Firmenkompass

FIRMENKOMPASS RESEARCH · THEMENREPORT

Nachfolge im Handwerk 2027

Mehr geplante Schließungen als Übergaben

Betriebe erhalten, Qualifikation sichern, Kaufpreise tragfähig finanzieren



54.000

geplante oder erwogene Schließungen im mittelständischen Handwerk in zwei Jahren ab Mitte 2025, gegenüber 49.000 angestrebten Übergaben

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2025, Sonderauswertung laut Deutscher Handwerks Zeitung

Firmenkompass GmbH · Frankfurt am Main

Berichtsjahr 2027 · Erscheinungsdatum 14. November 2026

Das Wichtigste in Kürze

Das deutsche Handwerk steht vor einem strukturellen Generationswechsel. Ende 2025 waren 1.038.126 Betriebe in den Verzeichnissen der Handwerkskammern erfasst. Der ZDH schätzt für 2025 rund 6,237 Millionen Beschäftigungsverhältnisse und einen Umsatz von 783,2 Milliarden Euro. Eine KfW-Sonderauswertung, die in der Deutschen Handwerks Zeitung veröffentlicht wurde, nennt für einen Zweijahreszeitraum ab Mitte 2025 etwa 54.000 geplante oder erwogene Betriebsschließungen und 49.000 angestrebte Übergaben im mittelständischen Handwerk.

Diese Werte sind Absichten aus einer Befragung, keine registrierten Stilllegungen oder realisierten Übergaben. Laut ZDH gingen die geschätzten Betriebsübernahmen von 12.085 im Jahr 2015 auf 9.766 im Jahr 2025 zurück; gleichzeitig stiegen die Neuerrichtungen von rund 68.000 auf 76.005. Für den Kauf eines Handwerksbetriebs sind drei Prüfungen voneinander zu trennen: die handwerksrechtliche Zulässigkeit und technische Betriebsleitung, der nachvollziehbar ermittelte Unternehmenswert sowie die Kapitaldienst- und Liquiditätsfähigkeit nach der Übernahme.

Auf nexxt-change kamen am 10. November 2026 im Handwerk rechnerisch 2,43 Angebote auf ein Gesuch; das ist weder eine Erfolgs- noch eine Vermittlungsquote. Für 2026 bis 2030 veröffentlicht dieser Report bewusst keine vermeintlich präzisen Zahlen zu gescheiterten Übergaben, sondern eine transparente Sensitivitätsrechnung.

54.000 zu 49.000	Geplante oder erwogene Schließungen und angestrebte Übergaben im mittelständischen Handwerk, zwei Jahre ab Mitte 2025 (Absichten) KfW-Mittelstandspanel 2025, Sonderauswertung laut Deutscher Handwerks Zeitung
–19 %	Betriebsübernahmen im Gesamthandwerk 2025 gegenüber 2015 (9.766 statt 12.085); Neuerrichtungen +12 % ZDH, Existenzgründungen im Handwerk (Schätzung des ZDH)
28,9 %	der Leitungspersonen im Kammerbezirk Halle waren Ende 2025 älter als 60, 2015 waren es 18,6 % HWK Halle (Saale), Das Handwerk in Zahlen 2025 (regionale Registerdaten)
20.461	bestandene Meisterprüfungen 2025, rund 12 % weniger als 2010 ZDH, Bestandene Meisterprüfungen 1998–2025
2,4 : 1	Verkaufsangebote je Kaufgesuch im Handwerk auf nexxt-change am 10.11.2026 (2.214 zu 911); keine Vermittlungsquote Eigene Stichtagszählung nexxt-change

Inhalt

1. Warum die Nachfolge im Handwerk eigene Regeln hat
2. Betriebsbestand, Struktur und Übergaben
3. Altersstruktur und regionaler Nachfolgedruck
4. Wie groß ist der Nachfolgebedarf?
5. Wege der Übergabe: Familie, Belegschaft und Externe
6. Sichtbarer Übernahmemarkt: nexxt-change
7. Meisterpflicht, Betriebsleitung und persönliche Eignung
8. Nachfolgereife und systemische Organisationsentwicklung
9. Unternehmensbewertung: AWH, Kaufpreis und Finanzierung trennen
10. Due Diligence: Aufträge, Maschinen, Gewährleistung und Personal
11. Finanzierung: Kapitaldienstfähigkeit vor Förderquote
12. Fördermittel und Meisterprämien: Überblick für alle 16 Länder
13. Übernahme aus der Arbeitslosigkeit und sozialrechtliche Förderung
14. Fachkräfte, Ausbildung und Führungsnachfolge
15. Die ersten 100 Tage: praxisgerechter Integrationsplan
16. Ausblick bis 2030: nachvollziehbare Szenarien statt Scheingenauigkeit
17. Handlungsempfehlungen und drei Checklisten
18. Methodik, Datenqualität und Grenzen
19. Glossar
20. Quellen und Impressum

Warum die Nachfolge im Handwerk eigene Regeln hat

Unternehmensnachfolge im Handwerk ist mehr als eine Eigentumsübertragung. In vielen kleineren Werkstätten sind fachliche Betriebsleitung, Kundenbeziehungen, Angebotserstellung, Personalführung und Auftragskontrolle stark auf die bisherige Inhaberin oder den bisherigen Inhaber konzentriert. Die Fortführung verlangt deshalb zugleich einen fachlichen, wirtschaftlichen und organisatorischen Übergang. Diese besondere Personenabhängigkeit wird auch im handwerksspezifischen AWH-Verfahren berücksichtigt.

Für zulassungspflichtige Gewerke der Anlage A muss der Betrieb ordnungsgemäß in die Handwerksrolle eingetragen sein. Die Eintragung ist etwa mit Meisterqualifikation, einer anerkannten gleichwertigen Qualifikation oder unter bestimmten Voraussetzungen mit einer entsprechend qualifizierten technischen Betriebsleitung möglich. Auch eine Ausübungsberechtigung nach § 7b HwO kommt im Einzelfall in Betracht. Vor Kaufpreisvereinbarung und endgültiger Vertragsbindung sollte die zuständige Handwerkskammer die konkrete Eintragungsfähigkeit prüfen.

Die Volkswirtschaft betrifft eine Übergabe nicht nur als Eigentümerwechsel: Mit ihr können Ausbildungsplätze, wohnortnahe Versorgungsleistungen, spezialisiertes Erfahrungswissen und stabile regionale Lieferbeziehungen fortbestehen. Nicht jede Schließung ist jedoch wirtschaftlich oder gesellschaftlich vermeidbar. Entscheidend ist die Unterscheidung zwischen einem tragfähigen Betrieb mit Nachfolgeproblem und einem Betrieb ohne hinreichend nachhaltige Ertragskraft.

Betriebsbestand, Struktur und Übergaben

Die ZDH-Statistik weist für den 31. Dezember 2025 insgesamt 1.038.126 eingetragene Handwerksbetriebe aus. Die vier Teilkategorien ergeben erst zusammen den Gesamtwert. Umsatz und Beschäftigung sind vom ZDH fortgeschrieben beziehungsweise geschätzt; sie sind nicht mit der Registerzählung gleichzusetzen.

Handwerksbetriebe nach Anlagen der Handwerksordnung, Bestand 31.12.2025

Kategorie	Bestand 31.12.2025
Zulassungspflichtiges Handwerk (Anlage A)	641.462
Anlage A, einfache Tätigkeiten	217
Zulassungsfreies Handwerk (Anlage B1)	286.223
Handwerksähnliches Gewerbe (Anlage B2)	110.224
Gesamt	1.038.126

Quelle und Rechenkontrolle: ZDH; 641.462 + 217 + 286.223 + 110.224 = 1.038.126.

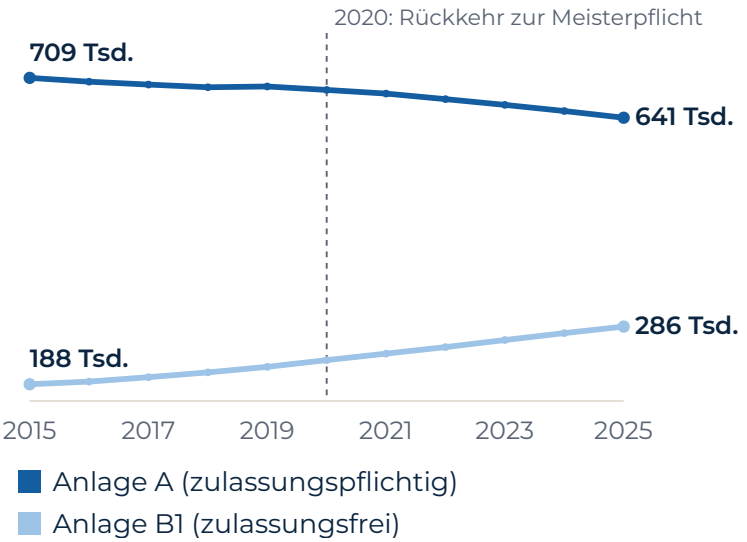
Im Verlauf von 2015 bis 2025 sank die Zahl der Betriebe der Anlage A, während der Bestand der Anlage B1 wuchs. Ein unmittelbarer Strukturvergleich muss berücksichtigen, dass im Jahr 2020 mehrere Gewerke aus dem zulassungsfreien in den zulassungspflichtigen Bereich wechselten. Dieser gesetzliche Strukturbruch beeinflusst die Zeitreihen; eine bloße Prozentveränderung kann daher keinen reinen Markttrend abbilden.

Abbildung 1 · Das Handwerk 2025: gut eine Million Betriebe, sechs Millionen Beschäftigungsverhältnisse

1.038.126 Betriebe in Handwerksrollen und Verzeichnissen, 31.12.2025	**6,2 Mio.** Beschäftigungsverhältnisse (fortgeschrieben)
783,2 Mrd. € Umsatz ohne Mehrwertsteuer (fortgeschrieben)	**346.388** Lehrlinge
20.461 bestandene Meisterprüfungen	**641.462** Betriebe in zulassungspflichtigen Handwerken

Quelle: ZDH, Wirtschaftlicher Stellenwert des Handwerks 2025 und Handwerk im Zeitverlauf (Stand Juni 2026); Beschäftigte und Umsatz 2025 vom ZDH fortgeschrieben.

