Angepackt – sofort umsetzbare Business-Impulse für Ihren Handwerksbetrieb. Monatlich neu für Sie.

Impuls für heute:

Ist Ihr Betrieb übergabefähig?

Inhaltsverzeichnis

Inhalt	Seite
Newsletter	**2 - 3**
Social Media Beitrag	**4**
Fachtext / Kolumne	**5 - 9**

Newsletter

Betreff: So machen Sie Ihren Betrieb für morgen Übergabefähig.



Quelle: KI generiert – bereitgestellt von Influently & MeistX

Liebe Handwerksbetriebe,

Hand aufs Herz: Wenn Sie morgen für vier Wochen ausfallen würden, aus welchem Grund auch immer, würde Ihr Betrieb weiterlaufen? Würden die Rechnungen rausgehen? Würden die Löhne bezahlt? Wüsste jemand, wo die wichtigen Unterlagen liegen und welche Kunden welche Absprachen haben?

Wenn Sie bei diesen Fragen ins Grübeln kommen, sind Sie nicht allein. Und genau darum geht es in dieser Ausgabe. Nicht um Rente, nicht um Aufhören, sondern um etwas viel Grundsätzlicheres: Läuft Ihr Betrieb auch ohne Sie?

Die Zahlen sind eindeutig. Laut ZDH stehen in den kommenden Jahren im deutschen Handwerk Hunderttausende Betriebe vor der Nachfolgefrage. Und ein großer Teil davon findet keinen Nachfolger. Nicht weil es keine Interessenten gäbe, sondern weil die Betriebe nicht übergabefähig sind. Zu abhängig vom Inhaber. Zu wenig dokumentiert. Zu viel Wissen nur in einem Kopf.

Ich habe vor Kurzem ein Online-Seminar mit Reiner Ullmann geführt, einem Elektromeister aus Freiburg mit 43 Mitarbeitenden. Er hat seinen Betrieb schon zwei Jahre nach der Gründung so aufgestellt, dass er ohne ihn läuft. Heute hat er ihn in aller Ruhe an seinen Nachfolger übergeben. Sein wichtigster Satz: „Macht euch entbehrlich. Nur wenn der Chef nicht gebraucht wird, kann den Laden auch jemand anders führen."

In dieser Ausgabe präsentiere ich Ihnen, wie Sie genau das erreichen. Egal ob Sie in zwei Jahren übergeben wollen oder gerade erst gegründet haben.

Packen wir's an!

P.S.: Sie wollen wissen, wie Sie mit Ihrem Handwerksbetrieb sofort in der Region durchstarten?

Dann sichern Sie sich ein kurzes Gespräch mit Mohamad von Influently – Handwerksmeister und Gründer von MeistX. Er bietet Ihnen eine kostenfreie 15-Minuten-Analyse. Sprechen Sie mit ihm und erhalten Sie einen klaren Überblick, wie Sie Ergebnisse erzielen.

https://handwerk.influently.de/

Gemeinsam für mehr Sichtbarkeit und ein starkes, modernes Handwerk.

Social Media Beitrag



Quelle: KI generiert – bereitgestellt von Influently & MeistX

Der wichtigste Mann im Betrieb zu sein klingt gut. Ist aber ein Problem.

Viele von uns sind stolz darauf, dass ohne sie nichts läuft. Jede Rechnung, jede Entscheidung, jeder wichtige Kunde geht über den Chef. Das fühlt sich nach Kontrolle an. In Wahrheit ist es eine Falle.

Denn ein Betrieb, der nur mit dir funktioniert, ist nichts wert, sobald du mal ausfällst. Nicht bei Krankheit, nicht im Urlaub und erst recht nicht beim Verkauf. Ein Elektromeister hat mir das mal auf den Punkt gebracht: „Wer nur Rechnungen schreiben kann, kann im schlechtesten Fall auch nur Angebote schreiben."

Mach mal den Test: Rufe morgen früh jemanden in deinem Betrieb an und sag, du bist diese Woche nicht erreichbar. Handy aus. Und dann schaust du am Abend, was passiert ist. Läuft alles? Super. Oder steht alles still? Dann weißt du, wo du ansetzen darfst.

Ein übergabefähiger Betrieb ist kein Thema fürs Rentenalter. Es ist ein Zeichen dafür, dass du einen echten Betrieb aufgebaut hast und nicht nur einen gut bezahlten Arbeitsplatz für dich selbst.

Würde dein Betrieb eine Woche ohne dich laufen? Schreib es ehrlich in die Kommentare.

Gemeinsam für mehr Sichtbarkeit und ein starkes, modernes Handwerk.

#meistx #handwerkwirkt #füreinbessereshandwerk #mohamadchouchi

---

Fachtext / Kolumne

Titel: Machen Sie sich entbehrlich: Wie Sie Ihren Betrieb Schritt für Schritt übergabefähig machen

Kollegen, lassen Sie uns über etwas reden, das die meisten von uns verdrängen. Nicht weil es unwichtig wäre, sondern weil es unbequem ist: Was passiert mit Ihrem Betrieb, wenn Sie nicht mehr können oder wollen?



