

Generationenwechsel im Handwerk – fast jeder vierte Betrieb im Kammerbezirk Dortmund steht innerhalb der nächsten fünf Jahre zur Übergabe an.

23,4 Prozent der Betriebe im Bezirk der Handwerkskammer Dortmund stehen in den nächsten fünf Jahren zur Übergabe an. Bei weiteren knapp acht Prozent soll der Betrieb im selben Zeitraum geschlossen werden. Dabei stellt die Suche nach einem geeigneten Nachfolger nur eine der Hürden dar.

Der demographische Wandel trifft das Handwerk nicht nur in der Form des aktuellen – und sich noch weiter verschärfenden – Fachkräftemangels. Gerade die Frage der Betriebsnachfolge wird für viele Betriebsinhaber immer drängender. Kann kein geeigneter Nachfolger gefunden werden, droht ein Verlust von wichtigem Know-how und auch Arbeitsplätzen. Doch wie stellen sich die Betriebsinhaber für diese Situation auf? Was sind die größten Hürden und wo holen sich Handwerksunternehmer Unterstützung?

Um diesen Fragen auf den Grund zu gehen, wurde im Herbst 2018 neben der Konjunkturumfrage der Handwerkskammer Dortmund unter allen teilnehmenden 1.098 Betrieben eine Sonderumfrage zum Thema Betriebsnachfolge durchgeführt.

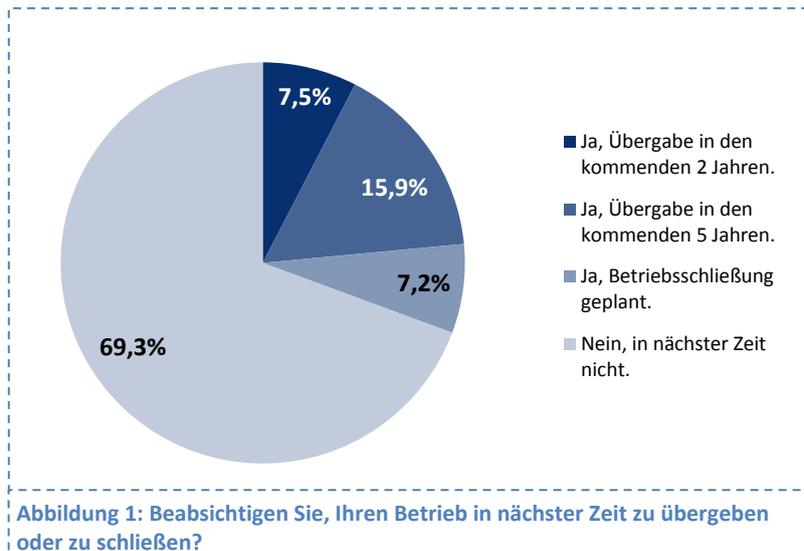


Abbildung 1: Beabsichtigen Sie, Ihren Betrieb in nächster Zeit zu übergeben oder zu schließen?

Veränderungen stehen bevor

Bei knapp jedem vierten Betrieb (23,4 Prozent) ist eine Betriebsübergabe in den nächsten zwei bis fünf Jahren geplant. Bei sieben Prozent steht eine Betriebsschließung bevor. Damit werden sich mittelfristig über 30 Prozent der Handwerksbetriebe sehr stark unternehmerisch verändern. Bei elf Prozent von diesen Betrieben wird die Veränderung sogar bereits in den nächsten zwei Jahren stattfinden.

Information und Beratung

Als ersten und vermeintlich wichtigsten Schritt zu einer reibungslosen Betriebsübergabe sehen die Inhaber selber ihre Informationsbeschaffung und Beratung durch Experten, wie den eigenen Steuerberater (16,9 Prozent), die Unternehmensberater der Handwerkskammer (9,5 Prozent) oder anderer Institutionen (4,5 Prozent). Weitere Informationsquellen wie Veranstaltungen und Print- sowie Online-

