

BETRIEBSNACHFOLGE IM HANDWERK

2018



**Ergebnisse einer Umfrage der
Handwerkskammer Schleswig Holstein**

INHALT

EINLEITUNG	2
Es ist nie zu früh, die Nachfolge im eigenen Betrieb zu regeln!.....	2
VIER THESEN	3
1. THESE: JE LÄNGER EIN BETRIEBSINHABER DAMIT WARTET, SICH MIT DEM THEMA UNTERNEHMENSNACHFOLGE AUSEINANDERZUSETZEN, UMSO MEHR IST DER FORTBESTAND DES UNTERNEHMENS GEFÄHRDET.	3
2. THESE: JE KLEINER DER BETRIEB IST, UMSO WENIGER WIRD DAS THEMA NACHFOLGE BEACHTET UND VORBEREITET.	6
3. THESE: DER DER MÖGLICHE VERKAUFSERLÖS ALLEIN REICHT IN VIELEN FÄLLEN NICHT AUS, UM DEN RUHESTAND DES ALTINHABERS ZU FINANZIEREN.	8
4. THESE: ES FEHLEN BEREITS HEUTE PASSENDE NACHFOLGER FÜR EINE ERFOLGSVERSPRECHENDE BETRIEBSÜBERGABE.	11
BERATUNG DURCH WEN?	13
FAZIT	14
ANHANG	15
FRAGEBOGEN	16
ERGEBNISSE DER EINZELNEN FRAGEN	17
IMPRESSUM	25

EINLEITUNG

Es ist nie zu früh, die Nachfolge im eigenen Betrieb zu regeln!

Unter diesem Motto wurde die inzwischen 5. Umfrage (1998, 2003, 2008, 2013, 2018) zur Betriebsnachfolge von den Handwerkskammern Lübeck und Flensburg durchgeführt. Eigens dazu wurden knapp 8.000 Handwerksbetriebe per E-Mail oder per Brief angeschrieben, bei denen die Betriebsinhaber 55 Jahre oder älter sind. Die Fragen konnten via Internet oder per Fragebogen beantwortet werden.

562 der zurückgesandten oder online ausgefüllten Fragebögen waren verwertbar. Das entspricht 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 Antworten¹. Zudem handelt es sich bei den knapp 8.000 befragten Handwerksbetrieben nicht um eine ausgewählte Stichprobe sondern um alle im Handwerkskammerbezirk Schleswig-Holstein gemeldeten Handwerksbetriebe, deren Inhaber 55 Jahre oder älter sind.

Zu Beginn der Umfrage wurden vier Thesen aufgestellt. Die beantworteten Fragebögen wurden entsprechend aufbereitet, um die Thesen zu überprüfen.

Im Anhang finden Sie den Fragebogen und die einzelnen Ergebnisse.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für beiderlei Geschlecht.

¹ Leitfaden für Umfragen der Handwerksorganisationen, ZDH 2016, S.8

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 5 Altersgruppen gebildet.

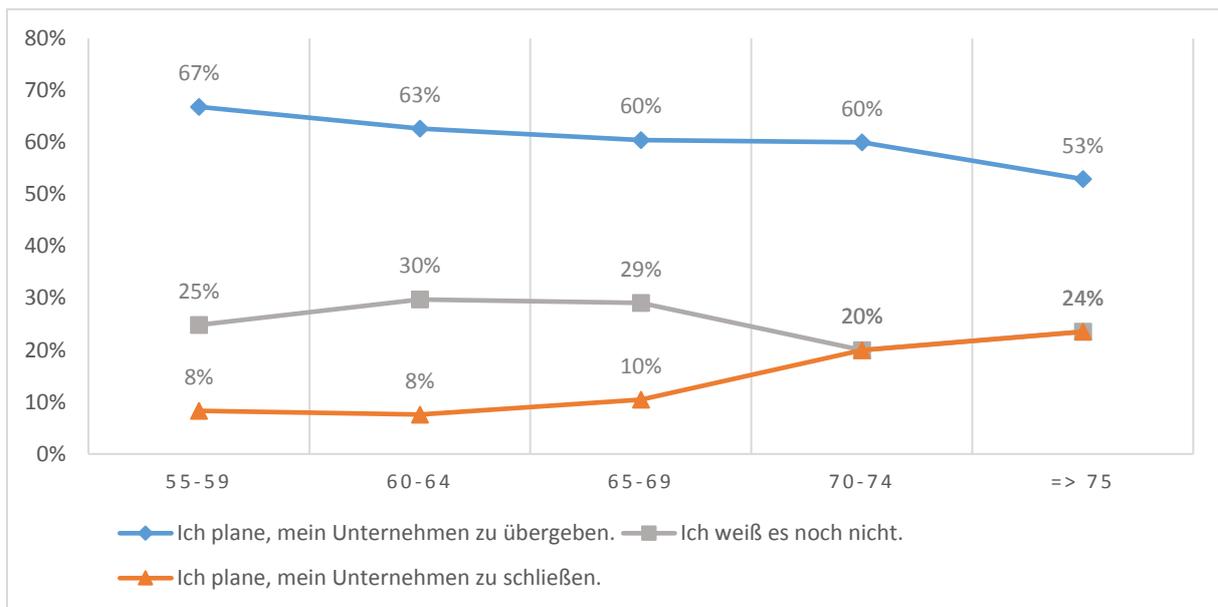


Abbildung 1: Wie wird innerhalb der Altersgruppen geplant, das Unternehmen zu übergeben oder zu schließen

Hier wird die prozentuale Verteilung der Antworten innerhalb der 5 Altersgruppen dargestellt. Zum Beispiel planen bei den 55 – 59 Jährigen 67 % ihr Unternehmen zu übergeben, 8 % zu schließen und 25 % wissen es noch nicht.

Mit zunehmendem Alter steigt der Anteil der Inhaber, die planen ihr Unternehmen zu schließen, deutlich an. Bei den über 75 Jährigen sind es letztlich 24 % der Teilnehmer, die ihr Unternehmen schließen wollen.

Zu berücksichtigen ist außerdem auch der Anteil derer, die angegeben haben, sie wissen noch nicht, ob das Unternehmen übergeben oder geschlossen werden soll. Bei den über 75 Jährigen liegt der Anteil der noch Unentschiedenen mit 24 % gleichauf mit denen, die schon wissen, dass sie schließen wollen. Letztlich plant so nur noch etwas mehr als die Hälfte der Unternehmer die Übergabe seines Unternehmens.

Vor der Umfrage gingen die Kammern davon aus, dass der Anteil der Unternehmen, die schließen wollen, noch deutlich stärker mit zunehmenden Alter steigt. Das hat sich nur teilweise bestätigt.

Dennoch ist der Trend eindeutig zu erkennen: Je länger ein Unternehmer wartet, sich um das Thema „Nachfolge“ zu kümmern, umso mehr ist der Fortbestand des Unternehmens gefährdet.

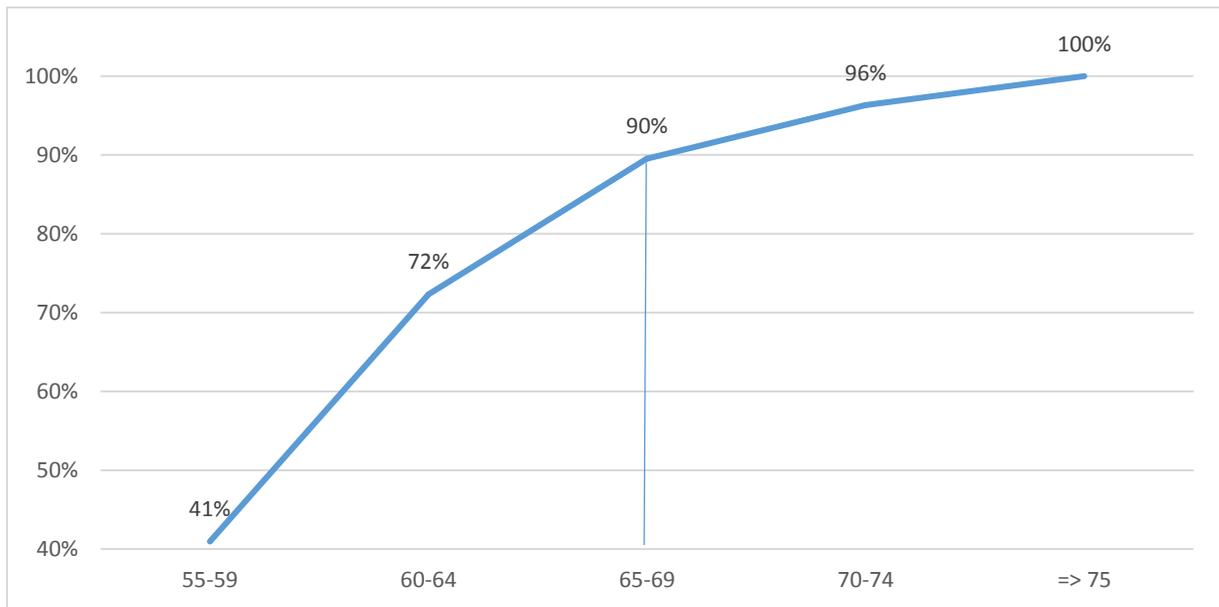


Abbildung 2: Anteil der Antworten „Ich plane, mein Unternehmen zu übergeben / zu schließen“ kumuliert

Betrachtet man zudem die tatsächliche Zahl der geplanten Übergaben und Schließungen innerhalb der Altersgruppen wird deutlich, dass 90 % der Übergaben und Schließungen vor Erreichen des 70. Lebensjahres geplant werden.

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:

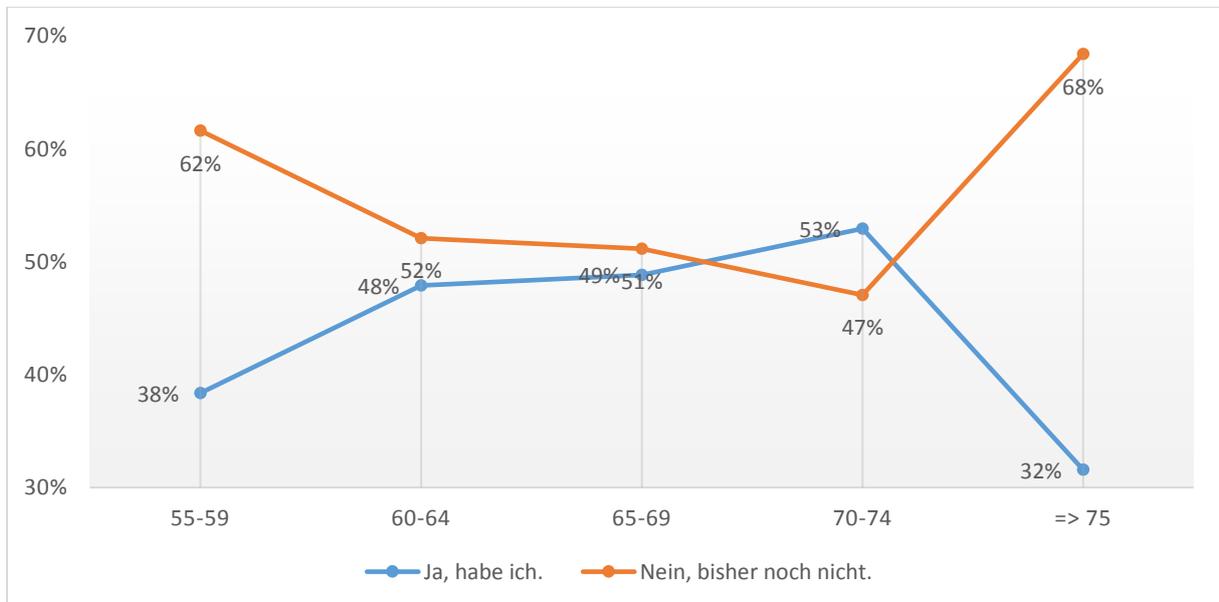


Abbildung 3: „Haben Sie bereits Maßnahmen zur Übergabe oder zur Schließung Ihres Betriebes geplant?“ nach Altersgruppen

Demnach sind die Unternehmer in den 3 Altersgruppen zwischen 60 und 74 Jahren am aktivsten mit der Planung von Maßnahmen zur Übernahme oder zur Schließung beschäftigt.

