

Betriebsnachfolge im Handwerk

Ergebnisse einer Befragung unter Handwerksbetrieben
im dritten Quartal 2020

Berlin, März 2021

Vorbemerkungen

Die demografische Entwicklung macht auch vor den Betriebsinhabern im Handwerk nicht halt und der Anteil der Inhaber, die in wenigen Jahren das Ruhestandsalter erreichen werden, nimmt immer weiter zu. Damit wächst auch die Bedeutung von Betriebsübergaben für die Zukunft des Handwerks. Um aktuelle Informationen über die in den nächsten Jahren anstehenden Betriebsübergaben im Handwerk sowie über die Erfahrungen mit und den Bedarf an Unterstützungsangeboten aus Sicht der einen Betrieb übergebenden Inhaber zu gewinnen, hat der ZDH im Zuge der Konjunkturberichterstattung für das dritte Quartal 2020 gemeinsam mit 47 Handwerkskammern (36 in West- und 11 in Ostdeutschland) eine Umfrage zum Thema „Betriebsnachfolge im Handwerk“ durchgeführt. Die Umfrageergebnisse zeigen, dass ein wachsender Anteil der Betriebe in näherer Zukunft an einen Nachfolger übergeben werden soll. Zudem ist der Beratungsbedarf zu Betriebsübergaben aufseiten der Betriebe hoch. Das ist nicht zuletzt auf die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für Übergaben und den Mangel an geeigneten Nachfolgern zurückzuführen:

- Aktuell ist bereits beinahe jeder vierte Betriebsinhaber im Handwerk der Altersgruppe der über 60-jährigen zuzurechnen. Eine Folge der demografischen Entwicklung ist, dass in den kommenden 5 Jahren bei bis zu 125.000 Handwerksbetrieben die Übergabe an einen Nachfolger vollzogen werden dürfte.
- In den zur Übergabe anstehenden Betrieben ist überwiegend bereits entschieden, wer die Nachfolge antreten soll. Dabei wird vor allem eine Weitergabe innerhalb der Familie oder die an einen Mitarbeiter angestrebt.
- Zu den drei zentralen Herausforderungen für das Gelingen einer Betriebsübergabe zählen die Inhaber die Suche nach einem

geeigneten Nachfolger (57 Prozent), die Ermittlung des Unternehmenswertes (40 Prozent) und steuerliche Aspekte (31 Prozent).

- Erste Anlaufstelle für die Beratung zum Thema Betriebsnachfolge ist für die meisten Betriebe ihr Steuerberater, aber auch die Beratungsangebote von Handwerkskammern und -verbänden werden häufig genutzt. Die Zufriedenheit mit der Qualität dieser Beratungsangebote ist zudem insgesamt hoch.
- Nur für etwa jeden fünften Betrieb, der in den kommenden 5 Jahren übergeben werden soll, wurde bereits der Unternehmenswert ermittelt. Am häufigsten werden Bewertungen durch die Berater der Handwerksorganisation (i. d. R. mittels des bewährten AWH-Verfahrens) oder den Steuerberater durchgeführt.
- Vor allem die mittleren und großen Betriebe sehen gute Erfolgchancen für die Übergabe, während vor allem Kleinstbetriebe die Erfolgswahrscheinlichkeit deutlich zurückhaltender bewerten.

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 6.243 Betriebe an der Umfrage beteiligt.

Inhalt

Vorbemerkungen.....	2
Bedeutung von Betriebsübergaben im Handwerk nimmt zu	4
Suche des geeigneten Nachfolgers wird als größte Herausforderung bei der Betriebsübergabe angesehen.....	5
<i>Kreis der Nachfolger</i>	5
<i>Herausforderungen im Nachfolgeprozess</i>	6
Beratungsangebote werden insgesamt als hilfreich bewertet	7
Ermittlung des Unternehmenswerts steht in vielen Fällen noch aus.....	8
Klein- und Kleinstbetriebe sehen eine geringere Erfolgswahrscheinlichkeit für eine Betriebsnachfolge.....	10
Fragebogen	11
Gewerbegruppeneinteilung	12

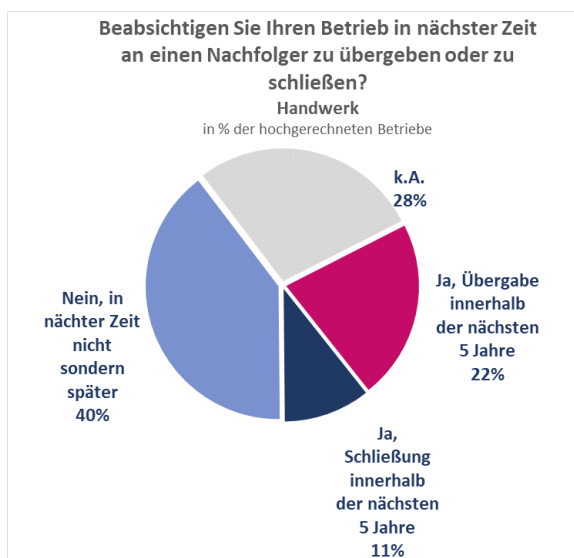
Herausgeber:
 Zentralverband des Deutschen Handwerks
 Deutscher Handwerkskammertag
 Unternehmerverband Deutsches Handwerk
 Mohrenstraße 20/21, 10117 Berlin

