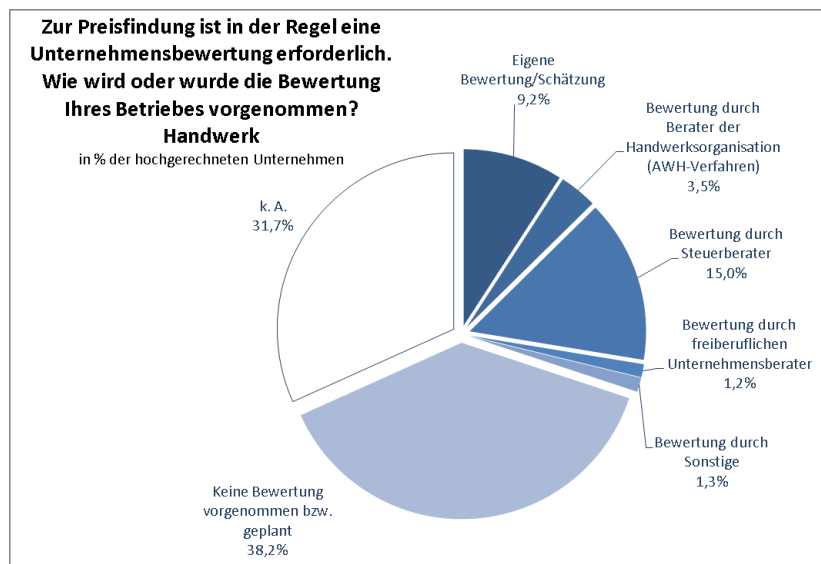
Wie Abschnitt 2 gezeigt hat, hat die Mehrheit der Betriebe bisher keine vorbereitenden Maßnahmen zur Übergabe ergriffen, was den hohen Anteil an Umfrageteilnehmern erklärt, die hier keine Angaben gemacht haben.

## 4. Ermittlung des Unternehmenswertes

Der hohe Anteil an Betriebsinhabern, die derzeit keine Übergabe an einen Nachfolger planen, hat auch zur Folge, dass viele den Wert ihres Unternehmens noch nicht ermittelt (38,2 Prozent) oder dazu keine Angaben gemacht haben (31,7 Prozent). Bei den Betrieben für die eine Bewertung vorliegt, hat diese in den meisten Fällen der Steuerberater vorgenommen (15,0 Prozent). Dabei steigt der Anteil der Betriebe, die eine Bewertung durch den Steuerberater vornehmen lassen mit zunehmender Betriebsgröße an: Während der Steuerberater bei

lediglich 9,3 Prozent der Einpersonnenbetriebe die Bewertung vornimmt, tut er dies bei 28,7 Prozent der Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten.

Genau umgekehrt ist das Verhältnis bei den Inhabern, die ihren Betrieb selbst bewerten (Gesamthandwerk: 9,2 Prozent). 10,1 Prozent der Einpersonnenbetriebe ermitteln den Wert ihres Betriebes selbst. Bei den Handwerksbetrieben mit mindestens 50 Mitarbeitern tun dies immerhin noch 7,2 Prozent der Inhaber. Ein Ergebnis, dass in der Tendenz zu erwarten war. Allerdings überrascht es, dass der Anteil der Inhaber, die auf diese Bewertungsmethode zurückgreifen, sich zwischen handwerklichen Kleinst- und Großbetrieben nur in diesem vergleichsweise geringem Ausmaß unterscheidet. Das von den Betriebsberatern der Handwerksorganisation erst in den letzten Jahren entwickelte AWH-Verfahren wurde bereits bei





3,5 Prozent der Betriebe zur Wertermittlung eingesetzt. Anwendung gefunden hat es vor allem bei den kleineren und mittelgroßen Handwerksbetrieben mit 2 bis 49 Beschäftigten. Diese Betriebe haben in der Regel einen engeren Bezug zur Handwerksorganisation als die handwerklichen Einpersonenbetriebe und die größeren Handwerksbetriebe mit 50 und mehr Mitarbeitern, unter denen das AWH-Verfahren vermutlich weniger bekannt ist. Das ist insofern bedauerlich, als das AWH-Verfahren eine deutlich realistischere Bewertung, gerade für das durch kleine und mittlere Betriebe geprägte Handwerk ermöglicht.

