

Band 9

Nachfolgemonitor 2024



FH Salzburg



Creditreform
Rating



KCE Kompetenzzentrum
für Entrepreneurship & Mittelstand
der FOM Hochschule für Oekonomie & Management

Impressum

Dieses Werk wird herausgegeben vom KCE Kompetenzzentrum für Entrepreneurship & Mittelstand der FOM Hochschule für Oekonomie & Management gGmbH.

Herausgeber (verantwortlich)

Prof. Dr. Holger Wassermann (Wissenschaftliche Leitung), Prof. Dr. Sascha Frohwerk, Prof. Dr. Carsten Kruppe, Dr. Benjamin Mohr (Arbeitsgruppe)

Kontakt

KCE Kompetenzzentrum für Entrepreneurship & Mittelstand
der FOM Hochschule für Oekonomie & Management gGmbH
Leimkugelstraße 6
45141 Essen

www.fom-kce.de
holger.wassermann@fom.de

Empfohlene Zitierweise

Wassermann, Holger; Frohwerk, Sascha; Kruppe, Carsten (2024):
Nachfolgemonitor 2024, MA Akademie Verlags- und Druck-Gesellschaft
mbH

nachfolgemonitor.de

Dieser und weitere Bände der Schriftenreihe zum Nachfolgemonitor sowie ergänzende Materialien und Präsentationen sind kostenfrei abrufbar über www.nachfolgemonitor.de.

Nachfolgemonitor, Band 9

Essen 2024

ISSN (eBook) 2629-8961

ISBN (eBook) 978-3-89275-379-7

© 2024 by



MA Akademie Verlags- und Druck-Gesellschaft mbH
Leimkugelstraße 6
45141 Essen

info@mav-verlag.de

Das Werk einschließlich seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urhebergesetzes ist ohne Zustimmung der Herausgeber unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Vorwort: Das Brennglas

Liebe Leserin, lieber Leser,

Die Unternehmensnachfolge ist eines der zentralen Themen für den Mittelstand in Deutschland. Der Nachfolgemonitor von FOM, dem Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB) und der Creditreform Rating AG bietet auch in seiner 9. Ausgabe einen unverzichtbaren Einblick in die Entwicklungen und Herausforderungen in diesem Bereich. Wie ein Brennglas liefert uns jeder Bericht wertvolles Know-how über die Dynamik der Nachfolgeregelungen und zeigt Trends auf, die für die zukünftige Gestaltung der Unternehmenslandschaft in Deutschland von großer Bedeutung sind. Und das mit einem sehr speziellen Fokus und Filter. Denn das Einzigartige am Nachfolgemonitor sind seine Daten: Er arbeitet nicht mit Experten-Annahmen oder Schätzungen. Alle Daten sind „echte“ Daten, echte Übernahmen, Ist-Werte. Und die Realität ist spannend!

Das Umfeld für Unternehmensnachfolgen – das belegen auch alle vorangegangenen Ausgaben – ist in den letzten Jahren schwieriger geworden: Der demografische Wandel, veränderte Marktbedingungen, die schwächelnde Konjunktur sowie steigende Kosten und Belastungen im Bereich globaler Wertschöpfungsketten erschweren die Suche nach geeigneten Nachfolgerinnen und Nachfolgern. Hier wird deutlich, welche essenzielle Rolle die Bürgschaftsbanken mit ihren passgenauen Angeboten für Nachfolgeinteressierte spielen, etwa mit dem Finanzierungsportal der Bürgschaftsbanken oder eigens für dieses Thema angelegten Landingpages. Ebenso relevant sind die Nachfolgenzentralen, die unter Federführung von Bürgschaftsbanken entstanden sind. Bürgschaftsbanken sind für KMU ein verlässlicher Partner, besonders dann, wenn Banken und andere Kreditgeber in Nachfolgeprozessen häufig aufgrund deutlich gestiegener Kaufpreise mit einer gewissen Zurückhaltung agieren. Auch hier unterstützen die Bürgschaftsbanken z.B. mit dem Unternehmenswertrechner.

Der Nachfolgemonitor sorgt mit seinen fundierten „echten“ Ergebnissen für ein tiefes Verständnis der Entwicklungen im Nachfolgeprozess und hilft dabei, die Finanzierungs- und Beratungsangebote der Bürgschaftsbanken weiter zu optimieren.

Ein besonderer Dank gilt deshalb allen Beteiligten des Nachfolgemonitors, insbesondere den Wissenschaftlern der FOM und der Fachhochschule Salzburg, den Professoren Holger Wassermann und Carsten Kruppe sowie Sascha Frohwerk, für ihre akribische und aufschlussreiche Arbeit. Unser Dank gilt auch Dr. Michael Munsch und Dr. Benjamin Mohr von der Creditreform Rating AG. Ihr Engagement und ihre fortwährenden Bemühungen ermöglichen es, das Thema Unternehmensnachfolge mit fundierten Daten und Analysen besser zu verstehen und passende Lösungsansätze zu entwickeln. Sie tragen mit dem Nachfolgemonitor maßgeblich dazu bei, dass die Kenntnis der Ist-Situation das Umfeld für Unternehmensnachfolgen auch in Zukunft erfolgreich gestaltet werden kann.

Wir wünschen Ihnen eine anregende und informative Lektüre!