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

Redaktion:
 René Rimpler, Referatsleiter Volkswirtschaft/Statistik

Bedeutung von Betriebsübergaben im Handwerk nimmt zu

Genauso wie in der Gesellschaft insgesamt, nimmt auch das Durchschnittsalter der Betriebsinhaber im Handwerk immer weiter zu. Im Durchschnitt für das Gesamthandwerk liegt das Alter der Inhaber aktuell bei 55 Jahren. Beinahe jeder vierte Betriebsinhaber ist aktuell der Altersgruppe der über 60-jährigen zuzurechnen. Damit wird deutlich, dass für einen großen Teil der Betriebe – neben dem geschäftlichen Alltag – auch die Vorbereitung des Betriebs auf die Zeit nach dem Ausscheiden des derzeitigen Inhabers aus dem aktiven Geschäftsleben eine wichtige Rolle spielt bzw. spielen sollte.



In der Befragung wird die zunehmende Alterung auch dadurch deutlich, dass ein Drittel der Betriebsinhaber bereits in den kommenden 5 Jahren die Übergabe (22 Prozent) oder die Schließung (11 Prozent) des eigenen Betriebs plant. In einer vorhergehenden Befragung aus dem Jahr 2015 lagen diese Anteile noch bei 18 (Übergabeabsicht) bzw. 7 Prozent (Schließungsabsicht). Dabei sind es naturgemäß vor allem die älteren Inhaber, die bereits das sechzigste Lebensjahr überschritten haben, die innerhalb der nächsten 5 Jahre die Übergabe des Betriebs oder dessen Schließung planen. Unter den Inhabern mit Übergabeabsicht

gehört jeder Zweite zu dieser Altersgruppe, unter denen mit Schließungsabsicht sind es sogar 60 Prozent.

Bei der Bewertung dieser Ergebnisse ist immer zu berücksichtigen, dass insbesondere die Absicht zur Betriebsübergabe nicht eins zu eins mit den tatsächlichen vollzogenen Nachfolgen in den kommenden Jahren gleichgesetzt werden kann. Für einen nicht unerheblichen Teil der Betriebe mit Übergabeabsicht wird sich kein Nachfolger finden. Das liegt zum einem daran, dass es nicht genügend qualifizierte Interessenten gibt. Zum anderen sind viele Betriebe wirtschaftlich nicht attraktiv genug, um an einen Nachfolger übergeben zu werden. Für die in den nächsten 5 Jahren tatsächlich vollzogenen Übergaben im Handwerk lassen sich daher nur Schätzungen vornehmen. Auf Grundlage der Umfrageergebnisse kommt das Volkswirtschaftliche Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen zu der bisher unveröffentlichten Einschätzung, dass innerhalb der kommenden 5 Jahre bis zu 125.000 Handwerksbetriebe den Inhaber wechseln werden. Diese Zahl unterstreicht noch einmal, wie groß die Bedeutung erfolgreicher Betriebsnachfolgen für das Handwerk ist.

Besonderes hohe Anteile von Betrieben, die in den kommenden 5 Jahren übergeben werden sollen, finden sich in den Lebensmittelgewerken (32 Prozent) sowie in den Kfz- und den Gesundheitsgewerken (jeweils 27 bzw. 28 Prozent). Vergleichsweise gering fällt dieser Anteil hingegen in den Handwerken für den privaten Bedarf mit 15 Prozent aus. Die Gewerke für den privaten Bedarf sind es auch, die – gemeinsam mit den Bauhauptgewerken – am häufigsten eine Betriebsschließung innerhalb von 5 Jahren planen (12 bzw. 13 Prozent), während dieser Anteil mit 6 Prozent in den Gesundheitsgewerken am geringsten

ausfällt. Dass bei den privaten Dienstleistern häufiger als bei anderen von einer Betriebsschließung ausgegangen wird, dürfte vor allem mit den in diesen Gewerken vorherrschenden kleinbetrieblichen Strukturen zusammenhängen, die eine Übernahme des Betriebs für Nachfolger oftmals unattraktiver erscheinen lassen. Auch bei den Bauhauptbetrieben sind es vor allem die Kleinstbetriebe mit bis zu 4 tätigen Personen, die eher von einer Schließung als von einer

Übergabe des Betriebs ausgehen. Auch für das Handwerk insgesamt sind diese unterschiedlichen Erwartungen entsprechend der jeweiligen Betriebsgröße feststellbar. Je mehr Personen in einem Betrieb tätig sind, desto eher wird die Übergabe des Betriebs an einen Nachfolger angestrebt. Zugleich nimmt mit der Betriebsgröße die Absicht einer Betriebsschließung kontinuierlich ab.

