

Betriebsübergabe im Handwerk

Den eigenen Betrieb erfolgreich übergeben oder übernehmen

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Ein stilles Sterben	5
Die demografische Zange	5

Vorwort

Liebe Handwerksmeisterin, lieber Handwerksmeister, dieses Buch handelt von einem Thema, über das niemand gerne spricht. Nicht beim Stammtisch, nicht auf der Innungsversammlung, oft nicht einmal in der eigenen Familie. Es geht um das Ende – oder besser gesagt: um den Übergang. Den Moment, in dem Sie Ihren Betrieb in andere Hände legen. Oder den Moment, in dem Sie den Mut aufbringen, einen bestehenden Betrieb zu übernehmen.

Die Zahlen sind alarmierend. Rund 125.000 Handwerksbetriebe in Deutschland stehen in den nächsten fünf Jahren vor einer Übergabe. Bis 2030 werden es nach Schätzungen des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) und der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) über 200.000 sein. Gleichzeitig sinkt die Zahl derjenigen, die einen Betrieb übernehmen wollen. Das Ergebnis: Tausende gesunde, profitable Handwerksbetriebe werden geschlossen – nicht weil sie unwirtschaftlich wären, sondern weil die Übergabe nicht rechtzeitig geplant wurde.

Das ist eine Tragödie. Für die Inhaber, die ein Lebenswerk verlieren. Für die Mitarbeiter, die ihren Arbeitsplatz verlieren. Für die Kunden, die einen vertrauten Dienstleister verlieren. Und für die Gesellschaft, die auf funktionierendes Handwerk angewiesen ist.

Aber es ist keine unvermeidliche Tragödie. Mit der richtigen Planung, dem richtigen Zeitrahmen und den richtigen Beratern kann eine Betriebsübergabe gelingen – und zwar so, dass alle Beteiligten gewinnen.

Für wen dieses Buch geschrieben ist:

Dieses Buch richtet sich an zwei Gruppen von Menschen:

1. **Übergeber** – Handwerksmeisterinnen und Handwerksmeister, die in den nächsten 1 bis 10 Jahren ihren Betrieb abgeben wollen oder müssen. Egal ob an die eigenen Kinder, an einen Mitarbeiter oder an einen externen Käufer.
2. **Übernehmer** – Menschen, die einen bestehenden Handwerksbetrieb kaufen oder übernehmen wollen. Gesellen, Meister, Quereinsteiger, Familienangehörige.

Was Sie in diesem Buch finden:

- Einen realistischen Zeitplan für die Übergabe
- Methoden zur Bewertung Ihres Betriebs
- Alle Formen der Übergabe mit Vor- und Nachteilen
- Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten, die bares Geld sparen
- Finanzierungsmodelle für den Übernehmer
- Eine Due-Diligence-Checkliste für den Übernahmevertrag
- Strategien für die Kommunikation mit Mitarbeitern und Kunden
- Hilfe für den Fall, dass sich kein Nachfolger findet
- Konkrete Fallstudien aus verschiedenen Gewerken

Was dieses Buch nicht ist:

- Kein juristisches Fachbuch (dafür haben Sie Ihren Anwalt)
- Kein Steuerleitfaden (dafür haben Sie Ihren Steuerberater)
- Kein Ersatz für individuelle Beratung durch Ihre Handwerkskammer

Aber es gibt Ihnen das Fundament, um die richtigen Fragen zu stellen, die richtigen Entscheidungen zu treffen und die richtigen Berater einzuschalten.

Die Betriebsübergabe ist kein Ereignis – sie ist ein Prozess. Und je früher Sie damit beginnen, desto besser wird das Ergebnis. Für Sie, für Ihren Nachfolger und für Ihren Betrieb.
Packen wir's an.

Kapitel 1: Die Nachfolge-Krise im Handwerk

Ein stilles Sterben

In Deutschland gibt es rund eine Million Handwerksbetriebe. Sie beschäftigen über 5,6 Millionen Menschen und erwirtschaften einen Jahresumsatz von über 700 Milliarden Euro. Das Handwerk ist das Rückgrat der deutschen Wirtschaft – ein Satz, den Politiker gerne in Sonntagsreden verwenden, ohne die Konsequenzen zu bedenken.

Denn dieses Rückgrat hat ein Problem. Ein massives, demografisches, strukturelles Problem, das sich seit Jahren aufbaut und nun mit voller Wucht zuschlägt: die Nachfolgekrise.

Die Zahlen des Zentralverbands des Deutschen Handwerks und der KfW sind eindeutig:

Kennzahl	Wert
Betriebe mit anstehender Nachfolge bis 2030	ca. 200.000
Durchschnittsalter der Betriebsinhaber	52 Jahre
Anteil der Inhaber über 55 Jahre	ca. 40 %
Betriebe, die mangels Nachfolger schließen	ca. 30 %
Betroffene Arbeitsplätze	geschätzt 1,5 Millionen

Diese Zahlen bedeuten: Etwa jeder fünfte Handwerksbetrieb in Deutschland steht in den nächsten Jahren vor einer Übergabe. Und bei fast einem Drittel dieser Betriebe wird diese Übergabe scheitern – nicht weil der Betrieb schlecht läuft, sondern weil es keinen Nachfolger gibt oder die Übergabe zu spät geplant wurde.

Die demografische Zange

Um die Krise zu verstehen, muss man zwei Entwicklungen zusammen betrachten, die sich gegenseitig verstärken:

Die Alterung der Inhaber: Die geburtenstarken Jahrgänge der 1960er Jahre – die sogenannten Babyboomer – haben in den 1990er und 2000er Jahren Betriebe gegründet oder übernommen. Diese Generation erreicht jetzt das Rentenalter. Zwischen 2025 und 2035 werden mehr Handwerksmeister in den Ruhestand gehen als jemals zuvor in der Geschichte der Bundesrepublik.

Der Nachwuchsmangel: Gleichzeitig sinkt die Zahl der jungen Menschen, die ins Handwerk gehen. Die Studierquote ist von 33 Prozent im Jahr 2000 auf über 50 Prozent gestiegen. Weniger

Auszubildende bedeuten weniger Gesellen, weniger Meister – und weniger potenzielle Nachfolger. Hinzu kommt: Nicht jeder Meister will einen eigenen Betrieb führen. Die Bereitschaft zur Selbstständigkeit ist in den letzten zwei Jahrzehnten spürbar gesunken.

Das Ergebnis ist eine demografische Zange: Auf der einen Seite drängen immer mehr Betriebe auf den Übergabe-Markt, auf der anderen Seite gibt es immer weniger Interessenten.

Dies ist eine Leseprobe. Das vollständige Buch ist als PDF und Taschenbuch erhältlich auf werkstatt-ratgeber.de/buecher