

# Matching & Unternehmensnachfolge im Handwerk

Praxistipps für Berater\*innen von Kammern & Verbänden

**einfach & kompakt**



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

Herausgeber:  
Handwerkskammer Dortmund  
Ardeystr. 93  
44139 Dortmund  
in Kooperation mit der Handwerkskammer Münster

Ansprechpartner\*innen:  
Kiara Baethge, Silke Elschenbroich

Autor\*innen:  
Kiara Baethge, Silke Elschenbroich, Dr. Frank Kühn-Gerhard, Gabor Leisten  
Die Autor\*innen sind bei den Handwerkskammern Dortmund und Münster beschäftigt

Redaktion:  
Kiara Baethge, Anke Degeler, Kathrin Püttmann

Copyright:  
Handwerkskammer Dortmund 2023

Bildnachweis:  
Imagekampagne des Handwerks

Stand:  
1. Auflage 2023

# INHALTSVERZEICHNIS

Hintergrund .....	Seite 1
Potentielle Nachfolger*innen gewinnen .....	Seite 4
Betriebe für die Nachfolge sensibilisieren .....	Seite 8
Matching – Zusammenbringen, was zusammen gehört! .....	Seite 12
Mit Messen zum Erfolg .....	Seite 16
Social Media und gutes Marketing .....	Seite 20



## HINTERGRUND

Im Leben jedes Handwerksunternehmens kommt der Punkt, an dem die Frage der Nachfolge ansteht. Es ist ein Prozess, der sorgfältig geplant und durchdacht sein muss. Es geht dabei nicht nur um die Identifizierung einer geeigneten Nachfolge, sondern auch um die sicherzustellende Kontinuität des Betriebs, die Erhaltung der Arbeitsplätze und die Zukunftsfähigkeit des Betriebs. Laut einer Studie des Deutschen Handwerksinstituts (DHI) wird geschätzt, dass in dem Zeitraum 2022 bis 2026 im Handwerk etwa 200.000 Betriebe zur Übergabe anstehen. Schon heute muss eine kontinuierlich steigende Anzahl von Unternehmen dauerhaft schließen, weil keine geeigneten Nachfolger\*innen gefunden werden.

Aus diesem Grund haben sich die Handwerkskammern Dortmund und Münster an dem Förderaufruf der Initiative „Unternehmensnachfolge – aus der Praxis für die Praxis“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) beteiligt. Ziel war es, Unternehmer\*innen frühzeitig für das Thema Betriebsübergabe zu sensibilisieren. Gleichzeitig wurden neue Wege in der Ansprache von potenziell Übernahmemeinteressierten gegangen, um diese „Schritt für Schritt“ auf eine mögliche Übernahme vorzubereiten. Durch Orientierung (Coaching), Ressourcen und persönliche Beratungen wurde modellhaft erprobt, Unternehmer\*innen und potentiellen Übernehmer\*innen als „Nachfolgelots\*innen“ bei der Planung und Durchführung des Übergabeprozesses zu helfen und so zur Sicherung der Zukunft des Handwerks beizutragen. Gleichzeitig sollten die aufgeschlossenen Gruppen zielgerichtet zusammengeführt werden.

In diesem Booklet, das im Rahmen der Modellprojekte der beiden Kammern entstanden ist, erhalten Sie als Berater\*innen nützliche Informationen und Tipps, wie Sie Betriebsinhaber\*innen und junge Menschen bei der Unternehmensnachfolge erfolgreich unterstützen können.

Wir hoffen, dass Sie das Booklet hilfreich finden und wünschen viel Spaß bei der Lektüre – einfach und kompakt.



# Potentielle Nachfolger\*innen gewinnen



---

**In Zeiten des Fachkräftemangels ist es eine riesige Herausforderung, potentielle Nachfolger\*innen zu gewinnen.**

Mögliche Zielgruppen sind unter anderem zu finden in

- den Meisterschulen,
- den Aufstiegsfortbildungen zum/r Fachwirt/in oder
- den Hochschulen bzw. Berufs-/Fachoberschulen.