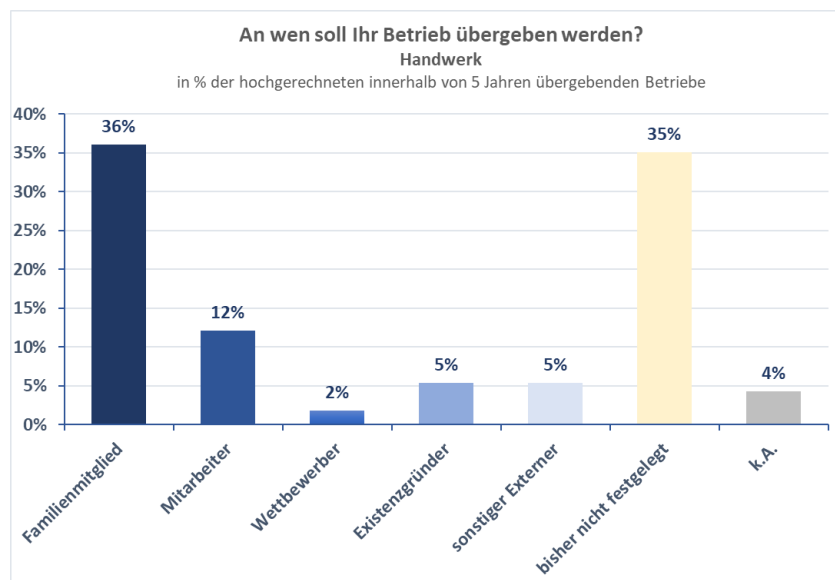
Suche des geeigneten Nachfolgers wird als größte Herausforderung bei der Betriebsübergabe angesehen

Kreis der Nachfolger

Die folgenden Angaben beziehen sich immer auf den Anteil der Betriebe, die innerhalb der nächsten 5 Jahre die Weitergabe des Betriebs an einen Nachfolger planen. Die überwiegende Mehrheit dieser Betriebe hat sich bereits konkrete Gedanken über die Regelung der Nachfolge in der Geschäftsführung gemacht. Nur etwas mehr als ein Drittel (35 Prozent) hat bisher nicht festgelegt, wer den Betrieb übernehmen soll. Mit Abstand am häufigsten ist die Übergabe an ein Familienmitglied vorgesehen (36 Prozent). Ebenso noch relativ häufig genannt wird die Weitergabe an einen Mitarbeiter (12 Prozent). Nur selten in Betracht gezogen wird hingegen der Verkauf an einen Wettbewerber bzw. die Übergabe an einen Existenzgründer oder sonstigen Externen.

Der Blick in die Gewerbegruppen des Handwerks zeigt dabei durchaus branchenspezifische Unterschiede. Die Übergabe an Familienmitglieder wird überdurchschnittlich häufig von den Lebensmittel- (54 Prozent) und Bauhauptgewerken (46 Prozent) genannt, während vor allem bei privaten

Dienstleistungs- und Gesundheitsbetrieben (15 bzw. 22 Prozent) dieser Anteil unterdurchschnittlich ausfällt. Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass dies auch die beiden Gewerkegruppen sind, in denen der Anteil der Betriebe, die bisher noch keine Entscheidung über die Nachfolge getroffen haben, am höchsten ausfällt (50 bzw. 42 Prozent). Zugleich ist in den beiden Branchen der Anteil der Inhaber, die an einen Existenzgründer übergeben wollen, besonders hoch (8 bzw. 6 Prozent) – gleiches gilt für die Ausbaugewerke (7 Prozent). Von den Gesundheitshandwerkern wird zudem mit Abstand am häufigsten die Übergabe an einen Mitarbeiter vorgesehen (22 Prozent).

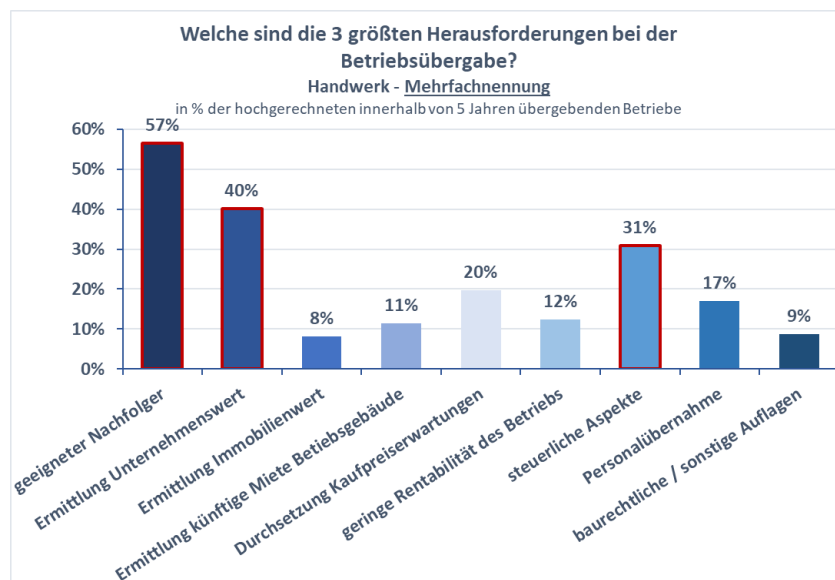


Mit der Betriebsgröße nimmt der Anteil der Betriebe zu, die bereits entschieden haben, wer den Betrieb übernehmen soll. Bei den handwerklichen Kleinstbetrieben mit bis zu 4 tätigen Personen haben mehr als 40 Prozent der Inhaber dies noch nicht entschieden. Zum Vergleich: Bei den großen Betrieben mit 50 und mehr Mitarbeitern sind es nur 12 Prozent. Bei diesen großen Handwerksbetrieben ist zugleich am häufigsten die Übergabe an ein Familienmitglied (67 Prozent) oder der Verkauf an externe Wettbewerber geplant (7 Prozent). Während die Übergabe an einen Mitarbeiter vergleichsweise selten (9 Prozent) und an einen Existenzgründer gar nicht vorgesehen ist.