Eine Bewertung durch freiberufliche Unternehmensberater (1,2 Prozent) oder sonstige Personen/Institutionen (1,3 Prozent) lassen nur

vergleichsweise wenige Betriebsinhaber durchführen. Das dürfte vor allem auf die im Vergleich höheren Kosten zurückzuführen sein, die mit der Beauftragung von Unternehmensberatern oder Wirtschaftsprüfern verbunden sind. Dementsprechend nimmt auch in diesem Fall der Anteil der Inhaber, der sich für eine Bewertung durch Wirtschaftsprüfer oder sonstige Personen/Institutionen entscheidet, mit der Betriebsgröße zu. Während unter den Einpersonenbetrieben im Handwerk nur 1,1 Prozent auf diese Berater zurückgreifen, sind es unter den Betrieben mit 50 und mehr Beschäftigten 7,6 Prozent.

## 5. Fragebogen

### Ergänzungsfragen zur Konjunkturumfrage Frühjahr 2015 „Betriebsnachfolge im Handwerk“

Bitte füllen Sie den Fragebogen online aus unter: [zdh.uniplus.de](http://zdh.uniplus.de)  
Wenn Sie keinen Internetzugang haben, senden Sie den Bogen bitte an Ihre Handwerkskammer zurück.

Handwerkskammer xxx Straße PLZ Ort Faxnummer
-------------------------------------------------------

Handwerkskammer: \_\_\_\_\_ Gewerk: \_\_\_\_\_

Mitarbeiterzahl (einschließlich Betriebsinhaber): \_\_\_\_\_ Betriebsnummer (wenn bekannt): \_\_\_\_\_

<p><b>1) Welche Rechtsform hat Ihr Betrieb?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Einzelunternehmen</p> <p><input type="checkbox"/> Personengesellschaft (GbR, KG, OHG, GmbH &amp; Co. KG, BGB-Gesellschaft)</p> <p><input type="checkbox"/> Kapitalgesellschaft (GmbH, AG, UG (haftungsbeschränkt), Ltd.)</p> <p><b>2) Beabsichtigen Sie, Ihren Betrieb in nächster Zeit...</b></p> <p><b>a) ... an einen Nachfolger zu übergeben?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Ja, <i>Übergabe</i> in den kommenden 2 Jahren.</p> <p><input type="checkbox"/> Ja, <i>Übergabe</i> in den kommenden 5 Jahren.</p> <p><input type="checkbox"/> Nein, in nächster Zeit nicht.</p> <p><b>b) ... zu schließen?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Ja, <i>Betriebsschließung</i> in den kommenden 2 Jahren.</p> <p><input type="checkbox"/> Ja, <i>Betriebsschließung</i> in den kommenden 5 Jahren.</p> <p><input type="checkbox"/> Nein, in nächster Zeit nicht.</p> <p><b>3) Welche Maßnahmen planen Sie zur Vorbereitung der Betriebsübergabe?</b> <i>(Mehrfachnennungen möglich)</i></p> <p><input type="checkbox"/> Keine Maßnahmen geplant</p> <p><input type="checkbox"/> Übergabeplan wird oder wurde bereits erstellt</p> <p><input type="checkbox"/> Besuch von Informationsveranstaltungen der Handwerksorganisation</p> <p><input type="checkbox"/> Beratung durch Berater der Handwerksorganisation</p> <p><input type="checkbox"/> Information/Beratung durch Steuerberater</p> <p><input type="checkbox"/> Information/Beratung durch andere Institutionen</p> <p><input type="checkbox"/> Information in den Medien (Print oder Online) der Handwerksorganisation.</p> <p><input type="checkbox"/> Information in den Medien (Print oder Online) anderer Quellen</p> <p><b>4) In welcher Form planen Sie die Übergabe Ihres Betriebes?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Schenkung</p> <p><input type="checkbox"/> Gemischte Schenkung (Schenkungen unter Auflagen, z. B. Rentenzahlung an den Schenkenden)</p> <p><input type="checkbox"/> Verkauf des Gesamtbetriebes</p> <p><input type="checkbox"/> Verkauf des Anlagevermögens und Vermietung der Räumlichkeiten</p> <p><input type="checkbox"/> Verpachtung</p> <p><input type="checkbox"/> Leibrente</p> <p><input type="checkbox"/> Beteiligung</p> <p><input type="checkbox"/> Noch nicht entschieden</p>	<p><b>5) Welche Probleme stehen aus Ihrer Sicht/Erfahrung einer erfolgreichen Betriebsübergabe im Wege?</b> <i>(Mehrfachnennungen möglich)</i></p> <p><input type="checkbox"/> Ermittlung der Miet-/Pachthöhe</p> <p><input type="checkbox"/> Ermittlung des Unternehmenswertes</p> <p><input type="checkbox"/> Finanzierung des Kaufpreises</p> <p><input type="checkbox"/> Betrieb hat zu geringe Erträge</p> <p><input type="checkbox"/> Personalübernahme</p> <p><input type="checkbox"/> Baurechtliche Auflagen</p> <p><input type="checkbox"/> Marktveränderungen</p> <p><input type="checkbox"/> Finanzierung notwendiger Investitionen</p> <p><input type="checkbox"/> Suche nach geeignetem Nachfolger</p> <p><input type="checkbox"/> Altersversorgung nicht gesichert</p> <p>Steuerliche Aspekte (bitte näher erläutern): _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p><input type="checkbox"/> Sonstiges: _____</p> <p><b>6) Zur Preisfindung ist in der Regel eine Unternehmensbewertung erforderlich. Wie wird oder wurde die Bewertung Ihres Betriebes vorgenommen?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Eigene Bewertung/Schätzung</p> <p><input type="checkbox"/> Bewertung durch Berater der Handwerksorganisation (AWH-Verfahren)</p> <p><input type="checkbox"/> Bewertung durch Steuerberater</p> <p><input type="checkbox"/> Bewertung durch freiberuflichen Unternehmensberater</p> <p><input type="checkbox"/> Bewertung durch Sonstige</p> <p><input type="checkbox"/> Keine Bewertung vorgenommen bzw. geplant</p> <p><b>7) Wie hoch war Ihr Betriebsergebnis* im vergangenen Geschäftsjahr?</b> <i>(*Nachsteuergewinn)</i></p> <p><input type="checkbox"/> &lt; 15 Tsd. €      <input type="checkbox"/> 55-80 Tsd. €</p> <p><input type="checkbox"/> 15-30 Tsd. €      <input type="checkbox"/> 80-100 Tsd. €</p> <p><input type="checkbox"/> 30-45 Tsd. €      <input type="checkbox"/> &gt; 100 Tsd. €</p> <p><input type="checkbox"/> 45-55 Tsd. €</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!

