

Betriebsnachfolge im Handwerk 2023



Ergebnisse einer Umfrage der
Handwerkskammer Schleswig-Holstein



Inhalt

Einleitung und Vorgehensweise	1
Vier Thesen	4
1. These: Je länger ein Betriebsinhaber damit wartet, sich mit dem Thema Unternehmensnachfolge auseinanderzusetzen, umso mehr ist der Fortbestand des Unternehmens gefährdet.....	4
2. These: Je kleiner der Betrieb ist, umso weniger wird das Thema Nachfolge beachtet und vorbereitet.....	8
3. These: Der mögliche Verkaufserlös allein reicht in vielen Fällen nicht aus, um den Ruhestand des Altinhabers zu finanzieren.....	11
4. These: Es fehlen bereits heute passende Nachfolger für eine erfolgsversprechende Betriebsübergabe.....	12
Beratung durch wen?	15
Fazit	17
Anhang	19
Ergebnisse der einzelnen Fragen.....	21
Impressum.....	27

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Einleitung und Vorgehensweise

Erhebungs- und Auswertungsmethodik

Für die 6. Umfrage (1998, 2003, 2008, 2013, 2018 und 2023) zur Betriebsnachfolge im schleswig-holsteinischen Handwerk wurden knapp 14.400 Handwerksbetriebe (davon knapp 9.400 HWK Lübeck, 5.000 HWK Flensburg) per E-Mail oder per Brief angeschrieben, bei denen die Betriebsinhaber 55 Jahre oder älter sind.¹ Dies entspricht einem Anteil von ca. 45 % aller Handwerksbetriebe in Schleswig-Holstein. Die Fragen konnten via Internet oder per Fragebogen beantwortet werden.

1.015 der zurückgesandten oder online ausgefüllten Fragebögen waren verwertbar. Das entspricht, wie auch bereits 2018, einer Rücklaufquote von 7,0 %.

Anhand dieser Daten ist es möglich, aussagekräftige Informationen abzuleiten. Erforderlich sind dafür Antworten von mindestens 2 % des Befragtenkreises und mindestens 100 Antworten². Zudem handelt es sich bei den knapp 14.400 befragten Handwerksbetrieben nicht um eine ausgewählte Stichprobe, sondern um alle im Handwerkskammerbezirk Schleswig-Holstein gemeldeten Handwerksbetriebe, deren Inhaber 55 Jahre oder älter sind.

Die folgende Grafik zeigt die prozentuale Verteilung der Umfrageteilnehmer pro Altersgruppe:

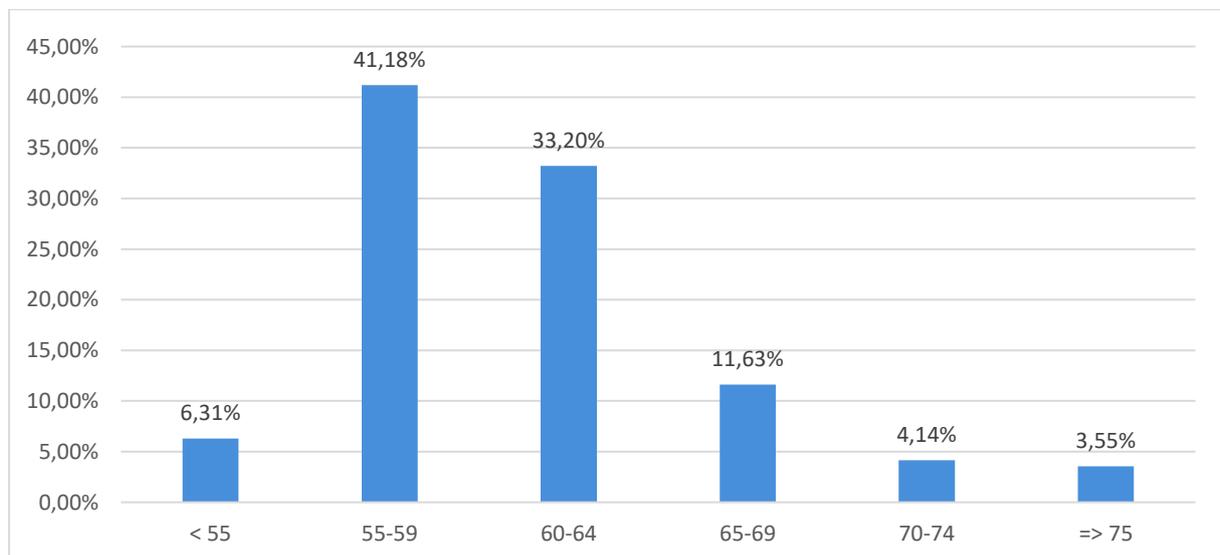


Abbildung 1: Prozentuale Verteilung der Umfrageteilnehmer pro Altersgruppe

¹ Durch die Veröffentlichung auf der Webseite hwk-luebeck.de und durch Ansprache von Betrieben mit gemischten Gesellschafterstrukturen wurden vereinzelt auch Inhaber unter 55 Jahren in der Umfrage erfasst.

² Leitfaden für Umfragen der Handwerksorganisationen, ZDH 2016, S.8

Mit einem Anteil von 41 % machte die Altersgruppe der 55- bis 59-jährigen den größten Anteil der Antworten aus, gefolgt von der Altersgruppe der 60- bis 69-jährigen mit 33 %.

82 % der Teilnehmer gaben an, männlich zu sein, 17,7 % weiblich und 0,3 % divers.

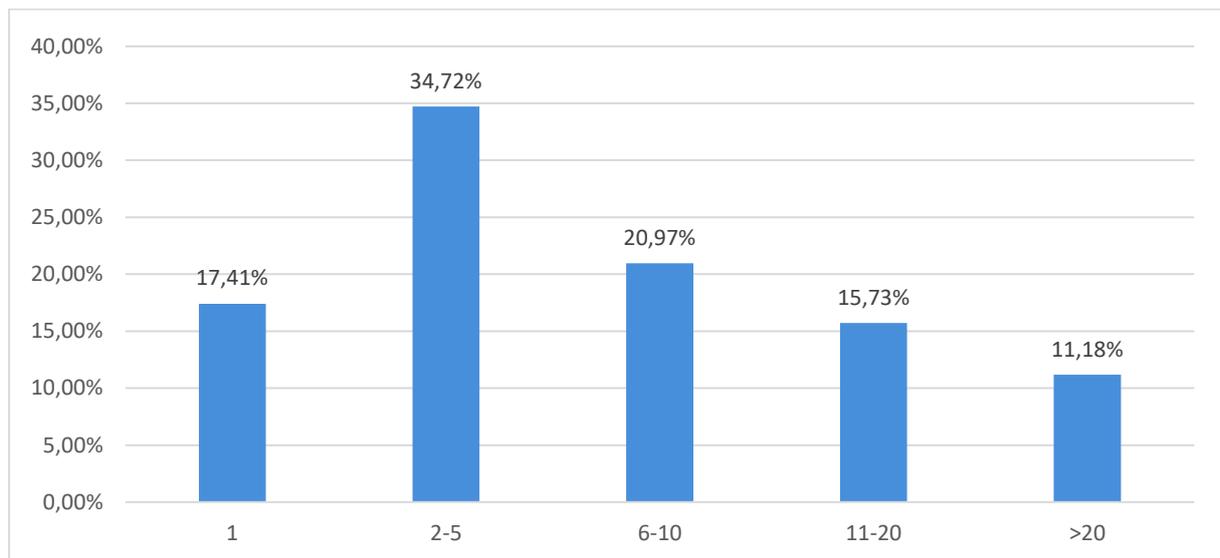


Abbildung 2: Prozentuale Verteilung der Umfrageteilnehmer nach Anzahl der Angestellten

Anhand der Betriebsgröße machen Betriebe mit 2 bis 5 Mitarbeitern mit knapp 35 % den größten Anteil aus mit fallendem Anteil bei den größeren Betriebsgrößen. Solo-Selbstständige sind mit knapp 17,5 % vertreten.

Zu Beginn der Umfrage wurden – wie auch 2018 – vier Thesen aufgestellt:

1. These: Je länger ein Betriebsinhaber damit wartet, sich mit dem Thema Unternehmensnachfolge auseinanderzusetzen, umso mehr ist der Fortbestand des Unternehmens gefährdet.
2. These: Je kleiner der Betrieb ist, umso weniger wird das Thema Nachfolge beachtet und vorbereitet.
3. These: Der mögliche Verkaufserlös allein reicht in vielen Fällen nicht aus, um den Ruhestand des Altinhabers zu finanzieren.
4. These: Es fehlen bereits heute passende Nachfolger für eine erfolgsversprechende Betriebsübergabe.

Die beantworteten Fragebögen wurden entsprechend aufbereitet, um die Thesen zu überprüfen.

Im Anhang finden Sie den Fragebogen und die einzelnen Ergebnisse.

Starker Anstieg bei Inhabern über 55 Jahren

Bereits bei der Stichprobenerhebung ist der Anstieg des Adressatenkreises der Betriebsinhaber deutlich. Wurden bei der Vollerhebung 2013 noch 8.000 Betriebsinhaber ab 55 Jahren angeschrieben, belief sich die Zahl 2023 auf 14.400 Betriebsinhaber (+80 %). Gemessen an der Gesamtzahl der in Schleswig-Holstein angemeldeten Handwerksbetriebe von 32.000 ergibt sich eine Steigerung der Teilnehmerzahl von 25 % auf 45 % aller Betriebe. Gründe hierfür liegen im demografischen Wandel und der verringerten Zahl von Betriebsnachfolgen während der Corona-Jahre.