Herausforderungen im Nachfolgeprozess

Vor der Festlegung auf einen Nachfolger sind aus Sicht der Betriebe eine ganze Reihe von Punkten zu bedenken bzw. Probleme zu bewältigen, die den Prozess der Betriebsübergabe erschweren können. Dabei stellt die Suche nach einem geeigneten Nachfolger für die Betriebe die größte Hürde dar (57 Prozent). Neben der entsprechenden fachlichen Qualifikation spielt hier auch das Zwischenmenschliche eine wichtige Rolle. Ein potenzieller Nachfolger sollte aus Sicht des Übergebenden eine gute Vision für die Fortentwicklung des Betriebs haben und auch zur Betriebskultur passen, andernfalls sind Schwierigkeiten nach der Übergabe absehbar. Als große Herausforderung wird zudem die Ermittlung des Unternehmenswertes angesehen (40 Prozent). Für den Übergebenden hat sein Betrieb i. d. R. auch einen ideellen Wert, den er bei der Kaufpreisermittlung mitberücksichtigt haben möchte (dazu passt, dass 20 Prozent die Durchsetzung ihrer Kaufpreiserwartungen als Herausforderung ansehen). Zudem ist der Betrieb für viele

Handwerker auch der zentrale Baustein der Altersvorsorge – sie sind darauf angewiesen, einen möglichst hohen Kaufpreis zu erzielen, um für das Alter finanziell abgesichert zu sein. Als dritthäufigste Herausforderung werden steuerliche Aspekte benannt (31 Prozent). Dabei geht es zum einen darum, dass der vereinbarte Kaufpreis mit möglichst geringen steuerlichen Abzügen belastet wird. Zum anderen spielt vor allem bei der Weitergabe in der Familie – die im Handwerk der gängigste Weg für eine Nachfolge ist – die Erbschaftsteuer eine wichtige Rolle. Den Erben räumt der Gesetzgeber zwar Verschonungsregelungen für Betriebsvermögen ein, diese sind aber für einen längeren Zeitraum an bestimmte Auflagen, wie die Höhe der Lohnsumme geknüpft – was faktisch die Spielräume zur Umstrukturierung von Geschäftsfeldern und Personalbestand verkleinert. Das kann zur Hypothek für den neuen Inhaber werden, der dadurch bei den Möglichkeiten zur Weiterentwicklung des Betriebs eingeschränkt wird. Gerade aktuell zeigt sich zudem, dass die derzeitigen Regelungen für die Erbschaftbesteuerung in Krisenzeiten zur Belastung werden können. Verschontes Betriebsvermögen muss nach den derzeitigen Regelungen innerhalb der vom Gesetzgeber vorgesehenen Fristen nachversteuert werden, wenn bspw. Mitarbeiter entlassen werden müssen oder der Betrieb aufgegeben werden muss.



Auch in den handwerklichen Gewerkegruppen sind die gerade genannten drei Herausforderungen, die jeweils am häufigsten von den Betrieben benannt. Dennoch gibt es teilweise deutliche Unterschiede hinsichtlich der Anteile der Betriebe, die in den jeweiligen Gewerken auf diese Punkte hinweisen. So wird die Suche nach einem geeigneten Nachfolger von den privaten Dienstleistern im Handwerk mit Abstand am häufigsten benannt (70 Prozent), während die Lebensmittelhandwerker dies deutlich seltener tun (35

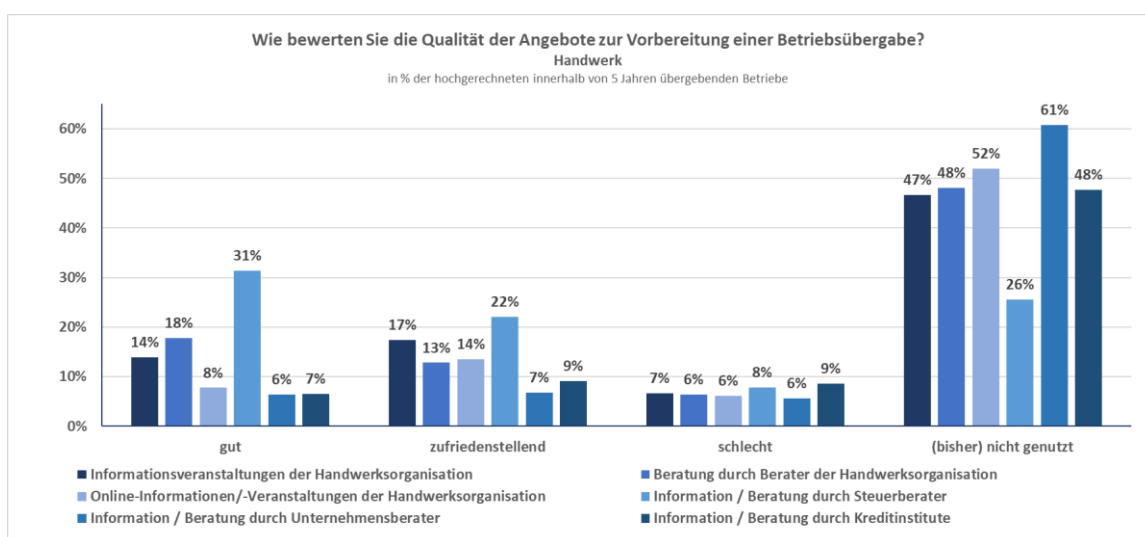
Prozent). Die Ermittlung des Unternehmenswerts sehen vor allem die Gesundheits- (49 Prozent) sowie die Ausbau- und Baubetriebe (44 bzw. 40 Prozent) als problematisch an. Bei Bäckern, Fleischern und Konditoren tun dies hingegen nur 17 Prozent. Steuerliche Aspekte nennen am häufigsten die Bau- (41 Prozent) und die Kfz-Gewerke (36 Prozent), während das nur 16 Prozent der Gesundheits- und 23 Prozent der privaten Dienstleistungsbetriebe tun.