Nach der Altersgruppe 70 – 74 fällt der Anteil derer, die noch Maßnahmen ergreifen, deutlich ab.

Auf der anderen Seite heißt das aber auch, dass bei den 60 – 74 Jährigen knapp die Hälfte aller Betriebe eben noch keine konkreten Maßnahmen zur Übergabe oder zur Schließung geplant haben.

Übergeben wollen viele, Maßnahmen ergreifen wenige

Vergleicht man diese Angaben mit den Zahlen aus der Abbildung 1, ergibt sich eine merkliche Differenz. Einerseits hat nur gut die Hälfte der 60 – 74 Jährigen konkreten Maßnahmen zur Übergabe oder Schließung geplant (51 – 53 %). Andererseits geben aber 71 – 80 % der Befragten in den einzelnen Altersgruppen an, ihr Unternehmen übergeben oder schließen zu wollen (63 + 8 %/ 60 + 10 %/ 60 + 20 %, s. Abb.1).

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 meistens sehr mit dem privaten Leben der Inhaber verknüpft.

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 Mitarbeiterzahl² und nach den bereits geplanten Maßnahmen zur Übergabe oder Schließung des Betriebes³ ins Verhältnis gesetzt. Um die Darstellung zu vereinfachen, wurden für die Anzahl der Mitarbeiter 5 Gruppen gebildet. Da der Großteil aller Handwerksbetriebe bei einer Mitarbeiterzahl zwischen 1 bis 20 liegt, wurden für diese Mitarbeiterzahl 4 Gruppen gebildet. Die Angaben für Betriebe mit mehr als 20 Mitarbeitern sind in nur noch einer Gruppe aufgenommen.

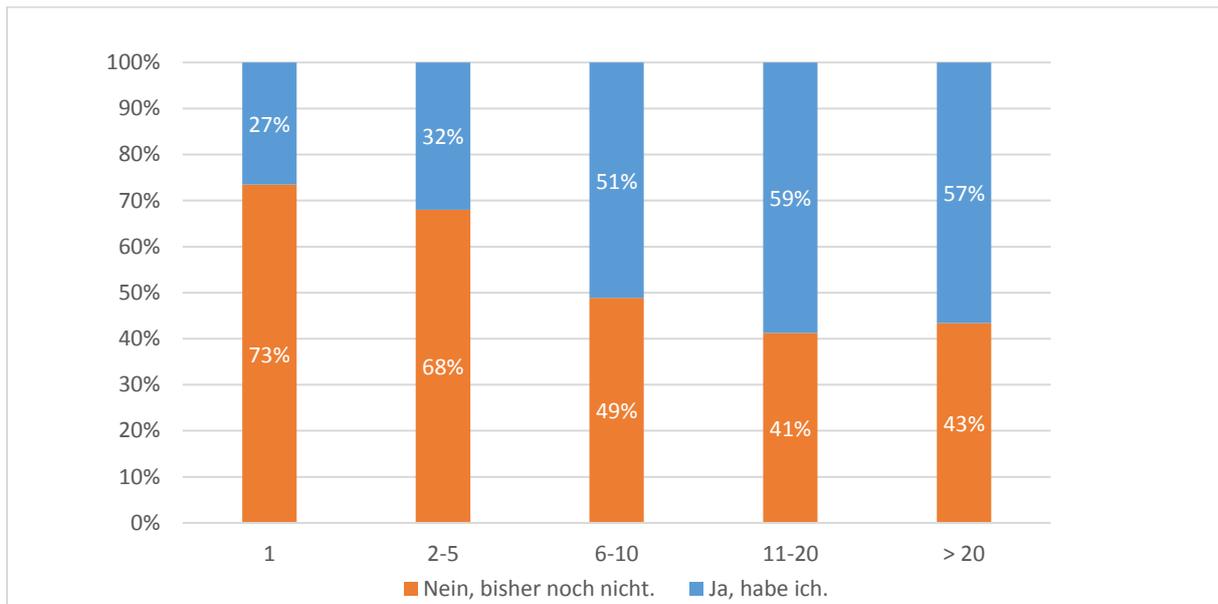


Abbildung 4: Haben Sie bereits Maßnahmen zur Übergabe oder Schließung ihres Betriebes geplant (nach Unternehmensgröße)?

Die These wird für die kleinen Betriebe mit bis zu 5 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 2 – 5 Mitarbeitern (einschließlich Inhaber) sind es immer noch ca. zwei Drittel der Betriebe.

Ab einer Betriebsgröße mit 6 Mitarbeitern wendet sich das Blatt. Der Anteil der Betriebe, die bereits Maßnahmen ergriffen haben, steigt erwartungsgemäß auf 51 % und mehr an.

² Wie viele Personen arbeiten in Ihrem Betrieb (einschließlich Inhaber)?

³ Haben Sie bereits Maßnahmen zur Übergabe oder Schließung ihres Betriebes geplant?

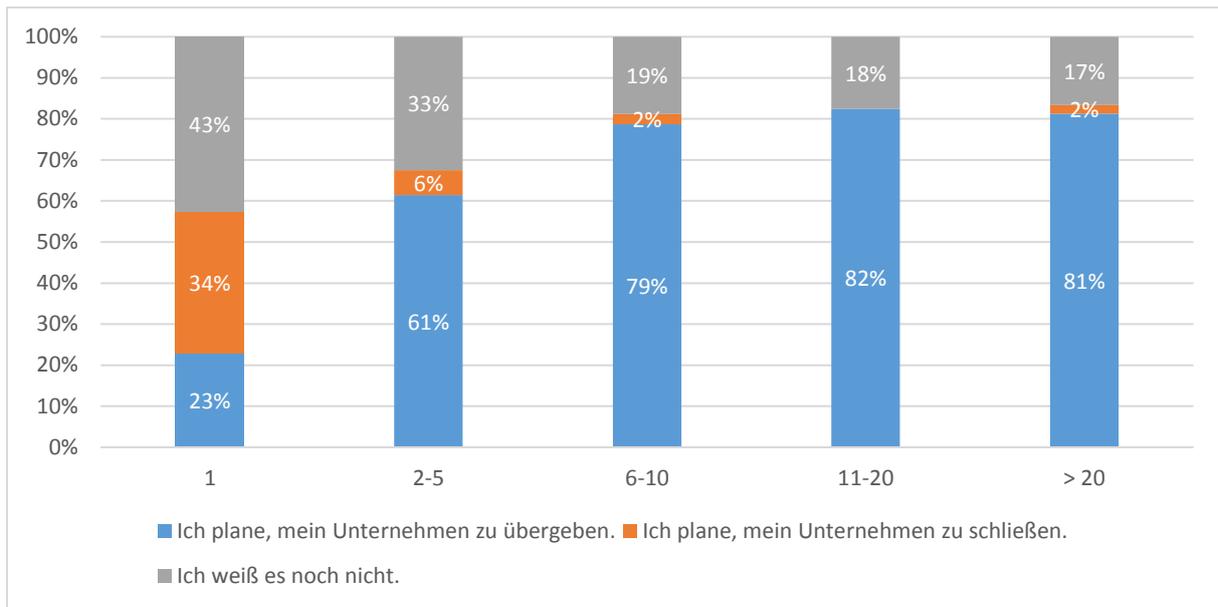


Abbildung 5: Planen Sie, Ihr Unternehmen zu übergeben oder zu schließen (nach Mitarbeitergröße)?

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 ein Viertel der Solo-Selbständigen plant, den Betrieb zu übergeben. Ungefähr ein Drittel gibt an, schließen zu wollen. Fast die Hälfte (43 %) ist noch unentschlossen.

Weiterhin wird auch hier die schon unter Punkt 2.1. angesprochene Differenz deutlich: In der Summe planen 57 %, den Betrieb zu übergeben oder zu schließen. Jedoch haben lediglich 27 % bereits konkrete Maßnahmen dafür ergriffen.

Begründung für die geringe Übergabequote könnte sein, dass die Struktur und die Abläufe innerhalb eines Betriebes von Solo-Selbständigen sehr, teilweise gänzlich auf den Inhaber abgestimmt sind. Oft stellt es ein Problem dar, einen Betrieb so abzugrenzen, dass er als solcher insgesamt übergeben werden kann. 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 2 – 5 Mitarbeiter sehr deutlich zurück. Hier sind es nur noch 6 %. Bei den noch größeren Betrieben geht der Anteil gegen Null.

Der Anteil der „Unentschlossenen“ sinkt bei der Gruppe mit 2 – 5 Mitarbeitern auf ein Drittel. Danach pendelt sich der Anteil der Unternehmen, die noch unentschlossen sind, auf 17 – 19 % ein, also etwas weniger als ein Fünftel der Betriebe. Der verbleibende Großteil der Betriebe (79 – 82 %) plant zu übergeben.

„Herausforderung“ Solo-Selbständige

Es wird deutlich, dass vor allem die Nachfolge bei Solo-Selbständigen gefährdet ist. Alle im Unternehmen anfallenden Aufgaben sind durch eine Person zu bewältigen. In der Regel füllt sie das Alltagsgeschäft so sehr aus, dass keine Zeit mehr bleibt, sich um strategische, längerfristige Fragestellungen zu kümmern.

3. THESE: DER 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, ob sie ihre Vorsorgemaßnahmen als ausreichend empfinden, d.h. es ging um die subjektive Bewertung der eigenen Vorsorgesituation.

Es ergibt sich folgendes Bild:

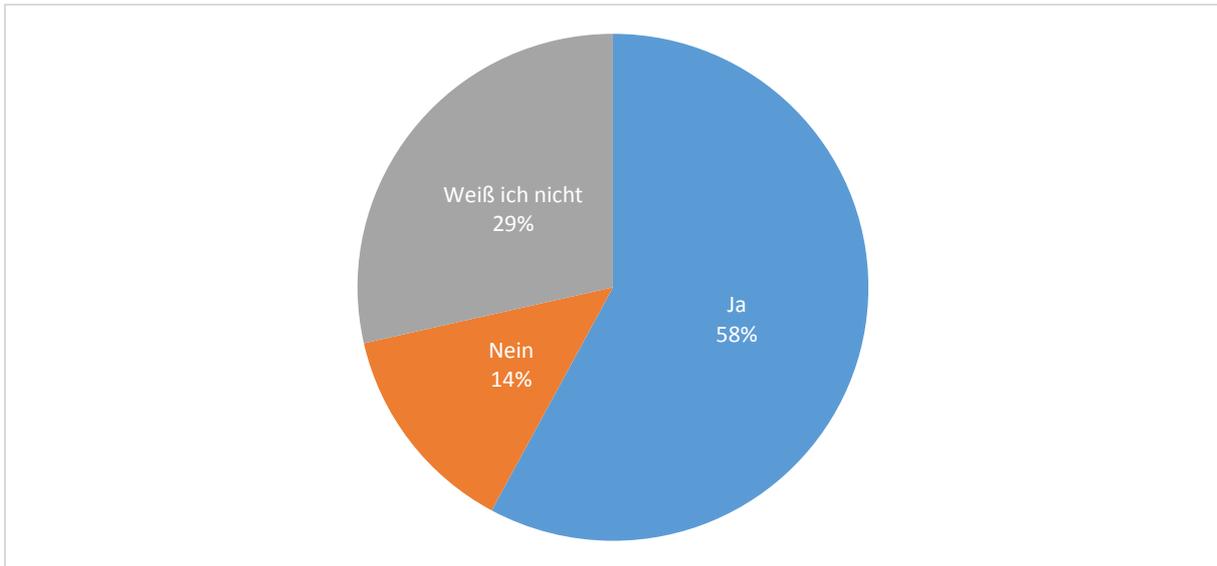


Abbildung 6: Halten Sie Ihre Vorsorgemaßnahmen für ausreichend?

Demnach fühlen sich nur etwas mehr als die Hälfte aller Befragten (58 %) ausreichend versorgt. Bei insgesamt 43 % bestehen insofern Unsicherheiten. 14 % verneinen die Frage, d.h. ca. jeder 7. Unternehmer fühlt sich für die Zukunft nicht ausreichend versorgt.