## 6. Gewerbe­gruppeneinteilung

### 1. Bauhauptgewerbe

- Maurer und Betonbauer
- (Maurer, Beton- und Stahlbetonbauer, Feuerungs- und Schornsteinbauer)
- Zimmerer
- Dachdecker
- Straßenbauer
- Gerüstbauer

### 2. Ausbaugewerbe

- Maler und Lackierer
- Klempner
- Installateur und Heizungsbauer
- (Gas- und Wasserinstallateure; Zentralheizungs- und Lüftungsbauer)
- Elektrotechniker
- (Elektroinstallateure, Elektromechaniker, Fernmeldeanlagen­elektroniker)
- Tischler
- Raumausstatter
- Glaser
- Fliesen-, Platten- und Mosaikleger
- Stuckateure

### 3. Handwerke für den gewerblichen Bedarf

- Feinwerkmechaniker
- (Maschinenbaumechaniker, Werkzeugmacher, Dreher, Feinmechaniker)
- Elektromaschinenbauer
- Landmaschinenmechaniker
- Kälteanlagebauer
- Metallbauer
- Gebäudereiniger
- Informationstechniker
- Schilder- und Lichtreklamehersteller

### 4. Kraftfahrzeuggewerbe

- Karosserie- und Fahrzeugbauer
- Kraftfahrzeugtechniker  
(Kraftfahrzeugmechaniker, Kraftfahrzeugelektriker)

### 5. Lebensmittelgewerbe

- Bäcker
- Konditoren
- Fleischer

### 6. Gesundheitsgewerbe

- Augenoptiker
- Zahn­techniker
- Hörgeräteakustiker
- Orthopädienschuhmacher
- Orthopädietechniker

### 7. Personenbezogene Dienstleistungsgewerbe

- Friseure
- Schuhmacher
- Uhrmacher
- Maßschneider
- Fotografen
- Textilreiniger
- Kosmetiker