Guy Selbherr

Vorsitzender des Vorstands

Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V., Berlin

Inhalt

Hintergrund & Motivation	6
1. Übergabende und Übernehmende	7
2. Unternehmen	14
3. Transaktionen	24
Special: Nachfolgen in Baden-Württemberg	36
Methodik	51
Verzeichnisse und Quellennachweise	62
Über die Projektpartner	64



Hintergrund & Motivation

Was ist eine Unternehmensnachfolge?

Mittelstand wird durch die Einheit von Eigentum und Leitung definiert. Diese enge Verbindung zwischen dem Unternehmen und der Person des Unternehmens lässt die Unternehmensnachfolge zu einer charakteristischen, wiederkehrenden Aufgabe für die mittelständischen Unternehmen werden.

Eine Unternehmensnachfolge lässt sich dabei in drei Phasen unterscheiden, wobei die rechtliche Übertragung der Unternehmensanteile einen wesentlichen Bestandteil der Übergabephase darstellt. Der Nachfolgemonitor basiert auf den Daten der Bürgschaftsbanken und bezieht sich daher auf die rechtliche Übertragung.

Warum ist das Thema relevant?

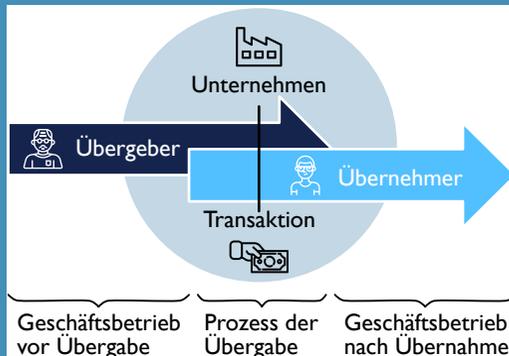
In einer alternden Gesellschaft gibt es zwangsläufig mehr übergabereife Unternehmen als potenzielle Übernehmende. Hinzu kommt, dass eine Neugründung oft als attraktiver empfunden wird als eine Übernahme. Je nach Quelle ist in den kommenden Jahren von 38.000¹ bis 100.000² Unternehmen pro Jahr auszugehen, für die ein Nachfolger gesucht wird. Da kleine und mittlere Unternehmen für 34,1 % der Arbeitsplätze in

Deutschland sorgen,³ ergibt sich hier eine große Relevanz für den Arbeitsmarkt.

Welchen Beitrag leisten wir?

Mit dem Nachfolgemonitor leisten wir seit 2019 einen Beitrag dazu, das Nachfolgeschehen in Deutschland besser zu verstehen und empirische Erkenntnisse in einem Themenbereich zu schaffen, in dem nur wenig Daten verfügbar sind.⁴ Wir werten dazu jährlich die Daten der deutschen Bürgschaftsbanken aus, reichern sie mit Informationen von Creditreform an und setzen sie in Beziehung zu Rahmendaten des Statistischen Bundesamtes.

Die vorliegende Untersuchung bezieht sich auf die durch Bürgschaftsbanken begleiteten Übernahmen, kann aber auch darüber hinaus wichtige Hinweise auf die Entwicklung der Nachfolgen in Deutschland geben.



¹ Vgl. Fels/Suprinovic/Schlömer-Laufen/Kay (2021), S. III.

² Vgl. KfW (2023).

³ Stand 2020, vgl. IfM Bonn (2023).

⁴ Vgl. Kay/Suprinovic (2020).

I. Übernehmende und Übergabende



***Das WER:
Die Personen bei der Nachfolge***

Vier Erkenntnisse zu den beteiligten Personen

Alter



Das Durchschnittsalter der **Übergebenden** ist noch einmal deutlich von 61,5 Jahren auf **63 Jahre** angestiegen. Das Alter der **Übernehmenden** ist mit **38 Jahren** gleich geblieben.



Geschlecht



Der Anteil der übernehmenden **Frauen** ist mit **21,2 %** leicht zurückgegangen. Dies sind deutlich weniger im Vergleich zu Frauen in Führungspositionen oder Gründerinnen.



Familienstand



Im Vergleich zum Vorjahr ist der **Anteil verheirateter Übernehmender** bei **58 %** relativ gleich geblieben.



Teams



Langfristig betrachtet werden ca. **80 %** aller Unternehmen von **Einzelpersonen** übernommen, 20 % von Teams. Dieser Wert ist trotz geringer Schwankungen recht konstant.



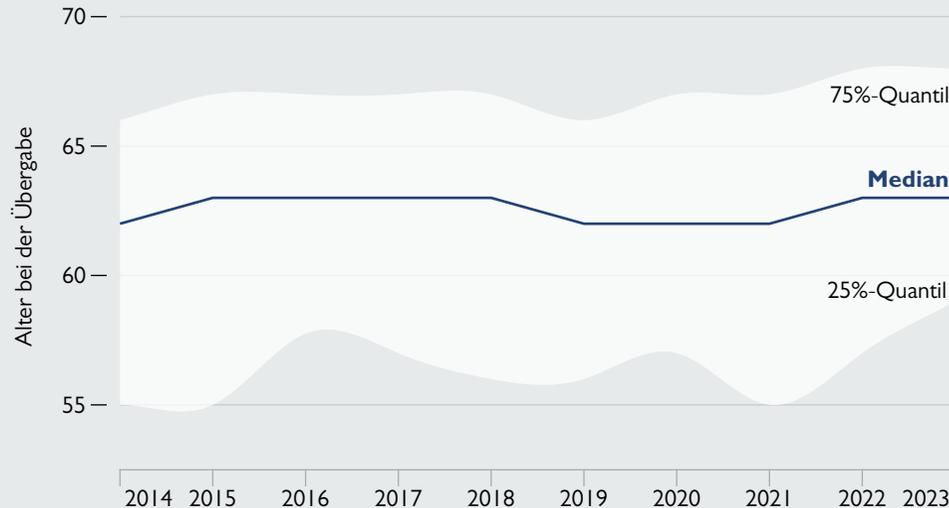
Wie hat sich das durchschnittliche Alter von Übergebenden und Übernehmenden entwickelt?