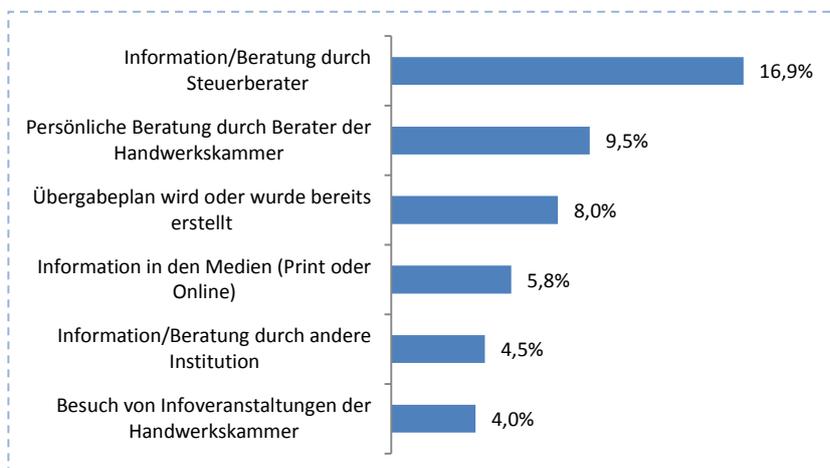


Abbildung 2: Welche Maßnahmen planen Sie zur Vorbereitung der Betriebsübergabe?

Medien werden vereinzelt genutzt. Immerhin acht Prozent der Betriebe haben sogar bereits einen vollständigen Übergabeplan erstellt bzw. sind dabei dies zu tun.

Von allen 249 befragten Betrieben, die eine Übernahme innerhalb der nächsten fünf Jahre planen, wollen 35 Prozent ihren Betrieb als Gesamtes verkaufen und weitere zwölf Prozent erwägen, das Anlagevermögen zu verkaufen und die Räumlichkeiten zu vermieten. Ebenfalls zwölf Prozent planen, ihren Betrieb an den Nachfolger zu verschenken bzw. unter Auflagen zu schenken. Eine solche gemischte Schenkung wird von etwa sieben Prozent angestrebt. Neun Prozent wollen ihren Betrieb verpachten, sechs Prozent wollen den Kaufpreis in Form einer Leibrente erhalten, fünf Prozent streben eine Beteiligung des Nachfolgers an ihrem bestehenden Betrieb an und ganze

13 Prozent haben sich noch gar nicht entschieden, in welcher Form die Übergabe stattfinden soll.

Nachfolger sind Mangelware

Doch auch bei bester Planung ist ein reibungsloser Übergang des Betriebs auf den neuen Inhaber nicht immer gewährleistet. Die Ermittlung der Miet- bzw. Pachthöhe (4,8 Prozent), Marktveränderungen (5,3 Prozent) oder auch die Personalübernahme (6,6 Prozent) stellen dabei noch die kleinsten Hürden für die Unternehmer dar. Weit größere Hindernisse bilden dagegen die Ermittlung des Unternehmenswertes (16,9 Prozent) oder die Finanzierung des Kaufpreises. In Abbildung 2 sind darüber hinaus noch weitere Probleme dargestellt, die aus Sicht der Betriebsübergeber entstehen können. Als wohl größtes Problem sehen ganze 27,6 Prozent der Handwerksunternehmer die Suche

nach einem geeigneten Nachfolger. Wer innerhalb der eigenen Familie nicht den passenden Nachfolger direkt parat hat, sucht oftmals vergeblich. Als unnötige Belastung empfinden die Betriebsinhaber auch den hohen bürokratischen Aufwand und hohe finanzielle Belastungen durch Steuern und Krankenkassenbeiträge. Dies gab die Mehrheit der Befragten an, die eine Angabe bei „Sonstiges“ oder „Steuerliche Aspekte“ machte.

Steuerberater als Bewerter

Sobald es mit der Betriebsübergabe sehr konkret wird, ist eine Unternehmensbewertung fast unvermeidlich. Bei der Kaufpreisverhandlung oder auch bei Finanzierungsgesprächen mit der Bank bildet eine fundierte Unternehmensbewertung die wichtigste Grundlage. Erstellen lassen diese Bewertung 23 Prozent der Betriebe durch ihren Steuerberater. 16 Prozent vertrauen auf die eigene Einschätzung und gut zehn Prozent lassen eine Bewertung durch andere Stellen erstellen. Mit sechs Prozent stellen die Berater bei der Handwerkskammer davon den größten Teil. Hier wird mit Hilfe eines deutschlandweit anerkannten und im Handwerk bewährten Verfahrens, dem sogenannten AWH-Standard, der Unternehmenswert aus möglichst objektiven Gesichtspunkten ermittelt.



Abbildung 3: Welche Probleme stehen aus Ihrer Sicht/Erfahrung einer erfolgreichen Betriebsübernahme im Wege?