Beratungsangebote werden insgesamt als hilfreich bewertet

Unterstützung im Prozess der Betriebsübergabe bieten eine ganze Reihe von Institutionen und Stellen an. Wenn die Betriebsinhaber im Handwerk, die eine Übergabe innerhalb der nächsten 5 Jahre an einen Nachfolger planen, diese Beratungsangebote in Anspruch nehmen, sind sie überwiegend zumindest zufrieden mit der Beratungsqualität. Erste Anlaufstelle für die meisten Betriebe ist dabei der Steuerberater, nur 26 Prozent geben an, dass sie nicht mit diesem über den Nachfolgeprozess gesprochen haben. Schwerpunkt dieser Beratung dürfte in den meisten Fällen bei der steuerlichen Gestaltung des Betriebsverkaufs bzw. der Vererbung/Schenkung des Betriebs liegen. Dabei wird die Beratungsleistung ihres Steuerberaters von 31 Prozent der Betriebe als gut eingeschätzt und von 22 Prozent als

zufriedenstellend. 8 Prozent waren mit der Beratung nicht zufrieden. Deutlich wird auch, dass mit der Betriebsgröße auch die Häufigkeit einer Nachfolgeberatung durch den Steuerberater zunimmt. Während unter den Einpersonnbetrieben mehr als ein Drittel (34 Prozent) diese Frage bisher nicht mit seinem Steuerberater besprochen hat, sinkt dieser Anteil mit dem Anstieg der Betriebsgröße kontinuierlich. Bei den großen Handwerksbetrieben mit mindestens 50 tätigen Personen beträgt er nur 11 Prozent.

Auch die Handwerkskammern sowie die Fachverbände und Innungen bieten den Betrieben ein breites Spektrum von Beratungsleistungen, das von Informationsmaterialien über Informationsveranstaltungen bis hin zur Beratung durch die



handwerklichen Betriebsberater reicht. Diese Angebote werden allerdings seltener genutzt als die Beratung durch den Steuerberater, was auch damit zusammenhängen kann, dass der Steuerberater auch in vielen anderen Fragen ohnehin regelmäßig kontaktiert wird und die „Schwelle“ zum Beratungsangebot damit niedriger ausfällt. Die Zufriedenheit mit den Beratungsangeboten der Handwerksorganisationen fällt dabei ähnlich gut aus wie im Fall der Steuerberater: Nur 7 Prozent der Inhaber sind mit den Informationsveranstaltungen der Kammern und Verbände nicht zufrieden, jeweils 6 Prozent mit der Beratung durch die Betriebsberater bzw. Online-Informationen/-Veranstaltungen. Zufrieden oder sehr zufrieden sind dagegen je 31 Prozent mit den Informationsveranstaltungen und den Betriebsberatern sowie 21 Prozent mit den Online-Informationen/-Veranstaltungen.

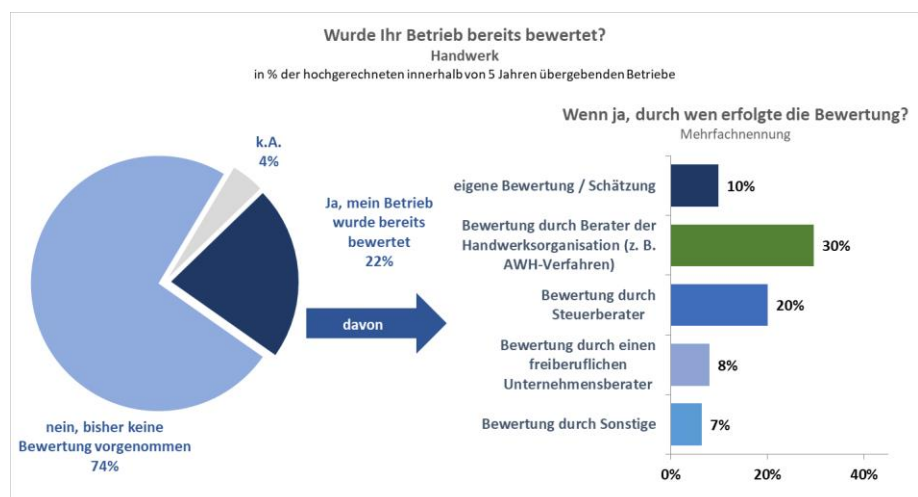
Weniger positiv fällt die Zufriedenheit mit der Beratung durch Unternehmensberater oder Kreditinstitute aus, wobei das Beratungsangebot der Unternehmensberater vom größten Teil der Betriebe bisher nicht in Anspruch genommen wurde (61 Prozent). Etwas häufiger als im Durchschnitt aller Handwerksbetriebe wurden Unternehmensberater von Betrieben mit 50 und mehr Beschäftigten kontaktiert, von denen nur 49 Prozent melden, deren Dienstleistung für die Betriebsnachfolge bisher nicht genutzt zu haben. Im Gesamthandwerk bewertet die Beratungsleistung durch Unternehmensberater jeweils etwa jeder dritte Betrieb als gut, zufriedenstellend oder schlecht, wenn er dieses Angebot genutzt hat. Ähnlich sieht es bei der Beratung durch Kreditinstitute aus, wo allerdings etwas mehr Betriebe unzufrieden als sehr zufrieden mit der Beratungsqualität waren.