Das durchschnittliche Alter der Übernehmenden ist mit ca. 38 Jahren auch in diesem Jahr konstant geblieben. Bei den Übergebenden ist zu erkennen, dass sie langsam immer älter werden. Insbesondere geht der Anteil derer zurück, die bereits unter 60 übergeben. Dies trägt zu einem Teil der demografischen Entwicklung Rechnung. Möglicherweise ist es aber auch ein Zeichen, dass Übergebende zunehmend Schwierigkeiten haben, rechtzeitig einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin zu finden.

Hat sich das Verhältnis von Unternehmerinnen zu Übernehmern geändert?

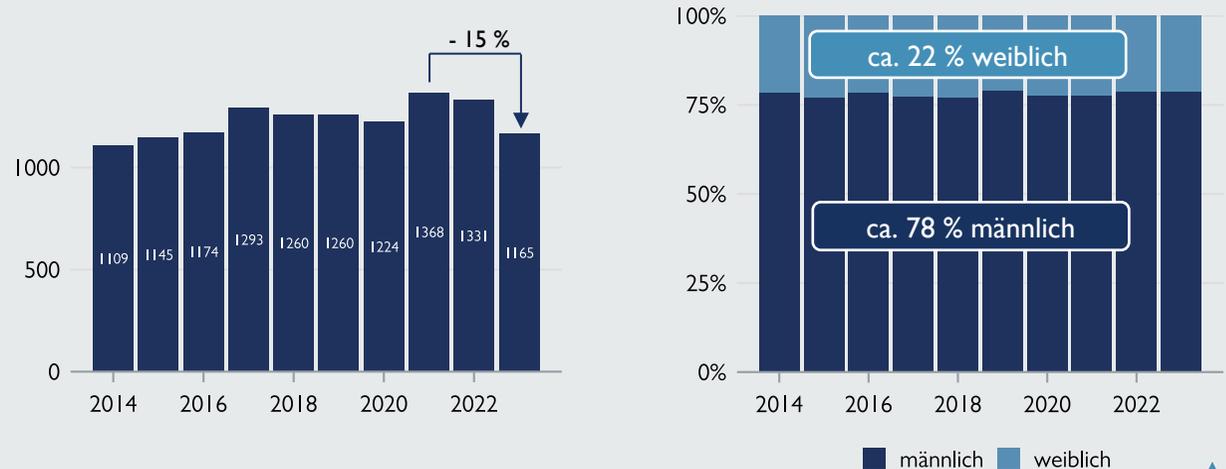
Insgesamt war die Anzahl der Nachfolgen und daher auch der Nachfolger/Nachfolgerinnen in unserer Datenbasis 2023 geringer als in den beiden sehr starken Jahren davor. Der Frauenanteil hingegen ist über die gesamten 10 Jahre sehr konstant bei etwa 22 %. Er ist damit deutlich geringer als der Anteil weiblicher Führungskräfte in Deutschland.

Abb. 1.1: Alter von Übergebenden nach Jahren



Datenbasis: Alle Übergabende 2014-2023, n = 3.008, Creditreform

Abb. 1.2: Gesamtzahl sowie Anteile männlicher und weiblicher Übernehmender pro Jahr



