



Unternehmensnachfolge im Handwerk

Überarbeitete
und aktualisierte
Neuaufgabe

Tipps für einen erfolgreichen Generationswechsel
an der Spitze von Handwerksbetrieben



Unternehmensnachfolge im Handwerk

Tipps für einen erfolgreichen Generationswechsel
an der Spitze von Handwerksbetrieben

Editorial	6
I. Unternehmensnachfolge im Handwerk sichern – warum?	7
II. Unternehmensnachfolge im Handwerk vorbereiten	10
III. Mögliche Varianten der Unternehmensnachfolge im Handwerk	14
IV. Häufige Rechtsformen der Unternehmensnachfolge im Handwerk	21
V. Steuerrechtliche Aspekte der Unternehmensnachfolge im Handwerk	25
VI. Zur Bestimmung des Unternehmenswertes vor der Übergabe bzw. Übernahme des Unternehmens	30
VII. Rechtliche Aspekte der Unternehmensnachfolge	32
VIII. Aspekte der Finanzierung der Unternehmensnachfolge (Betriebsübernahme)	34
IX. Informationsservice	35

Sehr geehrte Damen und Herren,

innerhalb der nächsten zehn Jahre werden sich allein im Kammerbezirk Dresden voraussichtlich bis zu 4.000 Chefs zumeist inhabergeführter Handwerksbetriebe vor die Aufgabe gestellt sehen, ihr zum Teil seit Generationen am Markt platziertes Gewerbe in jüngere Hände zu legen.

Gute Chancen zur Fortführung dürften zuallererst Unternehmen haben, die innovative Produkte und Dienstleistungen anbieten sowie über gut ausgebildete Fachkräfte und einen stabilen Kundenstamm verfügen, wie Erfahrungen von Wirtschaftsförderern aus der Handwerksorganisation belegen.

Eine frühzeitige Vorbereitung auf den Führungswechsel ist unerlässlich, besteht doch für viele Handwerksunternehmer die zentrale Herausforderung bereits darin, einen übernahmewilligen Nachfolger zu finden und »aufzubauen«. Dabei kommen sowohl auf den aktuellen Inhaber als auch auf den künftigen Nachfolger eine Reihe von Aufgaben zu, die gut durchdacht und langfristig geplant sein wollen, wenn der Bestand des Unternehmens und seiner Arbeitsplätze wie auch die wirtschaftliche Existenz des Nachfolgers perspektivisch gesichert werden sollen.

Welche Lösung für einen Erfolg versprechenden Stabwechsel konkret in Frage kommt, hängt stets vom Einzelfall ab – eine »Pauschallösung für Unternehmensnach-

folgen per se« gibt es nicht. Wohl aber eine Reihe von Aspekten und Kriterien, die bei einer solch einschneidenden Zäsur generell beachtet und in Erwägung gezogen werden sollten.

Hierzu eine erste Orientierungshilfe geben soll das Heft »Unternehmensnachfolge im Handwerk«. Der praxiserprobte Leitfaden mit Checklisten und Übersichten liegt jetzt in einer überarbeiteten und aktualisierten Auflage vor und richtet sich – wie bisher – nicht nur an Unternehmenslenker, die sich in absehbarer Zeit zurückziehen wollen. Angesprochen sind ebenso Interessenten, die in der Firmenübernahme eine Alternative zur »klassischen Existenzgründung« sehen. Jenen, die diesen Weg in die Selbstständigkeit favorisieren, sei ergänzend das 2016 neu aufgelegte Schriftenreihe-Heft »Existenzgründung im Handwerk« ans Herz gelegt.

Schließlich möchten wir Sie ermuntern, Ihre individuellen Fragen zum Thema mit einem der Betriebs- bzw. Rechtsberater der Handwerkskammer Dresden zu erörtern – auf Wunsch gern auch bei Ihnen vor Ort.

Ihre
Handwerkskammer Dresden

Dr. Jörg Dittrich
Präsident

Dr. Andreas Brzezinski
Hauptgeschäftsführer

I. Unternehmensnachfolge im Handwerk sichern – warum?



Wer im eigenen Umfeld keinen geeigneten Nachfolger findet, kann gern das unentgeltliche Angebot der seit vielen Jahren bestehenden Betriebsvermittlungsbörse der Handwerkskammer Dresden in Anspruch nehmen. In der Handwerkskammer hilft Ihnen ein Mitarbeiter telefonisch unter 0351 4640-931 oder per E-Mail unter wirtschaft@hwk-dresden.de gern weiter (siehe auch Kapitel IX: Informationsservice).