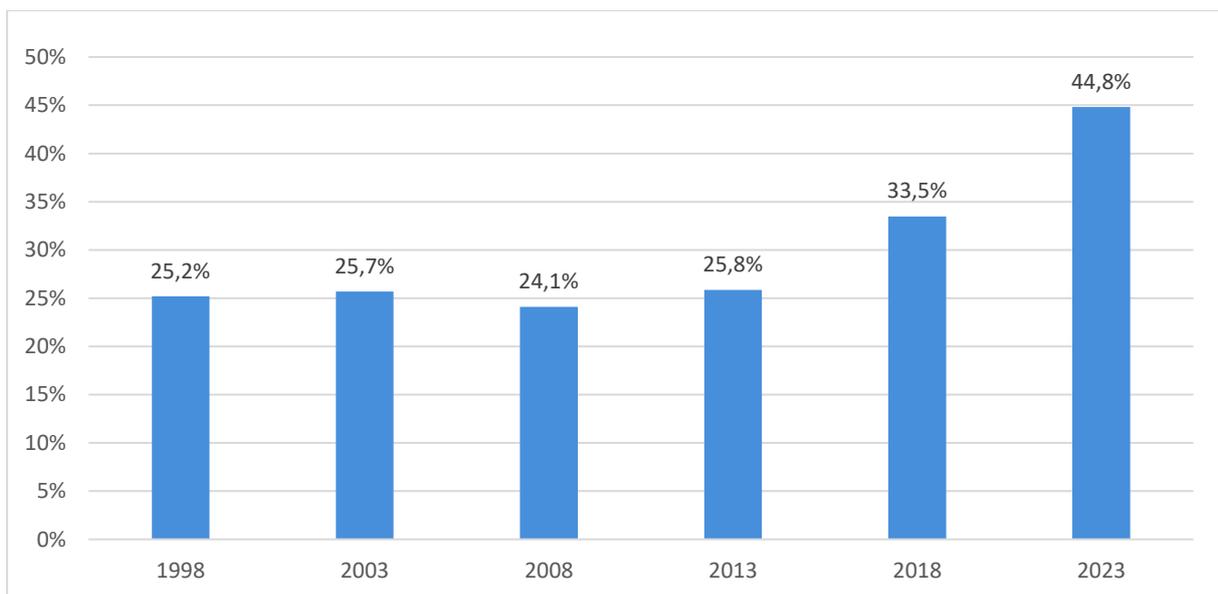


Abbildung 3: Anteil der Betriebsinhaber, die älter als 55 Jahre sind - gemessen am Gesamtbestand

Vier Thesen

1. These: Je länger ein Betriebsinhaber damit wartet, sich mit dem Thema Unternehmensnachfolge auseinanderzusetzen, umso mehr ist der Fortbestand des Unternehmens gefährdet.

Um diese These zu veranschaulichen, wurden die Ergebnisse der Frage 1 „Wie alt sind Sie?“ und der Frage 9 „Planen Sie, Ihr Unternehmen zu übergeben oder zu schließen?“ miteinander verknüpft. Zudem wurden fünf Altersgruppen gebildet.

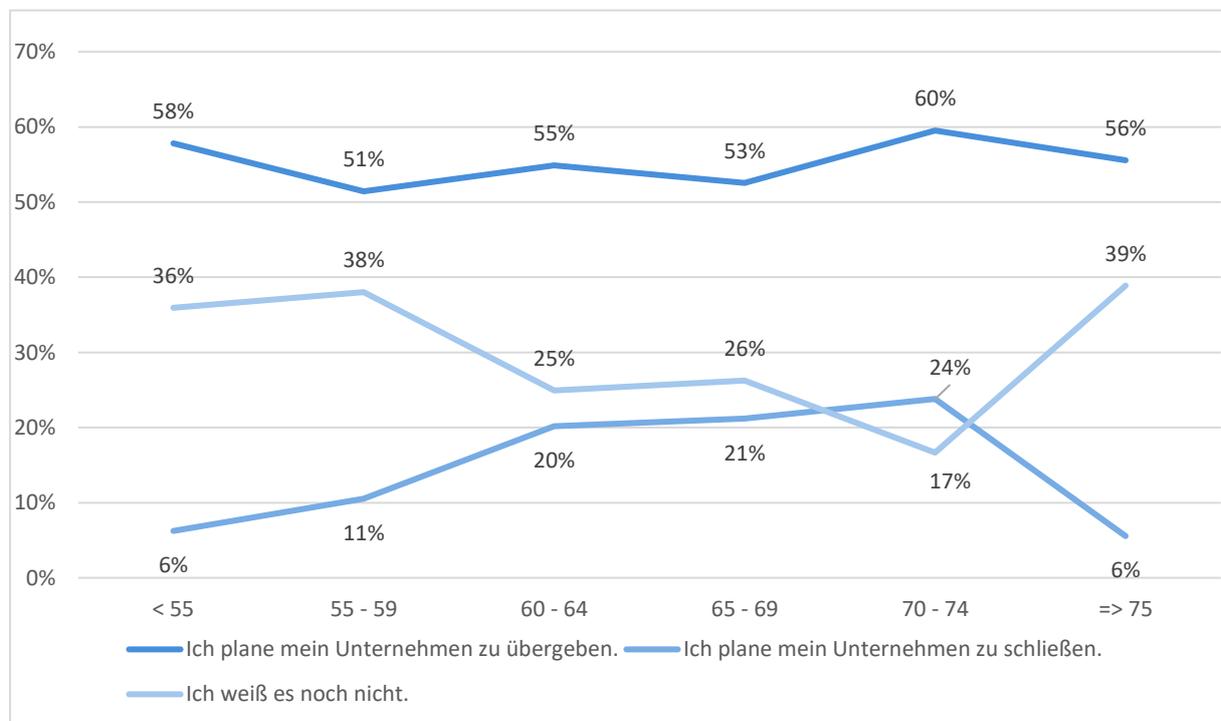


Abbildung 4: Wie wird innerhalb der Altersgruppen geplant, das Unternehmen zu übergeben oder zu schließen

Erwartungsgemäß wird die Vorstellung mit zunehmendem Alter immer konkreter, ob der Betrieb übergeben oder geschlossen werden soll. Während sich bis zum 60. Lebensjahr mehr als jeder Dritte Betriebsinhaber noch nicht mit der Thematik auseinandergesetzt hat, sinkt der Wert bei Betriebsinhabern ab 60 Jahren auf ein Viertel und erreicht in der Altersgruppe der 70- bis 74-jährigen mit 17 % seinen Tiefstand. Ab 75 Jahren erfolgt hingegen ein deutlicher Anstieg auf 39 % in dieser Altersgruppe.

In allen Altersgruppen wird mehrheitlich eine Übergabe des Betriebes angestrebt. In den Altersgruppen bis 55 Jahre (58 %) und 70 bis 74 Jahre (60 %) werden hierzu die höchsten Angaben gemacht.

Eine Betriebsschließung wird über alle Altersgruppen hinweg von den wenigsten Betriebsinhabern gewünscht. Besonders niedrig sind die Werte bei den Inhabern mit einem Lebensalter bis 55 Jahre und ab 75 Jahre. In den Altersgruppen dazwischen wird mit zunehmenden Alter eine geplante Betriebsschließung immer häufiger genannt und erreicht in der Gruppe der 70- bis 74-jährigen mit fast einem Viertel seinen Höchststand.

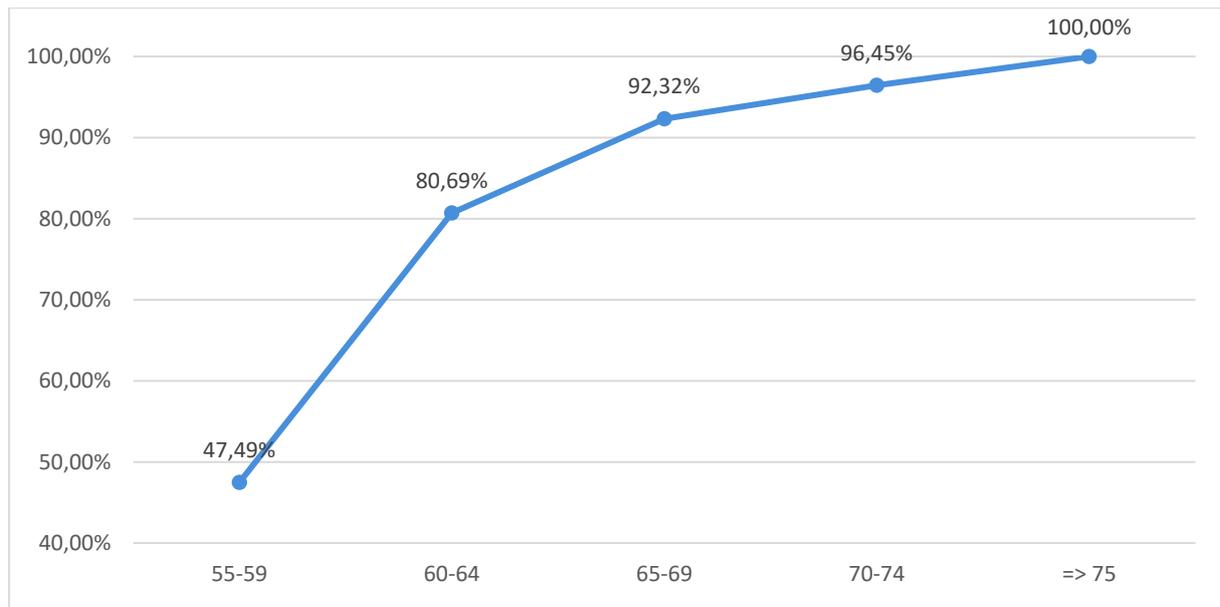


Abbildung 5: Anteil der Antworten „Ich plane, mein Unternehmen zu übergeben / zu schließen“ kumuliert

Betrachtet man zudem die kumulierte Zahl der geplanten Übergaben und Schließungen innerhalb der Altersgruppen wird deutlich, dass vier von fünf der befragten Betriebsinhaber bis zum 65. Lebensjahr eine Vorstellung davon haben, ob ihr Betrieb geschlossen oder übergeben werden soll.

Wie sieht es jedoch mit der konkreten Vorbereitung insbesondere auf eine geplante Betriebsnachfolge aus?

Bringt man die Ergebnisse der 4. Frage „Haben Sie bereits Maßnahmen zur Übergabe oder zur Schließung Ihres Betriebes geplant?“ zu den Altersgruppen in Zusammenhang, ergibt sich folgendes Bild:

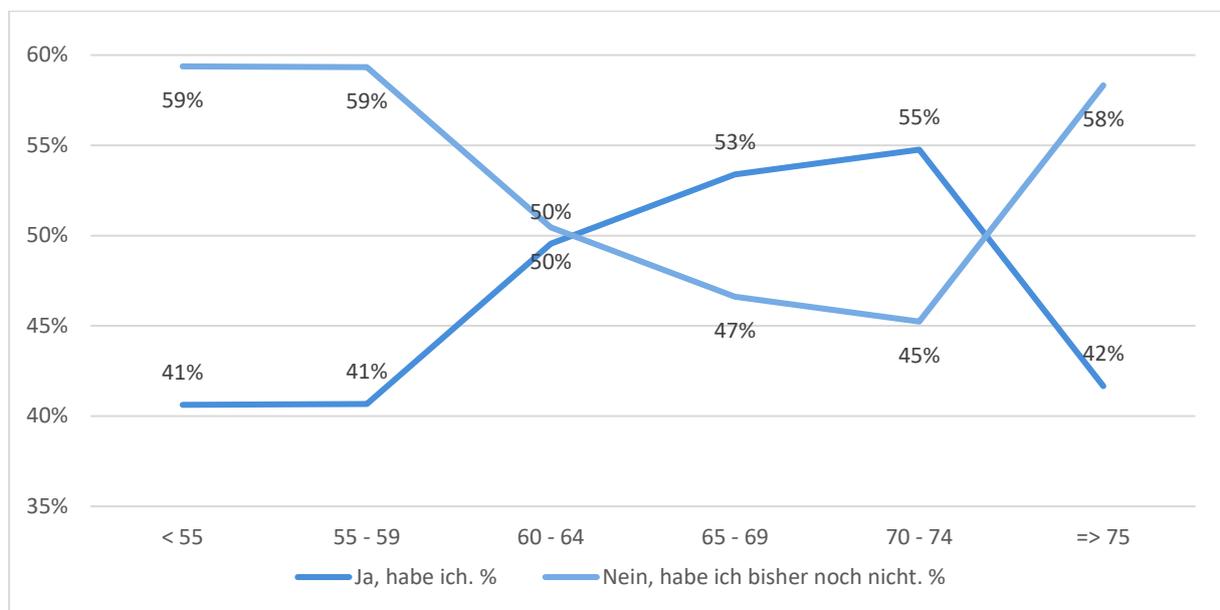


Abbildung 6: „Haben Sie bereits Maßnahmen zur Übergabe oder zur Schließung Ihres Betriebes geplant?“ nach Altersgruppen

Wie bereits aus Abbildung 3 deutlich wurde, beschäftigen sich ab dem 60. Lebensjahr immer mehr Betriebsinhaber mit der Frage, ob ihr Betrieb geschlossen oder übergeben werden soll. Der Anteil der Inhaber, die angeben, hierzu bereits Maßnahmen getroffen zu haben, steigt ab 60 Jahren von 50 % auf 55 % in der Altersgruppe bis 74 Jahren. Ab 75 Jahren fällt der Wert hingegen deutlich.