Datenbasis: Alle Übernehmenden 2014-2023, VDB, n = 12.329 Übernehmende



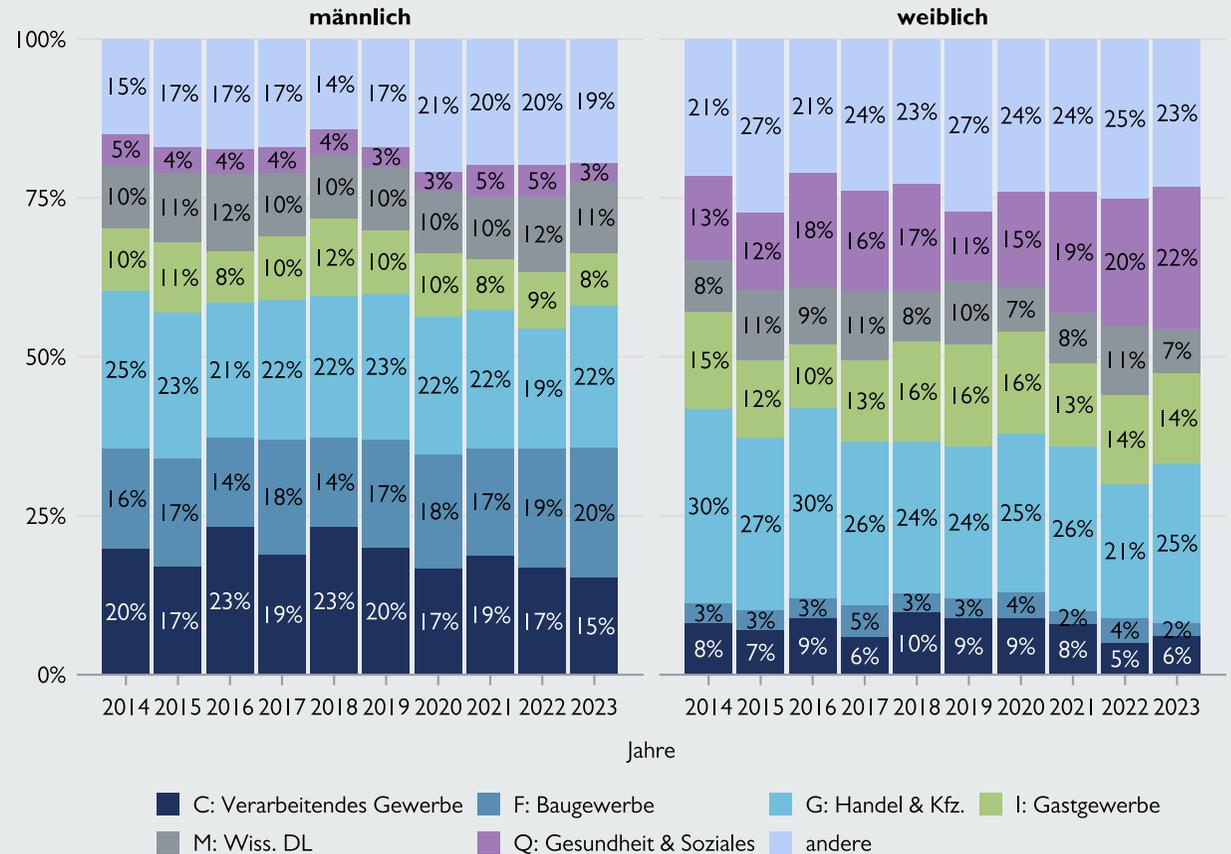
Welche Branchen sind bei Frauen, welche bei Männern beliebt?

Um diese Frage zu beantworten, wurde die Branchenzugehörigkeit nach der NACE-Klassifikation nach Geschlechtern getrennt untersucht.

Diese sieht insgesamt 18 Abschnitte vor, die sich dann weiter untergliedern. Da die betrachteten Unternehmen relativ klein sind, kommen einige Abschnitte (z.B. Energieversorgung) nie oder sehr selten vor. In der Abbildung wurden die sechs häufigsten Abschnitte betrachtet und alle anderen Unternehmen zu „andere“ zusammengefasst.

Bei den Männern dominieren das verarbeitende Gewerbe und das Baugewerbe. Handel & Kfz., die im Abschnitt G zusammengefasst sind, finden sich bei Männern und Frauen in ähnlicher Stärke. Bei den Frauen ist langfristig vor allem ein steigender Anteil im Gesundheitssektor zu beobachten, der sich im Jahr 2023 erneut auf 22 % vergrößert hat.

Abb. I.3: Branchenaufteilung von Frauen und Männern



Datenbasis: Alle Übernehmenden 2014-2023, VDB, n = 12.329 Übernehmende



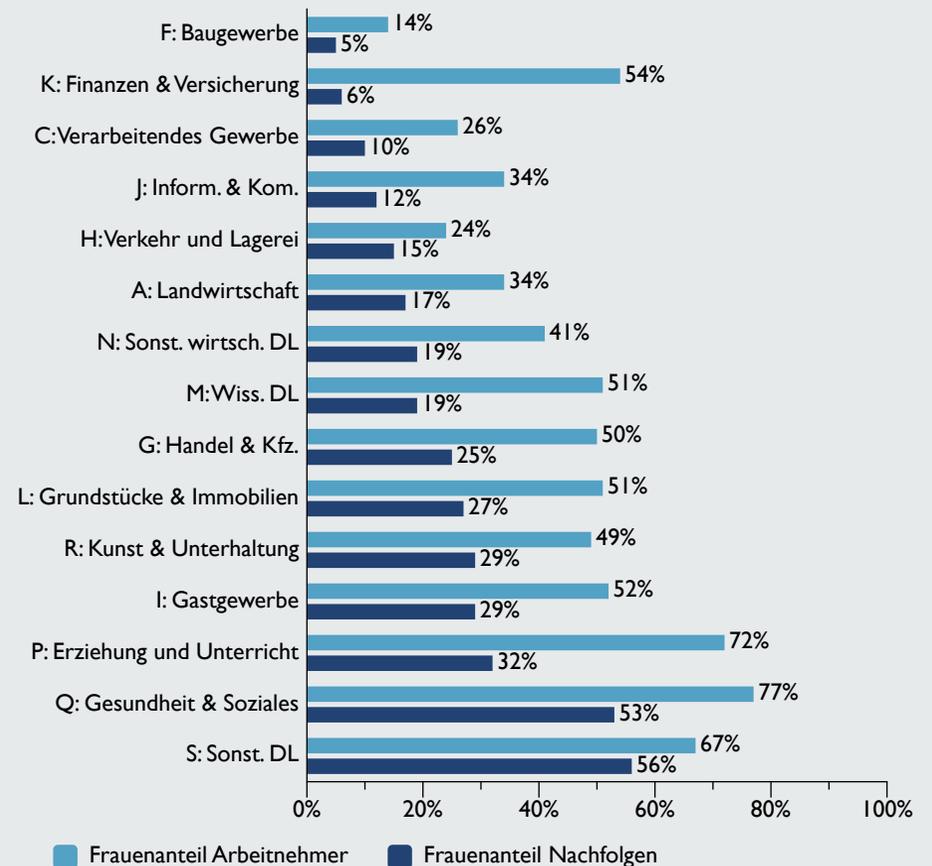
Wie ist der Frauenanteil in den einzelnen Branchen einzuordnen?