Ermittlung des Unternehmenswerts steht in vielen Fällen noch aus

Insbesondere bei Betriebsnachfolgen außerhalb der Familie ist die Bestimmung eines angemessenen Betriebswertes einer der zentralen Punkte. Für den Übergeber ist der Erlös beim Betriebsverkauf oftmals ein wichtiger Baustein für die eigene Absicherung im Alter. Für den Übernehmer ist der Kaufpreis mit dafür entscheidend, ob und in welchem Umfang zukünftig in den Betrieb investiert werden kann, bspw. um die maschinelle Ausstattung zu modernisieren oder das Geschäftsmodell neu auszurichten. Ein zu hoher Kaufpreis kann unter Umständen sogar den mittel- und langfristigen Fortbestand nach der Übernahme gefährden.

Trotz der Bedeutung des Faktors Verkaufs-

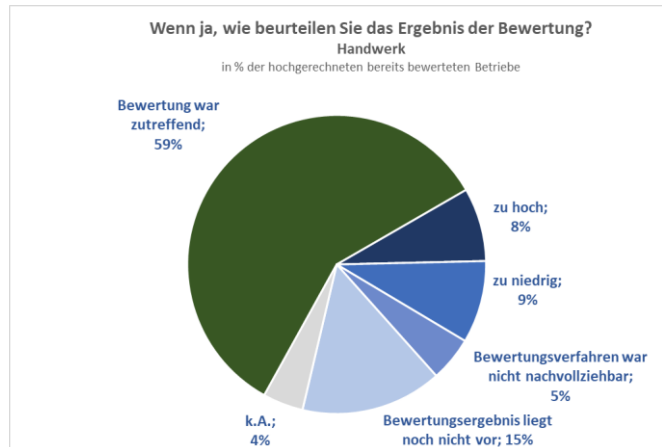
preis hat bisher nur jeder fünfte Betriebsinhaber im Handwerk (22 Prozent), der seinen Betrieb in den nächsten 5 Jahren an einen Nachfolger übergeben möchte, eine Unternehmensbewertung durchgeführt bzw. durchführen lassen. Beinahe jeder Dritte (74 Prozent) hat dies bisher (noch) nicht getan. Deutlich häufiger als im Durchschnitt des Gesamthandwerks liegt den Inhabern in den Gesundheits- (33 Prozent) sowie den Hand-



werken für den gewerblichen Bedarf (32 Prozent) bereits eine Unternehmensbewertung vor. Ebenso steigt der Anteil der Betriebe, für die diese bereits erstellt wurde, mit der Betriebsgröße kontinuierlich an. Während nur für 10 Prozent der Einpersonnenbetriebe eine Wertermittlung vorliegt, sind es bei den großen Handwerksbetrieben mit mindestens 50 Beschäftigten 61 Prozent. Die Ergebnisse zeigen zudem, dass Personen- und Kapitalgesellschaften deutlich häufiger eine Unternehmensbewertung durchgeführt haben als dies ihrem Anteil am Betriebsbestand insgesamt entspricht, Einzelunternehmen hingegen merklich seltener. Zu den Einzelunternehmen gehören vor allem Klein- und Kleinstbetriebe, für die sich oft kein Nachfolger findet. Insofern erscheint es nachvollziehbar, dass die Inhaber hier seltener eine Bewertung vornehmen (lassen).

Für die Bewertung wird in den meisten Fällen auf die Berater der Handwerksorganisation zurückgegriffen, die bspw. mittels des im Handwerk gebräuchlichen und allgemein anerkannten AWH-Verfahrens (ein von den Betriebsberatern im Handwerk entwickelter Standard zur Unternehmensbewertung) den Unternehmenswert ermitteln (30 Prozent). In vielen Fällen wird die Bewertung zudem durch den Steuerberater vorgenommen (20 Prozent). Seltener wird auf die Expertise von Unternehmensberatern zurückgegriffen (8 Prozent). Zudem haben immerhin 10 Prozent der Handwerker die Wertermittlung eigenständig durchgeführt. Besonders häufig wird die Wertermittlung durch die Betriebsberater der Handwerksorganisation in den Lebensmittelgewerken durchgeführt (51 Prozent). Die Steuerberater werden am stärksten von den Gesundheitsbetrieben zum Zwecke der Betriebsbewertung konsultiert (31 Prozent), ebenso die freiberuflichen

Unternehmensberater (24 Prozent). Eigene Bewertungen werden vor allem von den Handwerkern für den privaten Bedarf (17 Prozent) und den Bauhauptgewerken (14 Prozent) vorgenommen. Bei Unterscheidung nach Betriebsgrößenklassen wird deutlich, dass größere Betriebe mit 20 und mehr tätigen Personen überdurchschnittlich häufig Steuer- oder Unternehmensberater in An-



spruch nehmen, dafür die Betriebsberater seltener.