2. Arbeitsplätze sichern

Der Verantwortung für die Beschäftigten im Unternehmen kommt bei der Betriebsübergabe ein hoher Stellenwert zu, hängt davon doch im Wesentlichen auch der künftige Erfolg des Unternehmens am Markt ab. Die Arbeitsplätze der Mitarbeiter zu sichern und zu erhalten sollte ein vorrangiges Ziel des Unternehmers sein.

Allerdings sind hier auch gesetzliche Bestimmungen zu beachten. § 613 a BGB regelt die Pflicht zur Übernahme der Beschäftigten (siehe auch Kapitel VII: Rechtliche Aspekte der Unternehmensnachfolge).

1. Unternehmen erhalten

Eine erfolgreiche Übergabe beginnt mit einer rechtzeitigen Vorbereitung auf den Führungswechsel, denn jede Übergabe ist eine Herausforderung für Inhaber und Nachfolger gleichermaßen. Eine wichtige Komponente dabei: Der Alt-Unternehmer muss loslassen können. Das funktioniert aber nur, wenn der Chef auch innerlich auf die Übergabe eingestellt und vorbereitet ist. Deshalb bietet sich ein präziser »Fahrplan« für die Übergabe geradezu an.

Gesucht und gefunden werden muss ein geeigneter Nachfolger. Kommen Angehörige (Kinder) aus der eigenen Familie – aus welchen Gründen auch immer – für eine Übernahme nicht in Betracht, dann sollte zunächst ein Mitarbeiter aus den Reihen der Belegschaft für die künftige Chefposition in Betracht gezogen werden.

3. Altersversorgung des Unternehmers und seiner Familie sichern

Die Altersversorgung des bisherigen Betriebsinhabers und seiner Familie spielt im Zusammenhang mit der Betriebsübergabe eine wichtige Rolle. Im Regelfall hat der Unternehmer bei der Betriebsübergabe das Ruhestandsalter erreicht, und er weiß, welches Alterseinkommen zu erwarten ist.

Auf dieser Grundlage ist es möglich zu prüfen, inwieweit infolge der Betriebsaufgabe eine Versorgungslücke aus den Einnahmen der Rente und den notwendigen Lebenshaltungskosten entsteht.

III. Mögliche Varianten der Unternehmensnachfolge im Handwerk

Die Entscheidung, in welcher Form das Handwerksunternehmen übergeben werden soll, hängt von mehreren Überlegungen und damit von der Qualität der Antworten auf folgende Fragen ab:

- Wird der Betrieb an Verwandte oder an Fremde übergeben?
- Ist die Altersversorgung des Übergebenden ausreichend?
- Welchen Wert hat der Betrieb?
- Welche erbrechtlichen Konsequenzen sind zu beachten?
- Welchen Kapitaldienst kann das zukünftige Unternehmen leisten?
- Über wie viel Eigenkapital verfügt der Übernehmende?
- Soll der Betrieb aus bestimmten Gründen nur vorübergehend übergeben werden?
- Wie alt und vital ist der Übergebende?
- Bestehen Umweltaltlasten?
- Welche Qualifikation/Berufserfahrung besitzt der Übernehmende?
- Sind betriebsnotwendige Investitionen erforderlich?

Im Folgenden sollen mögliche Varianten der Unternehmensnachfolge im Handwerk kurz dargestellt werden.

1. Verkauf des Unternehmens

Merkmale

Bei der Festlegung des Kaufpreises können die Ergebnisse der Wertermittlung für den Betrieb eine wertvolle Orientierung darstellen. Der Kaufpreis wird nicht allein durch den Unternehmenswert bestimmt; Übergeber und Übernehmer müssen sich verständigen – im freien Spiel von Angebot und Nachfrage. (vgl. hierzu Kapitel VI – Punkt 2: Ertragswert). Verkäufer und Käufer einigen sich darauf, welche Wirtschaftsgüter auf den Nachfolger übergehen und welcher Kaufpreis dafür gezahlt werden soll. Um eine Entscheidungshilfe für den zu vereinbarenden Kaufpreis zu erhalten, lässt man die Bewertung in der Regel durch einen unbeteiligten Dritten vornehmen.

Bewertet werden sollte zeitnah. Um den Unternehmenswert zu ermitteln, können die Dienste der Fachleute der Hauptabteilung Wirtschaftsförderung und -beratung der Handwerkskammer Dresden in Anspruch genommen werden.