Quelle: KI generiert – bereitgestellt von Influently & MeistX

Ich weiß, das ist kein schönes Thema. Aber es ist eins der wichtigsten überhaupt. Denn die Wahrheit ist: Ein großer Teil der Handwerksbetriebe in Deutschland findet keinen Nachfolger. Und in vielen Fällen liegt das nicht am Markt, sondern am Betrieb selbst. Er ist schlicht nicht übergabefähig.

Ich habe kürzlich mit Reiner Ullmann ein Online-Seminar gemacht, einem Elektromeister aus Freiburg. 43 Mitarbeitende, seit 1991 selbstständig, gestartet als Ein-Mann-Betrieb. Und das Bemerkenswerte: Er hat schon zwei Jahre nach der Gründung angefangen, seinen Betrieb so aufzubauen, dass er ohne ihn läuft. Heute hat er ihn entspannt an einen ehemaligen Lehrling, der zum Meister geworden ist übergeben. Aus seiner Erfahrung und aus dem, was ich täglich in Betrieben erlebe, habe ich die wichtigsten praktischen Schritte zusammengefasst.

Schritt 1: Der ehrliche Selbstcheck

Bevor Sie etwas ändern, müssen Sie wissen, wo Sie stehen. Und zwar schonungslos ehrlich. Stellen Sie sich diese Fragen:

Läuft die Rechnungsstellung ohne mich? Weiß mein Team, wo alle wichtigen Unterlagen liegen? Kennen meine Leute die wichtigen Kunden und deren Absprachen? Gibt es einen Plan, wenn ich vier Wochen ausfalle? Macht mein Betrieb Gewinn, auch wenn ich mir einen normalen Unternehmerlohn auszahle?

Seien Sie bei diesen Fragen so ehrlich wie bei einer Baustellenabnahme. Kein Schönreden. Genau da, wo Sie zögern, liegt Ihre Baustelle.

Schritt 2: Der Notfallplan, den jeder braucht

Reiner hat mir etwas erzählt, das mir im Kopf geblieben ist. Er hat früh einen Notfallplan aufgesetzt, für den Fall, dass er eine Woche, einen Monat oder länger ausfällt. Darin ist festgelegt: Die Löhne werden im Zweifel wie im Vormonat weitergezahlt, damit niemand ohne Geld dasteht. Steuern laufen erst mal weiter wie gehabt und werden später korrigiert. Und eine Vertrauensperson, hat bei ihm die Vollmacht, im Notfall zu handeln.

Ganz wichtig dabei, und das übersehen viele: Klären Sie mit Ihrer Bank die Vollmacht über den Tod hinaus. Ohne diese Regelung ist das Konto im Ernstfall gesperrt, und niemand kann Löhne oder Rechnungen zahlen. Jede Bank handhabt das etwas anders. Kümmern Sie sich darum, bevor es zu spät ist.

Und Reiners Tipp zum Testen, auch wenn er makaber klingt: Rufen Sie morgens jemanden aus Ihrem Notfallplan an, sagen Sie, Sie sind diese Woche nicht erreichbar, und schalten Sie das Handy aus. Erst ein paar Stunden. Dann einen ganzen Tag. Dann schauen Sie, ob alles klappt. So merken Sie schnell, wo es noch hakt.

Schritt 3: Prozesse, die ohne Sie laufen

Der Kern der Übergabefähigkeit ist einfach: Alle wichtigen Abläufe müssen ohne Sie funktionieren. Reiner sagt: „Ich schreibe seit Jahren keine Rechnungen." Nicht aus Überheblichkeit, sondern weil es nicht die Aufgabe des Inhabers ist. Die Rechnung muss rausgehen, egal ob er im Urlaub, krank oder im Büro ist.

Bei ihm ist klar geregelt: Ein Auftrag kommt rein, das technische Büro bearbeitet ihn, der Monteur wird eingeteilt, der Montagebericht kommt digital zurück, die Rechnung wird geschrieben, und erst dann geht der Vorgang ins kaufmännische Büro. Jeder weiß, was er zu tun hat. Der Chef ist im CC, aber die Rechnung geht auch raus, wenn er nichts dazu sagt.

Schreiben Sie Ihre wichtigsten Abläufe auf. Wer macht was? In welcher Reihenfolge? Was passiert, wenn jemand ausfällt? Das muss kein dickes Handbuch sein. Aber es muss so klar sein, dass ein Nachfolger es versteht und übernehmen kann, ohne dass Sie daneben stehen.



Quelle: KI generiert – bereitgestellt von Influently & MeistX

Schritt 4: Schlüsselwissen aus dem Kopf aufs Papier

Das größte Risiko in vielen Betrieben ist Wissen, das nur in einem Kopf existiert. Welcher Kunde bekommt welchen Rabatt? Wo ist die Wartungshistorie der großen Anlage? Bei welchem Lieferant haben wir welche Konditionen? Wenn all das nur Sie wissen, ist Ihr Betrieb nicht übergabefähig, egal wie gut die Zahlen aussehen.