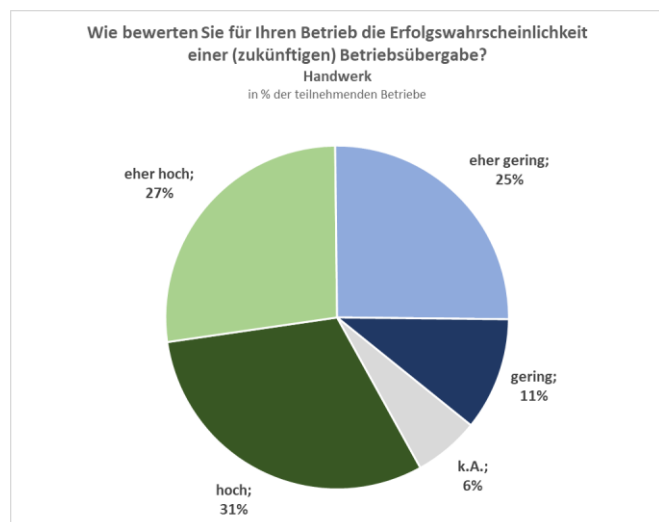
Überwiegend sind die Betriebe zudem zufrieden mit dem Ergebnis der Wertermittlung: Beinahe drei Fünftel (59 Prozent) geben an, dass sie den ermittelten Unternehmenswert als angemessen betrachten. Etwa gleich hoch ist der Anteil, der dieses Ergebnis als zu hoch (8 Prozent) oder zu niedrig (9 Prozent) ansieht. Weitere 5 Prozent erachten die Unternehmensbewertung als nicht nachvollziehbar. Zudem läuft bei 15 Prozent der Betriebe aktuell noch ein Bewertungsverfahren. Von einer zutreffenden Bewertung berichten besonders oft die Kfz- (74 Prozent) sowie die Bauhaupt- und Lebensmittelgewerke (je 67 Prozent). Von zu hohen Bewertungen als im gesamthandwerklichen Durchschnitt berichten die Gesundheits- (17 Prozent) und Betriebe für den gewerblichen Bedarf (12 Prozent), von zu niedrigen vor allem die privaten Dienstleister (15 Prozent).

Klein- und Kleinstbetriebe sehen eine geringere Erfolgswahrscheinlichkeit für eine Betriebsnachfolge

Hinsichtlich der Erfolgswahrscheinlichkeit für eine zukünftige Betriebsübergabe ist die Einschätzung der Betriebe, die innerhalb von 5 Jahren eine Übergabe anstreben, sehr heterogen. Aber immerhin beinahe drei von fünf Betriebsinhabern schätzen die Wahrscheinlichkeit, dass die Übergabe des eigenen Betriebs gelingt, als eher hoch (27 Prozent) oder sogar als hoch ein (31 Prozent). Dem stehen allerdings auch 25 Prozent gegenüber, die von einer eher geringen Erfolgswahrscheinlichkeit ausgehen, und zusätzlich 11 Prozent, die diese sogar als nur gering bewerten. Erwartbar war, dass Betriebe, für die bereits eine Wertermittlung durchgeführt wurde, die Erfolgswahrscheinlichkeit für eine Übergabe besser bewerten. Unter diesen Betrieben erreicht der Anteil der Inhaber, die eine hohe bzw. eher hohe Erfolgswahrscheinlichkeit sehen 69 Prozent – was 11 Prozentpunkte mehr sind als im Durchschnitt aller Betriebe.

Entscheidendes Kriterium für die Bewertung der Erfolgswahrscheinlichkeit ist die Betriebsgröße. Vor allem die Einpersonенbetriebe des Handwerks bewerten die Erfolgsaussichten für eine Nachfolge deutlich schlechter – nur 36 Prozent schätzen diese als hoch/eher hoch ein. Bei den mittleren und größeren Betrieben ab 5 tätigen Personen liegen diese Anteile durchweg höher als im Durchschnitt des Gesamthandwerks. Die höchsten Anteile werden bei den Betrieben mit 50 und mehr Beschäftigten erreicht, wo 84 Prozent der Betriebe zu dieser Einschätzung kommen.

Diese Unterschiede zwischen den Betriebsgrößenklassen spiegeln sich auch bei der Betrachtung der Gewerkegruppen wider. Einzig die stärker von kleinbetrieblichen Strukturen geprägten privaten Dienstleistungshandwerke beurteilen die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Übergabe deutlich schlechter als im gesamthandwerklichen Durchschnitt. In den übrigen Gewerkegruppen liegen diese Anteile nur leicht unter oder über dem Gesamtdurchschnitt.



Nicht zuletzt sehen auch die Personen- und Kapitalgesellschaften im Handwerk – im Vergleich zu ihren Anteilen am Betriebsbestand insgesamt – überproportional häufig gute Chancen für das Gelingen einer Übergabe, während die überwiegend kleinbetrieblich strukturierten Einzelunternehmen die Erfolgsaussichten überdurchschnittlich negativ bewerten.