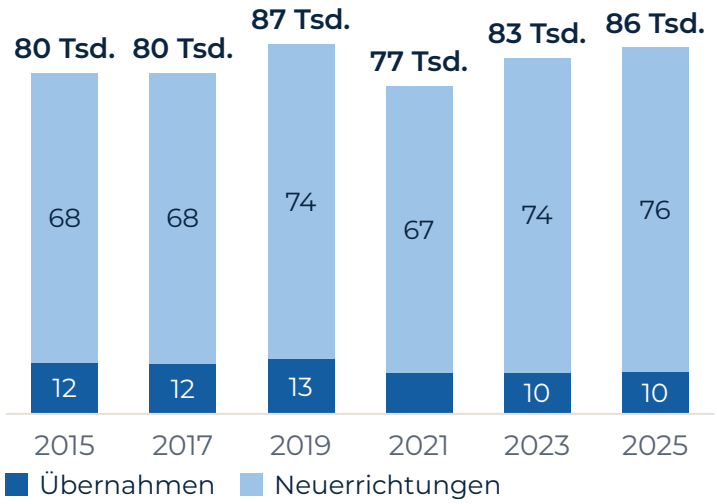
Abbildung 2 · Meisterpflichtige Betriebe werden weniger, zulassungsfreie mehr



Quelle: ZDH, Betriebsentwicklung im Handwerk 1998–2025 (Stand Juni 2026), Bestand zum 31.12.; 2020 wechselten zwölf Gewerke von B1 nach A (Strukturbruch).

Nach Schätzung des ZDH wurden 2025 im Gesamthandwerk 76.005 Betriebe neu errichtet und 9.766 Betriebe übernommen. Gegenüber 2015 sind dies bei den Übernahmen 2.319 weniger; bezogen auf 12.085 Übernahmen 2015 entspricht das rund −19,2 %. Die Kennzahlen beschreiben Arten des betrieblichen Zugangs, nicht die Zahl wirtschaftlich erfolgreich abgeschlossener Nachfolgeprozesse.

Abbildung 3 · Neugründungen legen zu, Übernahmen gehen zurück



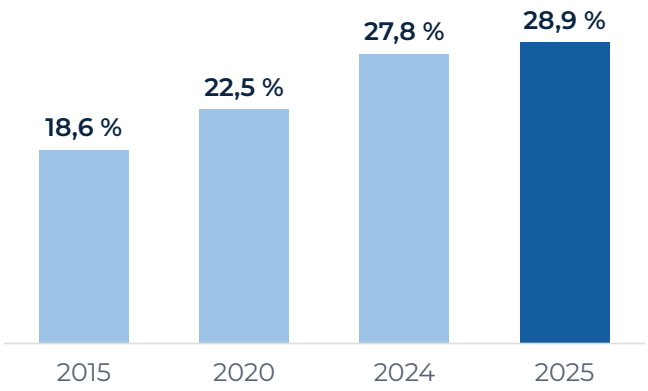
Quelle: ZDH, Existenzgründungen im Handwerk 1998–2025; Aufteilung in Neuerrichtungen und Übernahmen ist eine Schätzung des ZDH. Werte in Tausend.

Auch eine stabile Gesamtzahl von Betrieben bedeutet nicht, dass regional keine Versorgungs- und Qualifikationsprobleme entstehen. Neue Kleinstunternehmen ersetzen nicht automatisch einen größeren Betrieb mit Fachpersonal, Ausbildung, Maschinenbestand und eingespieltem B2B-Kundenstamm.

Altersstruktur und regionaler Nachfolgedruck

Eine bundesweit einheitliche und jährlich aktualisierte Altersstatistik aller in der Handwerksrolle eingetragenen Inhaberinnen, Inhaber und Leitungspersonen nach Gewerken ist nicht veröffentlicht. Die ZDH-Sonderumfrage aus dem Jahr 2020 bezeichnete bereits ungefähr ein Viertel der befragten Betriebsinhaber als über 60 Jahre alt. Aktuelle regionale Kammerauswertungen zeigen, dass sich die Alterung in einzelnen Handwerkszweigen deutlich zuspitzt.

Abbildung 4 · Der Anteil der Über-60-Jährigen ist in zehn Jahren um rund zehn Prozentpunkte gestiegen

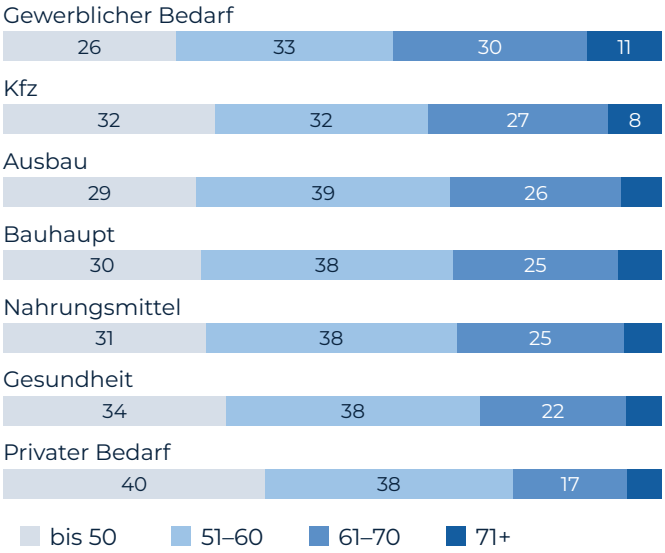


Quelle: HWK Halle (Saale), Das Handwerk in Zahlen 2025, Tab. 5.1 und Grafik 5.2 (Registerdaten); 2020 und 2024 aus den Altersklassen summiert.

Die Handwerkskammer Halle (Saale) nennt für Ende 2025 einen Anteil von 28,9 % über 60-jähriger Leitungspersonen, gegenüber 18,6 % im Jahr 2015. Im dort erfassten zulassungspflichtigen

Handwerk für den gewerblichen Bedarf ist dieser Anteil besonders hoch. Das sind Registerdaten für einen Kammerbezirk; sie dürfen nicht auf Deutschland hochgerechnet oder als bundesweite jährliche Alterungsrate verwendet werden.

Abbildung 5 · Im gewerblichen Bedarf sind schon zwei von fünf Leitungspersonen älter als 60



Quelle: HWK Halle (Saale), Das Handwerk in Zahlen 2025, Tab. 5.1; Inhaber, Geschäftsführer und Gesellschafter; nur Kammerbezirk Halle, eine bundesweite Registerauswertung nach Gewerbegruppen ist nicht veröffentlicht. Klasse „bis 50“ zusammengefasst.

Für eine zielgerichtete Nachfolgeberatung ist deshalb die Betrachtung nach Gewerk, Region und Betriebsgröße aussagekräftiger als eine nationale Durchschnittszahl. Die frühzeitige Identifikation nachfolgeinteressierter Inhaber sollte allerdings freiwillig, datenschutzkonform und mit einem klaren Beratungsangebot erfolgen.

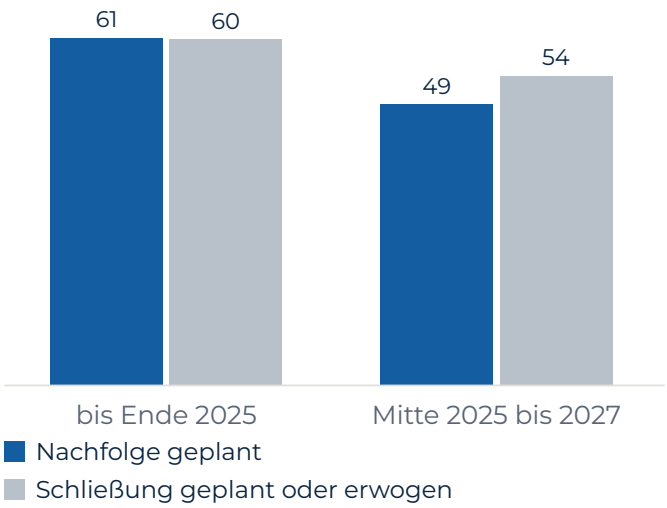
Wie groß ist der Nachfolgebedarf?

Die 2021 veröffentlichte ifh-Untersuchung kommt für das Handwerk über einen damaligen Fünfjahreshorizont auf etwa 125.000 zur Übergabe anstehende Betriebe beziehungsweise rund 78.000 Unternehmen. Diese Zahlen sind eine ältere Modellrechnung und kein neuer Messwert für 2027 bis 2030. Sie unterscheiden ausdrücklich zwischen Betrieb und Unternehmen.

In der bundesweiten ZDH-Sonderbefragung 2020 beabsichtigte ein beträchtlicher Anteil der Betriebe eine Übergabe innerhalb der folgenden fünf Jahre. Als Schwierigkeiten nannten 57 % die Suche nach einem geeigneten Nachfolger, 40 % die Unternehmensbewertung und 31 % steuerliche Fragen. Diese Prozentwerte spiegeln Antworten der befragten Betriebe, nicht die Häufigkeit tatsächlich gescheiterter Transaktionen.

Aktueller ist die in der Deutschen Handwerks Zeitung dokumentierte Sonderauswertung des KfW-Mittelstandspanels: Für den Zweijahreshorizont ab Mitte 2025 werden ungefähr 49.000 angestrebte Nachfolgen und 54.000 geplante beziehungsweise erwogene Geschäftsaufgaben im mittelständischen Handwerk berichtet. Diese branchenbezogenen Detailzahlen sind eine Sekundärwiedergabe; der zugrunde liegende Sondertabellenband der KfW ist nicht veröffentlicht.

Abbildung 6 · Mehr Handwerksbetriebe planen die Schließung als die Übergabe



Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2024 und 2025, Auswertungen für die Deutsche Handwerks Zeitung (17.01.2025 und 23.01.2026); Werte in Tausend; Zeiträume nicht identisch.

Das KfW-Nachfolge-Monitoring für den gesamten Mittelstand dokumentiert darüber hinaus eine wachsende Bedeutung von Stilllegungsabsichten. Für 2025 bis 2029 werden im Mittelstand jährlich rund 109.000 Nachfolgewünsche und 114.000 geplante Stilllegungen genannt. Diese breitere KfW-Grundgesamtheit ist nicht mit den Handwerks-Sonderzahlen und nicht mit der enger definierten IfM-Schätzung übernahmewürdiger Familienunternehmen gleichzusetzen.

Methodische Konsequenz

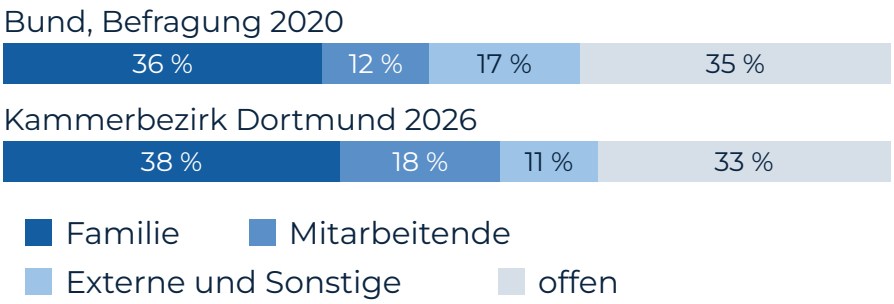
Eine geplante Schließung ist nicht automatisch eine gescheiterte Nachfolge. Manche Unternehmen sind nicht übernahmewürdig, andere Eigentümer entscheiden sich bewusst gegen eine Übertragung. Zu unterscheiden sind Nachfolgewunsch, tatsächliche Nachfolgesuche, wirtschaftliche Übernahmefähigkeit und endgültiger Ausgang.