Der Verkauf stellt eine endgültige Lösung dar und berührt nicht das Erbrecht. Der Kaufpreis kann im Ganzen, aber auch in wiederkehrenden Bezügen (Raten) gezahlt werden. Die im Kaufvertrag bezeichneten Gegenstände gehen in das Eigentum des Käufers über.

Achtung: Sofern das Betriebsvermögen das Hauptvermögen der Familie darstellt und während der Ehe angeschafft wurde, ist vor dem Verkauf des Unternehmens die Zustimmung des Ehegatten einzuholen (ausgenommen bei vereinbarter Gütertrennung).

Verträge zwischen Verwandten sollten wie unter Fremden üblich abgeschlossen werden.

Vorteile

- Der Verkauf schafft klare Eigentumsverhältnisse.
- Der Kundenstamm bleibt beim Verkauf erhalten.
- Der Verkäufer kann mit dem Verkaufserlös betriebliche und private Verbindlichkeiten ablösen bzw. den Kaufpreis für seine Alterssicherung verwenden.
- Der Käufer braucht keine Erbauseinandersetzungen zu befürchten.
- Der Käufer kann in die Zukunft planen und ist entscheidungsfrei.

Nachteile

- Der Verkäufer muss stille Reserven aufdecken und versteuern (Veräußerungsgewinn).
- Die Verkaufsentscheidung, soweit vertraglich nicht anders geregelt, kann nicht rückgängig gemacht werden.
- Der Verkäufer kann im Betrieb nicht mehr mitbestimmen.
- Der Käufer muss den Kaufpreis aufbringen.

Fragen, die vor Abschluss eines Kaufvertrages geklärt sein sollten:

- Sind die handwerksrechtlichen Voraussetzungen zur Betriebsführung (Befähigungsnachweis, z. B. Meisterbrief) nach der Betriebsübernahme gegeben?
- Besteht für den Betrieb baurechtlich Bestandsschutz?
- Wurde ein Inventarverzeichnis über die zu veräußern den Gegenstände aufgestellt?
- Genügt ein schriftlicher Vertrag oder bedarf der Vertrag der notariellen Beurkundung (z. B. bei Grundstücken)?
- Muss der Ehegatte dem Verkauf zustimmen?
- Wie und zu welchem Zeitpunkt wird der Kaufpreis gezahlt?
- Wurde bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises Eigentumsvorbehalt vereinbart (insbesondere bei vereinbarten Ratenzahlungen)?
- Entspricht der Kaufpreis dem tatsächlichen Wert?
- Kann der Käufer den Kaufpreis finanzieren

(siehe Muster: Gewinn-und-Verlust-Rechnung vor und nach Kaufpreisfinanzierung)?

- Soll dem Übernehmenden ein Vorkaufsrecht an gemieteten Geschäftsräumen eingeräumt werden?
- Ist die Übernahme/Nichtübernahme der Gewährleistungsansprüche geregelt?
- Was wird aus den betrieblichen Forderungen und Verbindlichkeiten?
- Wurden im Kaufvertrag modifizierte Verjährungsfristen vereinbart? (Hinweis: Laut Bürgerlichem Gesetzbuch kann zwischen Unternehmern beim Verkauf gebrauchter Wirtschaftsgüter die Gewährleistungsfrist auf ein Jahr verkürzt werden.)
- Existieren Haftungsansprüche aus Betriebssteuern, Gewährleistungen und Umweltaltlasten?
- Wird die Gesamtrechtsnachfolge erklärt oder ausgeschlossen?

Die Hauptabteilung Recht/Steuern der Handwerkskammer Dresden berät Sie gern zu diesen Fragen.

Muster: Gewinn-und-Verlust-Rechnung vor und nach der Kaufpreisfinanzierung

Annahme: Der Kaufpreis für ein Unternehmen soll ca. 100.000 Euro betragen. Die Finanzierung des Kaufpreises wurde von der Hausbank mit einem Zinssatz von 4 Prozent p. a. angeboten (zusätzlicher Zinsaufwand: 4.000 Euro). Die bisherigen Betriebsimmobilien wurden in das Privatvermögen des Verkäufers übertragen und werden an den Nachfolger vermietet.

	vor Übergabe EUR	nach Übergabe EUR
Umsatz netto	250.000	250.000
./. Wareneinsatz	125.000	125.000
= Rohgewinn I	125.000	125.000
./. Personalkosten	46.000	46.000
= Rohgewinn II	79.000	79.000
./. sonstige Kosten	29.000	29.000
neu: Miete, da Grundstück in Privateigentum des Verkäufers übergeht		6.000
= erweiterter Cashflow	50.000	44.000
./. Zinsen	2.000	6.000
= Cashflow	48.000	38.000
./. Abschreibungen	5.000	10.000
= Gewinn	43.000	28.000

VI. Zur Bestimmung des Unternehmenswertes vor der Übergabe bzw. Übernahme des Unternehmens

Erfahrungsgemäß möchte der Übergebende für sein »Lebenswerk« einen möglichst hohen Preis Erlösen und der Übernehmende einen möglichst geringen Preis bezahlen.