Die Hälfte aller Inhaber zwischen 60 und 64 Jahren und 53 % der Inhaber zwischen 65 und 69 Jahren geben an, konkrete Maßnahmen zur Betriebsnachfolge oder -schließung ergriffen zu haben. Unterstellt man, dass vorrangig Betriebsinhaber, die eine Nachfolge planen, Maßnahmen hierfür ergreifen, entsprechen diese Werte auch dem Wunsch nach einer Betriebsnachfolge. In der Altersgruppe zwischen 70 und 74 Jahren ergibt sich jedoch eine immer größere Diskrepanz zwischen dem Wunsch, den Betrieb zu übergeben (60 %) und dem konkreten Ergreifen von Maßnahmen (55 %). Ab 75 Jahren wollen noch 56 % ihren Betrieb übergeben, während nur 48 % angeben, Maßnahmen ergriffen zu haben.

Mit zunehmendem Alter sinken die Handlungsoptionen

Der Wunsch nach einer Betriebsnachfolge überwiegt in allen Altersgruppen. Trotzdem werden von der Hälfte aller Inhaber zwischen 60 und 64 Jahren und 47 % bzw. 45 % aller Inhaber in den Altersgruppen der 65- bis 69-jährigen und 70- bis 74-jährigen keine konkreten Maßnahmen ergriffen, um ihren Betrieb zu übergeben oder zu schließen.

Ein Erklärungsansatz für diese Differenz dürfte darin zu sehen sein, dass viele Inhaber der Handwerksbetriebe das Thema „Nachfolge“ lange verdrängen. Für die Inhaber ist es oft schwer, den eigenen Betrieb abzugeben. Viele haben den Großteil ihres Berufslebens damit verbracht, ihren Betrieb aufzubauen und zu führen. Zudem ist der Betrieb häufig sehr mit dem privaten Leben der Inhaber verknüpft.

Die fehlende Vorbereitung auf eine Betriebsnachfolge und die Suche nach einem geeigneten Nachfolger führen dazu, dass ab dem 60. Lebensjahr die Entscheidung für eine Betriebschließung überdurchschnittlich stark ansteigt. Der hohe Anteil der Unentschlossenen (39 %) in der Altersgruppe ab 75 Jahren lässt ebenfalls darauf schließen, dass kein Nachfolger für den Betrieb gefunden werden konnte und der Betrieb letztendlich aufgrund der sinkenden Handlungsoptionen geschlossen werden muss.

Die These „Je länger ein Unternehmer wartet, sich um das Thema ‚Nachfolge‘ zu kümmern, umso mehr ist der Fortbestand des Unternehmens gefährdet.“ lässt sich damit bestätigen.

2. These: Je kleiner der Betrieb ist, umso weniger wird das Thema Nachfolge beachtet und vorbereitet.

Für die 2. These wurden die Fragen nach der Mitarbeiterzahl³ und nach den bereits geplanten Maßnahmen zur Übergabe oder Schließung des Betriebes⁴ ins Verhältnis gesetzt. Um die Darstellung zu vereinfachen, wurden für die Anzahl der Mitarbeiter fünf Gruppen gebildet. Da der Großteil aller Handwerksbetriebe bei einer Mitarbeiterzahl zwischen 1 und 20 liegt, wurden für diese Mitarbeiterzahl vier Gruppen gebildet. Die Angaben für Betriebe mit mehr als 20 Mitarbeitern sind in nur noch einer Gruppe aufgenommen.

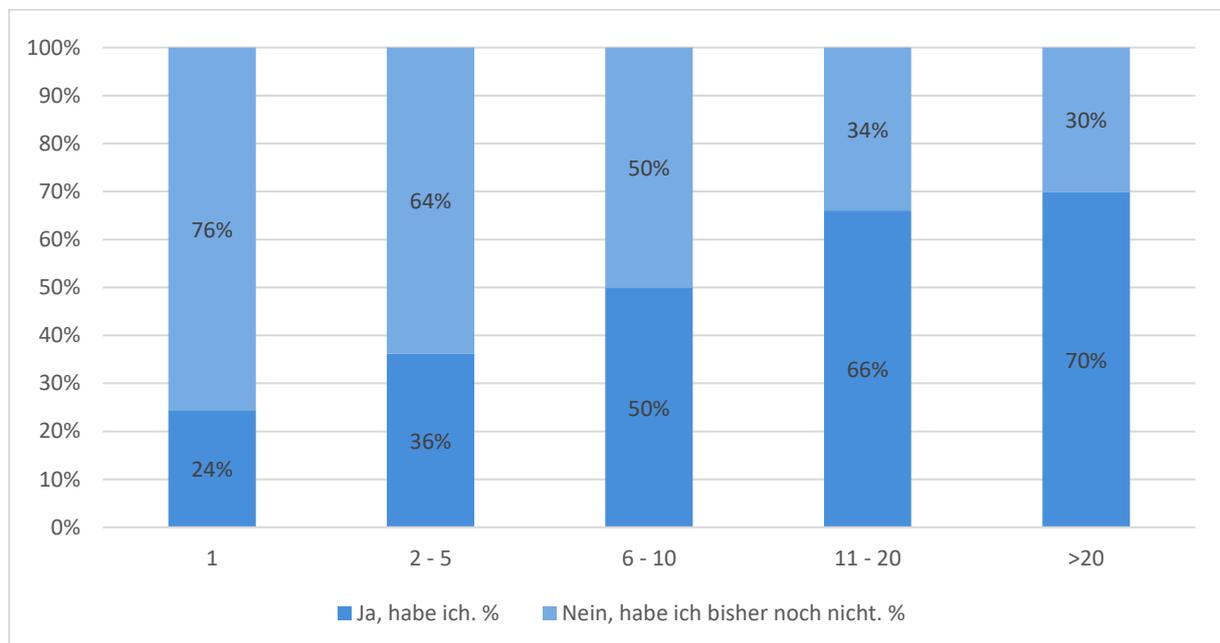


Abbildung 7: Haben Sie bereits Maßnahmen zur Übergabe oder Schließung ihres Betriebes geplant (nach Unternehmensgröße)?

Die These wird für die kleinen Betriebe mit bis zu fünf Mitarbeitern sichtbar bestätigt. Bei den Einzelunternehmern ohne Angestellte (im Folgenden „Solo-Selbständige“ genannt) haben knapp drei Viertel der Betriebe noch keine Maßnahmen eingeleitet, bei den Betrieben mit zwei bis fünf Mitarbeitern (einschließlich Inhaber) sind es immer noch fast zwei Drittel der Betriebe.

Ab einer Betriebsgröße von sechs Mitarbeitern beläuft sich der Anteil der Betriebe, die bereits Maßnahmen ergriffen haben auf 50 %

³ Wie viele Personen arbeiten in Ihrem Betrieb (einschließlich Inhaber)?

⁴ Haben Sie bereits Maßnahmen zur Übergabe oder Schließung ihres Betriebes geplant?

Erst ab einer Betriebsgröße von elf Mitarbeitern überwiegt der Anteil der Betriebe, die bereits Maßnahmen ergriffen haben. Dieser liegt bis 20 Mitarbeiter bei 66 %, bei Betrieben mit mehr als 20 Mitarbeitern bei 70 %.

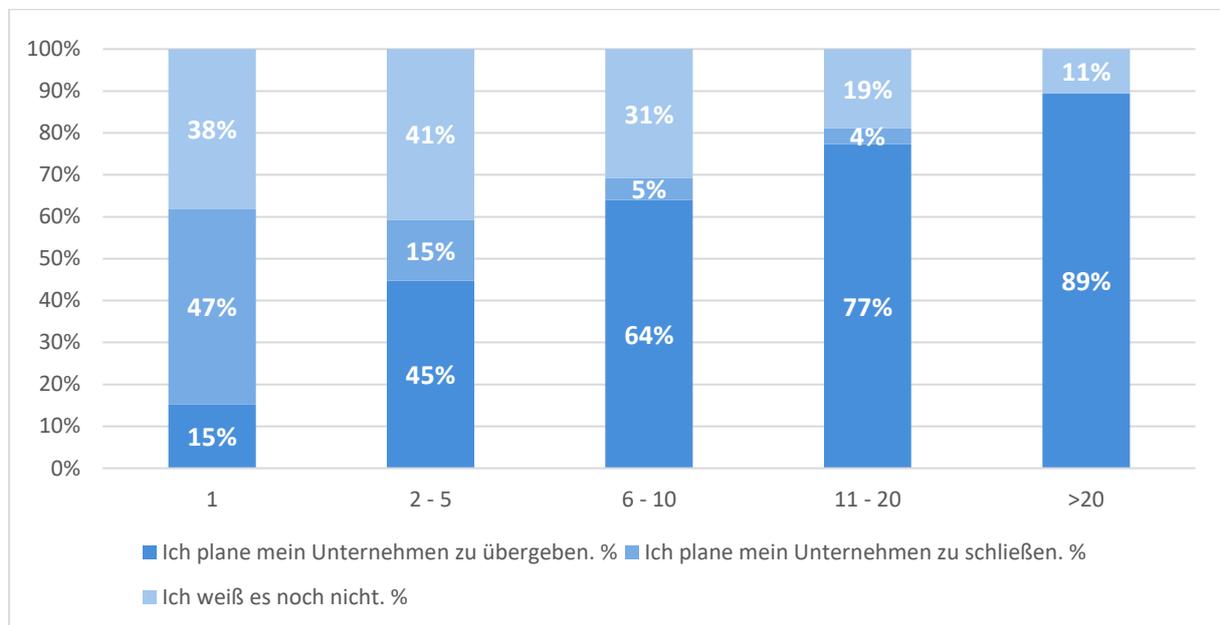


Abbildung 8: Planen Sie, Ihr Unternehmen zu übergeben oder zu schließen (nach Mitarbeitergröße)?