Wege der Übergabe: Familie, Belegschaft und Externe

Die ZDH-Befragung 2020 zeigt, dass familieninterne Übertragungen und Nachfolgen aus der Belegschaft eine zentrale Rolle spielen. Zugleich war bei zahlreichen Betrieben noch keine Lösung bestimmt. Eine Sonderumfrage der Handwerkskammer Dortmund 2026 deutet ebenfalls auf einen bedeutenden Anteil offener Nachfolgen hin. Beide Erhebungen unterscheiden sich räumlich und methodisch und dürfen deshalb nicht zu einer bundesweiten Zeitreihe verbunden werden.

In der Beratung sollten vier Wege parallel geprüft werden: Übernahme durch Familienmitglieder, Management-Buy-out durch Beschäftigte, externe Übernahme durch eine Gründerperson oder Zukauf durch ein bestehendes Unternehmen. Jede Variante hat andere Anforderungen an Qualifikation, Finanzierung, Führungsübergabe und rechtliche Vertragsgestaltung.

Abbildung 7 · Familie zuerst, aber jede dritte Nachfolge ist noch offen



Quelle: ZDH, Betriebsnachfolge im Handwerk (Befragung Q3/2020), S. 5; HWK Dortmund, Sonderumfrage Frühjahr 2026, S. 2. Rest zu 100 % von Firmenkompass berechnet (Bund: Externe, Wettbewerber und Sonstige; Dortmund: offen und Sonstige).

Ein besonders relevanter Kandidatenkreis sind langjährige Gesellinnen und Gesellen, Werkstatt- und Projektleitende sowie technische Fachkräfte aus benachbarten Betrieben. Die Ausübungsberechtigung nach § 7b HwO und eine qualifizierte angestellte Betriebsleitung können den Kreis potenzieller Erwerber erweitern. Eine mögliche Zulassung muss für das konkrete Gewerk und die betreffende Person bei der Handwerkskammer geklärt werden.

Für den plötzlichen Tod des Inhabers sieht § 4 HwO besondere Fortführungsmöglichkeiten für Angehörige und bestimmte Nachlassverantwortliche vor. Die Vorschrift verlangt grundsätzlich, unverzüglich eine geeignete Betriebsleitung einzusetzen; eine angemessene Frist kann in Härtefällen von der Handwerkskammer gesetzt werden. Aus einer Nachfolgeplanung sollte deshalb auch ein Notfallhandbuch mit Vollmachten, Systemzugängen und Zuständigkeiten hervorgehen.

Sichtbarer Übernahmemarkt: nexxt-change

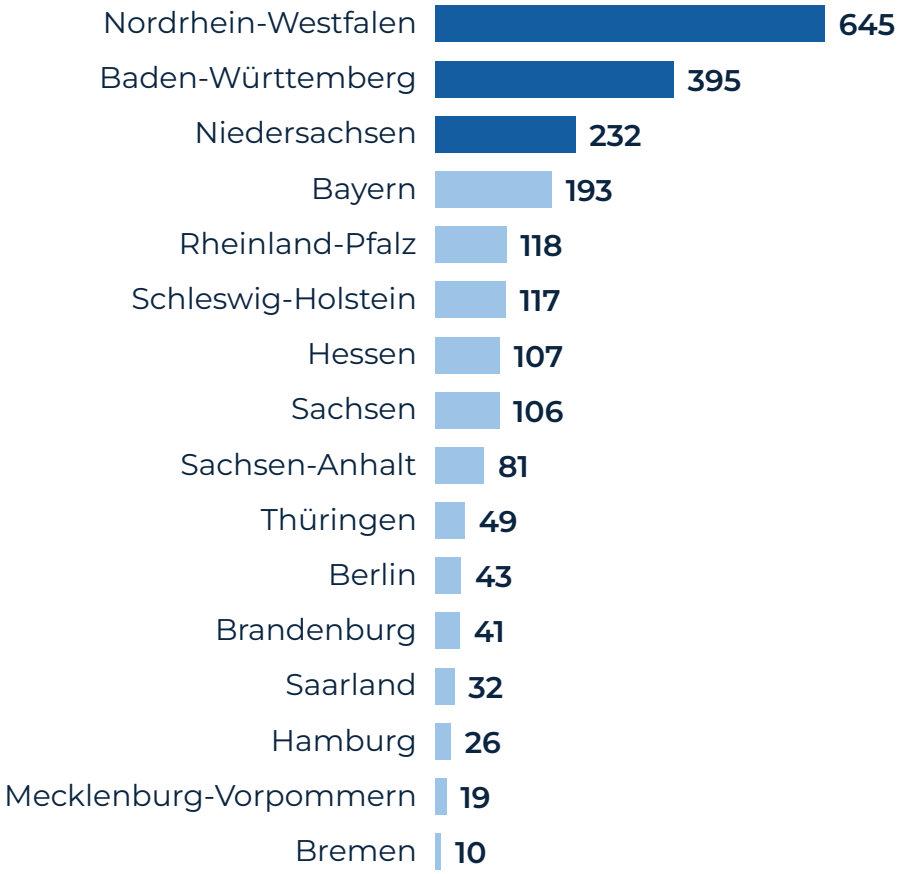
Die Firmenkompass-Stichtagsauswertung vom 10. November 2026 ergab auf nexxt-change in der Kategorie Handwerk 2.214 Verkaufsangebote und 911 Kaufgesuche. Rechnerisch sind das 2.214 ÷ 911 = 2,43 Angebote pro Gesuch. Die Angebotszahlen der einzelnen Länder summieren sich auf 2.214.

Diese Zählung bleibt eine Momentaufnahme einer einzelnen Plattform. Gezählt wurden die Treffer der öffentlichen Suche; Dubletten, Mehrfachzuordnungen, inaktive Inserate oder wechselnde Filterdefinitionen lassen sich darin nicht ausschließen. Es darf weder von „2,4 Betrieben pro Kaufinteressent“ noch von einer allgemein günstigeren Verhandlungsposition in jedem Handwerksgewerk gesprochen werden.

Nach der Auswertung entfielen 645 Angebote auf Nordrhein-Westfalen (29,1 % der 2.214 Plattformangebote), 395 auf Baden-Württemberg und 232 auf Niedersachsen. Das Verteilungsmuster auf der Plattform sagt nichts darüber aus, wie hoch die Übernahmebereitschaft der gesamten Handwerksbetriebe in einem Bundesland ist.

Neben nexxt-change sind regionale Handwerkskammern, Innungen, Fachverbände, Steuerkanzleien, Hausbanken, Betriebsbörsen und persönliche Netzwerke wichtige Informationswege. Baden-Württemberg hat 2026 eine eigene Handwerks-Unternehmensbörse gestartet. Eine regionale Nachfolgesuche sollte diese Kanäle kombinieren und Diskretion gegenüber Belegschaft und Kunden sicherstellen.

Abbildung 8 · Rund drei von zehn Handwerksangeboten auf nexxt-change kommen aus Nordrhein-Westfalen



Quelle: Eigene Auswertung der öffentlichen Suche auf nexxt-change am 10.11.2026 (Branche „Handwerk“, Selbstzuordnung der Inserenten, n = 2.214). Momentaufnahme, keine amtliche Statistik.

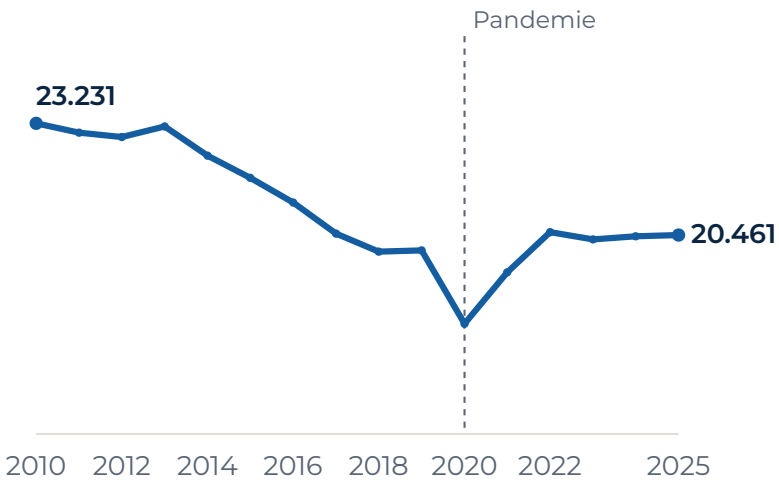
Meisterpflicht, Betriebsleitung und persönliche Eignung

Die Handwerksordnung unterscheidet zulassungspflichtige Handwerke (Anlage A), zulassungsfreie Handwerke (Anlage B1) und handwerksähnliche Gewerbe (Anlage B2). Für eine Übernahme ist entscheidend, welche handwerklichen Tätigkeiten konkret ausgeführt werden sollen und welcher Eintragungstatbestand vorliegt. Die Eintragungsvoraussetzungen sind nicht mit dem bloßen Erwerb eines Gewerbebetriebs erfüllt.

Die Meisterprüfung ist ein typischer Weg zur selbstständigen Ausübung eines zulassungspflichtigen Handwerks. Daneben gibt es im Gesetz anerkannte gleichwertige Qualifikationen, unter bestimmten Bedingungen die Eintragung über eine technische Betriebsleitung und die Ausübungsberechtigung nach § 7b HwO für erfahrene Gesellinnen und Gesellen. § 7b HwO sieht besondere Anforderungen an einschlägige Berufserfahrung und leitende Tätigkeit sowie Ausnahmen für einzelne Gewerke vor. Vor verbindlichen Kaufverhandlungen empfiehlt sich eine schriftliche Vorabklärung mit der Kammer.

2025 wurden laut ZDH 20.461 Meisterprüfungen bestanden, gegenüber 23.231 im Jahr 2010 (rund −11,9 %). Die Zahl der Meisterprüfungen darf nicht direkt ins Verhältnis zu geschätzten Nachfolgewünschen gesetzt werden, da Berufsziele, Gewerke, regionale Mobilität und sonstige Eintragungswege unterschiedlich sind. Sie ist vielmehr ein Indikator des verfügbaren Qualifikationsnachwuchses.