Den Wert zu ermitteln wird also immer dann notwendig sein, wenn es zum Verkauf des Betriebes kommt bzw. wenn ein realistischer Wert für steuer- und erbrechtliche Auseinandersetzungen erhoben werden muss. Insbesondere bei Finanzierung der Übernahme durch eine Bank muss der Kaufpreis nachvollziehbar sein.

Bis heute gibt es kein wissenschaftlich bestätigtes Verfahren, um den »wahren Wert« eines Unternehmens feststellen zu können. Bei allen Verfahren ist das Ergebnis mit Unsicherheiten behaftet und von subjektiver Einschätzung des Beraters geprägt. Den absoluten Unternehmenswert gibt es nicht, sodass das Ergebnis nur als Orientierung bei Verhandlungen dienen kann.

Der tatsächliche (Verkehrs-)Wert ergibt sich letztlich als Ergebnis von Angebot und Nachfrage (Definition: Verkehrswert nach BauGB).

1. Substanzwert

Bei der Bewertung eines Unternehmens stellt der Substanzwert (Sachwert) die Summe der Wiederbeschaffungswerte (Tageswerte) aller bilanzierungsfähigen Vermögensteile eines Unternehmens nach Abzug der Verbindlichkeiten dar. Der Substanzwert gibt somit an, welcher Betrag aufgewendet werden müsste, um ein vergleichbares Unternehmen mit gleicher Leistungsfähigkeit zu errichten.

Diese Methode der Wertermittlung ist insbesondere in Kleinbetrieben verbreitet und stellt eine nachvollziehbare Preisuntergrenze dar.

Den Zeitwert eines Unternehmens ermitteln z. B. technische Berater der Hauptabteilung Wirtschaftsförderung und -beratung der Handwerkskammer Dresden.

2. Ertragswert

Wer einen Betrieb weiterführen will, interessiert sich weniger für den Substanzwert des Unternehmens, sondern mehr für die Chancen, auch künftig gewinnbringend wirtschaften zu können.

Mit dem sogenannten AWH-Standard hat die Handwerksorganisation ein Ertragswert-Verfahren entwickelt, das auf Besonderheiten von kleinen und mittleren Handwerksunternehmen abgestimmt ist. Bewertet wird zu den am Bewertungsstichtag vorhandenen Erfolgsfaktoren und der daraus abgeleiteten Ertragskraft.

Die Zukunftserfolgswert-Berechnung mit Hilfe einer Planungsrechnung ist naturgemäß mit einem hohen Unsicherheitsgrad belastet. Da im Regelfall kein die Strategie des Alteigentümers fortschreibendes, betriebswirtschaftlich fundiertes Planungsmodell existiert, bilden zunächst die Jahresabschlüsse der vergangenen drei bis fünf Jahre – ausgehend vom jüngsten erstellten Jahresabschluss – die Grundlage.

Die steuerrechtlichen Ergebnisse sind um betriebsfremde und außerordentliche Aufwendungen/Erträge zu korrigieren und auf der Basis persönlich oder familiär bedingter Wertansätze (z. B. Angemessenheit des Ehegattengehalts) zu überprüfen. Auch Zinsen und Skonti sind häufig durch eine persönlich motivierte Finanz- und Entnahmepolitik beeinflusst.

Beim Ansatz kalkulatorischer Kosten stellt im Einzelunternehmen und in der Personengesellschaft die Höhe des kalkulatorischen Unternehmerlohnes eine wesentliche, den Wert beeinflussende Größe dar. Die Angemessenheit der Unternehmervergütung ist im praktischen Einzelfall kaum unstrittig zu ermitteln, hängt diese doch von Zeitaufwand, Qualität und Effizienz des unternehmerischen Engagements ab.

Der sogenannte AWH-Standard geht deshalb von einem pragmatischen Ansatz aus. Für die sich über den Betrachtungszeitraum ergebende Zahlenreihe wird – vor

allem mit Blick auf jüngste Vergangenheitsdaten – ein gewichteter Durchschnittswert ermittelt und dieser dann kapitalisiert. Auf diese Weise lässt sich der Unternehmenswert darstellen.