Verfolgt man die These weiter hinsichtlich der geplanten Konsequenzen (Soll der Betrieb übergeben oder geschlossen werden?), wird die Problematik vor allem bei den Solo-Selbständigen sehr deutlich.

Nur knapp jeder 7. Solo-Selbstständigen plant, den Betrieb zu übergeben. Fast die Hälfte gibt an, schließen zu wollen. Mehr als ein Drittel (38 %) ist noch unentschlossen.

Begründung für die geringe Übergabequote könnte sein, dass die Struktur und die Abläufe innerhalb eines Betriebes von Solo-Selbständigen sehr stark auf den Inhaber abgestimmt sind. Oft stellt es ein Problem dar, einen Betrieb so abzugrenzen, dass er als solcher insgesamt übergeben werden kann. Dazu kommt, dass immer mehr Betriebe aufgrund der angestellten Mitarbeiter gekauft werden, die ein Solo-Selbständiger naturgemäß nicht hat. In vielen Fällen bleibt dann nur noch der Verkauf der vorhandenen einzelnen Betriebsmittel.

Der Anteil der Betriebe, die schließen wollen, geht schon ab der Gruppe zwei bis fünf Mitarbeiter sehr deutlich zurück. Hier sind es noch 15 %, bei den Betrieben von sechs bis zehn Mitarbeitern 5 % und von elf bis 20 Mitarbeitern 4 %. Bei den noch größeren Betrieben ist keine Betriebsschließung geplant.

Der Anteil der „Unentschlossenen“ sinkt bei der Gruppe mit zwei bis fünf Mitarbeitern auf 41 %. Danach fällt der Anteil der Unternehmen die noch unentschlossen sind, von jedem dritten (sechs bis zehn Mitarbeiter) auf jeden fünften (elf bis 20 Mitarbeiter) auf jeden zehnten (mehr als 20 Mitarbeiter) Betrieb.

Auch der Anteil der Betriebe, die übergeben wollen, steigt mit zunehmender Betriebsgröße und liegt bei Betrieben über 20 Mitarbeitern bei fast 90 %.

Betriebsinhaber sind sich ihrer Verantwortung bewusst

Mit zunehmender Betriebsgröße nimmt auch der Wunsch nach dem Fortbestand des Unternehmens zu. Die Betriebsinhaber sind sich ihrer Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern aber auch Kunden bewusst und leiten daher auch bewusst Maßnahmen für die Betriebsnachfolge ein. Anders sieht es hingegen bei den Solo-Selbstständigen aus, die sich nur um ihre eigene Altersvorsorge kümmern müssen und daher auch einfacher die Entscheidung für eine Betriebschließung treffen können.

Die These „Je kleiner der Betrieb ist, umso weniger wird das Thema Nachfolge beachtet und vorbereitet.“ lässt sich damit bestätigen.

3. These: Der mögliche Verkaufserlös allein reicht in vielen Fällen nicht aus, um den Ruhestand des Altinhabers zu finanzieren.

In der Umfrage wurden die Handwerksunternehmer danach befragt, welche konkreten Vorsorgemaßnahmen sie für die Zeit nach der Übergabe oder der Schließung getroffen haben:

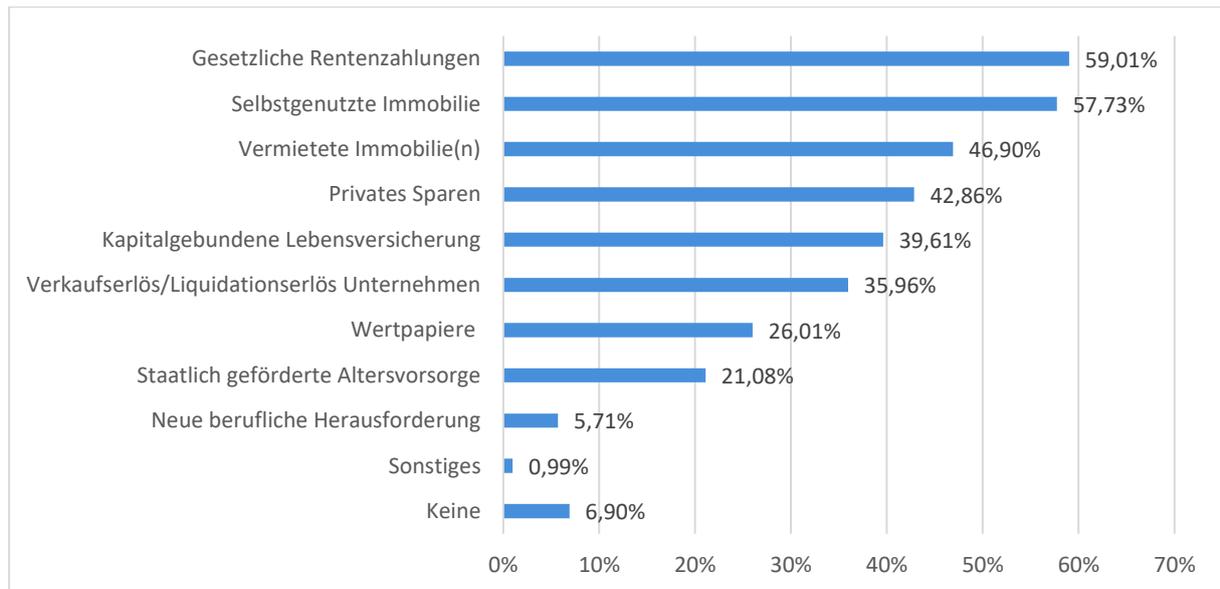


Abbildung 9: Welche finanziellen Vorsorgemaßnahmen haben Sie für die Zeit nach der Übergabe/ Schließung getroffen (Mehrfachnennungen möglich)?

Altersversorgung fußt auf mehreren Bausteinen

Die Darstellung zeigt, dass die Unternehmer von mehreren Bausteinen für die Altersvorsorge ausgehen.

Die gesetzliche Rentenversicherung ist mit 59 % die am häufigsten benannte Maßnahme, gefolgt von der selbstgenutzten Immobilie mit knapp 58 %. Auf Platz 3 folgt die vermietete Immobilie mit knapp 47 %. Der Verkaufs-/Liquidationserlös erfolgt erst an 6. Stelle und wird von 36 % der Inhaber genannt.

Der Anteil der Inhaber die angeben, gar keine Maßnahmen getroffen zu haben, ist auf knapp 7 % gefallen (2018: 11 %).

Die These „Der mögliche Verkaufserlös allein reicht in vielen Fällen nicht aus, um den Ruhestand des Altinhabers zu finanzieren.“ lässt sich anhand der alleinigen Frage nach den Vorsorgemaßnahmen nicht abschließend beantworten. Die Antworten lassen jedoch darauf schließen, dass die befragten Handwerker ihre Altersvorsorge auf mehrere Beine stellen und fast zwei Drittel nicht den Verkaufs- bzw. Liquidationserlös als Altersvorsorge einbeziehen.

4. These: Es fehlen bereits heute passende Nachfolger für eine erfolgsversprechende Betriebsübergabe.

Um diese These zu beleuchten, werden zuerst die Antworten zu der Frage: „Welches sind die größten Hindernisse bei der Betriebsübergabe?“ dargestellt:

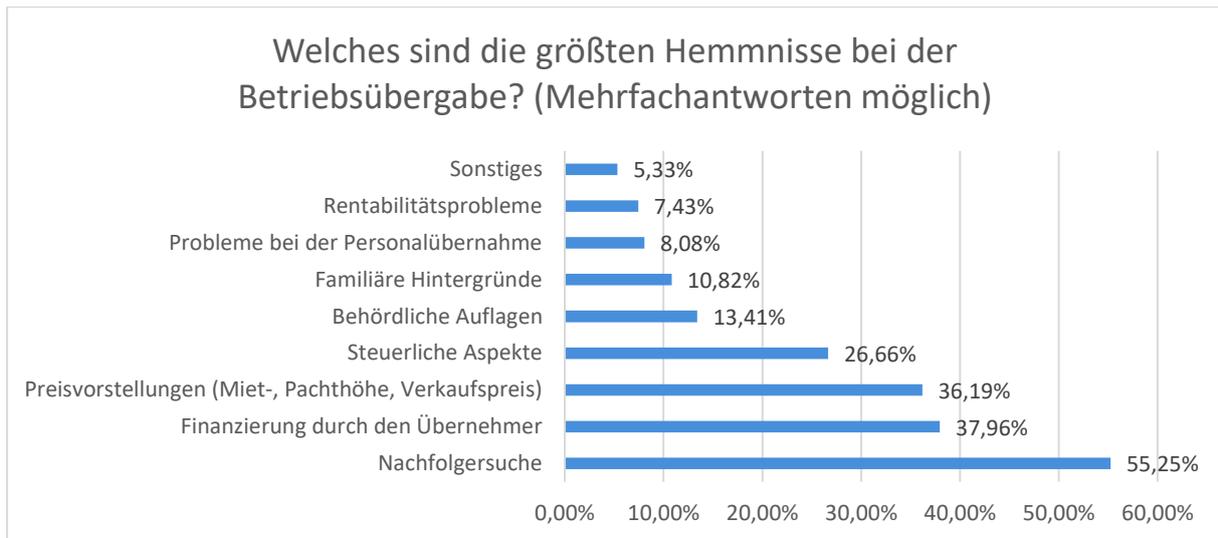


Abbildung 10: Welches sind die größten Hemmnisse bei der Betriebsübergabe? (Mehrfachantworten möglich)

Von den Betrieben, die angegeben haben, eine Betriebsnachfolge zu planen, sehen 28% keine besonderen Hindernisse bei der Betriebsübergabe.

Die Grafik zeigt sehr deutlich, dass die Nachfolgersuche mit Abstand (55 %) als das größte Problem bei der Betriebsübergabe angesehen wird. Weitere relevante Hemmnisse sind vor allem unterschiedliche Preisvorstellungen, Finanzierungsfragen beim Übernehmer und steuerliche Aspekte.

Weiterhin wurde gefragt: „An wen soll der Betrieb übergeben werden?“.