Zudem wurden die Handwerksunternehmer gefragt, welche konkreten Vorsorgemaßnahmen sie für die Zeit nach der Übergabe oder der Schließung getroffen haben:

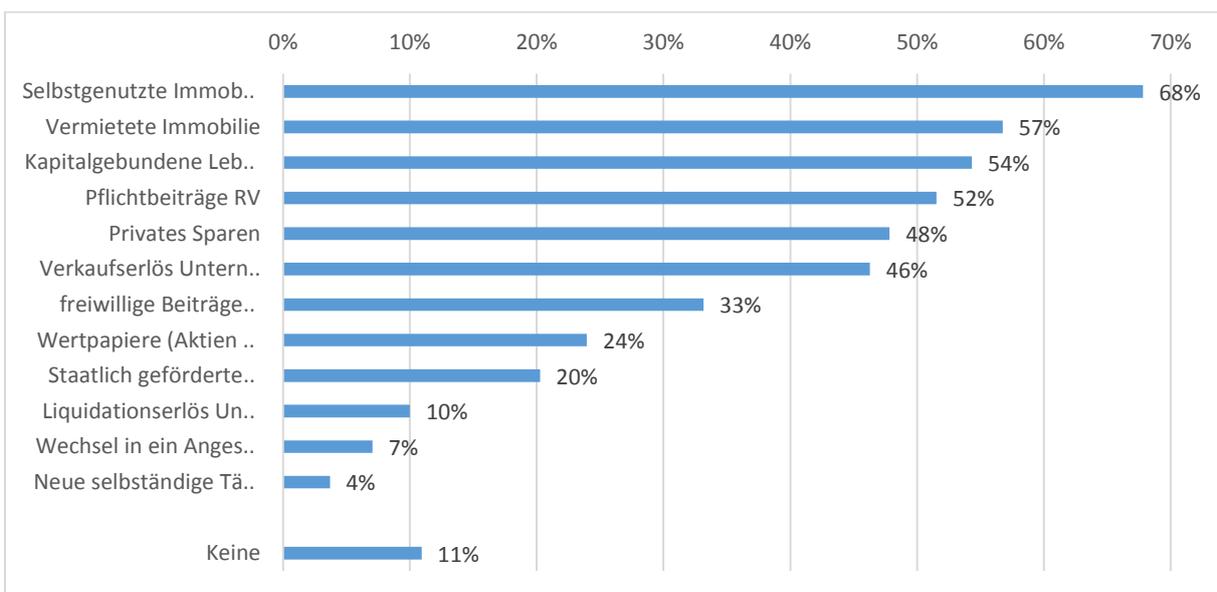


Abbildung 7: Welche finanziellen Vorsorgemaßnahmen haben Sie für die Zeit nach der Übergabe/ Schließung getroffen (Mehrfachnennungen möglich)?

Die Darstellung zeigt, dass auch die Unternehmer von mehreren Bausteinen für die Altersvorsorge ausgehen. Alleine der Verkaufserlös oder Liquidationserlös genügt nicht, um für das Alter ausreichend versorgt zu sein.

Die selbstgenutzte Immobilie ist mit 68 % die am häufigsten benannte Maßnahme, gefolgt von der vermieteten Immobilie mit 57 %.

Hervorzuheben ist, dass nur gut die Hälfte der Inhaber Pflichtbeiträge zur Deutschen Rentenversicherung als Maßnahme angegeben hat. Nur ein Drittel hat nach dieser Darstellung freiwillige Beiträge zur Deutschen Rentenversicherung gezahlt.

Auffallend ist auch, dass jeder 9. Unternehmer (11 %) angegeben hat, gar keine Maßnahmen getroffen zu haben.

In diesem Zusammenhang stellt sich dann die Frage, ob die Ausgestaltung der Handwerker-Rentenversicherung sinnvoll ist. Derzeit sind nur Inhaber in den Handwerken der Anlage A für 18 Jahre pflichtversichert. Andere Unternehmer, z.B. in den zulassungsfreien Handwerken haben die Wahl, freiwillig für das Alter vorzusorgen oder es zu lassen.

Die Handwerkskammern in Schleswig-Holstein haben sich daher bereits in der Vergangenheit für eine Rentenversicherungspflicht aller Selbständigen ausgesprochen. Sie legen aber Wert auf eine freie Wahl des Durchführungsweges, also auf die Wahl zwischen einer privaten Absicherung oder der gesetzlichen Rentenversicherung und vernünftige Regelungen für bereits versicherte Selbständige und Gründer bzw. Übernehmer.

Im Koalitionsvertrag der Großen Koalition auf Bundesebene sind diese Forderungen aufgegriffen worden.

Die Angaben zu den einzelnen Maßnahmen wurden noch mal danach selektiert, wer die Frage „Halten Sie Ihre Vorsorgemaßnahmen für ausreichend?“ mit „ja“ oder mit „nein“ beantwortet hatte. Es sollten so mögliche Unterschiede im Vorsorgeverhalten herausgestellt werden.

Vorsorgemaßnahme	Angaben aller Befragten	Vorsorgemaßnahmen ausreichend „Ja“	Vorsorgemaßnahmen ausreichend „Nein“
Selbstgenutzte Immobilie	68%	72%	54%
Vermietete Immobilie	57%	65%	21%
Kapitalgebundene Lebensversicherung	54%	56%	40%
Pflichtbeiträge RV	52%	55%	38%
Privates Sparen	48%	56%	25%
Verkaufserlös	46%	46%	38%
Freiwillige Beiträge RV	33%	35%	31%
Wertpapiere	24%	31%	5%
Staatl. Geförderte Altersvorsorge	20%	21%	16%
Liquidationserlös	10%	9%	11%
Wechsel in Angestelltenverhältnis	7%	10%	2%
Neue selbständige Tätigkeit	4%	5%	4%
Keine	11%	8%	24%

Abbildung 8: Arten der Vorsorge in Abhängigkeit, ob die Teilnehmer ihre Vorsorge insgesamt für ausreichend halten

Bei einigen Vorsorgemaßnahmen sind die Abweichungen der „Nein-Sager“ zu den „Ja-Sagern“ nicht so gravierend, wie z.B. beim Verkaufserlös, Liquidationserlös, freiwillige Beiträge zur Rentenversicherung, staatlich geförderte Altersvorsorge (< 10 %). Die einzige positive

Abweichung ergibt sich beim Liquidationserlös, d.h. die „Nein-Sager“ gehen eher davon aus, dass ihr Unternehmen aufgelöst wird.

Die Differenzen (10 – 20 %) werden deutlicher bei den Pflichtbeiträgen zur Rentenversicherung, der selbstgenutzten Immobilie und der kapitalgebundenen Lebensversicherung.

Knapp ein Viertel aller Unternehmer die angegeben haben, sie halten ihre Vorsorgemaßnahmen nicht für ausreichend, gaben zugleich an, auch keine Vorsorgemaßnahmen getroffen zu haben!

Die größten Abweichungen derjenigen, die meinen, nicht ausreichend für das Alter vorgesorgt zu haben, finden sich bei den vermieteten Immobilien, beim privaten Sparen und bei den Wertpapieren.

Drohende Altersarmut im Handwerk?

Die Darstellungen zeigen: Jeder 7. Unternehmer im Handwerk fühlt sich für das Alter nicht ausreichend versorgt. Bei fast der Hälfte aller Unternehmer (43 %) bestehen hinsichtlich ihrer Vorsorge Unsicherheiten. Jeder 9. Unternehmer hat angegeben, gar keine Vorsorgemaßnahmen getroffen zu haben. Dies bestätigt die Forderung nach einer verpflichtenden Altersvorsorge (s.o.).

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:

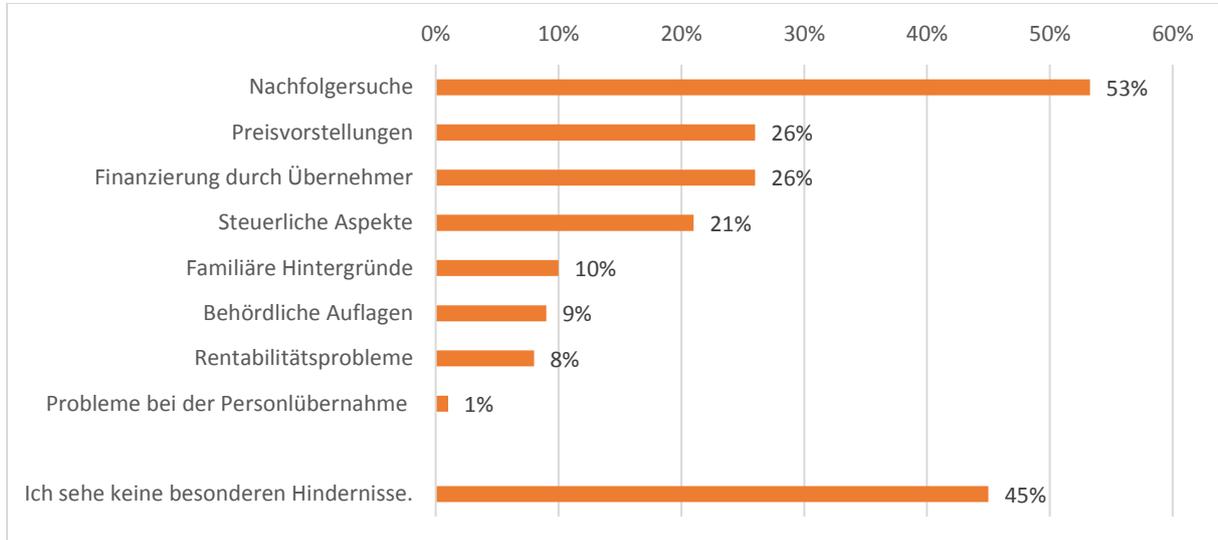


Abbildung 9: Welches sind die größten Hemmnisse bei der Betriebsübergabe? (Mehrfachantworten möglich)

Die Grafik zeigt sehr deutlich, dass die Nachfolgersuche mit Abstand (53 %) als das größte Problem bei der Betriebsübergabe angesehen wird.

Weitere relevante Hemmnisse sind vor allem noch unterschiedliche Preisvorstellungen, Finanzierungsfragen beim Übernehmer und steuerliche Aspekte.

Zugleich ist aber auch positiv zu bemerken, dass nahezu die Hälfte (45 %) aller Befragten angegeben hat, keine besonderen Hindernisse bei der Übergabe zu sehen.

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:

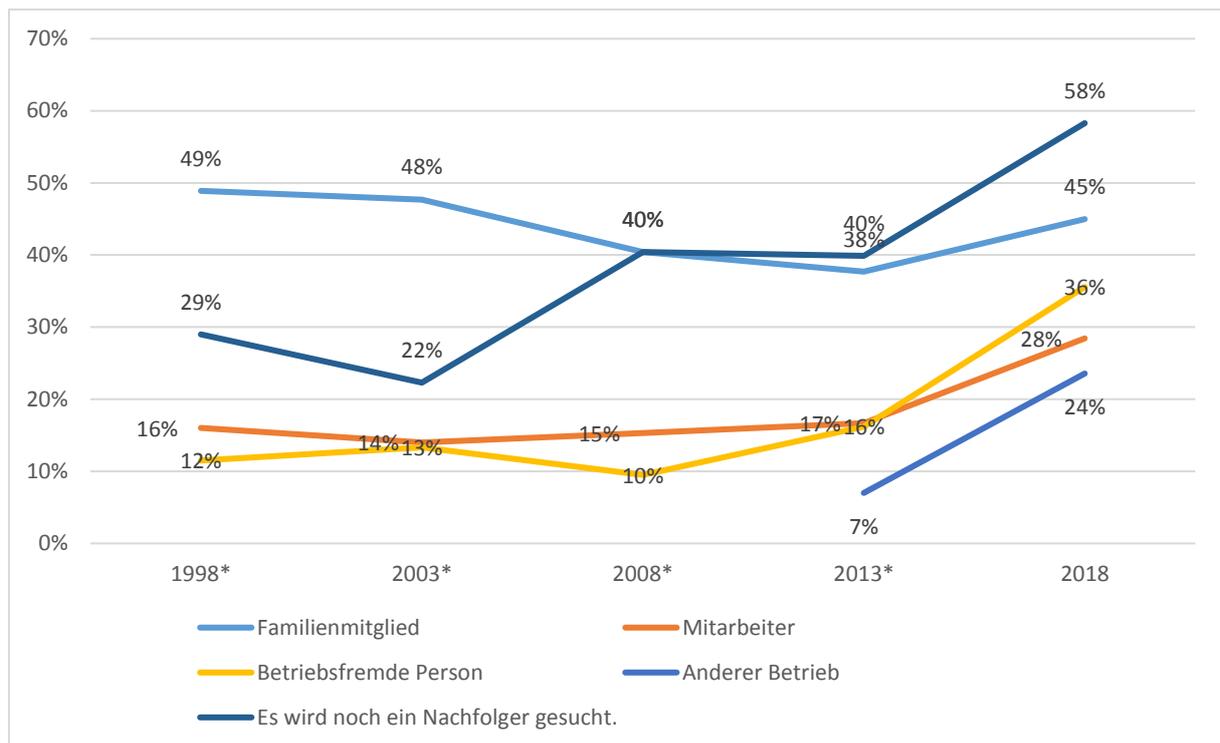


Abbildung 10: Herkunft der Betriebsnachfolger (Mehrfachnennungen möglich)

Die Übernahme durch ein Familienmitglied war und ist über die Jahre hinweg die mit Abstand am häufigsten gewählte Übergangsform. Die Übernahme durch Mitarbeiter oder betriebsfremde Personen lag in den ersten vier Umfragen relativ gleichbleibend zwischen 10 – 17 %. In der aktuellen Umfrage zeigt sich nun ein signifikanter Anstieg auf 28 % bei den Mitarbeitern und auf 36 % bei den betriebsfremden Personen. Seit 2013 wurde die Option „Übernahme durch einen anderen Betrieb“ in den Fragebogen mit aufgenommen. Auch hier zeigt sich ein deutlicher Anstieg von 7 auf 24 %.