Darüber hinaus können niederschwellige Angebotsformate helfen. Die Begeisterung für die Selbstständigkeit im Handwerk muss dabei ebenso spürbar und überzeugend vermittelt werden wie eine eingängige Darstellung der Chancen, die in jeder Übernahme schlummern.

---



Je nach Zielgruppe sollten Sie die Ansprache unterschiedlich wählen. Auch die Inhalte sollten Sie auf die Zielgruppe zuschneiden. So bietet sich beispielsweise ein eher locker-legerer Umgang mit Meisterschüler\*innen oder Teilnehmenden von Fortbildungen zum/r Fachwirt/in an.

Bei der Ansprache von Studierenden an Hochschulen sollte nicht unbedingt davon ausgegangen werden, dass ein Verständnis für handwerkliche Strukturen bereits vorliegt.

In jedem Fall bietet sich für Sie in der täglichen Arbeit eine verknüpfende Darstellung der Beratungsleistungen und der Vermittlungsdienste an.



## WERKZEUGKISTE

- **Präsentationsvorlage** „Sei deiner eigener Chef“
- **Video** „Werde dein eigener Chef“ <https://youtu.be/Wo3X8r-aN98>  
(neu/neutral geschnitten und nachvertont) & Video Best Practice
- **Ideen für Plakate, Roll-Ups und Flyer** (als pdf. und editierbare Druckvorlage)
- **Podcast** „Wir übernehmen – Betriebsübernahme im Handwerk!“



# Betriebe für die Nachfolge sensibilisieren



---

---

**In den nächsten Jahren werden nicht nur sehr viele Baby-Boomer in den Ruhestand gehen, sondern auch viele Betriebe müssen in jüngere Hände übergeben werden. Die Zeit drängt!**

Auch das allgegenwärtige „Fachkräftedefizit“ erschwert dabei zunehmend die Suche nach geeigneten Nachfolgenden. Aber selbst wenn eine Nachfolge gefunden ist, braucht eine Übergabe seine Zeit.

Es sind viele Dinge zu berücksichtigen. Ob die Bewertung von Immobilie und/oder Inventar, die Kaufpreisfindung, die Klärung erbschaftsrechtlicher Lösungen oder eine steueroptimierte Übergabe – die Liste ist lang.

Die abgebenden Betriebsinhaber\*innen sollten über die kostenfreien Unterstützungsangebote der Berater\*innen der Handwerksorganisation gezielt informiert werden.



TIPP

Legen Sie Ihren Fokus auf die Gruppe der Betriebsinhaber\*innen ab 55+. Die Selektion der Gruppe kann dabei problemlos über die Handwerksrolle erfolgen. Die Zielgruppe wird sehr gut über allgemeine Informations- und Sensibilisierungsveranstaltungen erreicht, in denen „Praxispartner\*innen (auch Role Models genannt) aus der Praxis für die Praxis“ berichten und informieren.

Daneben können Sie auch komplexere Veranstaltungsformate wählen, in denen neben einem Inputvortrag und allgemeinen Informationen auch ein konkretes Matching angeboten werden kann. Durch die Einbettung und Kombination mit anderen Themenbereichen wie Arbeitgeberattraktivität, Bewertung, Steuern oder Erbrecht können Sie den Zuspruch erhöhen.

Die Einbindung der organisationseigenen Beratungs- und Unterstützungsstruktur sowie vorhandener Vermittlungsdienste stärkt das Veranstaltungsformat.