Um nicht nur eine aktuelle Bestandsaufnahme zu zeigen, sondern auch die Entwicklung in den letzten Jahren, wurden die Antworten zu dieser Frage aus allen Nachfolgeumfragen seit 1998 mit einbezogen:

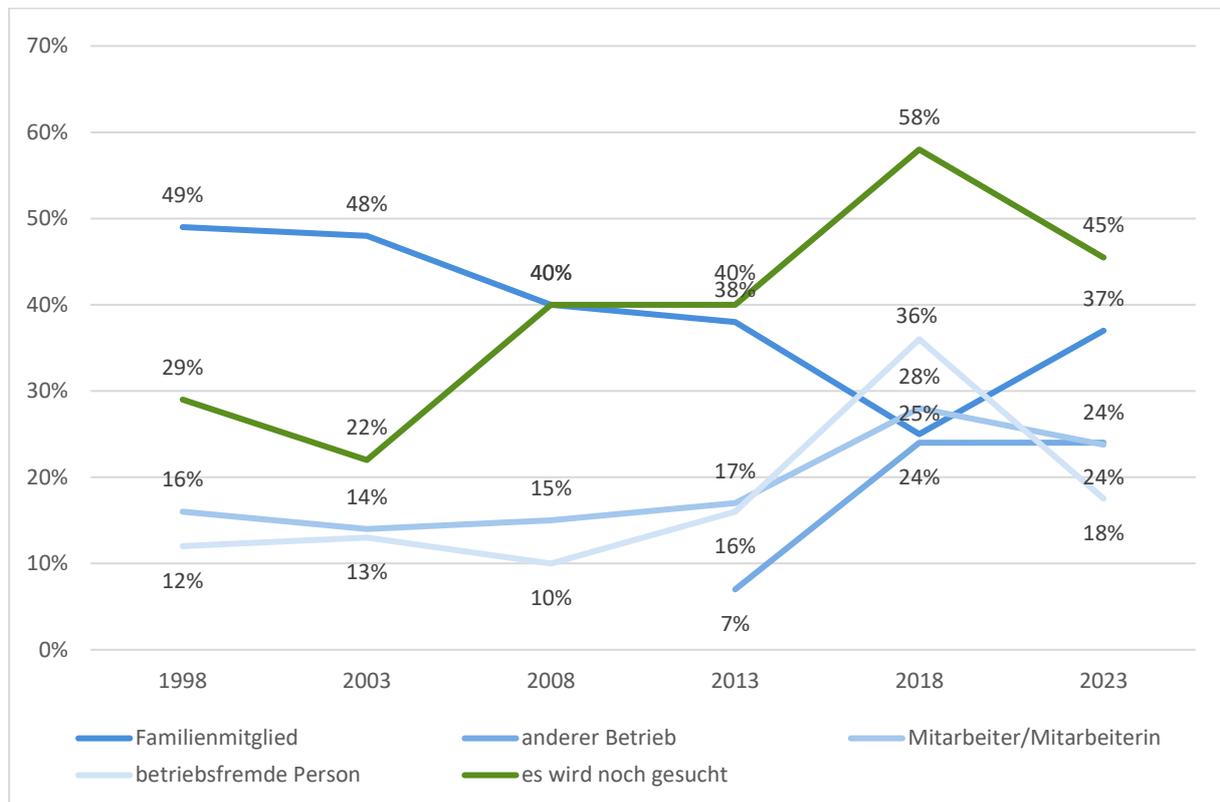


Abbildung 11: An wen soll übergeben werden? (Mehrfachnennungen möglich)

Die Übernahme durch ein Familienmitglied war und ist über die Jahre hinweg die mit Abstand am häufigsten gewählte Übergangsform und wird nach einem Rückgang 2018 (25 %) in der aktuellen Umfrage von den meisten Inhabern (37 %) präferiert. Die Übernahme durch Mitarbeiter oder betriebsfremde Personen lag in den ersten vier Umfragen relativ gleichbleibend zwischen 10 und 17 %. 2018 zeigte sich ein signifikanter Anstieg auf 28 % bei den Mitarbeitern und auf 36 % bei den betriebsfremden Personen. In der aktuellen Umfrage ist der Wunsch, an eine betriebsfremde Person zu übergeben deutlich zurückgegangen (18 %), während fast ein Viertel weiterhin an einen Mitarbeiter übergeben möchten. Seit 2013 wurde die Option „Übernahme durch einen anderen Betrieb“ in den Fragebogen mit aufgenommen. Wie auch 2018 kommt diese Option für fast ein Viertel der Inhaber in Betracht.

Mehr Optionen für die Betriebsübergabe

Der Trend, dass zunehmend noch Nachfolger gesucht werden bzw. fehlen, setzt sich auch in den Ergebnissen 2023 fort, hat sich zu 2018 jedoch deutlich abgeschwächt (-13 %). Immer noch geben 45 % der Inhaber an, einen Nachfolger zu suchen. Gleichzeitig werden aber auch mehr Optionen für die Betriebsübergabe außerhalb des Familien- und Mitarbeiterkreises in Erwägung gezogen. So sind insbesondere Betriebe mit Mitarbeitern aufgrund des zunehmenden Fachkräftemangels für andere Unternehmen interessant zur Übernahme. Am Markt treten zudem vermehrt Unternehmensgruppen als Interessenten bei der Übernahme von Handwerksbetrieben auf.

Die These „Es fehlen bereits heute passende Nachfolger für eine erfolgsversprechende Betriebsübergabe.“ lässt sich damit bestätigen.

Beratung durch wen?

Schon die Betrachtung der vier Thesen zeigt die verschiedenen Fragestellungen, mit denen sich ein Unternehmer früher oder später auseinandersetzen muss. Viele weitere Themen sind denkbar. In den meisten Fällen ist es ratsam, wenn nicht sogar notwendig, sich vorweg entsprechende fachkundige Beratung einzuholen.

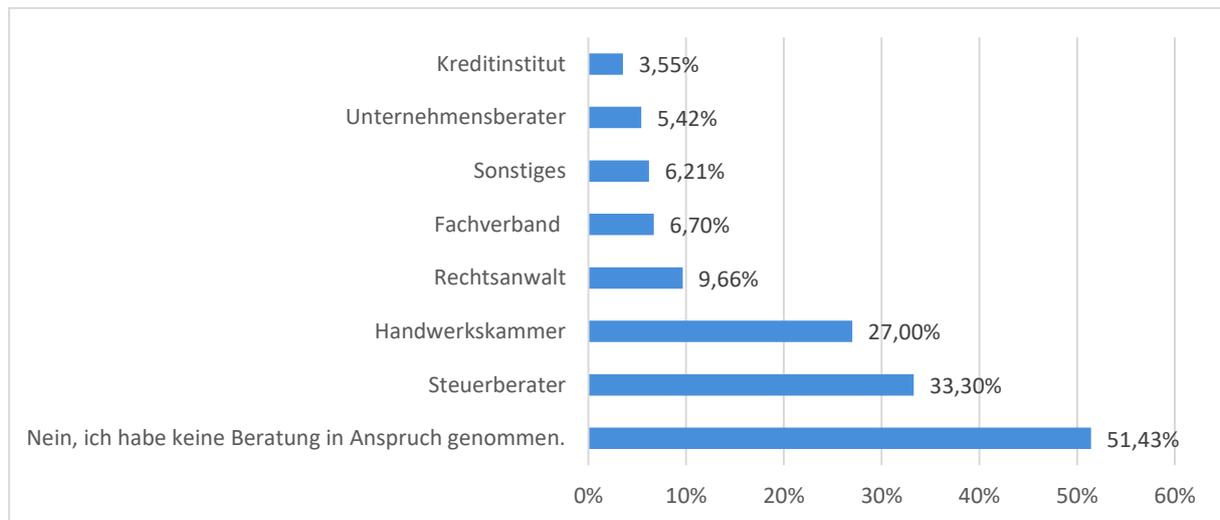


Abbildung 12: Durch wen haben Sie sich zum Thema Übergabe/ Schließung beraten lassen oder planen dies?

Über die Hälfte der Befragten (51 %) gab an, noch keine Beratung zur Betriebsnachfolge in Anspruch genommen zu haben.

Der Steuerberater ist in der Regel der erste Ansprechpartner, da dieser in regelmäßigem Kontakt mit dem Unternehmer steht. Dicht gefolgt nach den Steuerberatern holen sich die Handwerksbetriebe fachkundige Unterstützung bei den Handwerkskammern.

Weitere Beratung wird dann auch noch bei Fachverbänden, Rechtsanwälten, Unternehmensberatern und Kreditinstituten eingeholt.

Beratung durch die Handwerkskammern

Neben anderen betriebswirtschaftlichen Themen (wie z. B. Existenzgründung, Organisation, Personal, Marketing, Krisenberatung) stellt das Thema „Unternehmensnachfolge“ einen großen Anteil bei den Beratungen der Betriebsberatung in den Handwerkskammern. Die Beratungen erfolgen kostenfrei. In den Jahren von 2014 bis 2017 wurden rund 1.400 individuelle Nachfolgespräche mit Betriebsinhabern und Nachfolgern geführt. Das sind knapp 30 % aller durchgeführten Beratungen in diesem Zeitraum.

Bei den zwei Handwerkskammern in Schleswig-Holstein sind derzeit zehn betriebswirtschaftliche und zwei technische Berater beschäftigt.

Beide Kammern bieten den Betrieben und den potentiellen Nachfolgern die kostenlose Teilnahme an einer Betriebsbörse. Als Regionalpartner sind die Kammern an der Nachfolgeplattform next-change beteiligt. Die Betriebsberater der Kammern unterstützen dabei.

Fazit

Als Ausgangspunkt der 6. Nachfolgeumfrage wurden vier Thesen aufgestellt. Diese wurden im Einzelnen beleuchtet und hinterfragt. Als Ergebnis lassen sich nun mehrere Feststellungen statuieren:

Starker Anstieg bei den Inhabern über 55 Jahren

Die demografische Entwicklung in Deutschland führt auch bei den Handwerksbetrieben zu einer zunehmenden Überalterung bei den Inhabern. In Schleswig-Holstein ist der Anteil der Inhaber über 55 Jahren in den vergangenen zehn Jahren von 25 % auf 45 % angestiegen.

Mit zunehmendem Alter sinken die Handlungsoptionen

Der Großteil der Unternehmer hat den Wunsch, den eigenen Betrieb an einen geeigneten Nachfolger zu übergeben. Viele Betriebsinhaber setzen sich jedoch nicht oder sehr spät mit dem Thema Betriebsnachfolge auseinander. Dadurch steigt jedoch das Risiko, dass der Betrieb letztendlich geschlossen werden muss.

Betriebsinhaber sind sich ihrer Verantwortung bewusst

Während Solo-Selbstständige lediglich für sich selber eine Verantwortung tragen und daher einfacher über eine Schließung ihres – häufig auch nicht übergabefähigen - Betriebes entscheiden können, steigt mit zunehmender Betriebsgröße auch die Verantwortung des Inhabers für eine geregelte Nachfolge. Dieser Verantwortung für das Weiterbestehen des Betriebes, der Mitarbeiter, Kunden und ggf. auch der Fortführung in der nächsten Generation, sind sich die Inhaber auch bewusst und leiten mit zunehmender Betriebsgröße vermehrt Maßnahmen zur Betriebsübergabe ein.