Es lässt sich kein eindeutiger Erklärungsansatz finden, warum in der Umfrage 2018 alle Optionen gleichzeitig ansteigen. Wahrscheinlich werden neben der familieninternen Übergabe gleich von Anfang an auch die alternativen Optionen in Betracht gezogen.

Mehr als 50 % der Handwerksbetriebe suchen einen Nachfolger

Die Darstellung zeigt eindeutig den Trend, dass zunehmend noch Nachfolger gesucht werden bzw. fehlen. Der erste große Sprung bei der Option „Es wird noch ein Nachfolger gesucht“ zeigt sich bei den Umfrageergebnissen 2008. Die Prozentzahl verdoppelt sich nahezu von 22 auf 40 %. Der zweite große Sprung findet sich bei den aktuellen Ergebnissen 2018. Der Anteil derer, die angegeben haben, noch einen Nachfolger zu suchen, ist auf 58 % gestiegen!

BERATUNG DURCH WEN?

Schon die Betrachtung der 4 Thesen zeigt die verschiedenen Fragestellungen, mit denen sich ein Unternehmer früher oder später auseinander setzen muss. Viele weitere Themen sind denkbar. In den meisten Fällen ist es ratsam, wenn nicht sogar notwendig, sich vorweg entsprechende fachkundige Beratung einzuholen.

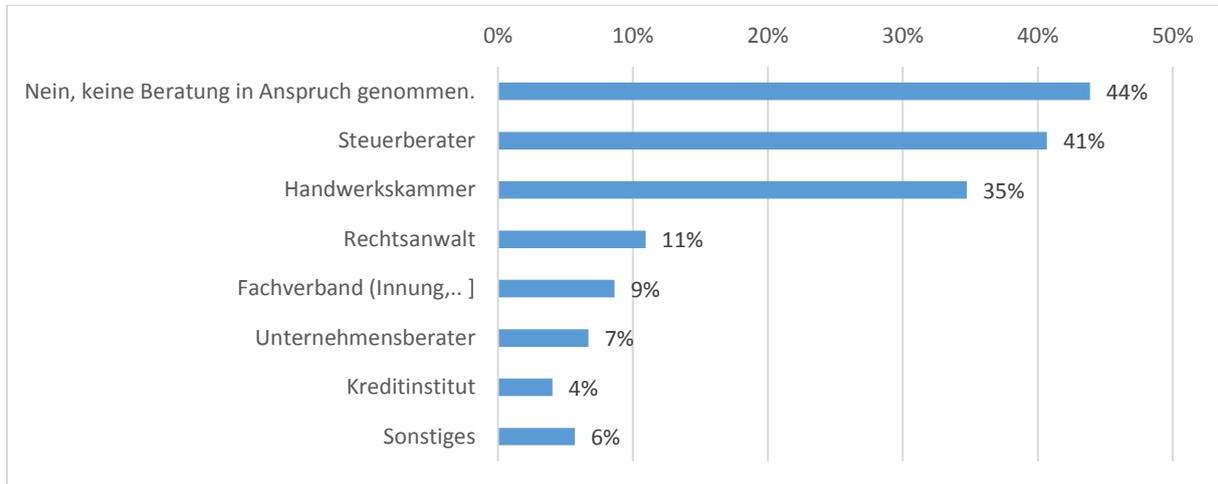


Abbildung 11: Durch wen haben Sie sich zum Thema Übergabe/Schließung beraten lassen oder planen dies?

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 1.500 individuelle Nachfolgegespräche mit Betriebsinhabern und Nachfolgern geführt. Das sind knapp 30 % aller durchgeführten Beratungen in diesem Zeitraum.

Bei den zwei Handwerkskammern in Schleswig-Holstein sind derzeit 11 betriebswirtschaftliche und 2 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 *nexxt - change* beteiligt. Die Betriebsberater der Kammern unterstützen dabei.

FAZIT

Als Ausgangspunkt der 5. Nachfolgeumfrage wurden 4 Thesen aufgestellt. Diese wurden im Einzelnen beleuchtet und hinterfragt. Als Ergebnis lassen sich nun mehrere Feststellungen statuieren:

Übergeben wollen viele, Maßnahmen ergreifen wenige.

Der Großteil der Unternehmer hat den Wunsch, den eigenen Betrieb an einen geeigneten Nachfolger zu übergeben. Oft bleibt es aber erst mal bei dem Wunsch. Konkrete Maßnahmen für eine Übergabe werden nicht eingeleitet.

Dem gilt es zu begegnen, beispielsweise durch eine gezielte Ansprache der Unternehmer und ein passendes Beratungsangebot.

„Herausforderung“ Solo-Selbständige

Solo-Selbständige sind ein typisches Phänomen des Handwerks. Mit ihren Besonderheiten haben Solo-Selbständige noch deutlich mehr Schwierigkeiten, ihren Betrieb zu übergeben als alle übrigen Unternehmer. Oft fehlt es schon an einem übergabefähigen abgrenzbaren Betrieb, da die Unternehmung eines Solo-Selbständigen zumeist sehr mit dem privaten Bereich verbunden ist. Die Kunden assoziieren den Handwerksbetrieb hauptsächlich mit dem Inhaber und der von ihm gezeigten Qualität als Handwerker. Das lässt sich nicht auf einen neuen Inhaber übertragen.

Drohende Altersarmut im Handwerk?

Bei fast der Hälfte aller Unternehmer (43 %) bestehen hinsichtlich ihrer Vorsorge Unsicherheiten. Jeder 9. Unternehmer hat angegeben, gar keine Vorsorgemaßnahmen getroffen zu haben. Der Verkaufs- oder Liquidationserlös genügt in den meisten Fällen nicht, den Lebensunterhalt im Alter abzusichern. Die gesetzliche Rentenversicherungspflicht besteht nur für einen begrenzten Teil der Handwerkerschaft. Alle anderen Handwerker können als Selbständige frei wählen, ob sie Beiträge zur Rentenversicherung einzahlen. Oftmals wird aus finanziellen Gründen darauf verzichtet, hauptsächlich auch hier bei den Solo-Selbständigen.

Die Forderung nach einer verpflichtenden Altersvorsorge für Selbständige wird deutlich.

Mehr als 50 % der Betriebe suchen noch einen Nachfolger

Die Suche nach einem geeigneten Nachfolger nimmt stetig zu. Auch wenn die Übergabe innerhalb der Familie nach wie vor aktuell ist, muss nach anderen geeigneten Alternativen gesucht werden. 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.

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

ABBILDUNG 1: WIE WIRD INNERHALB DER ALTERSGRUPPEN GEPLANT, DAS UNTERNEHMEN ZU ÜBERGEBEN ODER ZU SCHLIEßEN	3
ABBILDUNG 2: ANTEIL DER ANTWORTEN „ICH PLANE, MEIN UNTERNEHMEN ZU ÜBERGEBEN / ZU SCHLIEßEN“ KUMULIERT	4
ABBILDUNG 3: „HABEN SIE BEREITS MAßNAHMEN ZUR ÜBERGABE ODER ZUR SCHLIEßUNG IHRES BETRIEBES GEPLANT?“ NACH ALTERSGRUPPEN	4
ABBILDUNG 4: HABEN SIE BEREITS MAßNAHMEN ZUR ÜBERGABE ODER SCHLIEßUNG IHRES BETRIEBES GEPLANT (NACH UNTERNEHMENSGRÖßE)?	6
ABBILDUNG 5: PLANEN SIE, IHR UNTERNEHMEN ZU ÜBERGEBEN ODER ZU SCHLIEßEN (NACH MITARBEITERGRÖßE)?	7
ABBILDUNG 6: HALTEN SIE IHRE VORSORGEMAßNAHMEN FÜR AUSREICHEND?	8
ABBILDUNG 7: WELCHE FINANZIELLEN VORSORGEMAßNAHMEN HABEN SIE FÜR DIE ZEIT NACH DER ÜBERGABE/ SCHLIEßUNG GETROFFEN (MEHRFACHNENNUNGEN MÖGLICH)?	8
ABBILDUNG 8: ARTEN DER VORSORGE IN ABHÄNGIGKEIT, OB DIE TEILNEHMER IHRE VORSORGE INSGESAMT FÜR AUSREICHEND HALTEN	9
ABBILDUNG 9: WELCHES SIND DIE GRÖßTEN HEMMNISSE BEI DER BETRIEBSÜBERGABE? (MEHRFACHANTWORTEN MÖGLICH)	11
ABBILDUNG 10: HERKUNFT DER BETRIEBSNACHFOLGER (MEHRFACHNENNUNGEN MÖGLICH)	12
ABBILDUNG 11: DURCH WEN HABEN SIE SICH ZUM THEMA ÜBERGABE/ SCHLIEßUNG BERATEN LASSEN ODER PLANEN DIES?	13
ABBILDUNG 12: 1. FRAGE: WIE ALT SIND SIE?	17
ABBILDUNG 13: 2. FRAGE: WELCHES GESCHLECHT HABEN SIE?	17
ABBILDUNG 14: 3. FRAGE: WIE VIELE PERSONEN ARBEITEN IN IHREM BETRIEB? (EINSCHLIEßLICH INHABER, GESCHÄFTSFÜHRER, MITARBEITENDE FAMILIENANGEHÖRIGE)	18
ABBILDUNG 15: 4. FRAGE: HABEN SIE BEREITS MAßNAHMEN ZUR ÜBERGABE ODER ZUR SCHLIEßUNG IHRES BETRIEBES GEPLANT?	18
ABBILDUNG 16: 5. FRAGE: WANN WOLLEN SIE DAMIT BEGINNEN, SICH MIT DEM THEMA ÜBERGABE/ SCHLIEßUNG ZU BESCHÄFTIGEN?	19
ABBILDUNG 17: 6. FRAGE: DURCH WEN HABEN SIE SICH ZUM THEMA ÜBERGABE/ SCHLIEßUNG BERATEN LASSEN ODER PLANEN SIE DIESES? (MEHRFACHANTWORTEN MÖGLICH)	19
ABBILDUNG 18: 7. FRAGE: WELCHE FINANZIELLEN VORSORGEMAßNAHMEN HABEN SIE FÜR DIE ZEIT NACH DER ÜBERGABE/ SCHLIEßUNG GETROFFEN?	20
ABBILDUNG 19: 8. FRAGE: HALTEN SIE IHRE VORSORGEMAßNAHMEN FÜR AUSREICHEND?	20
ABBILDUNG 20: 9. FRAGE: PLANEN SIE, IHR UNTERNEHMEN ZU ÜBERGEBEN ODER ZU SCHLIEßEN?	21
ABBILDUNG 21: 10. FRAGE: WANN SOLL DER BETRIEB ÜBERGEBEN WERDEN?	21
ABBILDUNG 22: 11. FRAGE: AN WEN SOLL DER BETRIEB ÜBERGEBEN WERDEN? (MEHRFACHANTWORTEN MÖGLICH)	22
ABBILDUNG 23: 12. FRAGE: WIE SOLL DIE BETRIEBSÜBERGABE ERFOLGEN? (MEHRFACHANTWORTEN MÖGLICH)	22
ABBILDUNG 24: 13. FRAGE: WELCHES SIND DIE GRÖßTEN HEMMNISSE HANDWERKSKAMMER BEI DER BETRIEBSÜBERGABE? (MEHRFACHANTWORTEN MÖGLICH)	23
ABBILDUNG 25: 14. FRAGE: WANN SOLL DER BETRIEB GESCHLOSSEN WERDEN?	23
ABBILDUNG 26: 15. FRAGE: WARUM WOLLEN SIE DEN BETRIEB SCHLIEßEN?	24
ABBILDUNG 27: 16. FRAGE: WÜNSCHEN SIE EINE WEITERE BERATUNG DURCH DIE	24