Den Ertragswert kann man sich durch Betriebswirtschaftsberater der Hauptabteilung Wirtschaftsförderung und -beratung der Handwerkskammer Dresden ermitteln lassen.

3. Firmenwert

Ein Firmenwert lässt sich nur dann erzielen, wenn der Ertragswert den Substanzwert übersteigt. Der Firmenwert ist Ausdruck dafür, wie erfolgreich das Unternehmen am Markt war, was insbesondere auf das persönliche Engagement des Unternehmers zurückzuführen ist, wobei jedoch auch Wettbewerbsbedingungen eine Rolle spielen.

Der Firmenwert speist sich aus der Übernahme des Kundenstamms, der Beibehaltung des Standortes, der Übernahme eingearbeiteter Mitarbeiter sowie aus dem am Markt erlangten Know-how.

4. Liquidationswert

Der Liquidationswert ergibt sich bei Beendigung und Abwicklung eines Unternehmens als Überschuss der erwarteten Verkaufserlöse der Vermögensgegenstände des Unternehmens über die Verbindlichkeiten und Liquidationskosten.

Der Liquidationswert ist auch bei nachhaltig unrentablen Unternehmen anzusetzen und stellt die absolute Wertuntergrenze eines jeden Unternehmens dar, die bei keiner Methode der Wertermittlung unterschritten werden darf.

5. Unternehmenswert aus Sicht des Nachfolgers

Nachdem der Unternehmenswert festgestellt ist, wird der Verkäufer daraus einen Verkaufspreis für seinen Betrieb ableiten.

In den wenigsten Fällen kann der Kaufpreis durch den Übernehmer mit Eigenmitteln finanziert werden, sodass Fremdmittel (Darlehen, Beteiligungen, Bürgschaften) in Anspruch genommen werden müssen.

Aus Sicht des Übernehmers stellt sich bei einem vorliegenden Kaufpreis daher noch die Frage: Kann der Kaufpreis nach der Übernahme überhaupt aus den Erträgen des Unternehmens heraus finanziert werden?

Dabei muss berücksichtigt werden, dass sich die Kostenstruktur des Unternehmens nach der Übernahme entscheidend verändern kann, z. B. wenn die Immobilie vom bisherigen Inhaber gemietet oder gepachtet werden muss (siehe auch Kapitel III: Mögliche Varianten der Unternehmensnachfolge – Gewinn- und Verlust-Rechnung vor und nach Kaufpreisfinanzierung).

2. Wichtige Schritte auf dem Weg einer Erfolg versprechenden Unternehmensnachfolge im Handwerk (Checkliste)

Checkliste für Erledigungen bei der Betriebsübergabe und -übernahme

Erledigungen und Formalitäten	Erledigt am:	Bemerkungen
Den bisherigen Betriebsinhaber in der Handwerksrolle löschen bzw. neuen Inhaber eintragen lassen.		Antrag Eintragung, für Löschung bei Handwerkskammer Gewerbeabmeldung einreichen, Abgabe Handwerkskarte
Den Betrieb bei Ihrer Gemeinde (Gewerbeamt) ab- bzw. anmelden.		Formular Gewerbeamt
Versorger für Strom, Gas, Wasser und Abfallentsorgung ummelden.		
Das Finanzamt über die Veränderung informieren.		Im Vorfeld steuerrechtliche Unbedenklichkeit des Vorgängers prüfen. Haftung!
Die Bundesagentur für Arbeit benachrichtigen und eine neue Betriebsnummer beantragen und bzw. neuen Inhaber angeben.		Betriebsnummer ist nur notwendig, wenn Arbeitnehmer beschäftigt werden. Bei Übergang innerhalb der Familie kann alte Betriebsnummer übernommen werden, wenn keine Beitragsrückstände bei Krankenkasse vorliegen. Beachte: Haftung Nachfolger! Betriebsnummernstelle bei der Bundesagentur für Arbeit
Die Krankenkasse ab- bzw. anmelden. Die Krankenkasse leitet die Meldung automatisch an die Rentenversicherungsträger weiter.		Abhängig davon, ob neue die neue Betriebsnummer durch Bundesagentur für Arbeit vergeben wurde oder nicht. Klären, ob Beitragsrückstände vorhanden sind! Wenn ja, dann neue Betriebsnummer bei Bundesagentur für Arbeit beantragen.
Die Berufsgenossenschaft schriftlich über den Inhaberwechsel informieren (binnen zwei Wochen nach Wechsel).		
Wenn der Betrieb des Vorgängers im Handelsregister eingetragen ist: Beim Handelsregister den Inhaberwechsel melden.		Notar, eventuelle Haftungsausschlüsse ins Handelsregister eintragen
Falls der Betrieb auch bei der Industrie- und Handelskammer Mitglied ist: ummelden		
Änderung Berufsausbildungsverträge ; Neuen Ausbilder der Handwerkskammer mitteilen.		Jeweilige Ansprechpartner der Branche in Lehrlingsrolle; auch über Ausbildungsberater möglich.