Altersversorgung fußt auf mehreren Bausteinen

Nur noch jeder 14. Inhaber gibt an, keine Vorsorge getroffen zu haben. Die überwiegende Mehrheit der Inhaber sorgt hingegen fürs Alter vor und setzt hierbei auf verschiedene Bausteine. Der Verkaufs- oder Liquidationserlös genügt in den meisten Fällen nicht, den Lebensunterhalt im Alter abzusichern. Ein Großteil baut daher zusätzlich auf die gesetzliche Altersvorsorge, sowie die eigene oder vermietete Immobilie.

Mehr Optionen für die Betriebsübergabe

Die Suche nach einem geeigneten Nachfolger ist für fast die Hälfte der Betriebsinhaber weiterhin eine Herausforderung. Auch wenn die Übergabe innerhalb der Familie nach wie vor aktuell ist, müssen sich Betriebsinhaber zunehmend auch mit anderen Optionen auseinandersetzen. Großen Zuwachs hat die Übergabe an betriebsfremde Personen oder eben an andere Betriebe bekommen. Der Kauf eines bestehenden Betriebes ist für andere Betriebe besonders interessant, da dann auch die oft dringend gesuchten Fachkräfte „mitverkauft“ werden.

Empfehlungen für die Beratung

Die Handwerkskammern sind neben den Steuerberatern beim Thema Betriebsnachfolge die wichtigsten Ansprechpartner. Die Nachfrage nach Beratungen und Bewertungen für Betriebsnachfolgen steigt stetig. Aufgrund der demografischen Entwicklung ist davon auszugehen, dass der Trend weiter anhalten wird. Gleichzeitig ist es wichtig, Betriebsinhaber frühzeitig auf das Thema Betriebsnachfolge anzusprechen, Handlungsmöglichkeiten aufzuzeigen und bei einer gezielten Vermittlung von externen Interessenten und anderen Unternehmen zu unterstützen. Nur so kann – sofern noch nicht erfolgt – rechtzeitig mit der Suche und dem Aufbau eines geeigneten Nachfolgers begonnen werden. Erfolgt hingegen keine Auseinandersetzung mit dem Thema Betriebsnachfolge, so zeigt sich aus der Umfrage, dass die Zeit den Inhabern die Entscheidung abnimmt und der Betrieb letztendlich aufgrund fehlender Optionen geschlossen werden muss.

Anhang

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Prozentuale Verteilung der Umfrageteilnehmer pro Altersgruppe.....	1
Abbildung 2: Prozentuale Verteilung der Umfrageteilnehmer nach Anzahl der Angestellten.....	2
Abbildung 3: Anteil der Betriebsinhaber, die älter als 55 Jahre sind - gemessen am Gesamtbestand ..	3
Abbildung 4: Wie wird innerhalb der Altersgruppen geplant, das Unternehmen zu übergeben oder zu schließen	4
Abbildung 5: Anteil der Antworten „Ich plane, mein Unternehmen zu übergeben / zu schließen“ kumuliert	5
Abbildung 6: „Haben Sie bereits Maßnahmen zur Übergabe oder zur Schließung Ihres Betriebes geplant?“ nach Altersgruppen	6
Abbildung 7: Haben Sie bereits Maßnahmen zur Übergabe oder Schließung ihres Betriebes geplant (nach Unternehmensgröße)?	8
Abbildung 8: Planen Sie, Ihr Unternehmen zu übergeben oder zu schließen (nach Mitarbeitergröße)?	9
Abbildung 9: Welche finanziellen Vorsorgemaßnahmen haben Sie für die Zeit nach der Übergabe/ Schließung getroffen (Mehrfachnennungen möglich)?	11
Abbildung 10: Welches sind die größten Hemmnisse bei der Betriebsübergabe? (Mehrfachantworten möglich).....	12
Abbildung 11: An wen soll übergeben werden? (Mehrfachnennungen möglich).....	13
Abbildung 12: Durch wen haben Sie sich zum Thema Übergabe/ Schließung beraten lassen oder planen dies?	15
Abbildung 13: 1. Frage: Wie alt sind Sie?	21
Abbildung 14: 2. Frage: Welches Geschlecht haben Sie?	21
Abbildung 15: 4. Frage: Wie viele Personen arbeiten in Ihrem Betrieb? (einschließlich Inhaber, Geschäftsführer, mitarbeitende Familienangehörige).....	22
Abbildung 16: 5. Frage: Haben Sie bereits Maßnahmen zur Übergabe oder zur Schließung Ihres Betriebes geplant?	22
Abbildung 17: 6. Frage: Durch wen haben Sie sich zum Thema Übergabe/Schließung beraten lassen oder planen Sie dieses? (Mehrfachantworten möglich).....	23
Abbildung 18: 7. Frage: Planen Sie, Ihr Unternehmen zu übergeben oder zu schließen?.....	23
Abbildung 19: 8. Frage: An wen soll der Betrieb übergeben werden? (Mehrfachantworten möglich)	24
Abbildung 20: 9. Frage: Welches sind die größten Hemmnisse bei der Betriebsübergabe? (Mehrfachantworten möglich).....	24

Abbildung 21: 10. Frage: Warum wollen Sie den Betrieb schließen? 25

Abbildung 22: 11. Frage: Welche finanziellen Vorsorgemaßnahmen haben Sie für die Zeit nach der Übergabe/ Schließung getroffen? (Mehrfachnennung möglich) 25

Abbildung 23: 12. Frage: Wünschen Sie eine weitere Beratung durch die Handwerkskammer? 26

Ergebnisse der einzelnen Fragen

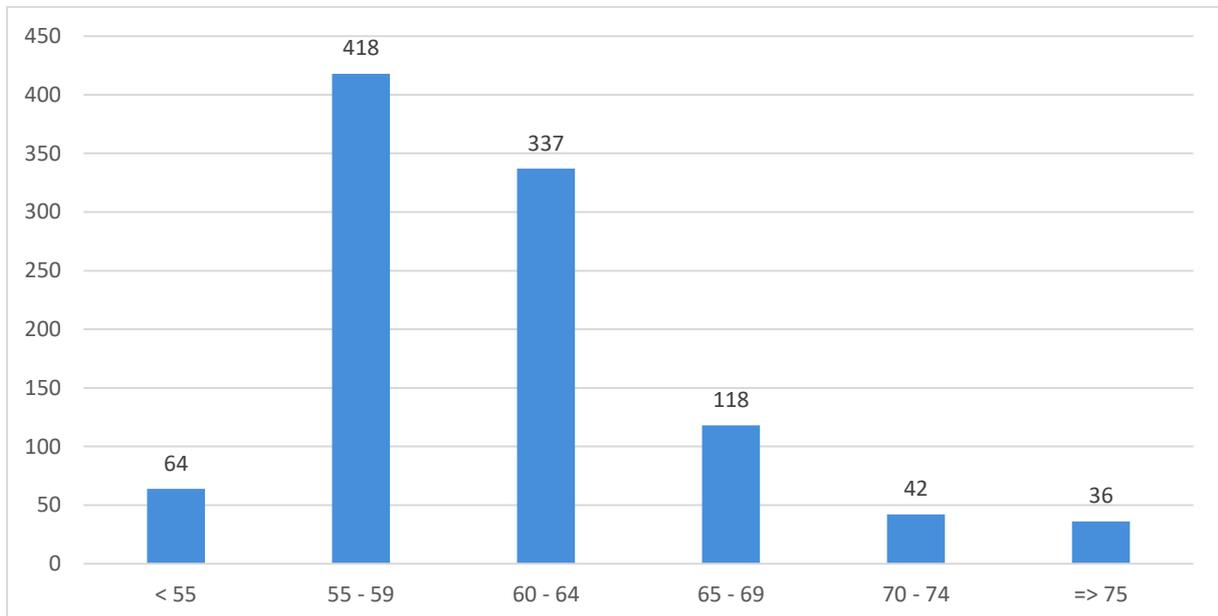


Abbildung 13: 1. Frage: Wie alt sind Sie?

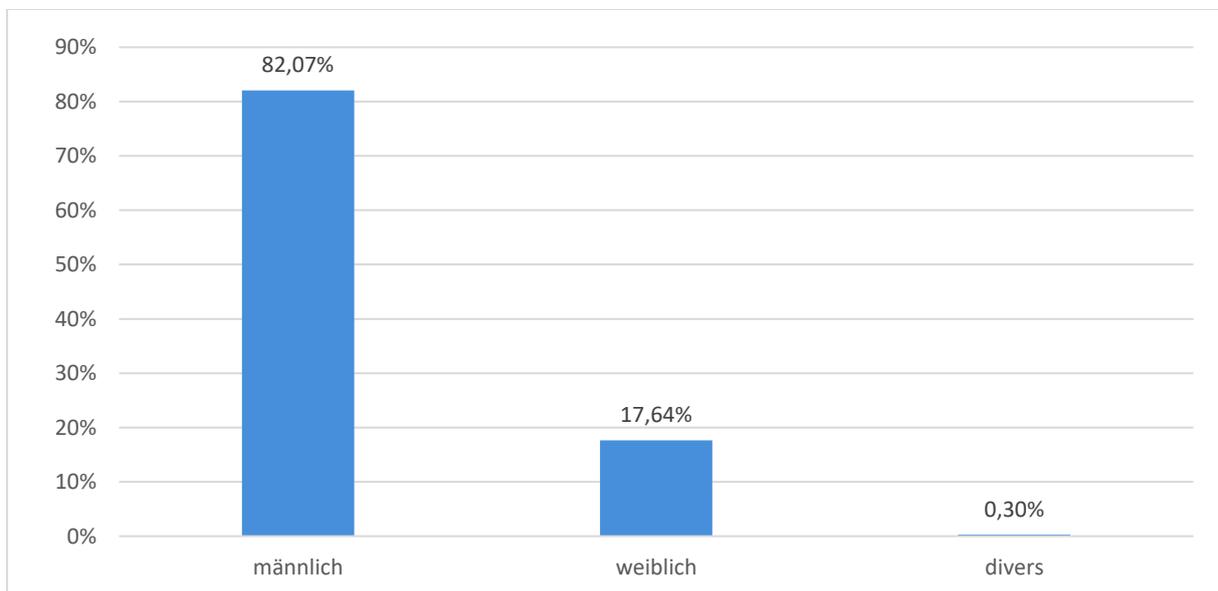


Abbildung 14: 2. Frage: Welches Geschlecht haben Sie?