FRAGEBOGEN

Umfrage zur Betriebsnachfolge der Handwerkskammer Lübeck 2018

FAX 04 51 / 15 06 277

1. Wie alt sind Sie?
_____ Jahre
2. Welches Geschlecht haben Sie?
 - weiblich
 - männlich
3. Wie viele Personen arbeiten in Ihrem Betrieb (einschließlich Inhaber)
_____ Personen
4. Haben Sie bereits Maßnahmen zur Übergabe oder zur Schließung Ihres Betriebes geplant?
 - ja, habe ich
 - nein, bisher noch nicht
5. Wenn nein, wann wollen Sie damit beginnen, sich mit dem dem Thema Übergabe/ Schließung zu beschäftigen?
 - innerhalb des nächsten Jahres
 - innerhalb der nächsten 2 Jahre
 - innerhalb der nächsten 5 Jahre
 - weiß ich noch nicht
 - gar nicht
6. Durch wen haben Sie sich zum Thema Übergabe/ Schließung beraten lassen oder planen dies?
 - Handwerkskammer
 - Fachverband (Innung, Dehoga, Einzelhandelsverband)
 - Steuerberater
 - Rechtsanwalt
 - Unternehmensberater
 - Kreditinstitut
 - keine Beratung
 - sonstige:
7. Welche finanziellen Vorsorgemaßnahmen haben Sie für die Zeit nach der Übergabe/ Schließung getroffen?
 - Verkaufserlös Unternehmen
 - Liquidationserlös aus Auflösung des Unternehmens
 - Pflichtbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung
 - freiwillige Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung
 - selbstgenutzte Immobilie
 - vermietete Immobilie
 - privates Sparen
 - kapitalgebundene Lebensversicherung
 - Wertpapiere (Aktien, Rentenfonds, Obligationen z.B.)
 - staatlich geförderte Altersvorsorge (Rürup, Riester)
 - neue selbständige Tätigkeit
 - Wechsel in ein Angestelltenverhältnis
 - keine
 - sonstige:
8. Halten Sie Ihre Vorsorgemaßnahmen für ausreichend?
 - ja
 - nein
 - weiß ich nicht
9. Planen Sie, Ihr Unternehmen zu übergeben oder zu schließen?
 - Ich plane, mein Unternehmen zu übergeben.
 - Ich plane, mein Unternehmen zu schließen.
 - Ich weiß es noch nicht.

bei Übergabe und "weiß nicht" weiter mit Frage 10. Bei Schließung weiter mit Frage 14.

10. Wann soll der Betrieb übergeben werden?
 - innerhalb des nächsten Jahres
 - in den nächsten 2 Jahren
 - später
11. An wen soll der Betrieb übergeben werden?
 - Familienmitglied
 - Mitarbeiter
 - betriebsfremde Person
 - anderer Betrieb
 - es wird noch ein Nachfolger gesucht
12. Wie soll die Betriebsübergabe erfolgen?
 - Verkauf gegen Einmalzahlung
 - Verrichtung/ Ratenzahlung
 - Schenkung/ Erbschaft
 - Verpachtung/ Vermietung
 - noch nicht entschieden
 - sonstiges:
13. Welches sind die größten Hemmnisse bei der Betriebsübergabe?
 - Nachfolgersuche
 - Preisvorstellungen (Verkauf, Miete, Pacht)
 - Finanzierung durch den Übernehmer
 - steuerliche Aspekte
 - Rentabilitätsprobleme
 - Probleme bei der Personalübernahme
 - Behördliche Auflagen
 - familiäre Hintergründe
 - ich sehe keine besonderen Hindernisse
 - sonstige:
weiter bei Frage 16.
14. Wann soll der Betrieb geschlossen werden?
 - innerhalb des nächsten Jahres
 - in den nächsten 2 Jahren
 - später
15. Warum wollen Sie den Betrieb schließen?
 - Rentenalter erreicht
 - keinen Nachfolger gefunden
 - finanzielle Gründe
 - gesundheitliche Gründe
 - schlechte Auftragslage
 - sonstiges:
16. Wünschen Sie eine weitere Beratung durch die Handwerkskammer? (Name, Telefonnummer, Anliegen?)

ERGEBNISSE DER EINZELNEN FRAGEN

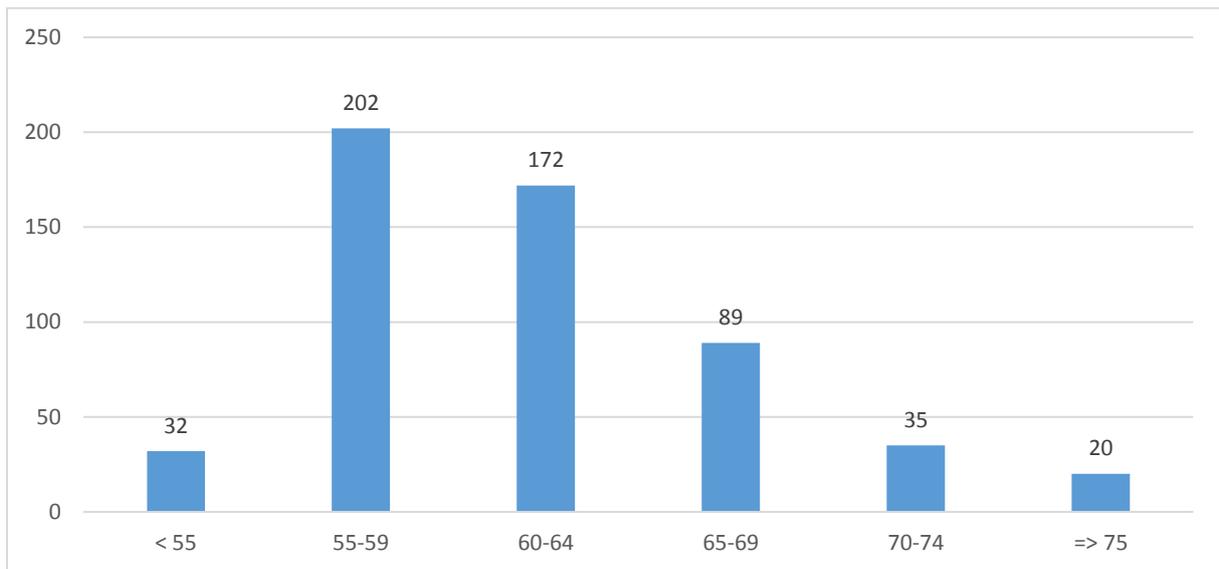


Abbildung 12: 1. Frage: Wie alt sind Sie?

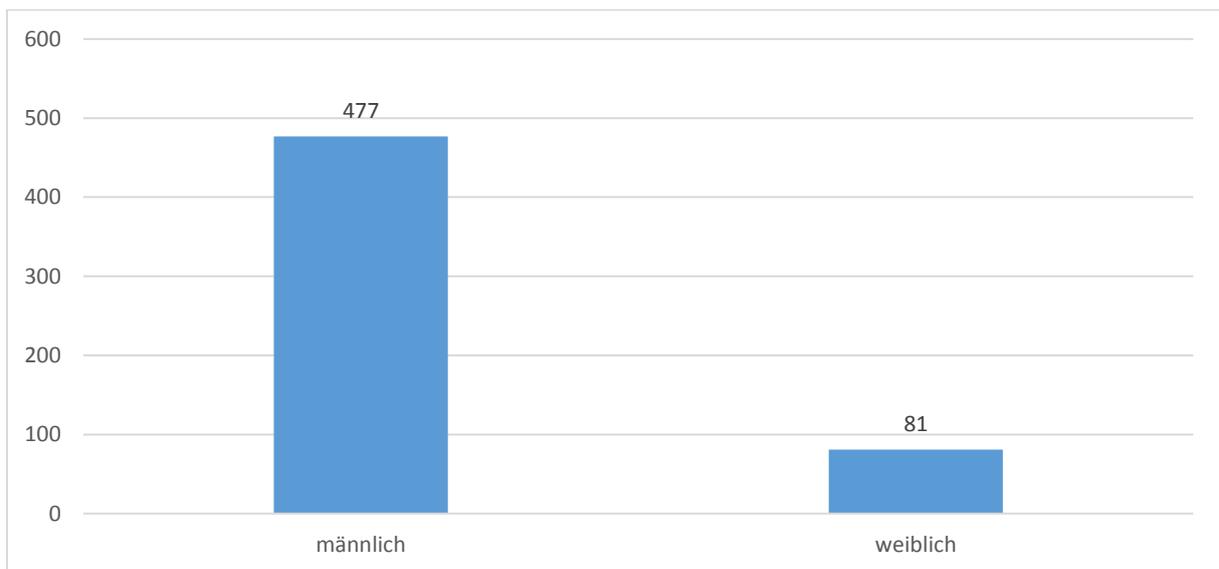


Abbildung 13: 2. Frage: Welches Geschlecht haben Sie?

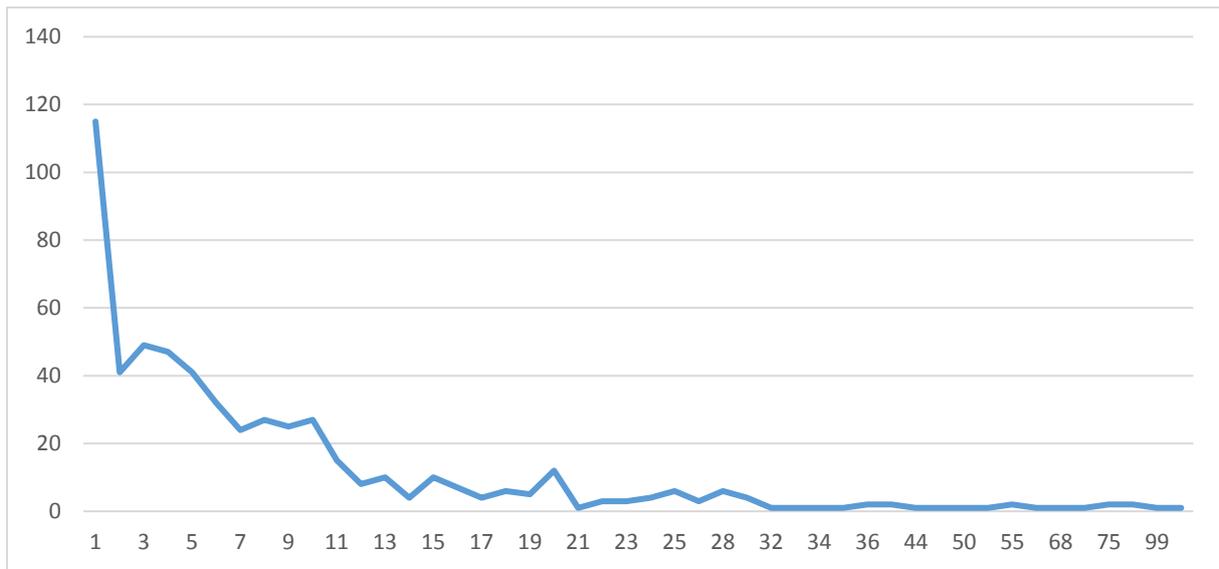


Abbildung 14: 3. Frage: Wie viele Personen arbeiten in Ihrem Betrieb? (einschließlich Inhaber, Geschäftsführer, mitarbeitende Familienangehörige)