Abbildung 9 · 2025 wurden rund 2.800 Meisterprüfungen weniger bestanden als 2010



Quelle: ZDH, Bestandene Meisterprüfungen im Handwerk 1998–2025 (Stand Juni 2026), alle Anlagen.

Das Aufstiegs-BAföG kann die Meisterqualifizierung unterstützen. § 13b AFBG ermöglicht nach bestandener Prüfung einen teilweisen Darlehenserlass und bei anschließender Gründung oder Übernahme unter weiteren Voraussetzungen den Erlass des noch nicht fälligen Restdarlehens für Lehrgangs- und Prüfungsgebühren. Der erforderliche Antrag und die dreijährige Führung als Haupterwerb sind gesondert zu prüfen.

Unabhängig von der formalen Eintragung braucht die Nachfolgerin oder der Nachfolger unternehmerische Fähigkeiten: Arbeitskalkulation, Preisdurchsetzung, Projektsteuerung, Mitarbeiterführung, Sicherheit, Reklamationsmanagement und Liquiditätsüberwachung. Ein Meisterbrief allein ersetzt keine tragfähige Betriebsorganisation.

Nachfolgereife und systemische Organisationsentwicklung

Eine handwerkliche Nachfolge ist besonders störanfällig, wenn nahezu alle Kundenkontakte, Materialbestellungen, Angebote, Nachkalkulationen und Personalentscheidungen über den bisherigen Eigentümer laufen. Vor dem Verkauf sollte deshalb analysiert werden, welche Prozesse ohne die Person des Altinhabers funktionieren und welche Informationen in dessen Erfahrung verborgen sind. Die AWH-Methodik berücksichtigt solche Personenabhängigkeiten bei der Risikobewertung.

Firmenkompass empfiehlt als Praxisansatz einen Nachfolgereife-Check mit sechs Prüffeldern: (1) übertragbare Kundendaten und Vertragsbeziehungen, (2) belastbare Kalkulations- und Nachkalkulationspraxis, (3) geeignete technische Betriebsleitung, (4) stabile Schlüsselkräfte und Ausbildung, (5) dokumentierte Maschinen-, Wartungs- und Sicherheitslage sowie (6) klare Entscheidungs- und Vertretungsregeln.

Ergänzend sollten drei konkrete Testfälle ohne den Seniorinhaber durchgeführt werden: von der Kundenanfrage bis zur Angebotserstellung, von der Arbeitsvorbereitung bis zur Abnahme und von einer Reklamation bis zur wirtschaftlich und rechtlich sauberen Erledigung. Zeigen sich dabei personelle oder organisatorische Lücken, gehören deren Behebung und gegebenenfalls neue Personalkosten in die Übernahmeplanung.

FACHKOMMENTAR · EINSCHÄTZUNG AUS DER BERATUNGSPRAXIS, KEINE STATISTIK



Michael Wild
Mitgründer und Board Advisor der Firmenkompass GmbH, Unternehmensberater, ehemals Managing Director eToro Deutschland und Österreich sowie Managing Director (CEO) DACH bei Binance

„In vielen Handwerksbetrieben ist das entscheidende Wissen nicht in Handbüchern gespeichert, sondern in der täglichen Zusammenarbeit: Wer kennt die Besonderheiten langjähriger Kunden, wer kalkuliert schwierige Aufträge und wer erkennt Qualitätsprobleme, bevor sie teuer werden? Bei einer Nachfolge sollte dieses Wissen nicht erst am letzten Arbeitstag weitergegeben werden. Ich würde die Übergabe deshalb an realen Aufträgen organisieren: gemeinsam Angebote erstellen, Baustellen oder Werkstattabläufe durchgehen und Verantwortung schrittweise an Nachfolger und Schlüsselkräfte übertragen. Erst wenn der Betrieb solche Aufträge ohne den bisherigen Inhaber sicher abwickeln kann, ist der Führungswechsel organisatorisch vorbereitet."

Unternehmensbewertung: AWH, Kaufpreis und Finanzierung trennen

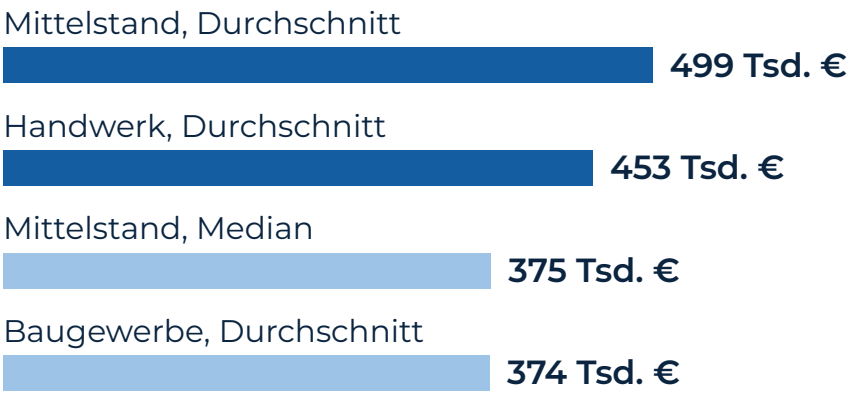
Für inhabergeführte Handwerksbetriebe hat die Arbeitsgemeinschaft Wertermittlung im Handwerk (AWH) ein standardisiertes, ertragsorientiertes Bewertungsverfahren entwickelt. Grundlage sind typischerweise normalisierte Ergebnisse aus vergangenen Geschäftsjahren und eine systematische Risikoanalyse. Besonders wichtig sind ein angemessener kalkulatorischer Unternehmerlohn, erkennbare Investitionen und die Abhängigkeit vom bisherigen Inhaber. Für die Praxis ist das AWH-Verfahren ein anerkanntes Instrument zur strukturierten Kaufpreisfindung, keine gesetzliche Preisgarantie.

Bei einer Bewertung müssen mindestens drei Größen getrennt werden: AWH-Ertragswert als begründeter Indikator des Unternehmenswerts, vertraglicher Kaufpreis als Ergebnis der Verhandlungen sowie finanzierbarer Gesamtkapitalbedarf einschließlich Transaktionskosten, Investitionen, Working Capital und Liquiditätsreserve. Immobilien, nicht betriebsnotwendige Vermögenswerte, Schulden und gesellschaftsrechtliche Besonderheiten können die konkrete Transaktion zusätzlich verändern.

Die KfW nennt für den gesamten Mittelstand 2025 einen durchschnittlich angestrebten Kaufpreis von rund 499.000 Euro und einen Median von 375.000 Euro. Für das Handwerk nennt eine KfW-Sonderauswertung 453.000 Euro; diese Branchenzahl ist nur über die Sekundärveröffentlichung in der Deutschen Handwerks Zeitung nachvollziehbar und darf nicht als tatsächlicher mittlerer Verkaufspreis bezeichnet werden. Kaufpreisvorstellungen sind keine beurkundeten Transaktionspreise.

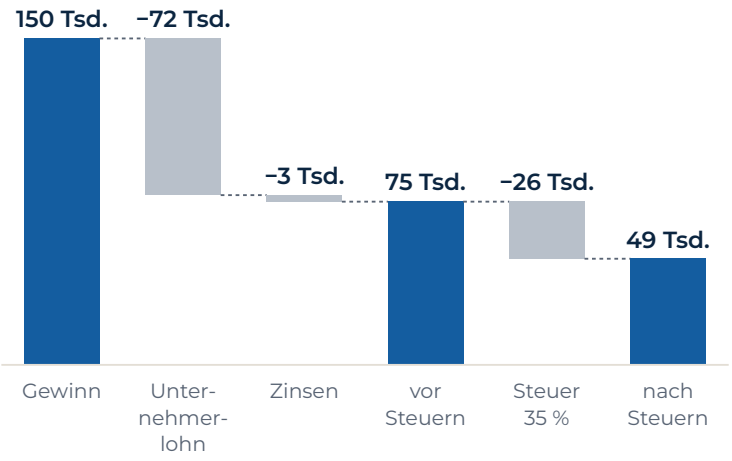
Illustratives Bewertungsbeispiel (keine Branchenwerte, keine Einzelfallbewertung): Ein Betrieb weist nach Bereinigung 150.000 Euro Ergebnis vor kalkulatorischem Unternehmerlohn aus. Nach 72.000 Euro Unternehmerlohn und 3.000 Euro weiteren kalkulatorischen Kosten verbleiben 75.000 Euro vor Steuern. Unter der vereinfachenden Annahme einer Steuerbelastung von 35 % bleiben 48.750 Euro nachhaltiger Nachsteuerertrag. Bei einem ausschließlich beispielhaft angenommenen Kapitalisierungszins von 19 % ergibt sich ein modellhafter Ertragswert von rund 256.600 Euro. Die tatsächliche AWH-Anwendung verwendet detailliertere Bereinigungen und eine betriebsindividuelle Risikobeurteilung.

Abbildung 10 · Inhaber im Handwerk erwarten im Schnitt weniger als der Mittelstand insgesamt



Quelle: KfW, Fokus Volkswirtschaft Nr. 526 (Tab. 1); Handwerk: KfW-Auswertung für die Deutsche Handwerks Zeitung (23.01.2026). Vorstellungen der Abgebenden, keine beurkundeten Transaktionspreise; Handwerkswert nur als Sekundärwiedergabe veröffentlicht.

Abbildung 11 · Nach Abzug von Unternehmerlohn und Steuern bleibt weniger als ein Drittel des Gewinns

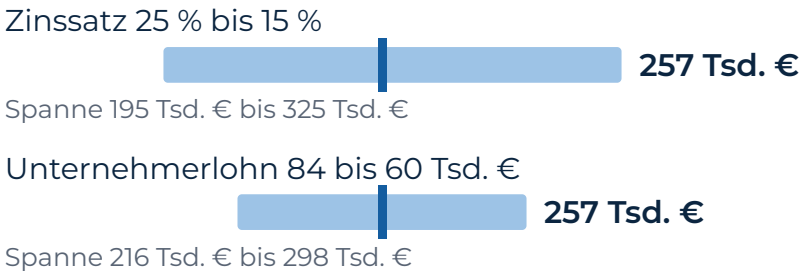


Quelle: Eigenes Rechenbeispiel mit angenommenen Werten nach der Systematik des AWH-Handbuchs 5.3 (ZDH, 22.10.2025). Vereinfachte Steuerbelastung 35 %, Gewerbesteuer nicht gesondert angesetzt. Ertragswert = 48.750 € ÷ 19 % = 256.579 €.