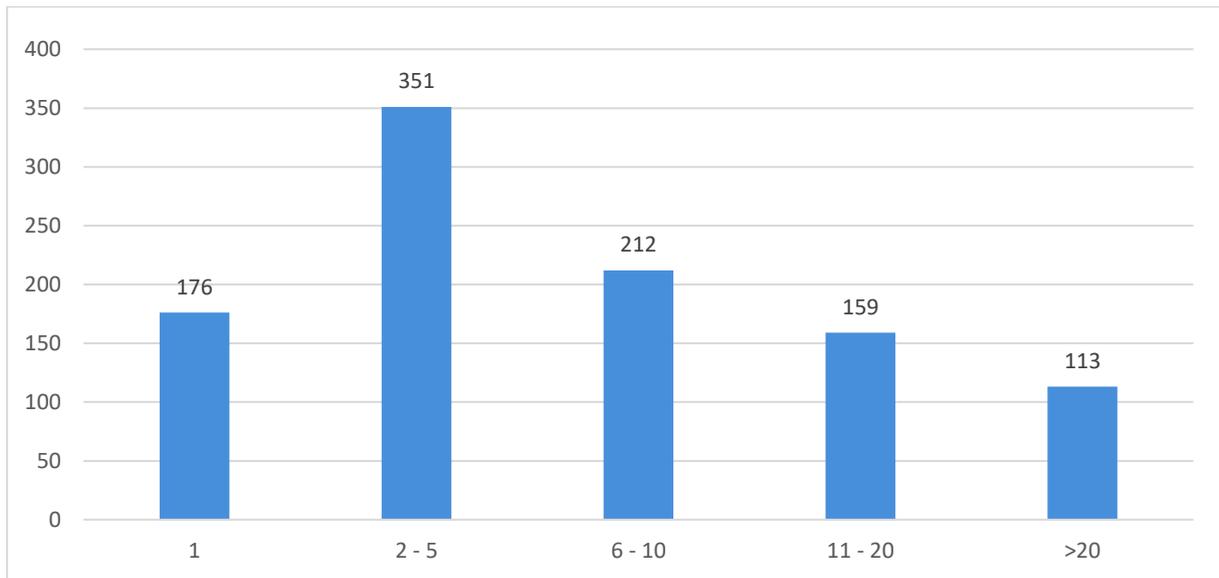


Abbildung 15: 4. Frage: Wie viele Personen arbeiten in Ihrem Betrieb? (einschließlich Inhaber, Geschäftsführer, mitarbeitende Familienangehörige)

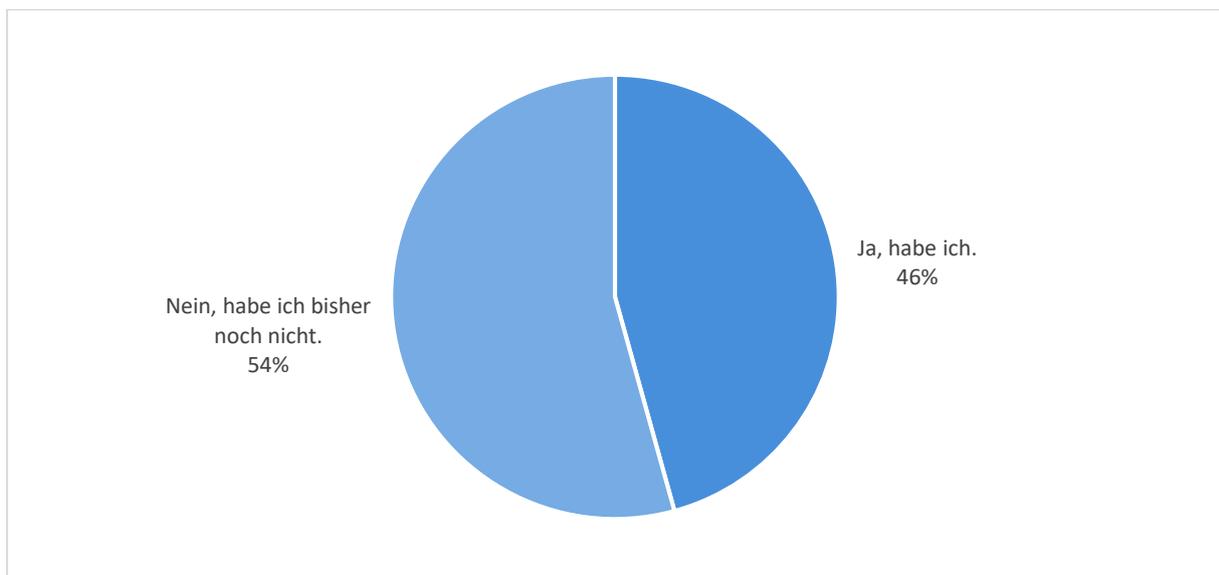


Abbildung 16: 5. Frage: Haben Sie bereits Maßnahmen zur Übergabe oder zur Schließung Ihres Betriebes geplant?

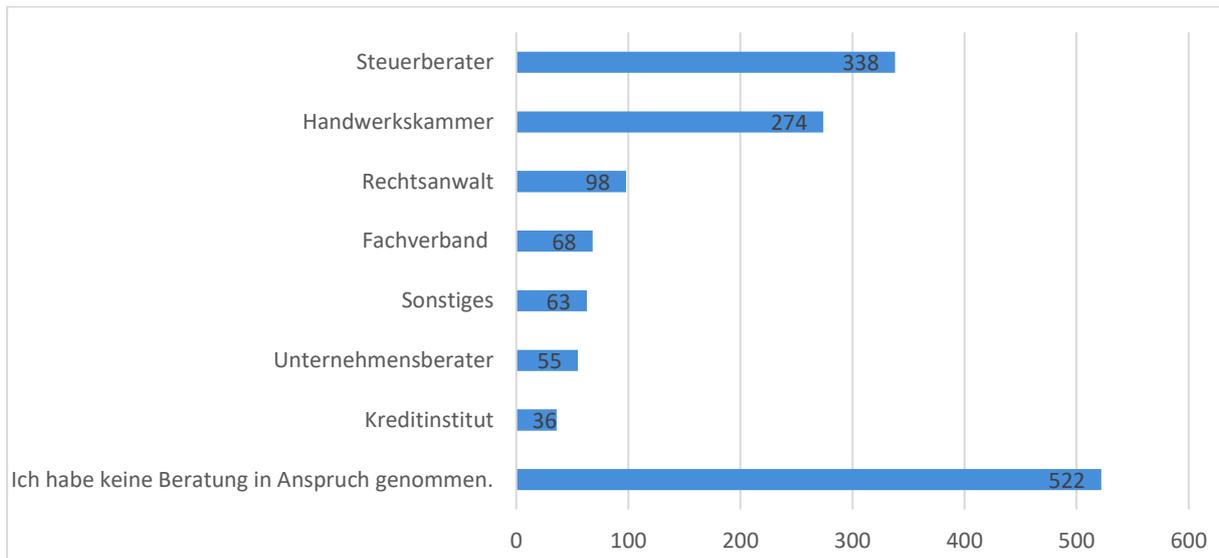


Abbildung 17: 6. Frage: Durch wen haben Sie sich zum Thema Übergabe/Schließung beraten lassen oder planen Sie dieses? (Mehrfachantworten möglich)

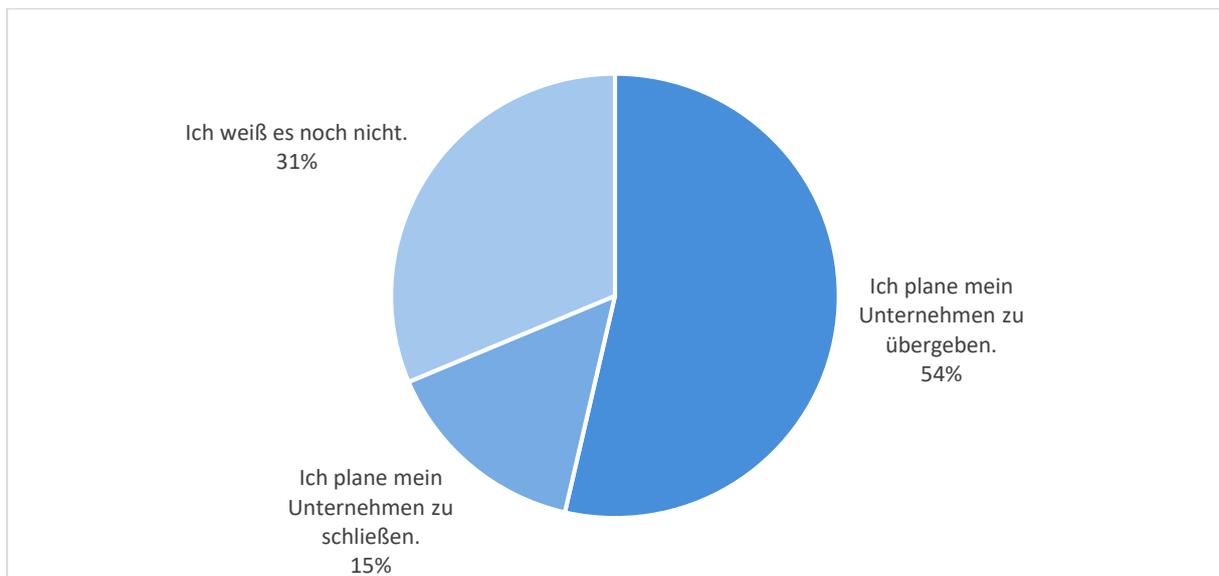


Abbildung 18: 7. Frage: Planen Sie, Ihr Unternehmen zu übergeben oder zu schließen?

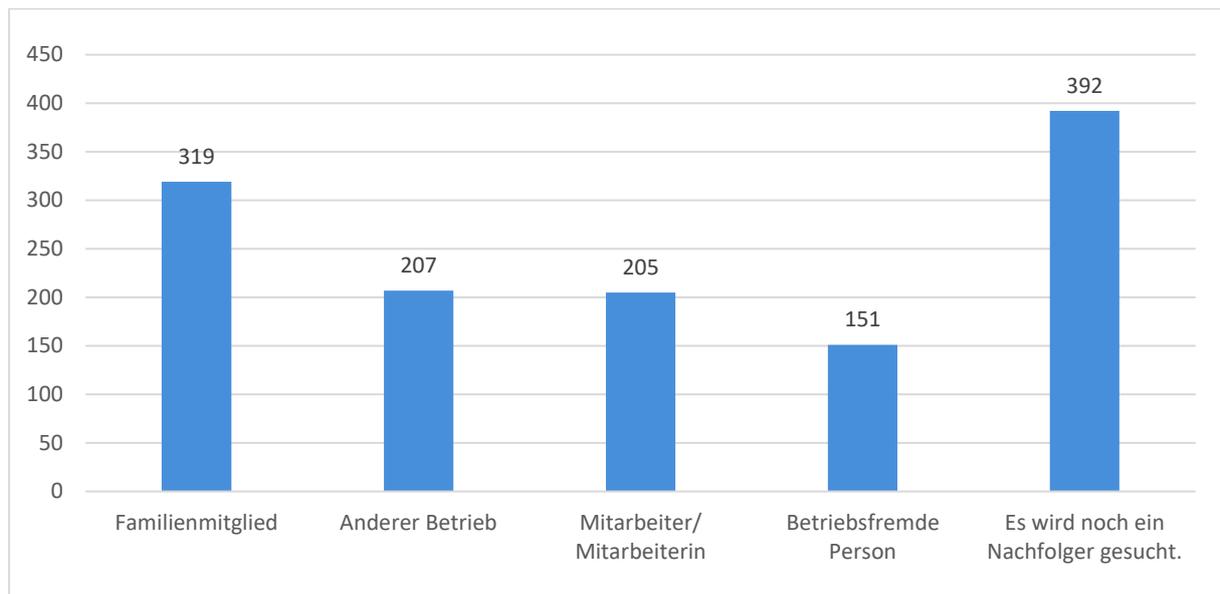


Abbildung 19: 8. Frage: An wen soll der Betrieb übergeben werden? (Mehrfachantworten möglich)