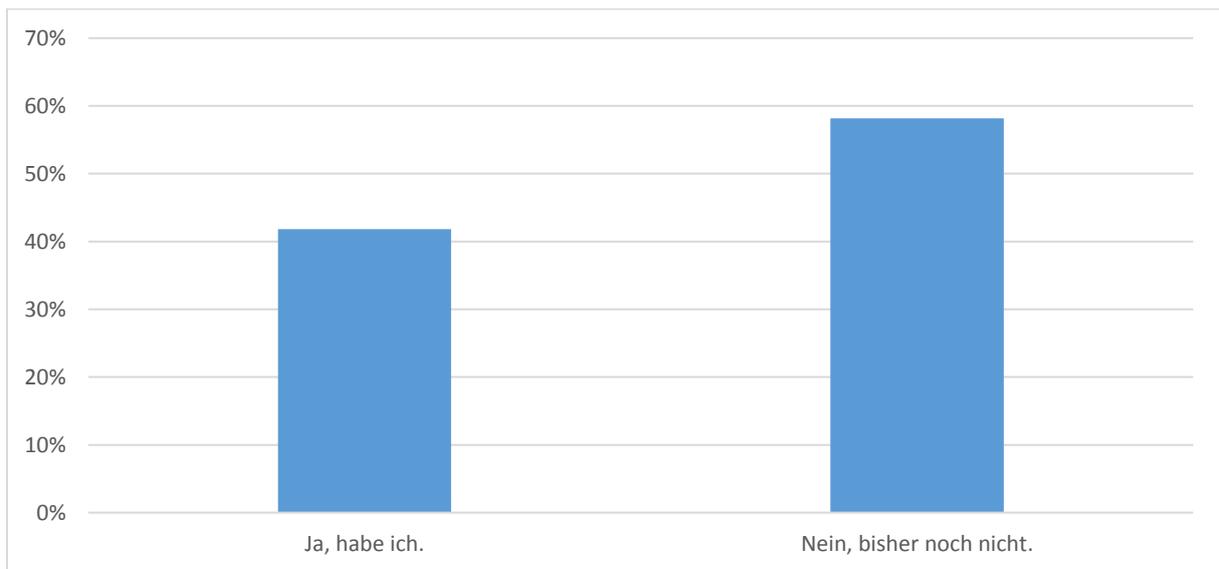


Abbildung 15: 4. Frage: Haben Sie bereits Maßnahmen zur Übergabe oder zur Schließung Ihres Betriebes geplant?

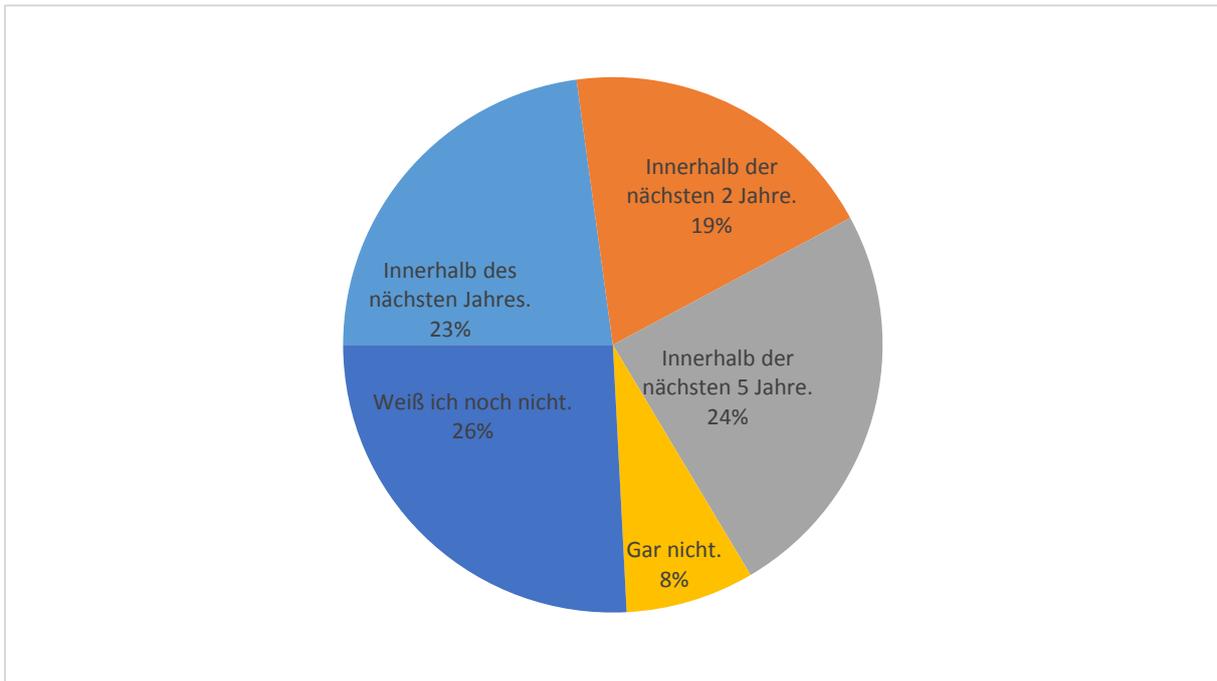


Abbildung 16: 5. Frage: Wann wollen Sie damit beginnen, sich mit dem Thema Übergabe/ Schließung zu beschäftigen?

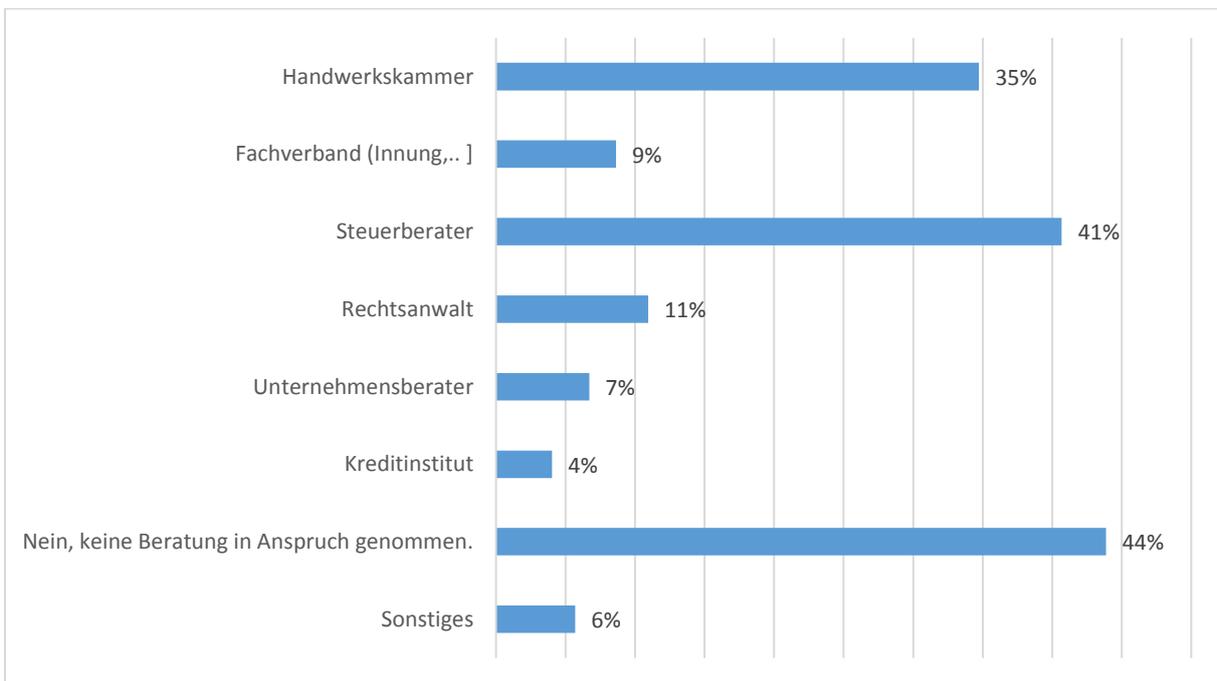


Abbildung 17: 6. Frage: Durch wen haben Sie sich zum Thema Übergabe/ Schließung beraten lassen oder planen Sie dieses? (Mehrfachantworten möglich)

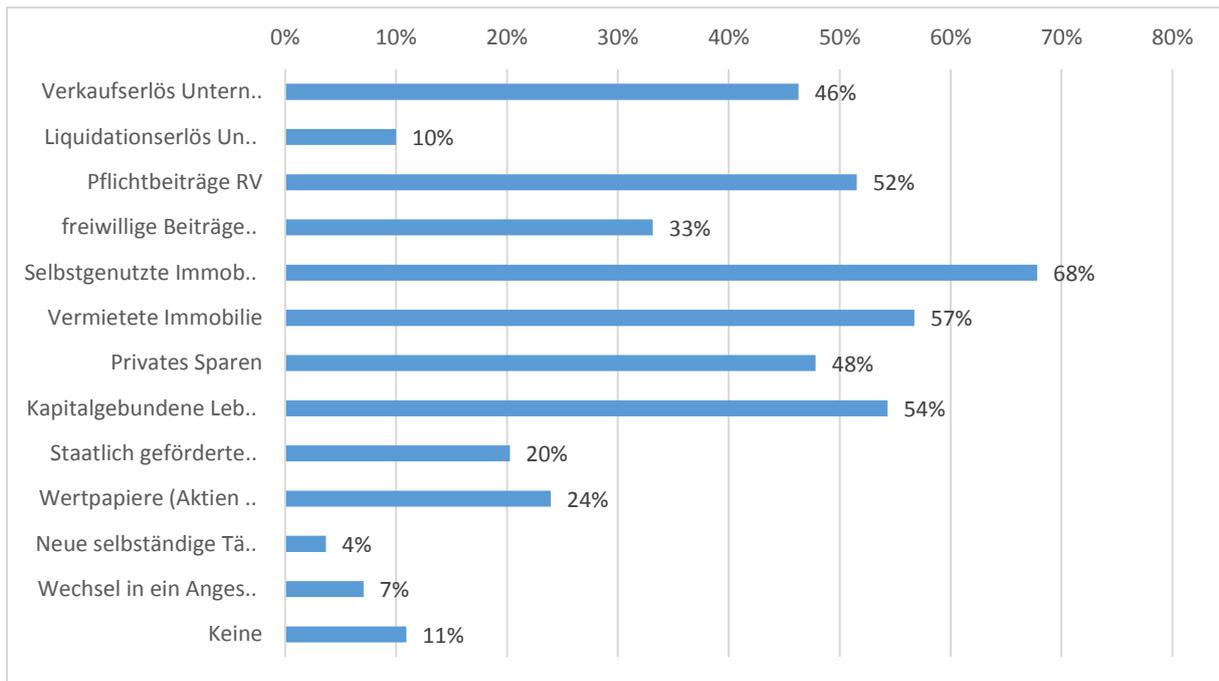


Abbildung 18: 7. Frage: Welche finanziellen Vorsorgemaßnahmen haben Sie für die Zeit nach der Übergabe/Schließung getroffen?