Sensitivität des modellhaften Ertragswerts

Annahme	Rechnung	Modellwert
Nachsteuerertrag / Basisannahme 19 %	48.750 € ÷ 19 %	256.579 €
Gleicher Ertrag / 15 %	48.750 € ÷ 15 %	325.000 €
Gleicher Ertrag / 25 %	48.750 € ÷ 25 %	195.000 €
Unternehmerlohn +12.000 €, 19 %	(75.000 − 12.000) × 65 % ÷ 19 %	215.526 €
Unternehmerlohn −12.000 €, 19 %	(75.000 + 12.000) × 65 % ÷ 19 %	297.632 €

Abbildung 12 · Zinssatz und Unternehmerlohn verschieben den Wert um bis zu gut ein Viertel



Quelle: Eigene Rechnung zum Rechenbeispiel der vorigen Abbildung; Strich = Basiswert bei 19 % und 72.000 € Unternehmerlohn. Übliche Zinssätze nach Steuern laut ZDH: 15 bis 25 %.

Die Sensitivität illustriert: Schon die Annahmen zum Unternehmerlohn und zur Risikolage können den rechnerischen Wert erheblich verändern. In einer fachlichen Bewertung dürfen nicht allein historische Gewinne oder Umsatzmultiplikatoren herangezogen werden. Auch notwendige Ersatzinvestitionen, die Tragfähigkeit der bisherigen Auftragslage und personenbezogene Kundenbindung gehören in die Prüfung.

FACHKOMMENTAR · EINSCHÄTZUNG AUS DER BERATUNGSPRAXIS, KEINE STATISTIK



Klaus Runkel
Seniorberater Businessplan und Finanzierung, Unternehmensberater seit über 30 Jahren

„In einem Handwerksbetrieb kann ein hoher ausgewiesener Gewinn darüber hinwegtäuschen, wie viele Stunden der bisherige Inhaber selbst produktiv gearbeitet hat. Wird diese Leistung künftig durch einen angestellten Meister oder zusätzliche Fachkräfte erbracht, verändert das die Ertragslage unmittelbar. Bei der Bewertung sollten deshalb nicht nur Jahresabschlüsse vorliegen, sondern auch die tatsächlich geleisteten produktiven Stunden, Stundensätze und Nachkalkulationen geprüft werden. Erst danach lässt sich beurteilen, welcher Unternehmenswert für den konkreten Erwerber wirtschaftlich vertretbar ist.“

Due Diligence: Aufträge, Maschinen, Gewährleistung und Personal

Eine betriebswirtschaftliche Due Diligence umfasst im Handwerk mehr als die Prüfung von Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung. Der Auftragsbestand ist nach Marge, Fertigstellungsgrad, Materialpreisrisiko, Zahlungsplan und möglicher Nacharbeit zu prüfen. Besonders bei Projektgeschäften sind Forderungslaufzeiten, Anzahlungen, Haftungseinbehalte sowie offene Gewährleistungsfälle zu erfassen.

Zu den notwendigen Unterlagen zählen in der Regel Jahresabschlüsse und aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen, Auftrags- und Projektlisten, Maschinenverzeichnis samt Wartungsnachweisen, Miet- und Leasingverträge, Personal- und Ausbildungsübersichten, Unfall- und Sicherheitsdokumentation, Versicherungen, Genehmigungen sowie relevante Kunden- und Lieferantenverträge. Datenschutz und Vertraulichkeit sind beim Austausch personenbezogener Daten sicherzustellen.

Besonders kritisch sind Schlüsselkräfte, deren Qualifikation für die Handwerksrolle oder für einzelne Auftraggeber erforderlich ist, und Mitarbeitende mit exklusivem Erfahrungswissen. Fallen sie nach der Übernahme aus, können Kapazität, Qualität und rechtliche Betriebsführung gleichzeitig gefährdet sein. Eine arbeitsrechtliche Prüfung des Betriebsübergangs nach § 613a BGB ist unverzichtbar. Weitere Haftungsrisiken können bei Firmenfortführung (§ 25 HGB) und bei bestimmten betrieblichen Steuerschulden (§ 75 AO) entstehen.

Bei einem Asset Deal werden einzelne Vermögenswerte und gegebenenfalls Vertragspositionen erworben; bei einem Share Deal Anteile an einer Gesellschaft. Die Ausgestaltung beeinflusst Rechtsnachfolge, Haftung, Finanzierung und steuerliche Behandlung. Eine schematische Aussage, dass eine der beiden Formen generell sicherer oder günstiger sei, wäre unzutreffend.

Finanzierung: Kapitaldienstfähigkeit vor Förderquote

Die zentrale Frage lautet nicht allein, welcher Kredit den Kaufpreis deckt. Entscheidend ist, ob der nach Übernahme erwirtschaftete freie Cashflow den Kapitaldienst bei gleichzeitiger Finanzierung von Löhnen, Sozialversicherung, Steuern, Investitionen und einem angemessenen Unternehmerlohn tragen kann. Für die ersten drei Jahre sollte eine monatliche Liquiditätsplanung erstellt werden, ergänzt um eine Stressrechnung mit rückläufigen Umsätzen oder verzögerter Kundenzahlung.

Der ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge (077) kann für förderfähige Übernahmevorhaben bis zu 500.000 Euro pro Antragsteller und höchstens 35 % der förderfähigen Kosten finanzieren. Er setzt die Garantie einer Bürgschaftsbank voraus und wird über einen Finanzierungspartner beantragt. Die Garantie entlastet die finanzierende Bank; sie beseitigt nicht die Rückzahlungsverpflichtung des Kreditnehmers. Der ERP-Gründerkredit StartGeld (067) bietet bei passenden kleineren Vorhaben bis zu 200.000 Euro; die KfW übernimmt dabei 80 % des Kreditrisikos. Die Programme sind nicht beliebig miteinander kombinierbar.

Beispiel für einen Finanzierungsmix (bewusst hypothetisch): 375.000 Euro Kaufpreis plus 50.000 Euro Investitionen und Betriebsmittel ergeben 425.000 Euro Gesamtbedarf. Denkbar wären 64.000 Euro Eigenkapital, 148.750 Euro Kredit 077, 162.250 Euro weitere Bankfinanzierung und 50.000 Euro Verkäuferdarlehen. Der Anteil von 148.750 Euro entspricht 35 % von 425.000 Euro; die tatsächliche Förderfähigkeit aller Kostenpositionen müsste erst die Bank beurteilen. Aus diesem Beispiel folgt weder eine Förderzusage noch eine wirtschaftliche Tragfähigkeit.

Abbildung 13 · Der ERP-Förderkredit deckt höchstens gut ein Drittel des Kapitalbedarfs



Quelle: Bewusst hypothetisches Beispiel: Kaufpreis 375.000 € (Median der Kaufpreisvorstellungen im Mittelstand laut KfW) plus 50.000 € Investitionen und Betriebsmittel; ERP-Förderkredit mit dem Höchstanteil von 35 %. Die Förderfähigkeit aller Kostenpositionen beurteilt die Bank; keine Förderzusage, kein Tragfähigkeitsnachweis.

Das Verkäuferdarlehen sollte in Zins, Tilgung, Rangrücktritt, Sicherheiten und Fälligkeiten sorgfältig vereinbart werden. Zu prüfen ist außerdem, welche finanziellen Folgen eintreten, wenn die Umsätze nach dem Eigentümerwechsel zunächst sinken oder Schlüsselkräfte ausscheiden.

Übernahmeprämien sollten im Finanzplan nur angesetzt werden, wenn Förderfähigkeit und Antragsfristen geklärt sind.

FACHKOMMENTAR · EINSCHÄTZUNG AUS DER BERATUNGSPRAXIS, KEINE STATISTIK



Klaus Runkel
Seniorberater Businessplan und Finanzierung, Unternehmensberater seit über 30 Jahren

„Ein voller Auftragsbestand ist noch keine Finanzierungssicherheit. Im Handwerk entscheidet häufig der Zeitraum zwischen Materialeinkauf, Lohnzahlung, Leistungserbringung, Abnahme und tatsächlichem Zahlungseingang darüber, ob eine Übernahme liquide bleibt. Ich würde deshalb neben dem Kaufpreis immer den monatlichen Finanzierungsbedarf für laufende Baustellen oder Werkstattaufträge und eine Belastungsprobe bei verspäteten Kundenzahlungen rechnen. Eine Übernahme sollte nicht erst dann zum Engpass werden, wenn die Kreditrate beginnt und gleichzeitig das Material für neue Aufträge bezahlt werden muss."

Fördermittel und Meisterprämien: Überblick für alle 16 Länder

Förderprogramme unterscheiden häufig zwischen einer Prämie für die bestandene Meisterprüfung, einer zusätzlichen Gründungs- oder Übernahmeprämie und zinsgünstigen Darlehen. Die genannten Arten dürfen nicht zusammengezählt werden, ohne Förderzweck, Antragszeitpunkt, Kumulierungsregeln und Zuständigkeit zu prüfen. Die nachfolgende Übersicht benennt landesspezifische Programme und den im November 2026 vorliegenden Stand. Sie ist kein Nachweis, dass jedes Programm 2027 unverändert geöffnet bleibt.

Förderansätze der Länder für Meisterinnen, Meister und Übernehmende (Stand November 2026)

Land	Relevante Förderansätze	Wichtig für eine Übernahme 2027
Baden-Württemberg	Meisterprämie; mögliche Meistergründungsförderung/Tilgungszuschuss über L-Bank	Förderkonditionen und Zusage vor Vorhabensbeginn bei L-Bank prüfen
Bayern	Meisterbonus; LfA-Finanzierungsangebote	Meisterbonus ist Abschlussprämie, nicht automatisch Übernahmeprämie
Berlin	Meistergründungsprämie in mehreren Stufen	Erstförderung, weitere Arbeitsplatzförderung und Landesanforderungen prüfen
Brandenburg	Meistergründungsprämie; neues Programm für 2027 angekündigt	Antragstopp 2026; Nachfolgeprogramm Januar 2027 nur vorgesehen
Bremen	Aufstiegsfortbildungsprämie; Finanzierungshilfen im Land	Abschlussprämie von Übernahmeförderung trennen
Hamburg	Hamburger Meisterprämie; Förderkredite	Prämie ist Qualifikationsförderung, kein Kaufpreisnachlass
Hessen	Aufstiegsprämie 3.500 Euro nach bestandener Prüfung	Antrag spätestens drei Monate nach Feststellung des Prüfungsergebnisses; keine eigenständige Übernahmeprämie belegt
Mecklenburg-Vorpommern	Meisterprämie für Unternehmensnachfolge im Handwerk	Stufenvoraussetzungen und Arbeitsplatzbonus aktuell prüfen