Wir wissen bereits aus den vergangenen Jahren, dass der Anteil der Nachfolgerinnen sich zwischen den Branchen stark unterscheidet. Um diese Werte besser einordnen zu können, werden sie in der nebenstehenden Abbildung mit den Anteilen von Frauen und Männern an den Abhängig-Beschäftigten der Branchen verglichen. Dabei fallen einige Aspekte auf:

- Der Anteil Gründerinnen liegt in allen Branchen unter dem entsprechenden Anteil der Beschäftigten. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass auch Unternehmen eher weiblich besetzter Branchen überproportional häufig von Männern übernommen werden.
- Tendenziell werden Branchen mit vielen weiblichen Arbeitskräften auch häufiger von Frauen übernommen.
- Dennoch gibt es von diesem Trend Abweichungen. Zum Beispiel liegt der Anteil weiblicher Arbeitskräfte im Sektor „Finanzen & Versicherungen“ bei 54 %, dennoch werden nur 6 % der Unternehmen dieser Branche von Frauen übernommen. Auch bei „Erziehung & Unterricht“ und einigen anderen Branchen sehen wir diesen Trend, wenn auch nicht ganz so stark.

Eine Erklärung für diese Unterschiede kann in den relativ breit gefassten Branchen liegen und der Größenstruktur der Unternehmen liegen.

Abb. I.4: Anteil der Unternehmerinnen und Arbeitnehmerinnen



Vergleich der Anteile von Frauen und Männern bei den Nachfolgen 2014-2023 mit den Anteilen an den Abhängig Beschäftigten zum 01.09.23.

Datenbasis: Alle Übernehmenden 2014-2023, VDB, n = 12.329 Personen, Statistisches Bundesamt 2023

Wie unterscheidet sich der Frauenanteil zwischen den Bundesländern langfristig?

Um belastbare Zahlen auch für Bundesländer mit relativ wenigen Beobachtungen zu erhalten und um langfristige Aussagen ableiten zu können, wird hier der Frauenanteil der Übernehmenden über den gesamten Zeitraum von 2014 bis 2023 pro Bundesland betrachtet.

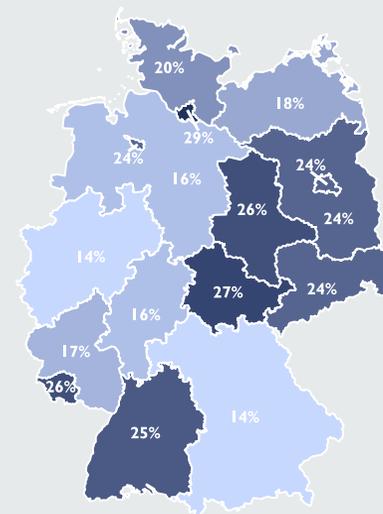
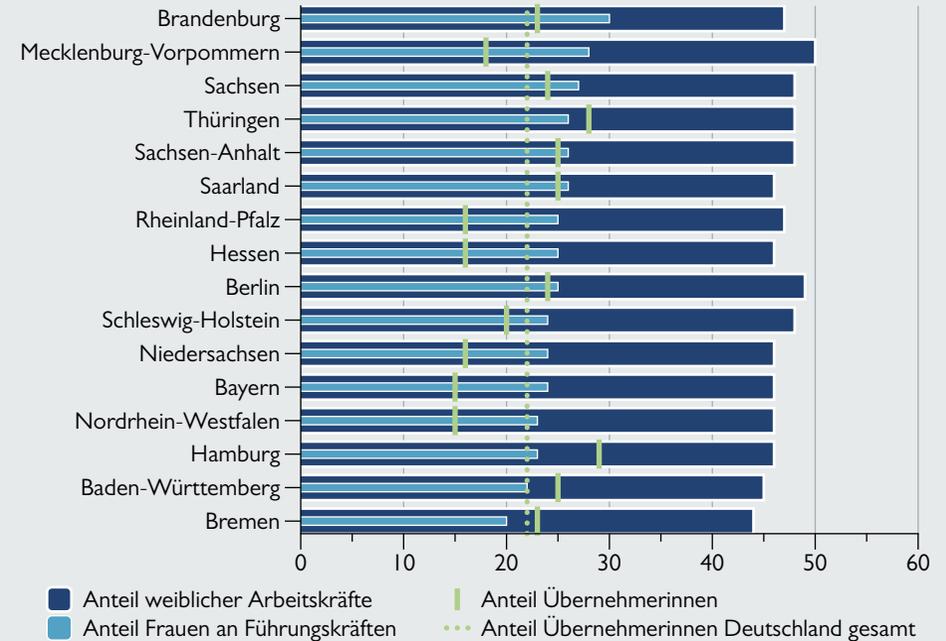
Dabei sind relativ große Unterschiede zu beobachten: Während in Hamburg 186 von 642 Übernehmenden weiblich sind, was einem Anteil von knapp 29 % entspricht, sind es in Bayern nur 14 %. Tendenziell ist der Frauenanteil in den neuen Bundesländern höher als in den alten, auch wenn das nicht durchgängig der Fall ist.