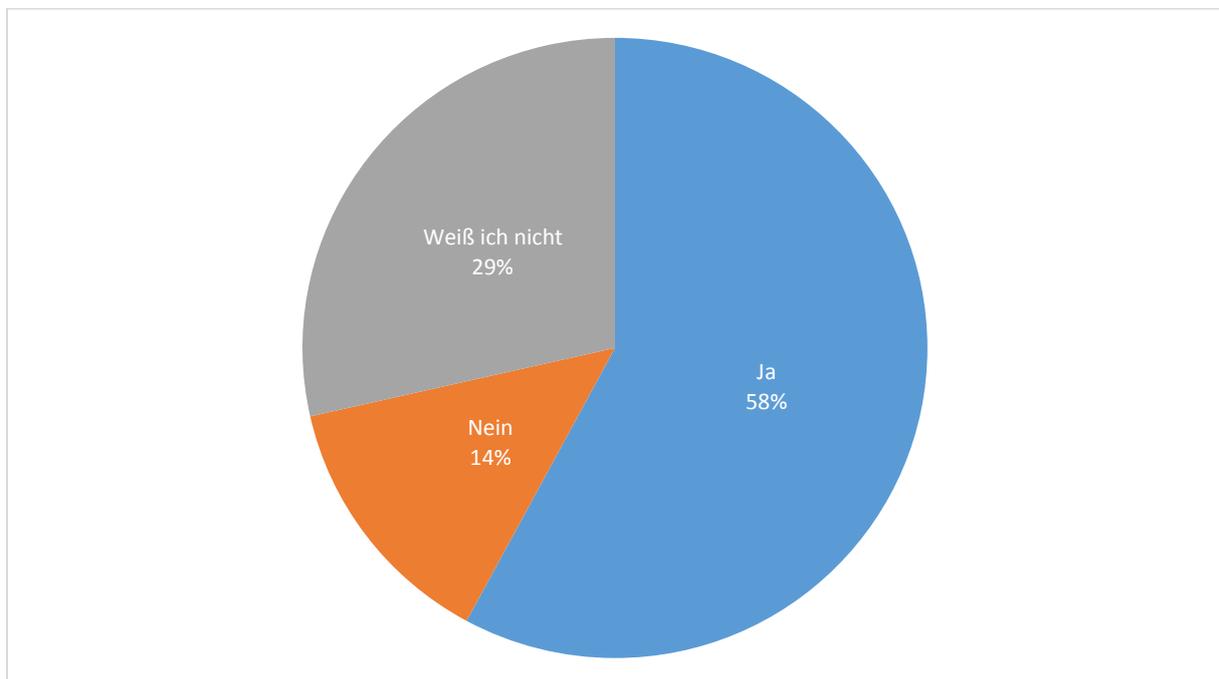


Abbildung 19: 8. Frage: Halten Sie Ihre Vorsorgemaßnahmen für ausreichend?

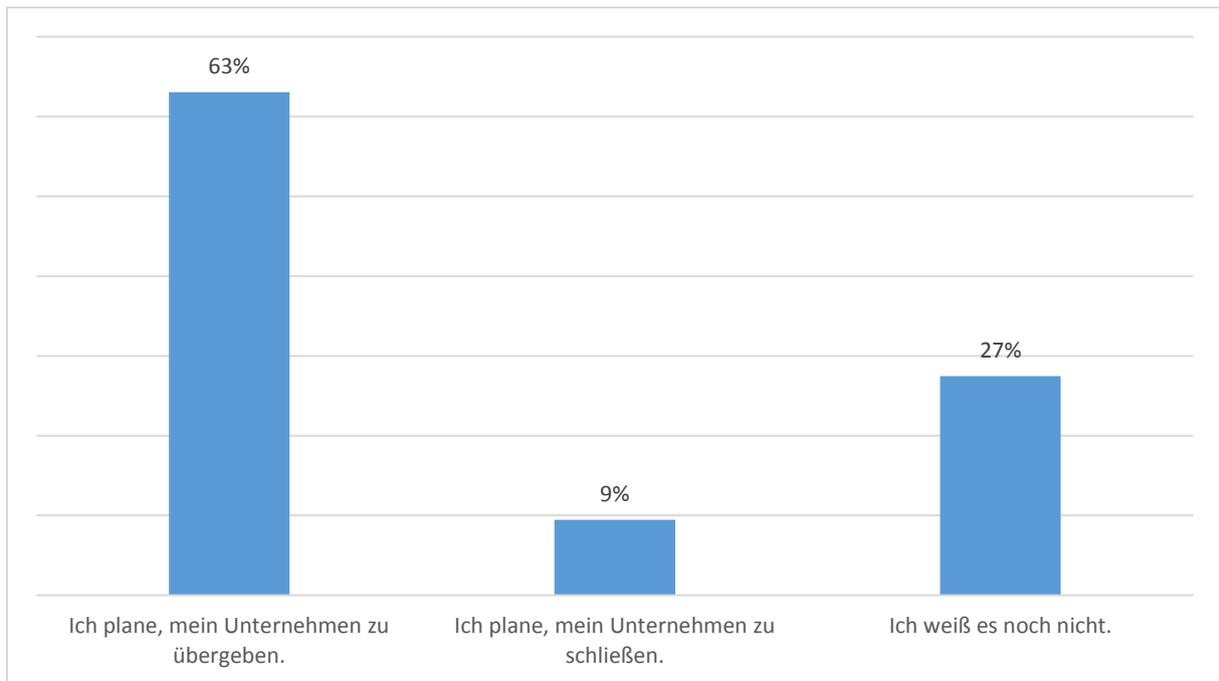


Abbildung 20: 9. Frage: Planen Sie, Ihr Unternehmen zu übergeben oder zu schließen?

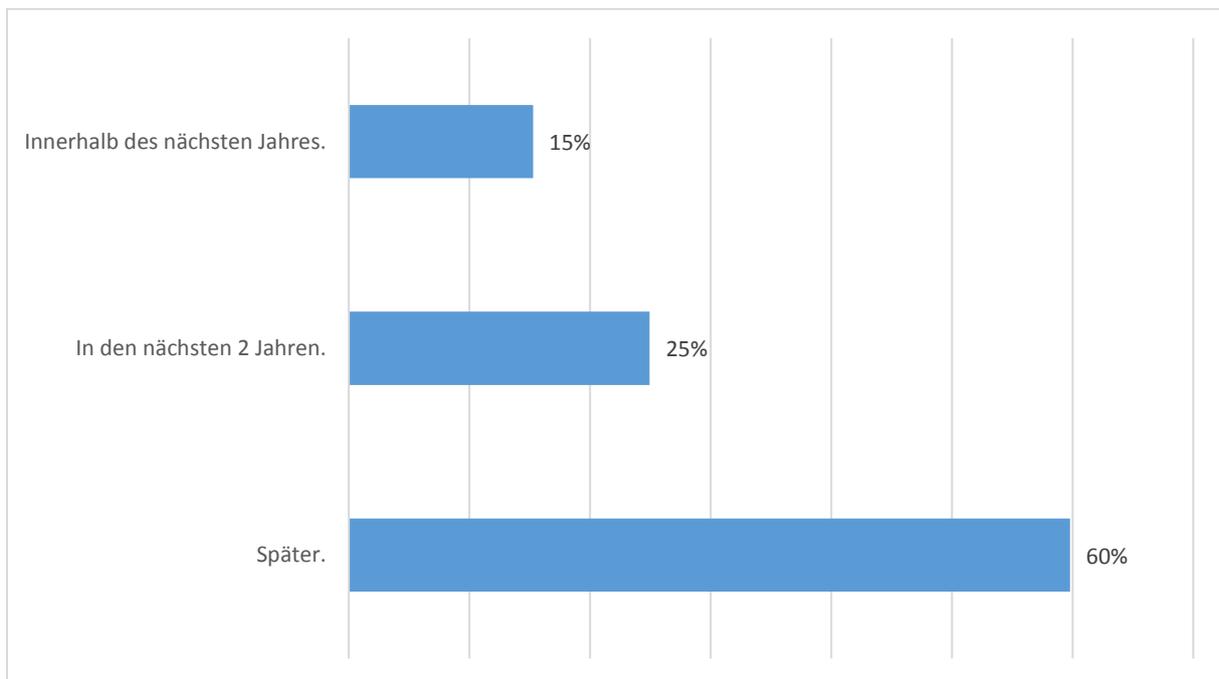


Abbildung 21: 10. Frage: Wann soll der Betrieb übergeben werden?

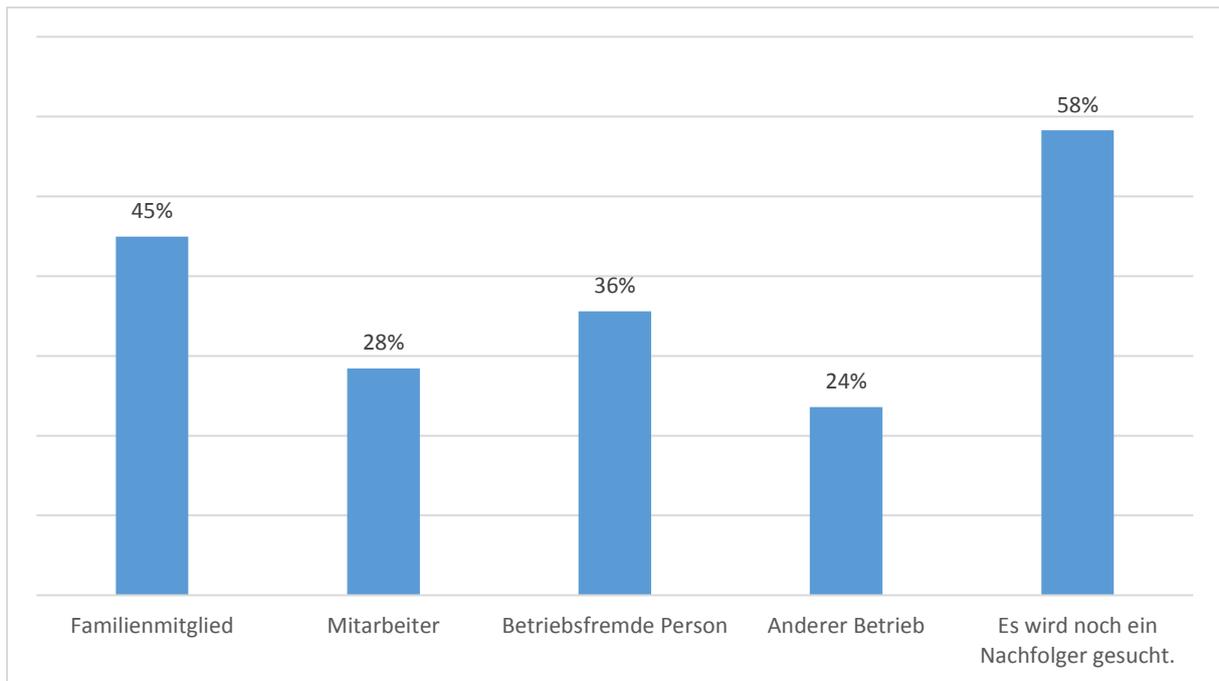


Abbildung 22: 11. Frage: An wen soll der Betrieb übergeben werden? (Mehrfachantworten möglich)

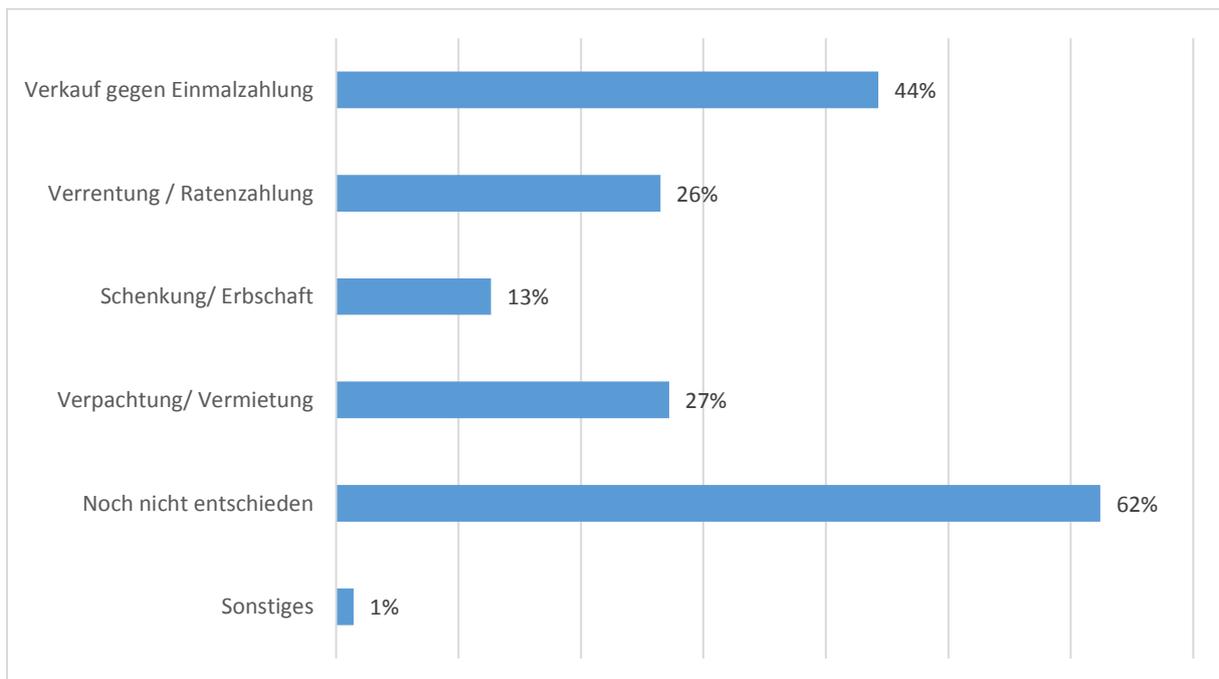


Abbildung 23: 12. Frage: Wie soll die Betriebsübergabe erfolgen? (Mehrfachantworten möglich)