Land	Relevante Förderansätze	Wichtig für eine Übernahme 2027
Niedersachsen	Meisterprämie 4.000 Euro; Gründungsprämie 10.000 Euro bei Stellenaufbau	Förderfähigkeit und Arbeitsplatzkriterien getrennt prüfen
Nordrhein-Westfalen	Meistergründungsprämie; mögliche Übernahme- und Zielgruppenzuschläge	Förderbescheid und Einzelfallkriterien nach Landesrichtlinie prüfen
Rheinland-Pfalz	Aufstiegsbonus I und II	Abschlussbonus und Aufnahme einer Selbstständigkeit getrennt betrachten
Saarland	Aufstiegsbonus sowie Gründer- und Nachfolgebonus	Anspruch und Antragsfristen anhand geltender Richtlinie prüfen
Sachsen	Meisterbonus; weitere regionale Gründungsangebote	Meisterbonus ist kein allgemeiner Übernahmezuschuss
Sachsen-Anhalt	Meistergründungsprämie; bisherige Befristungen beachten	Stand und Verlängerung der 2026er Richtlinie für 2027 offen prüfen
Schleswig-Holstein	Meistergründungsprämie 7.500 Euro, gegebenenfalls 2.500 Euro zweite Stufe	HWK-Beratung und Antrag vor Start
Thüringen	Meistergründungsprämie; gesonderte Meisterprämie	Voraussetzungen für Übernahme, Erstausübung und Auszahlung prüfen

Programmnachweise je Land im Quellenverzeichnis. Die im November 2026 abgerufenen offiziellen Seiten bestätigen insbesondere den Antragstopp in Brandenburg, die hessische Aufstiegsprämie, die niedersächsische Meister- und Gründungsprämie und die zweistufige Meistergründungsprämie in Schleswig-Holstein. Dass ein Programm 2027 unverändert gilt, ist bei keinem Land gesichert.

Ein wichtiger Unterschied: Eine nachträglich ausgezahlte Qualifikationsprämie ersetzt üblicherweise keine verbindliche Finanzierungszusage für den Kaufpreis. Ebenso dürfen Zuschüsse zur Arbeitsplatzschaffung nicht bereits als sichere Kaufpreisfinanzierung einkalkuliert werden. Immer maßgeblich sind die jeweils geltenden Richtlinien, deren Änderungsvorbehalte sowie die schriftliche Förderzusage.

Übernahme aus der Arbeitslosigkeit und sozialrechtliche Förderung

Eine Unternehmensübernahme kann eine hauptberufliche Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit begründen. Vier Förderungen kommen in Betracht: AVGS-Coaching, Gründungszuschuss, Einstiegsgeld und der Zuschuss nach § 16c SGB II. Für Leistungsberechtigte der Arbeitslosenversicherung kommt grundsätzlich der Gründungszuschuss nach §§ 93 und 94 SGB III in Betracht. Zu den Voraussetzungen gehören ein entsprechender Restanspruch auf Arbeitslosengeld von grundsätzlich mindestens 150 Tagen, persönliche Eignung und die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle zur wirtschaftlichen Tragfähigkeit. Die Leistung ist eine Ermessensleistung.

Bei Übernahmen ist der Förderbedarf besonders sorgfältig zu begründen. Die fachlichen Weisungen der Bundesagentur für Arbeit behandeln die Übernahme eines bereits gut eingeführten Unternehmens anders als die Neugründung ohne Kundenstamm. Für den Antrag sind daher die tatsächlichen privaten und betrieblichen Einnahmen in der Anfangsphase darzustellen, etwa wegen zusätzlich notwendiger Investitionen, des Wegfalls der Arbeitsleistung des bisherigen Inhabers oder übergangsbedingter Umsatzrisiken. Kredittilgung ist nicht automatisch mit einem persönlichen Förderbedarf gleichzusetzen.

Eine Förderung zur Heranführung an eine selbständige Tätigkeit über eine Maßnahme nach § 45 SGB III, das AVGS-Coaching, kann im Einzelfall als Vorbereitung angeboten werden. Wer

Grundsicherungsgeld (bis Juni 2026 Bürgergeld) bezieht, kann Einstiegsgeld nach § 16b SGB II und Leistungen nach § 16c SGB II erhalten. § 16c SGB II ermöglicht für notwendige Sachgüter Darlehen oder Zuschüsse bis 5.000 Euro sowie unter bestimmten Bedingungen Beratung bereits hauptberuflich Selbständiger; das ist vom AVGS-Coaching abzugrenzen. Die Gewährung folgt individuellen rechtlichen und fachlichen Kriterien.

Die Förderberatung sollte vor irreversiblen Schritten wie einer verbindlichen Übernahme oder größeren Anschaffungen beginnen. Antragszeitpunkt, Maßnahmebeginn und die Wirkung arbeitsrechtlicher Vorentscheidungen sind frühzeitig mit Agentur für Arbeit beziehungsweise Jobcenter und Förderbank zu klären.

Fachkräfte, Ausbildung und Führungsnachfolge

Der Fachkräftemangel verschärft das Nachfolgerisiko. Das Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (KOFA) berichtet für 2025 eine rechnerische Fachkräftelücke von knapp 100.000 Stellen in Handwerksberufen; 59 von 115 untersuchten Handwerksberufen waren Engpassberufe. Diese Lücke beschreibt gesuchte, rechnerisch nicht passend besetzbare Stellen und nicht automatisch eine entsprechend große Zahl aktuell unbesetzter Ausbildungsplätze oder Handwerksmeisterstellen.

Abbildung 14 · Auch auf Meisterebene bleibt fast jede zweite Stelle unbesetzbar



Quelle: KOFA Kompakt 7/2026, Abb. 2 (Jahresdurchschnitt 2025); Lücke = offene Stellen ohne passend qualifizierte Arbeitslose. Anteil rechnerisch nicht besetzbarer Stellen auf Meisterebene: 47,7 %.

Bei einer Übernahme zählen deshalb die fachliche Qualifikation und die Bindung der Beschäftigten zur wirtschaftlichen Substanz des Betriebs. Eine vormals stabile Kundenbeziehung kann ausfallen, wenn langjährige Ansprechpartner gehen. Dasselbe gilt für Ausbildungsberechtigung und technische Leitung, falls bislang eine einzelne Person die Eintragungsvoraussetzungen sicherte.

Der ZDH weist Ende 2025 346.388 bestehende Ausbildungsverhältnisse aus. Auszubildende müssen in die Übergabekommunikation einbezogen werden, weil Zuständigkeiten, Ausbildungsbetreuung, Lernorte und Erwartungen der Belegschaft mit dem Inhaberwechsel neu geordnet werden können.

Zu empfehlen sind ein Mitarbeiter-Risikoprofil ohne pauschale personenbezogene Zuschreibungen, Gespräche mit Schlüsselkräften nach angemessener vertraulicher Vorbereitung, eine Qualifizierungs- und Nachfolgeplanung für Werkstattleitung und Ausbildung sowie eine transparente Mitteilung der neuen Führung. Gerade beim Management-Buy-out sollten Rollenwechsel zwischen früheren Kolleginnen und Kollegen bewusst gestaltet werden.

Die ersten 100 Tage: praxisgerechter Integrationsplan

Der folgende Ablauf ist eine betriebswirtschaftliche und organisationsentwicklerische Handlungsempfehlung von Firmenkompass, keine aus einer Statistik abgeleitete Erfolgsformel. Er

verbindet technische Betriebsführung, Personalbindung und Liquiditätsüberwachung.

Integrationsplan für die ersten 100 Tage nach der Übernahme

Phase	Prioritäten	Nachweis / Ergebnis
Vor Vollzug	HWK-Eintragung, Verträge, Versicherungen, Finanzierung, kritische Kunden und Schlüsselkräfte prüfen	Schriftliche Übergabeliste; offene Punkte mit Verantwortlichen
Tag 1–30	Kunden und Personal gezielt informieren; Leistungs- und Zahlungsprozesse sichern; Sicherheits- und Wartungsthemen prüfen	Wöchentlicher Liquiditätsstatus und Auftragsdashboard
Tag 31–60	Angebotskalkulation, Baustellen- und Werkstattsteuerung, Nachkalkulation und Reklamationsbearbeitung stabilisieren	Deckungsbeiträge, offene Forderungen und Nacharbeiten dokumentiert
Tag 61–100	Betriebsleitung und Ausbildung absichern; erste Prozessverbesserungen und Investitionsprioritäten festlegen	100-Tage-Review, Maßnahmen- und Investitionsplan

In den ersten drei Monaten sollten wenige Kennzahlen mit hoher Steuerungswirkung genügen: verfügbare Liquidität, fällige Zahlungen, offene Forderungen, verbindlicher Auftragsbestand, erwarteter Deckungsbeitrag, produktive Stunden, Überstunden, Krankheitsausfälle und Reklamationsquote. Die konkrete Auswahl hängt vom Gewerk ab.

Ausblick bis 2030: nachvollziehbare Szenarien statt Scheingenauigkeit

Eine Prognose der tatsächlich scheiternden Übergaben bis 2030 müsste eine KfW-Sonderauswertung für zwei Jahre, regionale Altersdaten wie die des Kammerbezirks Halle und Scheiternsquoten verschiedener Untersuchungen miteinander verknüpfen. Diese Größen sind nicht auf denselben Personenkreis oder dieselbe Zeitbasis bezogen. Deshalb ist aus ihnen keine statistisch belastbare Prognose für die Zahl tatsächlich scheiternder Handwerksnachfolgen ableitbar.

Eine Sensitivitätsrechnung kann dennoch zeigen, wie stark das Ergebnis von den Annahmen abhängt. Wird der berichtete Zweijahreswert von 49.000 Nachfolgewünschen rein rechnerisch auf fünf Jahre übertragen, ergeben sich 49.000 ÷ 2 × 5 = 122.500 geplante Übergaben. Mit angenommenen Nichtrealisierungsquoten von 15 %, 30 % und 45 % wären das rund 18.400, 36.800 und 55.100 nicht realisierte Pläne. Die drei Quoten sind frei gewählte Rechenparameter zur Illustration, keine empirisch geschätzten Ausfallwahrscheinlichkeiten.

Sensitivitätsrechnung, rein illustrative Annahmen

Rein illustrative Annahme	Rechnung	Ergebnis
Nachfolgewünsche in fünf Jahren	49.000 ÷ 2 × 5	122.500
15 % der Pläne werden nicht realisiert	122.500 × 0,15	18.375
30 % der Pläne werden nicht realisiert	122.500 × 0,30	36.750
45 % der Pläne werden nicht realisiert	122.500 × 0,45	55.125

Diese Tabelle ist ausdrücklich keine Vorhersage für 2030. Sie zeigt die Größenordnung des Risikos, wenn unterschiedliche Anteile geplanter Übergaben ausfallen. Zusätzlich bleibt offen, wie viele der nicht realisierten Übergaben am Ende zu einer Schließung, einem späteren Verkauf, einer Mitarbeiterübernahme oder einer anderen Fortführung führen. Eine aussagekräftige Prognose erfordert Verlaufsdaten derselben Betriebe über mehrere Jahre.