## WERKZEUGKISTE

- **Präsentationsvorlage** „Ihre Unternehmensnachfolge“
- **Video** „Planvoll in die Zukunft“ [https://youtu.be/bx\\_thhwb0uU](https://youtu.be/bx_thhwb0uU)  
(neu/neutral geschnitten und nachvertont)
- **Ideen für Plakate, Roll-Ups und Flyer** (als pdf. und editierbare Druckvorlage)





# Matching – Zusammenbringen, was zusammen gehört!

---

---

**Bei externen Übergaben oder Übernahmen ist die überregional verfügbare und internetbasierte Betriebsbörsenplattform „nexxt-change“ ([www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)) eine wichtiges Tool. Die Kontaktaufnahme erfolgt über Zuschriften, die Anzeige erscheint als Chiffre.**

Daneben betreiben einige Handwerkskammern auch eine eigene Betriebsbörse. Hier findet ein aktives Matching statt, d.h. Angebote und Nachfragen von beziehungsweise nach Handwerksbetrieben werden aufgenommen und Kontakte zwischen Übergabe- und Übernahmeinteressenten hergestellt.

Auch die Verzahnung mit einer möglicherweise vorhandenen Arbeitsvermittlung kann die Vermittlungschancen erhöhen.

Entscheidend ist, die abgebende Seite möglichst früh, idealerweise ca. 10-15 Jahre vor der anvisierten Übergabe, für das Thema zu sensibilisieren.

**TIPP**

Neben dem bundesweiten Tool „nexxt-change“ ([www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)) leisten auch institutionseigene Betriebsbörsen der Handwerkskammern einen entscheidenden Beitrag, Abgebende und potentielle Übernehmende in Kontakt zu bringen. Entscheidend hierbei ist das eigentliche Inserat — je interessanter und detaillierter, umso attraktiver ist das jeweilige Angebot.

Zusätzlich zum aktiven Matching sollten Sie relevante Inhalte in Zeitungen, Zeitschriften und auf der eigenen Homepage ebenso veröffentlichen wie in Veranstaltungen und Messen oder an Boards an einschlägigen Orten wie den Bildungszentren.

Eine enge Verzahnung und Abstimmung zwischen den Beratungsangeboten sowie der Betriebsbörse und/oder Arbeitsvermittlung ist sinnvoll. Auf möglichen Matchingveranstaltungen empfiehlt es sich, Impuls- und Gastvorträge zum Thema Unternehmensnachfolge, Coachingmöglichkeiten oder Best-Practice-Beispiele einzubinden. Ein „Markt der Möglichkeiten“ mit Beratungscorner und Vermittlungsbörse auf Basis der nexxt-change Angebote komplettieren das Format.



## WERKZEUGKISTE

- Muster Einladung Meet & Match





# Mit Messen zum Erfolg



---

---

**Für die Sensibilisierung potentieller Nachfolger\*innen eignet sich die Präsenz auf einschlägigen Messen und Veranstaltungen wie**

- **(regionalen) Jobmessen,**
- **Meisterfeiern oder**
- **Hochschulmessen/Hochschultage**

Hier bietet sich ein unmittelbarer Zugang zu der Zielgruppe, die in der „jeweiligen Sprache“ angesprochen werden kann und sollte. Das Umfeld ist entscheidend.

Die organisatorische Vorbereitung und Umsetzung ist maßgeblich von der Messeart, der anzutreffenden Zielgruppe und der ausrichtenden Institution abhängig.



TIPP

Um junge Menschen und Absolvent\*innen für die Übernahme eines Handwerksbetriebs auf einer Karrieremesse zu motivieren, sollten Sie folgende Strategien verfolgen:

- Heben Sie die Vorteile der Selbstbestimmung, einer krisensicheren Branche und die Bedeutung des Handwerks für die Gesellschaft hervor.
- Bieten Sie Live-Demonstrationen an, um den Jugendlichen ein Gefühl für das Handwerk zu vermitteln und sie für eine Übernahme zu begeistern.
- Karriere- und Weiterbildungsmöglichkeiten: Stellen Sie die vielfältigen Aufstiegs- und Qualifizierungsmöglichkeiten innerhalb eines Handwerksbetriebs heraus.
- Netzwerk- und Mentoring-Angebote: Informieren Sie über die Betriebsberatung im Handwerk sowie bestehende Unterstützungsangebote, um eventuelle Ängste abzubauen und Vertrauen zu schaffen.