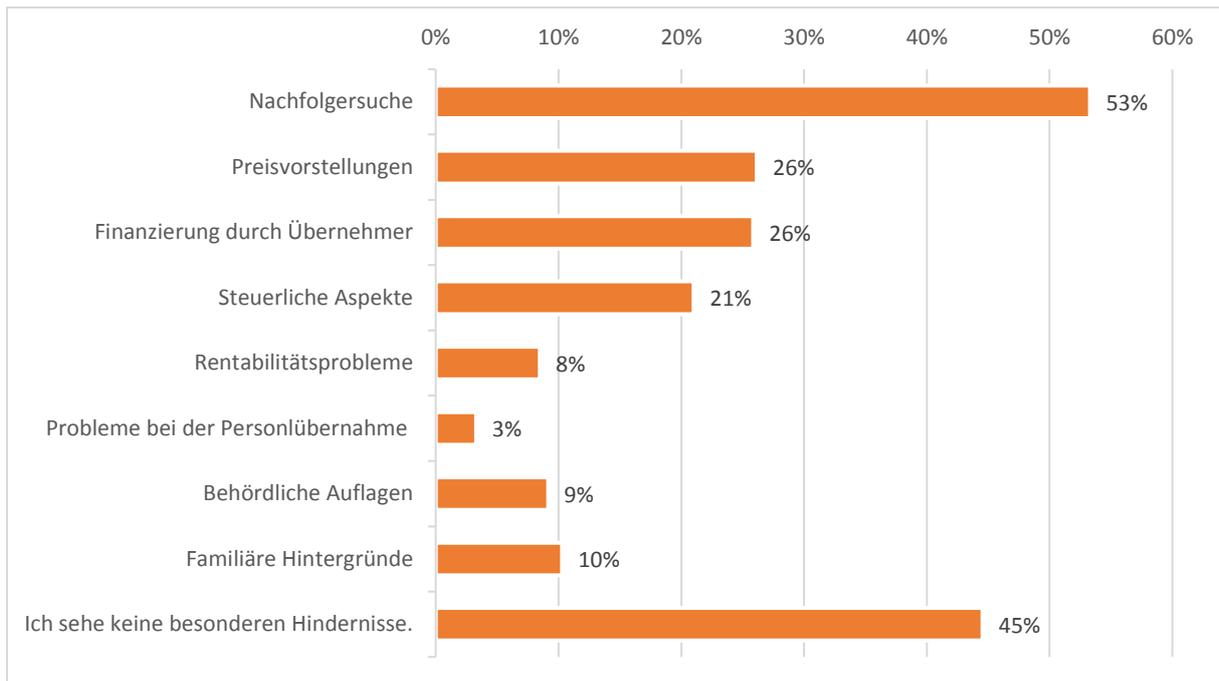


Abbildung 24: 13. Frage: Welches sind die größten Hemmnisse Handwerkskammer bei der Betriebsübergabe? (Mehrfachantworten möglich)

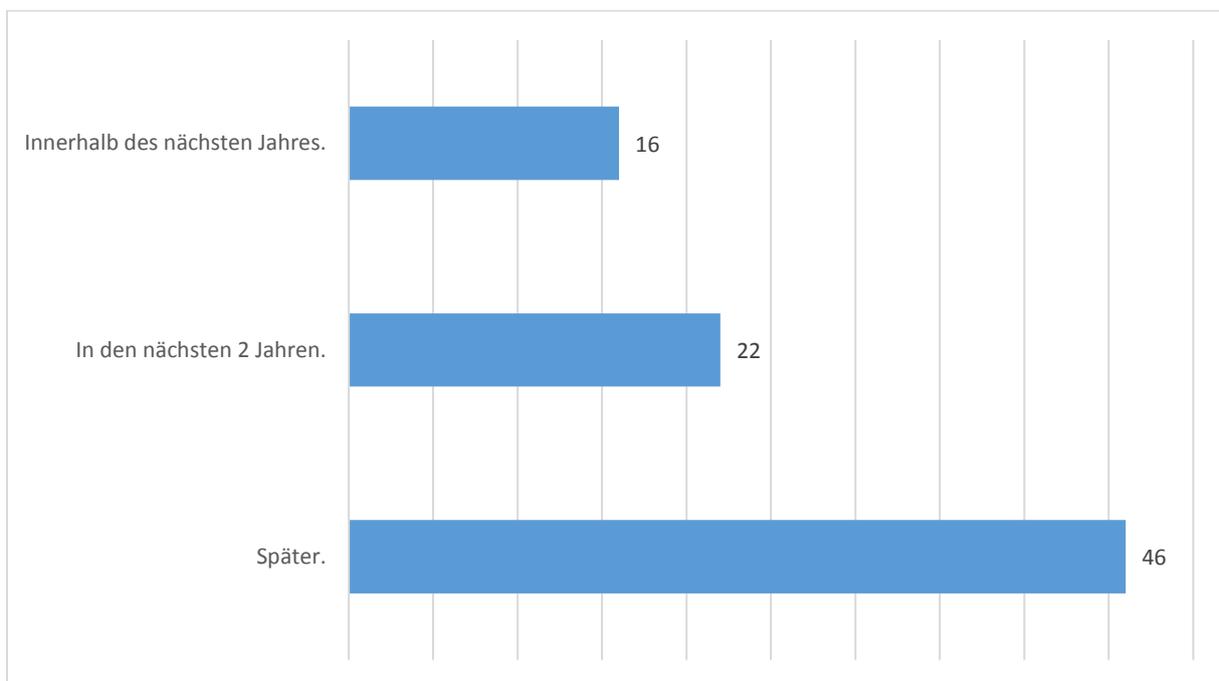


Abbildung 25: 14. Frage: Wann soll der Betrieb geschlossen werden?

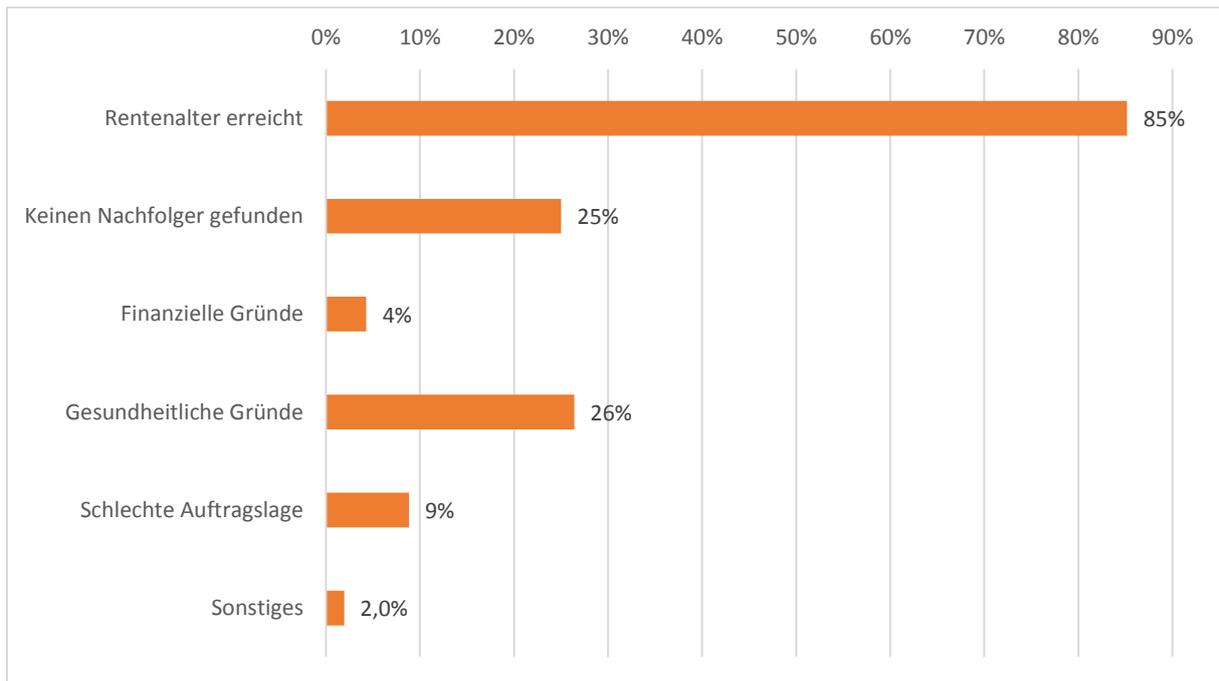


Abbildung 26: 15. Frage: Warum wollen Sie den Betrieb schließen?

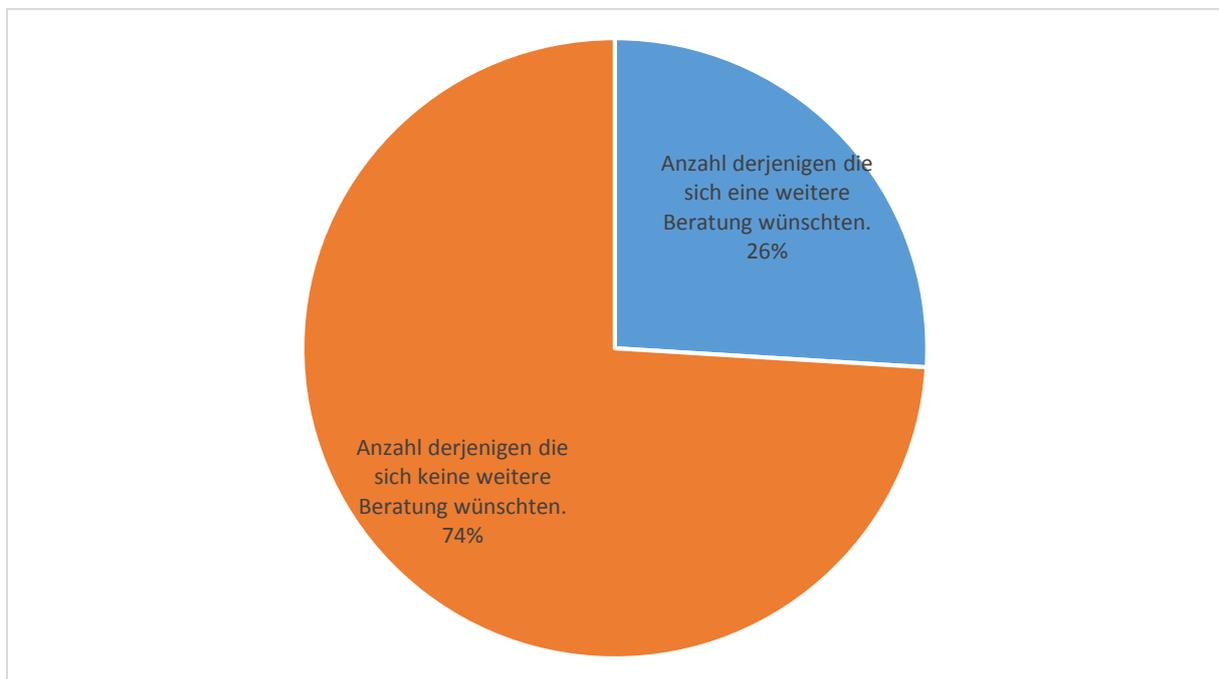


Abbildung 27: 16. Frage: Wünschen Sie eine weitere Beratung durch die

IMPRESSUM

Herausgeber: Handwerkskammer Lübeck, Abteilung Betriebsberatung, Breite Straße 10/12, 23552 Lübeck

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

Bildnachweis: © pikselstock - fotolia.com