Erledigungen und Formalitäten	Erledigt am:	Bemerkungen
Arbeitsverträge auf neuen Inhaber umschreiben.		Achtung: § 613a BGB!
Den Betrieb bei der Innung ab- bzw. neu anmelden.		
Miet- bzw. Pachtverträge ändern.		
Betriebsversicherungen kündigen bzw. neu abschließen. (Betriebshaftpflicht, Geschäftsinhaltsversicherung ...)		
Renten-, Kranken- und Unfallversicherung des bisherigen und des neuen Betriebsinhabers regeln.		Deutsche Rentenversicherung, Krankenkasse, Berufsgenossenschaft
Konzessionen abmelden bzw. neu beantragen.		
Fahrzeuge ummelden; Beschriftung aktualisieren.		
Leasingverträge und Wartungsverträge ändern.		
Telefonnummer übernehmen bzw. ändern.		
Bankkonto , möglicherweise auch die Bankverbindung ändern		
Daueraufträge und Lastschriften kündigen bzw. neu erteilen.		
Drucksachen aktualisieren.		
Einträge im Telefonbuch, in den Gelben Seiten, in Internetdatenbanken usw. ändern.		
Werbemittel , Fassadenbeschriftung, Baustellenschilder, usw. ändern.		
Deutsche Post benachrichtigen.		
Kunden und Lieferanten informieren.		per Mail bzw. persönlich
Einführungswerbung bzw. Pressemitteilung versenden.		

Zur Erledigung von Änderungsmeldungen beim Gros der Ämter und Institutionen stehen Ihnen die Mitarbeiter des »Starter-Centers« der Handwerkskammer Dresden mit Rat und Tat zur Seite.

3. Nützliche Ansprechpartner und Adressen

Handwerkskammer Dresden

(zuständig für das Handwerk im Kammerbezirk Dresden)

Hauptsitz:

Am Lagerplatz 8 | 01099 Dresden
Tel. 0351 4640-30 | Fax 0351 4719-188
www.hwk-dresden.de | info@hwk-dresden.de

Hauptabteilung Wirtschaftsförderung und -beratung
Am Lagerplatz 8 | 01099 Dresden

■ Sekretariat

Tel. 0351 4640-931 | Fax 0351 4640-34-931
wirtschaft@hwk-dresden.de

■ Starter-Center

Tel. 0351 4640-474 | Fax 0351 4640-34-474
starter@hwk-dresden.de

Hauptabteilung Recht und Steuern | Handwerksrolle
Am Lagerplatz 8 | 01099 Dresden

■ Sekretariat

Tel. 0351 4640-411 | Fax 0351 4640-34-411
recht@hwk-dresden.de

Hauptabteilung Berufsbildung
Am Lagerplatz 8 | 01099 Dresden

■ Sekretariat

Tel. 0351 4640-961 | Fax 0351 4640-34-961
berufsbildung@hwk-dresden.de

Hauptabteilung Organisation/Finanzen
Am Lagerplatz 8 | 01099 Dresden

■ Sekretariat

Tel. 0351 4640-481 | Fax 0351 4640-34-481
orgfinanzen@hwk-dresden.de

Bildungszentrum Handwerk (Handwerkskammer Dresden)
Am Lagerplatz 8 | 01099 Dresden

■ Kundenberatung

Tel. 0351 8087-520 | Fax 0351 4640-34-520
kundenberatung@hwk-dresden.de

Weitere Handwerkskammern im Freistaat Sachsen

Handwerkskammer Chemnitz

(zuständig für das Handwerk
im Landesdirektionsbezirk Chemnitz)

Limbacher Straße 195 | 09116 Chemnitz
Tel. 0371 5364-0 | Fax 0371 5364-222
www.hwk-chemnitz.de | info@hwk-chemnitz.de

Handwerkskammer zu Leipzig

(zuständig für das Handwerk
im Landesdirektionsbezirk Leipzig)