Die gesicherten qualitativen Risikofaktoren sind deutlich: hohe Altersanteile in einzelnen Gewerken und Regionen, eine rückläufige Zahl gemeldeter Übernahmen, Fachkräfteengpässe und häufig unzureichend vorbereitete oder noch offene Übergaben. Diese Beobachtungen begründen Handlungsbedarf, aber keine statistische Eintrittswahrscheinlichkeit für einzelne Szenarien.

Handlungsempfehlungen und drei Checklisten

Für abgebende Handwerksunternehmen

Ein Nachfolgeprojekt sollte idealerweise mehrere Jahre vor dem gewünschten Rückzug beginnen. Dazu gehören die Klärung der familiären Ziele, eine AWH- oder anderweitig sachgerechte Bewertung, Investitions- und Personalerhalt, Dokumentation von Kunden- und Auftragswissen sowie ein Notfallplan. Ein Betrieb, der ohne seinen bisherigen Inhaber arbeitsfähig ist, lässt sich im Regelfall einfacher prüfen und übertragen.

Checkliste Abgebende

- Zieltermin und bevorzugte Übergabeform dokumentieren
- Zahlen der letzten drei bis vier Jahre aufbereiten
- Betriebsleiterregelung und Vollmachten klären
- Abhängigkeit von Einzelkunden und Schlüsselpersonen erfassen
- Maschinen und Wartungen dokumentieren
- Unternehmenswert fachlich prüfen
- Verkaufsunterlagen diskret vorbereiten
- Übergangsphase und Wissenstransfer planen

Für Übernahmeinteressierte

Zuerst die Eintragungsvoraussetzungen der Handwerkskammer klären, dann fachliche und unternehmerische Eignung mit dem gewünschten Gewerk abgleichen. Ein Kaufpreisangebot sollte erst nach Analyse von Personal, Aufträgen, Wartungs- und Investitionsbedarf, Gewährleistung und Liquidität erfolgen. Fördermittel und Bankfinanzierung frühzeitig prüfen, keine Zuschüsse ohne Bewilligung einplanen.

Checkliste Übernehmende

- Meisterqualifikation oder alternative Eintragungsmöglichkeit dokumentieren
- Kunden- und Projektabhängigkeiten prüfen
- Wirtschaftliche Bewertung gegenrechnen
- Standort und Personalrisiken beurteilen
- 36-monatigen Ertrags- und Liquiditätsplan erstellen
- Kapitaldienst-Stressszenario rechnen
- Asset- oder Share-Deal rechtlich und steuerlich prüfen
- Förderanträge vor maßgeblichem Vorhabensbeginn stellen
- Überleitung und 100-Tage-Plan vertraglich fixieren

Für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Restanspruch auf Arbeitslosengeld, zeitliche Abfolge von Antrag und Beginn der Selbstständigkeit sowie den konkreten Förderbedarf bei einer bereits etablierten Betriebsstruktur sorgfältig prüfen. Der Businessplan muss nicht nur die historische Ertragskraft nachzeichnen, sondern erklären, was sich unter neuer Führung verändert und wodurch die eigene wirtschaftliche Existenz gesichert wird.

> **Checkliste Arbeitslosigkeit**
>
> - Förderberatung vor verbindlichen Schritten
> - AVGS-Coaching und Gründungszuschuss getrennt prüfen
> - 150-Tage-Restanspruch zum Tätigkeitsbeginn dokumentieren
> - Fachkundige Stellungnahme vorbereiten
> - Konkrete Anlaufprobleme und privaten Lebensunterhalt darstellen
> - Gegebenenfalls Einstiegsgeld beziehungsweise Zuschuss nach § 16c SGB II prüfen
> - Kammerprämien mit anderen Beihilfen abstimmen

Für Kammern und Wirtschaftsförderung

Firmenkompass empfiehlt: regionale, nach Gewerken differenzierte Altersauswertungen veröffentlichen, Beratungsangebote mit Bewertungs- und Finanzierungswissen bündeln, den Kreis potenzieller Nachfolger durch Mitarbeitende und qualifizierte externe Fachkräfte erweitern und den Erfolg anhand realisierter Übergaben statt bloßer Vermittlungskontakte messen.

Methodik, Datenqualität und Grenzen

Dieser Themenreport kombiniert ZDH-Register- und Schätzstatistik, regionale Auswertungen der Handwerkskammern, ältere ZDH- und ifh-Nachfolgebefragungen, das KfW-Nachfolge-Monitoring, eine über die Deutsche Handwerks Zeitung berichtete KfW-Handwerks-Sonderauswertung, Angaben der nexxt-change-Plattform sowie gesetzliche und förderrechtliche Primärquellen. Die Quellen stehen im Quellenverzeichnis am Ende des Reports.

Die Datenquellen messen verschiedene Sachverhalte. Registerbestände erfassen bestehende Eintragungen; Übernahmen des ZDH sind statistisch geschätzte Zugänge; Befragungen messen Absichten; Inserate sind sichtbare Angebote und Gesuche; tatsächliche Transaktionspreise und Nachfolgeerfolge liegen für den Gesamtmarkt nicht in einer einheitlichen Statistik vor. Nationale, regionale und sektorale Befunde werden daher nicht ohne Kennzeichnung miteinander gleichgesetzt.

Die KfW-Sonderzahlen zum Handwerk sind nur als Sekundärwiedergabe veröffentlicht. Die Rohdaten der nexxt-change-Stichtagszählung sind bei Firmenkompass archiviert. Eine empirisch belegte Erfolgs- oder Scheiternsquote aller Handwerksnachfolgen gibt es nicht; dieser Report nennt deshalb keine.

Förderprogramme, Prämien und Kreditkonditionen sind stichtagsabhängig. Die Länderübersicht bietet eine Prüfnavigation; weder ein bestimmter Förderbetrag noch eine Programmfortführung über den 31. Dezember 2026 hinaus wird ohne entsprechende Bestätigung als sicher zugesagt. Eine rechtliche, steuerliche oder versicherungsmathematische Einzelprüfung ersetzt dieser Report nicht.

Mit Fachbeiträgen von Klaus Runkel (Bewertung und Finanzierung) und Michael Wild (Wissenstransfer und Führungsübergabe).

Glossar

- **Anlage A:** Verzeichnis zulassungspflichtiger Handwerke nach der Handwerksordnung; die selbstständige Ausübung ist an handwerksrechtliche Eintragungsvoraussetzungen gebunden.
- **Anlagen B1 und B2:** zulassungsfreie Handwerke beziehungsweise handwerksähnliche Gewerbe; Melde- und Eintragungsregeln unterscheiden sich von Anlage A.
- **AWH:** Arbeitsgemeinschaft Wertermittlung im Handwerk; handwerksspezifisches, ertragsorientiertes Bewertungsverfahren.
- **Betriebsnachfolge:** Fortführung eines bestehenden Betriebs durch eine andere Eigentümer- oder Leitungsperson; nicht jede Nachfolge ist mit einem Verkauf verbunden.
- **Betriebsleitung:** fachlich qualifizierte Person, welche die technischen Anforderungen der Handwerksordnung im Betrieb sicherstellt.
- **Due Diligence:** Prüfung betrieblicher, finanzieller, rechtlicher, steuerlicher und personeller Risiken vor einem Erwerb.
- **Kapitaldienstfähigkeit:** Fähigkeit, planmäßige Zins- und Tilgungsleistungen aus nachhaltig verfügbaren Zahlungsmitteln zu leisten.
- **Management-Buy-out (MBO):** Übernahme durch bisherige Führungskräfte oder Mitarbeitende des Unternehmens.
- **Sensitivitätsrechnung:** Darstellung der Folgen veränderter Annahmen; keine eigenständige Prognose.
- **Verkäuferdarlehen:** Finanzierungsbaustein, bei dem die abgebende Person einen Kaufpreisanteil stundet und später zurückerhält.

Quellen

1. Bundesministerium der Justiz: § 1 HwO Handwerksbetrieb, Eintragung in die Handwerksrolle. https://www.gesetze-im-internet.de/hwo/__1.html
2. Bundesministerium der Justiz: § 7 HwO Eintragung in die Handwerksrolle. https://www.gesetze-im-internet.de/hwo/__7.html
3. Bundesministerium der Justiz: § 7b HwO Ausübungsberechtigung für Gesellen mit Berufserfahrung. https://www.gesetze-im-internet.de/hwo/__7b.html
4. Bundesministerium der Justiz: § 4 HwO Fortführung des Betriebs nach dem Tod des Inhabers. https://www.gesetze-im-internet.de/hwo/__4.html
5. Bundesministerium der Justiz: Handwerksordnung, Anlagen A und B (Verzeichnis der Gewerbe). https://www.gesetze-im-internet.de/hwo/
6. Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH): Wirtschaftlicher Stellenwert des Handwerks 2025 (Kennzahlen, Juni 2026). https://www.zdh.de/daten-und-fakten/kennzahlen-des-handwerks/wirtschaftlicher-stellenwert-des-handwerks-2025/
7. ZDH: Betriebe, Beschäftigte, Umsätze: Handwerk im Zeitverlauf (Stand Juni 2026). https://www.zdh.de/daten-fakten/betriebszahlen/handwerk-im-zeitverlauf/
8. ZDH: Betriebsentwicklung im Handwerk 1998–2025 nach Gewerken, Anlagen A, B1 und B2 (Excel, Stand Juni 2026). https://www.zdh.de/fileadmin/Oeffentlich/Wirschaft_Energie_Umwelt/Themen/Daten_Fakten/Betriebe_Beschaeftigte_Umsaetze/HW-A-B1-B2-Gewerke_2025.xlsx
9. ZDH: Existenzgründungen im Handwerk 1998–2025: Neuerrichtungen und Übernahmen (PDF). https://www.zdh.de/fileadmin/Oeffentlich/Wirschaft_Energie_Umwelt/Themen/Daten_Fakten/Betriebe_Bescha