Interessant ist der Vergleich mit dem Frauenanteil der Abhängig-Beschäftigten sowie der Führungskräfte. Zu erwarten wäre in beiden Fällen ein positiver Zusammenhang, der aber nicht oder nur teilweise zu erkennen ist. So ist der Nachfolgerinnenanteil in Hamburg, Bremen, Baden-Württemberg und Thüringen höher als der Anteil von weiblichen Führungskräften. In anderen Bundesländern, wie z.B. Bayern hingegen deutlich geringer.

Ein möglicher Grund könnte in der unterschiedlichen Branchenstruktur der Länder liegen. Auch Unterschiede von Stadt und Land könnten hier eine Rolle spielen. Allerdings zeigt ein Vergleich weiblicher und männlicher Übernehmender nach der Lage der übernommenen Unternehmen (gegliedert sowohl in sehr zentral bis sehr peripher als auch in städtische Kreise bis dünnbesiedelte ländliche Gebiete), dass es kaum erkennbare Unterschiede zwischen den Geschlechtern gibt.

An dieser Stelle ist daher noch Potenzial zu weiterer Forschung zu sehen.

Abb. I.5: Anteil der Frauen an Arbeitnehmern, Führungskräften und Übernehmenden nach Bundesländern



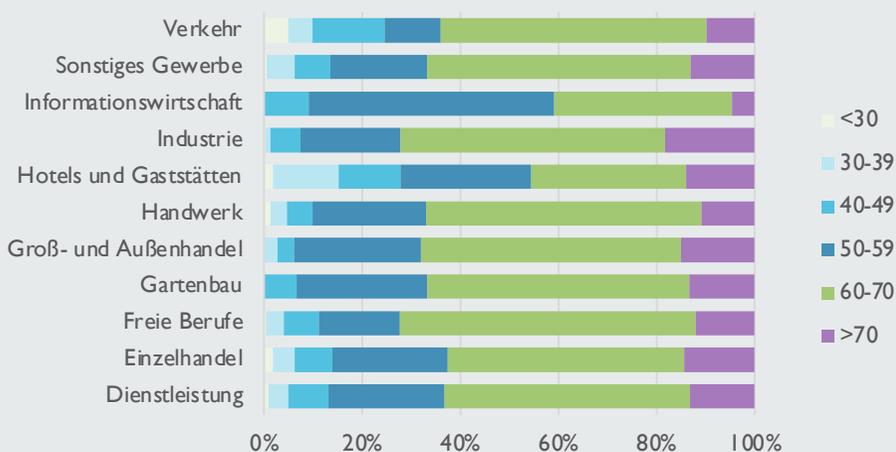
Datenbasis: Alle Übernehmenden 2014-2023, VDB, n = 12.329 Personen. Arbeitskräftestatistik des Statistischen Bundesamtes 2023.



Abb. 1.6: Häufigkeit des durchschnittlichen Alters der Übergebenden bei Übergabe 2014-2023 nach Altersgruppen



Abb. 1.7: Häufigkeit des durchschnittlichen Alters der Übergebenden bei Übergabe 2014-2023 nach Branche



Datenbasis oben und unten: Alter der Übergebenden bei Übergabe 2014-2023, Creditreform, n = 3.008.



Wie alt sind die Unternehmer/innen, wenn sie übergeben?

Die Eigentumsstruktur im deutschen Mittelstand bedingt, dass die meisten Unternehmen etwa alle 30 bis 40 Jahre eine Nachfolgelösung benötigen. Der Zeitpunkt der Übergabe wird hauptsächlich durch das Lebensalter des Unternehmers oder der Unternehmerin bestimmt, in unvorhergesehenen Fällen auch durch gesundheitliche Gründe.

Die Daten zeigen, dass die Mehrheit der Unternehmensübergaben in einem Alter zwischen 60 und 69 Jahren stattfindet. Dies deutet darauf hin, dass viele Unternehmer ähnlich wie Angestellte um das reguläre Renteneintrittsalter herum aus dem aktiven Geschäftsleben ausscheiden.

Bemerkenswert ist, dass ein signifikanter Anteil von 22,4 % der Unternehmer bereits im Alter von 50-59 Jahren übergibt. Dies könnte auf frühzeitige Planungen oder günstige Marktbedingungen hindeuten.

Andererseits zeigt sich, dass 12,9 % der Übergaben erst im Alter von 70 Jahren oder älter stattfinden. Mögliche Gründe hierfür könnten Schwierigkeiten bei der Nachfolgersuche, die emotionale Bindung ans Unternehmen ("Loslassen-Problematik") und Verzögerungen durch vorherige gescheiterte Übergabeveruche sein.