Dresdner Straße 11–13 | 04103 Leipzig
Tel. 0341 2188-0 | Fax 0341 2188-499
www.hwk-leipzig.de | info@hwk-leipzig.de

Falls Sie die betriebswirtschaftliche Beratung der Handwerkskammer Dresden in Anspruch nehmen möchten, bitten wir um telefonische Terminvereinbarung:

Handwerkskammer Dresden

Hauptabteilung Wirtschaftsförderung und -beratung
Am Lagerplatz 8 | 01099 Dresden

■ Sekretariat

Tel. 0351 4640-931 | Fax 0351 4640-34-931
wirtschaft@hwk-dresden.de

Hauptabteilung Wirtschaftsförderung und -beratung –
Büro Görlitz

Melanchthonstraße 19 | 02826 Görlitz
Tel. 03581 407-171 | Fax 0351 4640-34-171
kerstin.loth@hwk-dresden.de

Die betriebswirtschaftlichen Berater der Handwerkskammer Dresden beraten Sie an bestimmten Sprechtagen – nach vorheriger Terminvereinbarung – gern auch direkt an folgenden Standorten:

Kreishandwerkerschaft Südsachsen

(zuständig für die Region Sächsische Schweiz –
Osterzgebirge)

Bahnhofstraße 15 | 01796 Pirna
Tel. 03501 5304-0 | Fax 03501 5304-14
www.kh-suedsachsen.de | info@kh-suedsachsen.de

Kreishandwerkerschaft Region Meißen

(zuständig für die Region Riesa – Großenhain – Meißen)

Hauptstraße 52 | 01589 Riesa
Tel. 03525 733963
www.khs-meissen.de | info@khs-meissen.de

Kreishandwerkerschaft Bautzen

(zuständig für die Region
Bautzen – Hoyerswerda – Kamenz)

Wallstraße 8 | 02625 Bautzen
Tel. 03591 522730 oder Tel. 0351 4640-947
Fax 03591 522748 | www.khs-bautzen.de
kreishandwerkerschaft-bautzen@t-online.de

Kreishandwerkerschaft Görlitz

(zuständig für die Region Görlitz – Zittau)

Standort Zittau (Geschäftsstelle)
Heinrich-Heine-Platz 4 | 02763 Zittau
Tel. 03583 512407 | Fax 03583 794950
www.khs-goerlitz.de | zittau@khs-goerlitz.de

Standort Görlitz

Melanchthonstraße 19 | 02826 Görlitz
Tel. 03581 877450 | Fax 03581 877452
goerlitz@khs-goerlitz.de

Ansprechpartner/Adressen weiterer Institutionen**Förderinstitute**

Bürgerschaftsbank Sachsen GmbH/
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft mbH
Anton-Graff-Straße 20 | 01309 Dresden
Tel. 0351 4409-0 | Fax 0351 4409-450
www.bbs-sachsen.de

Sächsische Aufbaubank – Förderbank
Pirnaische Straße 9 | 01069 Dresden
Tel. 0351 4910-4910 | Fax 0351 4910-1015
www.sab.sachsen.de

Berufsständische Kammern und Einrichtungen

Steuerberaterkammer des Freistaates Sachsen
Emil-Fuchs-Straße 2 | 04105 Leipzig
Tel. 0341 56336-0 | Fax 0341 56336-20
www.sbk-sachsen.de | kammer@sbk-sachsen.de

Steuerberaterverband Sachsen e.V.
(Verband der steuerberatenden
und wirtschaftsprüfenden Berufe)
Bertolt-Brecht-Allee 22 | 01309 Dresden
Tel. 0351 21300-10
www.stbverband-sachsen.de
info@stbverband-sachsen.de

Notarkammer Sachsen
Königstraße 23
01097 Dresden
Tel. 0351 807270
Fax 0351 8072750
Internet www.notarkammer-sachsen.de
E-Mail notarkammer@notarkammer-sachsen.de

Rechtsanwaltskammer Sachsen
Glacisstraße 6 | 01099 Dresden
Tel. 0351 318590 | Fax 0351 3360899
www.rak-sachsen.de | info@rak-sachsen.de

**Berufsständische Versicherungen/
Versorgungswerke**

Deutsche Rentenversicherung Mitteldeutschland
(ehemals LVA Thüringen, LVA Sachsen-Anhalt und LVA
Sachsen) – Sitz Leipzig –
Georg-Schumann-Straße 146 | 04159 Leipzig
Tel. 0341 550-55
www.deutsche-rentenversicherung.de

Deutsche Rentenversicherung – Geschäftsstelle Dresden
Holbeinstraße 1 | 01307 Dresden
Tel. 0351 4457-0 | Fax 0351 4457-2640
service@drv-md.de