Fragebogen

Ergänzungsfragen zur Konjunkturumfrage im Herbst 2020 „Betriebsnachfolge im Handwerk“

Bitte füllen Sie den Fragebogen online aus unter: <https://zdh-umfragen.de/betriebsnachfolge>
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): _____

1) Alter des Betriebsinhabers	Wie bewerten Sie die Qualität folgender Angebote zur Vorbereitung einer (späteren) Betriebsübergabe? (Mehrfachnennungen möglich)				
_____ Jahre					
2) Welche Rechtsform hat Ihr Betrieb?	6)				
<input type="checkbox"/> Einzelunternehmen <input type="checkbox"/> Personengesellschaft (GbR, KG, OHG, GmbH & Co. KG, BGB-Gesellschaft) <input type="checkbox"/> Kapitalgesellschaft (GmbH, AG, UG (haftungsbeschränkt), Ltd.)		gut	zufriedenstellend	schlecht	(bisher) nicht genutzt
3) Beabsichtigen Sie, Ihren Betrieb in nächster Zeit...					
a) ... an einen Nachfolger zu übergeben?					
<input type="checkbox"/> ja, Übergabe in den kommenden 2 Jahren <input type="checkbox"/> ja, Übergabe in den kommenden 5 Jahren <input type="checkbox"/> nein, in nächster Zeit nicht	Informationsveranstaltungen der Handwerksorganisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) ... zu schließen?					
<input type="checkbox"/> ja, Betriebsschließung in den kommenden 2 Jahren <input type="checkbox"/> ja, Betriebsschließung in den kommenden 5 Jahren <input type="checkbox"/> nein, in nächster Zeit nicht	Beratung durch Berater der Handwerksorganisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen nur, wenn Sie Ihren Betrieb in nächster Zeit übergeben wollen.					
4) An wen soll Ihr Betrieb übergeben werden?					
<input type="checkbox"/> Familienmitglied <input type="checkbox"/> Mitarbeiter <input type="checkbox"/> Wettbewerber <input type="checkbox"/> Existenzgründer <input type="checkbox"/> sonstiger Externer <input type="checkbox"/> bisher nicht festgelegt/entschieden	Online-Informationen/Veranstaltungen der Handwerksorganisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5) Welche sind aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen bei der Betriebsübergabe? Bitte benennen Sie die drei aus Ihrer Sicht wichtigsten Punkte.					
<input type="checkbox"/> Suche nach geeignetem Nachfolger <input type="checkbox"/> Ermittlung des Unternehmenswertes <input type="checkbox"/> Ermittlung des Immobilienwertes <input type="checkbox"/> Ermittlung der zukünftigen Miete der Betriebsgebäude <input type="checkbox"/> Durchsetzung der Kaufpreiserwartungen <input type="checkbox"/> geringe Rentabilität des Betriebs <input type="checkbox"/> steuerliche Aspekte <input type="checkbox"/> Personalübernahme <input type="checkbox"/> baurechtliche oder sonstige Auflagen	Information/Beratung durch Steuerberater	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Information/Beratung durch Unternehmensberater	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Information/Beratung durch Kreditinstitute	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	7) Zur Preisfindung ist in der Regel eine Unternehmensbewertung hilfreich. Wurde Ihr Betrieb bereits bewertet?				
	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> keine Bewertung vorgenommen bzw. geplant				
	a) Wenn ja, Wer hat die Bewertung vorgenommen?				
	<input type="checkbox"/> eigene Bewertung/Schätzung <input type="checkbox"/> Bewertung durch Berater der Handwerksorganisation (z. B. AWH-Verfahren) <input type="checkbox"/> Bewertung durch Steuerberater <input type="checkbox"/> Bewertung durch freiberuflichen Unternehmensberater <input type="checkbox"/> Bewertung durch Sonstige				
	b) Wenn ja, wie beurteilen Sie das Ergebnis der Bewertung? (Mehrfachnennungen möglich)				
	<input type="checkbox"/> Bewertung war zutreffend <input type="checkbox"/> Bewertung war zu hoch <input type="checkbox"/> Bewertung war zu niedrig <input type="checkbox"/> Bewertungsverfahren war nicht nachvollziehbar <input type="checkbox"/> Bewertungsergebnis liegt noch nicht vor/ derzeit keine Aussage möglich				
	8) Wie bewerten Sie für Ihren Betrieb die Erfolgswahrscheinlichkeit einer (zukünftigen) Betriebsübergabe?				
	<input type="checkbox"/> hoch <input type="checkbox"/> eher hoch <input type="checkbox"/> eher gering <input type="checkbox"/> gering				

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!

Gewerbegruppeneinteilung

1. Bauhauptgewerbe

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

2. Ausbaugewerbe

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

3. Handwerke für den gewerblichen Bedarf

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

4. Kraftfahrzeuggewerbe

- Karosserie- und Fahrzeugbauer
- Kraftfahrzeugtechniker
(Kraftfahrzeugmechaniker, Kraftfahrzeug-elektriker)

5. Lebensmittelgewerbe

- Bäcker
- Fleischer
- Konditoren

6. Gesundheitsgewerbe

- Augenoptiker
- Hörakustiker
- Orthopädienschuhmacher
- Orthopädietechniker
- Zahntechniker

7. Personenbezogene Dienstleistungsgewerbe

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