Reiner führt für jeden Wartungsvertrag eine Liste mit Nummer. So kann er einem Nachfolger sagen: Hier hast du direkt Arbeit für zwei Mitarbeiter fürs ganze Jahr. Das ist Gold wert bei einer Übergabe. Fangen Sie an, dieses Wissen zu dokumentieren. Kundenlisten, Verträge, Absprachen, Konditionen. Schritt für Schritt.

Schritt 5: Die Zahlen ehrlich aufbereiten

Hier wird es unbequem, aber es führt kein Weg dran vorbei. Reiner sagt klipp und klar: „Nur wer Gewinn macht, wird auch gekauft. Wer kauft sich denn heute noch Arbeit?"

Ein übergabefähiger Betrieb muss beweisen können, dass er lebensfähig ist, auch ohne Sie. Das heißt: Kein monatliches Zuschießen, keine Familie, die unbezahlt mitarbeitet, keine Garage vom Schwiegervater, für die keine Miete anfällt. All diese versteckten Subventionen fallen bei einer Übergabe weg. Setzen Sie sich mit Ihrem Steuerberater zusammen, der Sie seit Jahren kennt, und lassen Sie sich eine saubere Mehrjahresübersicht erstellen. So sehen Sie ehrlich, wo Sie stehen.

Schritt 6: Kundenstruktur und Bestandskunden pflegen

Eine gesunde Kundenstruktur macht Ihren Betrieb wertvoll. Rahmenverträge und Wartungsverträge sind dabei das Fundament. Sie sorgen für planbare Aufträge, auch in schwierigen Zeiten. Reiner legt bei jedem Angebot direkt den Wartungsvertrag mit dazu. Und er pflegt seine Bestandskunden konsequent, mit Weihnachtskarten, Anrufen, Aufmerksamkeit. Viele Betriebe machen dagegen laut Werbung nach außen und lassen die Bestandskunden links liegen. Dabei sind gerade diese Kunden das, was einen Betrieb für einen Nachfolger attraktiv macht.

Warum Sie heute anfangen sollten, egal wie alt Sie sind

Der häufigste Fehler ist, zu spät anzufangen. Viele kümmern sich erst um die Nachfolge, wenn sie eigentlich schon übergeben müssten. Dann ist der Betrieb nicht vorbereitet, der Wert sinkt, und im schlimmsten Fall bleibt am Ende nur die Schließung. Ich habe kurz vor diesem Beitrag eine Nachricht bekommen von einem Betrieb, der nach über 100 Jahren und mehreren Generationen schließt. Grund: kein Nachfolger, Mitarbeiter nach und nach entlassen. Das ist bitter. Und in vielen Fällen vermeidbar.

Deshalb gilt: Fangen Sie heute an. Wer jung ist, hat den Vorteil, in Ruhe aufzubauen. Wer schon älter ist, sollte keine Zeit mehr verlieren. Reiner hat zwei Jahre nach der Gründung angefangen. Das ist der richtige Zeitpunkt. Nicht, weil er ans Aufhören dachte, sondern weil ein Betrieb, der ohne den Chef läuft, in jeder Lebenslage besser dasteht. Im Urlaub, bei Krankheit und irgendwann bei der Übergabe.

Fazit: Übergabefähigkeit ist Betriebsqualität

Machen Sie sich entbehrlich. Das ist kein Zeichen von Schwäche, sondern von guter Betriebsführung. Ein Betrieb, der ohne Sie läuft, ist stressfreier im Alltag, sicherer in der Krise und wertvoller bei der Übergabe. Fangen Sie mit einem Schritt an. Dem Selbstcheck. Dem Notfallplan. Dem ersten dokumentierten Ablauf. Und bauen Sie von da aus weiter.

P.S.: Sie wollen wissen, wie Sie mit Ihrem Handwerksbetrieb sofort in der Region durchstarten?

Dann sichern Sie sich ein kurzes Gespräch mit Mohamad von Influently – Handwerksmeister und Gründer von MeistX. Er bietet Ihnen eine kostenfreie 15-Minuten-Analyse. Sprechen Sie mit ihm und erhalten Sie einen klaren Überblick, wie Sie Ergebnisse erzielen.

https://calendly.com/meistx/ihr-kennenlerngespraech

Gemeinsam für mehr Sichtbarkeit und ein starkes, modernes Handwerk.

Studien zum Nachschlagen:

- ZDH (Zentralverband des Deutschen Handwerks): Zahlen und Fakten zur Betriebsnachfolge im Handwerk: https://www.zdh.de/ueber-uns/fachbereich-gewerbefoerderung/betriebsnachfolge/
- KfW Research: KfW-Nachfolgemonitoring Mittelstand: https://www.kfw.de/%C3%9Cber-die-KfW/KfW-Research/Nachfolge-im-deutschen-Mittelstand.html
- DIHK: Report zur Unternehmensnachfolge: https://www.dihk.de/de/newsroom/unternehmensnachfolge-report-2025-157794

CTA-Kasten für Redaktion:

Weitere praxisnahe Tipps & Ideen für Ihren Handwerksbetriebe gibt es monatlich kostenfrei in der Medienmappe von MeistX „Angepackt“. MeistX ist Teil der Influently GmbH