INTER Versicherungsgruppe Außenstelle Dresden
An der Pikardie 6 | 01277 Dresden
Tel. 0351 43556-0 | Fax 0351 43556-50
GS.Dresden@inter.de

Signal Iduna Versicherungen
Filialdirektion Dresden
Antonstraße 39 | 01097 Dresden
Tel. 0351 808020
www.signal-iduna.de

Signal Iduna
Bezirksdirektion Sinn und Partner
Am Lagerplatz 8 | 01099 Dresden
Tel. 0351 81198-12 | Fax 0351 81198-29

Münchener Verein Versicherungsgruppe
Hoyerswerdaer Straße 40
01099 Dresden | Tel. 0351 807340
www.muenchener-verein.de

Berufsgenossenschaften / Sozialkassen

SOKA Bau Urlaubs- und Lohnausgleichskasse
der Bauwirtschaft (ULAK)
Zusatzversorgungskasse des Baugewerbes VVaG (ZVK)
Wettiner Straße 7 | 65179 Wiesbaden
Tel. 0611 7074-000
www.soka-bau.de

Landesverband Bayern/Sachsen
Gewerblicher Berufsgenossenschaften
Geschäftsstelle Dresden
(regional zuständig für ganz Sachsen)
Königsbrücker Landstraße 2 | 01109 Dresden
Tel. 0351 457-2100
www.dguv.de

In der Schriftenreihe der Handwerkskammer Dresden bisher erschienen und verfügbar:

- **Heft »Existenzgründung im Handwerk. Praxistipps für einen erfolgsorientierten Start in die berufliche Selbstständigkeit«**, ca. 40 Seiten; 6., umfassend überarbeitete und erweiterte Auflage 2016
- **Heft »Wenn der Kunde nicht zahlt. Professionelles Forderungsmanagement im Handwerk«**, ca. 40 Seiten; 1. Auflage 2016
- **Heft »Sachverständige im Wirtschaftsbereich Handwerk«**, ca. 40 Seiten; 2., überarbeitete und aktualisierte Auflage 2015
- **Heft »Von A wie Abgaben bis Z wie Zünfte. Ein kleines Abc rund um Handwerk und Mittelstand«**, ca. 50 Seiten; 2., umfassend überarbeitete und erweiterte Auflage 2014
- **Heft »Der Werkvertrag. Rechtliche Grundlagen und praktische Hinweise für Unternehmer im Handwerk«**, ca. 40 Seiten; 1. Auflage 2013
- **Heft »Handwerk weltweit. Ein Wegweiser«**, ca. 40 Seiten; 2., überarbeitete und ergänzte Auflage 2012
- **Heft »Controlling im Wirtschaftsbereich Handwerk«**, ca. 30 Seiten; 1. Auflage 2010
- **Heft »Berufsnachwuchs fürs Handwerk gewinnen. Ein Leitfaden für Ausbildungsbetriebe«**, ca. 40 Seiten; 1. Auflage 2010



Impressum

Schriftenreihe der Handwerkskammer Dresden
»Unternehmensnachfolge im Handwerk. Tipps für einen
erfolgreichen Generationswechsel an der Spitze von
Handwerksbetrieben«

Herausgeber:
Handwerkskammer Dresden,
vertreten durch Präsident
und Hauptgeschäftsführer
Am Lagerplatz 8 | 01099 Dresden
info@hwk-dresden.de | www.hwk-dresden.de

Autoren:
Harald Burkhardt
Uta Görbert
André Krause
Andreas Leidig
Dr. Kerstin Loth
Claudia Rommel
Manuela Salewski

Redaktion:
Frank Wetzels, Mai 2017

Fotos:
Fotolia: whyframeshot (Titel), Karin & Uwe Annas (S. 7), Gina Sanders (S. 11),
Michele Lorenzini (S. 13), Jürgen Hüls (S. 22), mario hösel (S. 26), AA+W (S. 33), MH (S. 35)
iStockphoto.com: picha (S. 9), RBFried (S. 10),
StudioThreeDots (S. 17), Ridofranz (S. 20), Yuri (S. 24)

Realisierung:
Ö GRAFIK agentur für marketing und design, Dresden

Druck:
Löbnitz-Druck GmbH, Radebeul

5., unveränderte Auflage 2019
Alle Rechte vorbehalten. Reproduktionen aller Art,
auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Zustimmung
des Herausgebers und Quellenangabe.

Schutzgebühr: 5,00 €