Bedenken Sie immer: Kommunikation sollte offen und ehrlich gestaltet werden, damit jungen Menschen das Gefühl gegeben wird, dass sie den Weg der Übernahme nicht alleine gehen und dass sie die notwendige Unterstützung und Begleitung erhalten.



## WERKZEUGKISTE

- Checkliste Messeteilnahme







# Social Media und gutes Marketing

---

**Berater\*innen der Handwerksorganisationen sind in der einmaligen Position, junge Handwerksmeister\*innen und Absolvent\*innen auf ihrem Weg zur Übernahme eines Handwerksbetriebs aktiv zu begleiten. Dabei spielt die effektive Nutzung von Marketinginstrumenten, insbesondere Social Media, eine entscheidende Rolle.**

Social Media bietet eine Plattform, auf der junge Fachkräfte nicht nur erreicht, sondern auch begeistert und für die Übernahme eines Handwerksbetriebs gewonnen werden können. Die zielgruppenspezifische Ansprache ist hierbei von zentraler Bedeutung. Die Sprache, Interessen und Bedürfnisse dieser Generation müssen verstanden und Inhalte geliefert werden, die diese Aspekte widerspiegeln. Ob kurze Videotutorials, Erfahrungsberichte oder Einblicke in den Handwerksalltag — das richtige Format kann die Brücke zwischen den jungen Fachkräften und der Welt der Handwerksbetriebe bauen.

Parallel zur Nutzung der Sozialen Medien sollten das klassische Marketing und traditionelle Kanäle nicht vernachlässigt werden. Letztendlich geht es darum, eine umfassende Marketingstrategie zu entwickeln, die sowohl digitale als auch traditionelle Kanäle integriert.

---



Durch gezielte Kommunikation und die richtige Mischung aus altbewährten und neuen Methoden, begeistern Sie junge Handwerksmeister\*innen und Absolvent\*innen für die Übernahme eines Handwerksbetriebs.

Auf der Social-Media-Seite sind Plattformen wie Facebook, LinkedIn und Instagram besonders nützlich, um beide Zielgruppen zu erreichen. Veröffentlichen Sie regelmäßig informative und ansprechende Inhalte, die den Wert und die Attraktivität der Übernahme eines Handwerksbetriebs hervorheben. Nutzen Sie Video-Content, um Erfolgsgeschichten zu teilen oder das Potenzial für Wachstum und Innovation in der Branche zu demonstrieren.

Im Bereich des klassischen Marketings können Printmedien, Direktmailings und lokale Veranstaltungen verwendet werden, um Ihre Botschaft zu verbreiten. In Ihrer Kommunikation sollten Sie die Vorteile einer Übergabe und Übernahme hervorheben und dabei auf die spezifischen Bedürfnisse und Interessen jeder Zielgruppe eingehen.

Unabhängig vom Medium, ist es entscheidend, eine klare, überzeugende und authentische Botschaft zu übermitteln, die sowohl Handwerker\*innen als auch junge Absolvent\*innen anspricht und zur Handlung motiviert.



**Handwerk  
neu denken.**



Handwerkskammer  
Dortmund



HANDWERKSKAMMER  
MÜNSTER



**RKW**  
Kompetenzzentrum

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

Das vorliegende Booklet wurde von den nachfolgenden Modellprojekten im Rahmen der Initiative „Unternehmensnachfolge – aus der Praxis für die Praxis“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) erstellt:

**„Nachfolgetse – Übergabende sensibilisieren,  
potentielle Nachfolgende gewinnen“**



**Handwerkskammer  
Dortmund**

**„Unternehmensnachfolge im Handwerk Schritt für Schritt“**

**HWK**  **HANDWERKSKAMMER  
MÜNSTER**

**DAS HAN**U**WERK**  
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.