eftigte_Umsaetze/11-9-Existenzgruendung_98-25.pdf

10. ZDH: Bestandene Meisterprüfungen im Handwerk 1998–2025 (Excel, Stand Juni 2026). https://www.zdh.de/fileadmin/Oeffentlich/Wirschaft_Energie_Umwelt/Themen/Daten_Fakten/Betriebe_Beschaeftigte_Umsaetze/Frage_14_Anlage_II_Meisterpruefungen_2025.xlsx
11. ZDH: ZDH-Statistik: Betriebsbestand nach Anlagen A, A einfache Tätigkeiten, B1 und B2 (31.12.2025). https://www.zdh-statistik.de/application/index.php?cID=965&mID=3
12. Handwerkskammer Halle (Saale): Das Handwerk in Zahlen 2025. https://www.hwkhalle.de/wp-content/uploads/HW_in_Zahlen_2025.pdf
13. ifh Göttingen: Runst/Thomä: Unternehmensübergaben im Handwerk bis 2030, Abschätzung und Einordnung (2021, Veröffentlichungsseite). https://ifh.wiwi.uni-goettingen.de/veroeffentlichungen/unternehmensuebergaben-im-handwerk-bis-2030-abschaetzung-und-einordnung/
14. Deutsche Handwerks Zeitung (Auswertung des KfW-Mittelstandspanels): Mehr Betriebe planen die Schließung als die Nachfolge (23.01.2026). https://www.deutsche-handwerks-zeitung.de/mehr-betriebe-planen-die-schliessung-als-die-nachfolge-374071/
15. Deutsche Handwerks Zeitung (Auswertung des KfW-Mittelstandspanels): Nachfolger vergeblich gesucht: Mittelstand droht stilles Sterben (17.01.2025). https://www.deutsche-handwerks-zeitung.de/nachfolger-vergeblich-gesucht-mittelstand-droht-stilles-sterben-357628/
16. ZDH, Deutscher Handwerkskammertag, UDH: Betriebsnachfolge im Handwerk: Ergebnisse einer Befragung im dritten Quartal 2020 (März 2021). https://www.zdh.de/fileadmin/Oeffentlich/Wirschaft_Energie_Umwelt/Themen/Umfragen/Sonderumfragen/Bericht_Betriebsnachfolge.pdf
17. KfW Research: Fokus Volkswirtschaft Nr. 526: Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025 (09.01.2026). https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-2026/Fokus-Nr.-526-Januar-2026-Nachfolge-Monitoring.pdf
18. Handwerkskammer Dortmund: Betriebsnachfolge im Handwerk: Sonderumfrage Frühjahr 2026. https://www.hwk-do.de/wp-content/uploads/2026/04/Sonderumfrage-Betriebsnachfolge-im-Handwerk-Fruehjahr-2026.pdf
19. IfM Bonn: Daten und Fakten Nr. 37: Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2026 bis 2030. https://epflicht.ulb.uni-bonn.de/download/pdf/806166
20. Handwerk BW: Pressemitteilung Nr. 29 vom 09.07.2026: Neue Unternehmensbörse Handwerk. https://handwerk-bw.de/fileadmin/media/Pressemitteilungen/2026/PM_29_Nachfolge_Landesfassung.pdf
21. Firmenkompass GmbH: Stichtagsabfrage nexxt-change, Branche Handwerk, 10.11.2026 (archiviert: rohdaten/nachfolge-handwerk-2027/nexxt-change-handwerk-2026-11-11.json). Eigene Daten, nicht öffentlich
22. ZDH: Das AWH-Verfahren zur Bewertung von Handwerksbetrieben (Themenseite). https://www.zdh.de/ueber-uns/fachbereich-gewerbefoerderung/betriebsnachfolge/das-awh-verfahren-zur-bewertung-von-handwerksbetrieben/
23. ZDH, Arbeitsgemeinschaft Wertermittlung im Handwerk (AWH): AWH-Handbuch zur Bewertung von Handwerksbetrieben, Version 5.3 (Stand 22.10.2025). https://www.zdh.de/fileadmin/Oeffentlich/Gewerbefoerderung/Gewerbefoerderung_neu/AWH/AWH-Handbuch_V5.3_Stand_22.10.2025.pdf
24. KfW: Merkblatt ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge (077), Stand 10.12.2025. https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/F%C3%B6rderprogramme-(Inlandsf%C3%B6rderung)/PDF-Dokumente/6000000213_M_077.pdf
25. KfW: Merkblatt ERP-Gründerkredit StartGeld (067), Stand 18.06.2026. https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/F%C3%B6rderprogramme-(Inlandsf%C3%B6rderung)/PDF-Dokumente/6000002258_M_067_StartGeld.pdf
26. KfW: ERP-Gründerkredit StartGeld (067), Produktseite. https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Existenzgr%C3%BCndung/F%C3%B6rderprodukte/ERP-Gr%C3%BCnderkredit-Startgeld-%28067%29/
27. Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (KOFA) im Institut der deutschen Wirtschaft: KOFA Kompakt 7/2026: Fachkräftesituation im Handwerk. https://www.kofa.de/media/Publikationen/KOFA_Kompakt/KOFA_Kompakt_07.2026_Handwerk.pdf
28. Hessisches Wirtschaftsministerium: Aufstiegsprämie Hessen (Programmseite). https://wirtschaft.hessen.de/wirtschaft/berufliche-bildung/aufstiegspraemie

29. Land Baden-Württemberg und L-Bank: Meisterprämie BW (Pressemitteilung) und Meistergründungsprämie in GuW-BW. https://www.l-bank.de/produkte/wirtschaftsfoerderung/guw-bw.html
30. Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft: Meisterbonus der Bayerischen Staatsregierung. https://www.stmwi.bayern.de/wirtschaft/ausbildung-beruf/meisterbonus/
31. Handwerkskammer Berlin: Meistergründungsprämie Berlin. https://www.hwk-berlin.de/artikel/meistergruendungspraemie-91,0,219.html
32. Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB): Meistergründungsprämie Brandenburg. https://www.ilb.de/de/wirtschaft/zuschuesse/meistergruendungspraemie-brandenburg/
33. Handelskammer Bremen: Aufstiegsfortbildungsprämie Bremen. https://www.ihk.de/bremen-bremerhaven/bilden-qualifizieren/weiterbildung/aufstiegsfortbildungspraemie-4291568
34. Handelskammer Hamburg: Hamburger Meisterprämie, Merkblatt. https://www.ihk.de/blueprint/servlet/resource/blob/5042326/f73fc485bbba65e47ff09d88a787654d/hamburger-meisterpraemie-merkblatt-data.pdf
35. Hessisches Wirtschaftsministerium: Merkblatt kostenfreie Meisterausbildung Hessen. https://wirtschaft.hessen.de/sites/wirtschaft.hessen.de/files/2024-07/2024-06-13_merkblatt_kostenfreie_meisterausbildung_hessen.pdf
36. Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern: Meisterprämie für Unternehmensnachfolgen im Handwerk. https://www.lfi-mv.de/foerderfinder/meisterpraemie-unternehmensnachfolgen-im-handwerk/
37. Niedersächsisches Wirtschaftsministerium: Richtlinie Gründungsprämie im niedersächsischen Handwerk. https://www.mw.niedersachsen.de/download/182811/Richtlinie_Gruendungspraemie_im_niedersaechsischen_Handwerk_PDF_470_KB_nicht_barrierefrei_.pdf
38. Land Nordrhein-Westfalen: Meistergründungsprämie NRW 2026. https://www.nordrhein-westfalen-foerdert.nrw/foerdermassnahmen/meistergruendungspraemie-nrw-2026
39. Ministerium für Wirtschaft Rheinland-Pfalz: Aufstiegsbonus I und II. https://mwtek.rlp.de/themen/wirtschaftszweige/fachkraeftesicherung/berufliche-weiterbildung/aufstiegsbonus-i-und-ii-1
40. Handwerkskammer des Saarlandes: Richtlinie Aufstiegsbonus, Gründer- und Nachfolgebonus (01.01.2026). https://www.hwk-saarland.de/wp-content/uploads/Richtlinie-Aufstiegsbonus-Gruender-und-Nachfolgebonus_01012026.pdf
41. Sächsische Aufbaubank: Meisterbonus Sachsen. https://www.sab.sachsen.de/meisterbonus
42. Investitionsbank Sachsen-Anhalt: Meistergründungsprämie Sachsen-Anhalt. https://www.ib-sachsen-anhalt.de/de/unternehmen/gruenden/meistergruendungspraemie
43. Investitionsbank Schleswig-Holstein: Meistergründungsprämie Schleswig-Holstein. https://www.ib-sh.de/produkt/meistergruendungspraemie-schleswig-holstein/
44. IHK Erfurt: Meistergründungsprämie Thüringen. https://www.ihk.de/erfurt/service/existenzgruendung/existenzgruendungsfoerderung/meistergruendungspraemie-6929956
45. Bundesministerium der Justiz: § 12 AFBG Förderungsart. https://www.gesetze-im-internet.de/afbg/__12.html
46. Bundesministerium der Justiz: § 13b AFBG Erlass und Stundung. https://www.gesetze-im-internet.de/afbg/__13b.html
47. Bundesministerium der Justiz: § 45 SGB III Maßnahmen zur Aktivierung und beruflichen Eingliederung. https://www.gesetze-im-internet.de/sgb_3/__45.html
48. Bundesministerium der Justiz: § 93 SGB III Gründungszuschuss (Voraussetzungen). https://www.gesetze-im-internet.de/sgb_3/__93.html
49. Bundesministerium der Justiz: § 94 SGB III Dauer und Höhe der Förderung (Gründungszuschuss). https://www.gesetze-im-internet.de/sgb_3/__94.html
50. Bundesagentur für Arbeit: Fachliche Weisungen zu §§ 93, 94 SGB III Gründungszuschuss (Stand 13.09.2023). https://www.arbeitsagentur.de/datei/dok_ba024940.pdf
51. Bundesministerium der Justiz: § 16b SGB II Einstiegsgeld. https://www.gesetze-im-internet.de/sgb_2/__16b.html
52. Bundesministerium der Justiz: § 16c SGB II Leistungen zur Eingliederung von Selbständigen. https://www.gesetze-im-internet.de/sgb_2/__16c.html
53. Bundesministerium der Justiz: § 613a BGB Rechte und Pflichten bei Betriebsübergang. https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/__613a.html

54. Bundesministerium der Justiz: § 25 HGB Haftung bei Firmenfortführung. https://www.gesetze-im-internet.de/hgb/__25.html
55. Bundesministerium der Justiz: § 75 AO Haftung des Betriebsübernehmers. https://www.gesetze-im-internet.de/ao_1977/__75.html

Impressum
Herausgeber: Firmenkompass GmbH, Bockenheimer Landstraße 2–4, 60306 Frankfurt am Main, HRB 134663, Geschäftsführerin Eileen Tambor · info@firmenkompass.de · firmenkompass.de
Redaktion: Firmenkompass Research · Stand: 12. November 2026 · Online-Fassung mit Datentabellen: firmenkompass.de/studien-reports/nachfolge-handwerk-2027/
Zitiervorschlag: Firmenkompass GmbH (2026): Nachfolge im Handwerk 2027. Mehr geplante Schließungen als Übergaben. Frankfurt am Main.