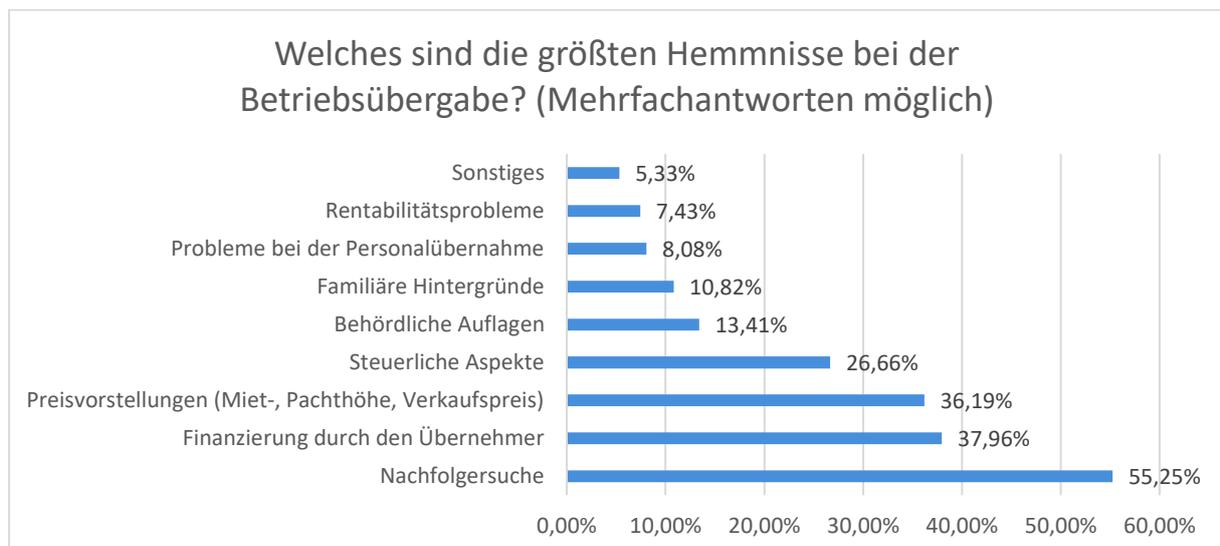


Abbildung 20: 9. Frage: Welches sind die größten Hemmnisse bei der Betriebsübergabe? (Mehrfachantworten möglich)

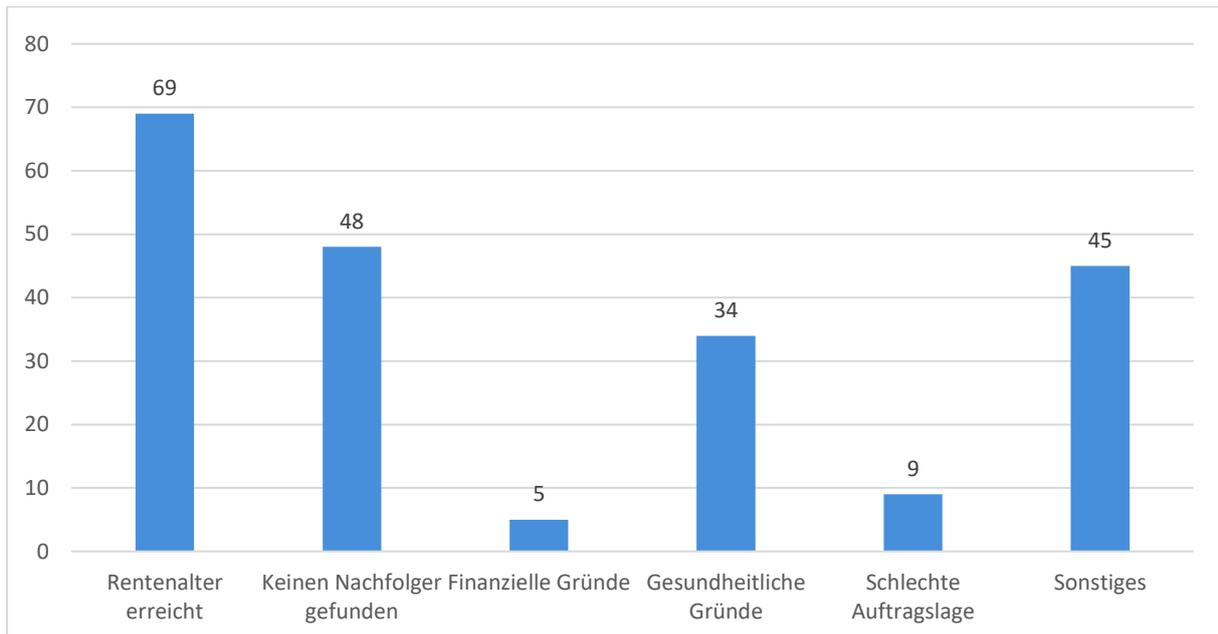


Abbildung 21: 10. Frage: Warum wollen Sie den Betrieb schließen?

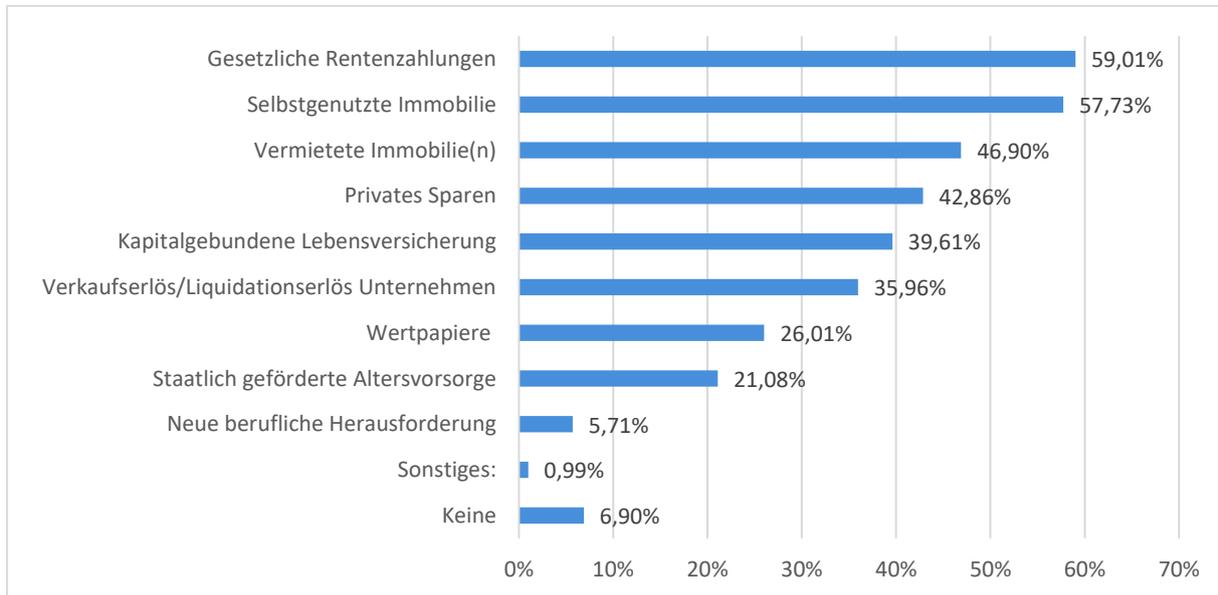


Abbildung 22: 11. Frage: Welche finanziellen Vorsorgemaßnahmen haben Sie für die Zeit nach der Übergabe/ Schließung getroffen? (Mehrfachnennung möglich)

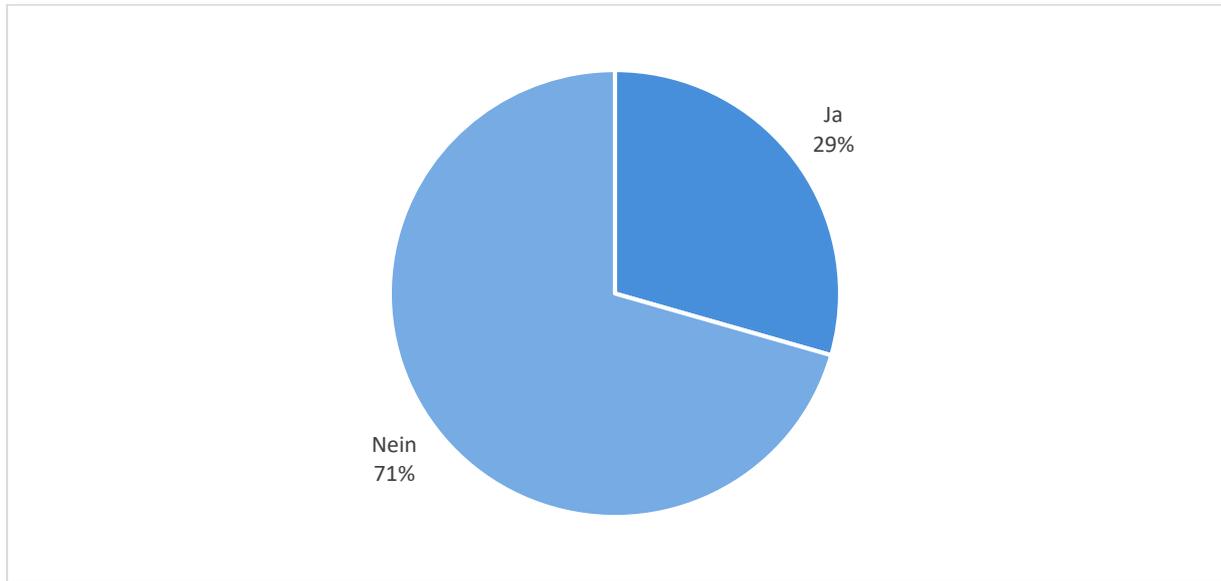


Abbildung 23: 12. Frage: Wünschen Sie eine weitere Beratung durch die Handwerkskammer?



Impressum

Herausgeber:

Handwerkskammer Lübeck
Abteilung Betriebsberatung
Breite Straße 10/12
23552 Lübeck

Ansprechpartner:
Herr Stefan Seestädt
Tel.: 0451 1506-230

Bildnachweis:
© pikselstock - fotolia.com