Die Daten offenbaren deutliche Unterschiede zwischen den Branchen. In der IT-Branche finden mit 50 % die meisten frühen Übergaben (50-59 Jahre) statt. Gartenbau, Großhandel und das Gastgewerbe zeigen ebenfalls einen höheren Anteil an frühen Übergaben (ca. 27 %). Industrielle Betriebe weisen mit über 20 % der Übergaben im Alter von 70+ Jahren den höchsten Anteil an späten Übergaben auf.

Gibt es Unterschiede im Alter der Übergebenden und Übernehmenden zwischen Branchen?

Das mittlere Alter der Übergebenden wurde dem mittleren Alter der Übernehmenden gegenübergestellt und auf diese Weise eine Altersspanne gebildet. Über einzelne Branchen hinweg zeigen sich hier deutliche Unterschiede.

Zum einen betreffen diese Unterscheide das Alter der Übergebenden und der Übernehmenden. Das mittlere Alter der Übernehmenden erreicht das Maximum in der Branche wissen-

schaftliche Dienstleistungen, was sicherlich auch der verhältnismäßig langen Ausbildungszeit geschuldet ist. In einem vergleichsweise jungen Alter von 36,2 Jahren werden Unternehmen im Baugewerbe übernommen.

Das mittlere Alter der Übergebenden fällt noch weiter auseinander. Hier wird im verarbeitenden Gewerbe am spätesten, im Gastgewerbe am frühesten übergeben. In allen Fällen liegt das Übergabealter unter dem üblichen Renteneintrittsalter. Bemerkenswert klein ist das mittlere Übergabealter im Gastgewerbe, das deutlich unter dem Renteneintrittsalter liegt.

Die sich daraus ergebende Spanne zwischen altem und neuem Eigentümer reicht von knapp 20 Jahren (Gastgewerbe) bis zu über 25 Jahre (sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen). Das entspricht in etwa der Hälfte eines durchschnittlichen Arbeitslebens.

Einschränkend sei hinzugefügt, dass im Rahmen der Untersuchung keine Altersuntergrenze bei Übergebenen gezogen wurde. Es ist also durchaus möglich, dass einige Unternehmen nicht aus Altersgründen den Besitzer gewechselt haben. Ferner unterscheiden sich die Anzahl der Übernehmenden und Übergebenden deutlich.

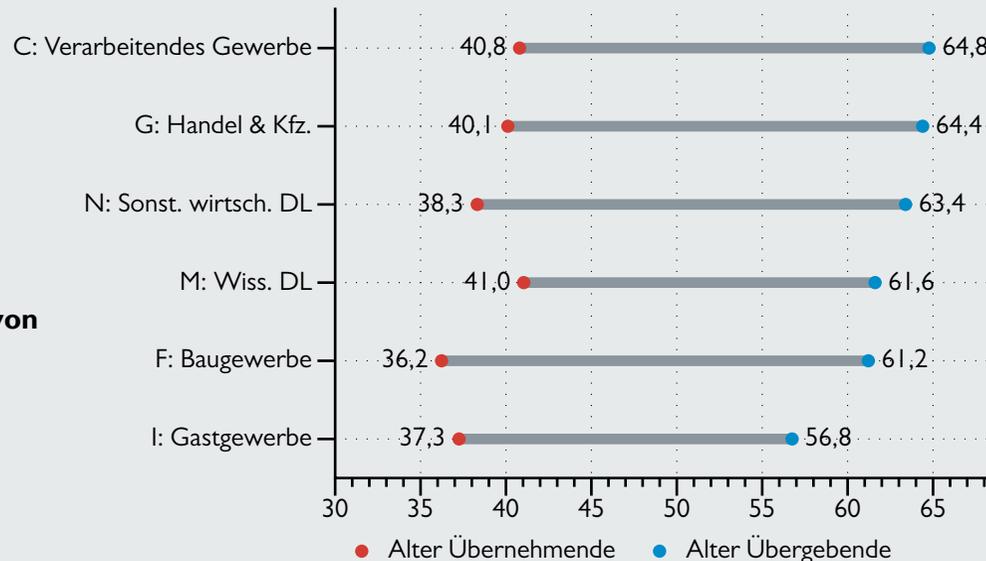


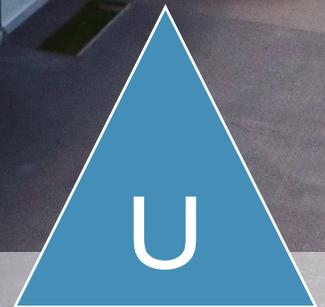
Abb. 1.8: Mittleres Alter von Übergebenden und Übernehmenden nach ausgewählten Wirtschaftszweigen

Datenbasis: Personen 2023, VDB, Creditreform, n = 1.165 Übernehmende, 305 Übergebende.

Branchen mit weniger als 10 Übergebenden wurden nicht berücksichtigt.



2. Unternehmen



***Das WAS:
Nachfolge-Unternehmen***

Vier Erkenntnisse zu den Nachfolge-Unternehmen

Größe



Gemessen an der Mitarbeiterzahl wurden die in den Jahren 2021-23 übernommenen Unternehmen zunehmend kleiner. 2023 betrafen rd. **zwei Drittel der Übernahmen Kleinstunternehmen** mit bis zu 9 Mitarbeitenden.



Inflation



Ohne Inflationsbereinigung zeigt sich im Übernahmejahr ein **deutlich gestiegenes Umsatzniveau**.



Gewinn



Obwohl sich die operativen Kosten verringern, erreichten **nur 44 % der übernommenen Unternehmen** vor der Nachfolge eine Gewinnsteigerung.



Corona



Im Rückblick lässt sich erkennen, dass es auch in er Coronakrise Unternehmen mit einem Umsatz- und Ergebnisrückgang gelungen ist, Nachfolgen zu realisieren.



Trendumkehr bei den Auswahlkriterien?

Im Jahr 2023 ist der Anteil der übertragenen Kapitalgesellschaften erstmals seit 2015 wieder gesunken und entspricht nun im Wesentlichen wieder wie 2021 dem Anteil der Einzelunternehmen an den Nachfolgen.

Seit 2021 ist ebenfalls ein Anstieg des Anteils der Kleinstunternehmen mit bis zu 9 Mitarbeitenden an den Nachfolgen festzustellen, der die Jahre zuvor stetig abgenommen hatte. Betrachtet man die Unternehmen ab 9 Mitarbeitenden so ist analog eine Verringerung des Anteils übertragener kleiner Unternehmen (10-49 MA) zu erkennen.

Hinweis: Eine große **Inhaberabhängigkeit** ist ein typischer Grund dafür, dass kein/e Nachfolger/in gefunden wird. Mit zunehmender Unternehmensgröße sinkt üblicherweise das aus der Abhängigkeit vom Übergebenden resultierende Risiko.

Abb. 2.1: Übernommene Unternehmen nach Rechtsform 2014-2023

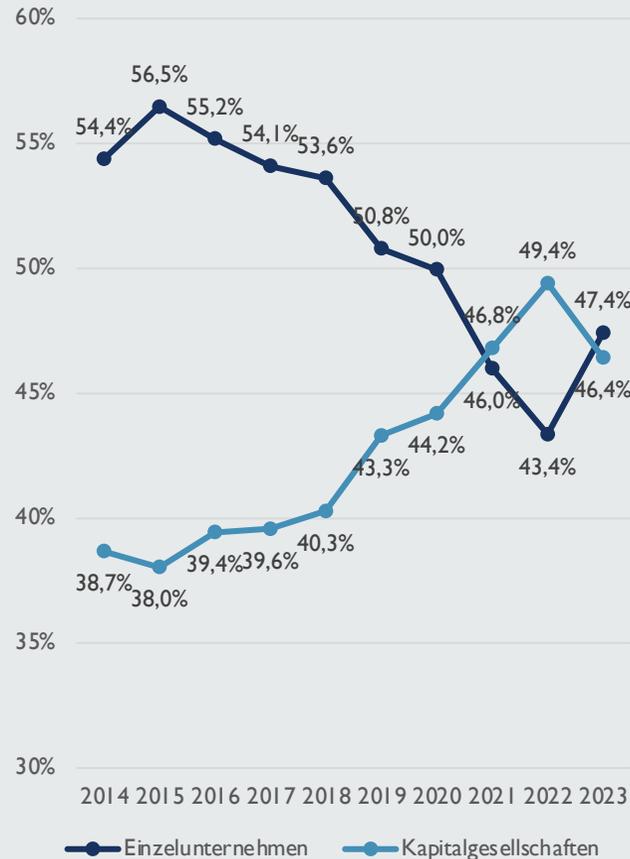
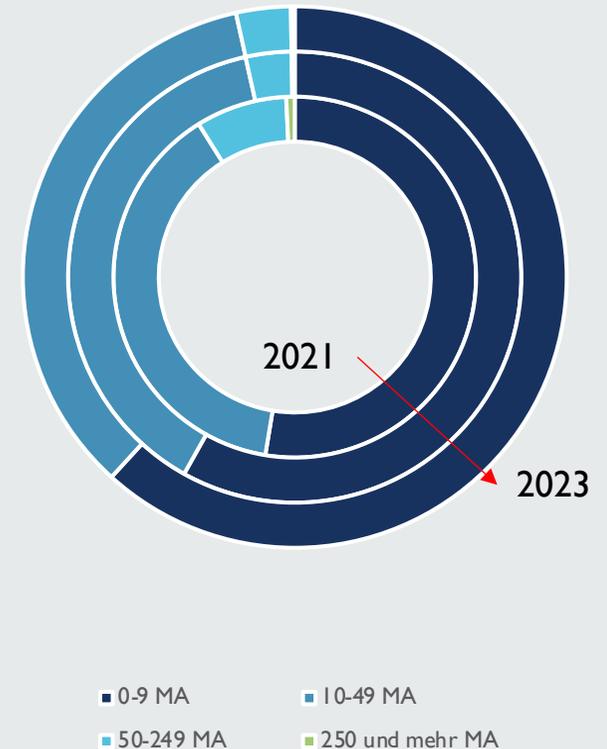


Abb. 2.2: Übernommene Unternehmen nach Größenklasse 2021-2023



Datenbasis: VDB, n = 10.245 (links), n = 2.731 (rechts).

Dargestellt ist der prozentuale Anteil der Rechtsformen (links) bzw. Größenklassen (rechts).



Trendumkehr bei den Auswahlkriterien?

Die Daten zeigen, dass das Handwerk und der Einzelhandel die führenden Branchen bei Unternehmensübernahmen sind. Dies könnte auf die hohe Anzahl kleiner und mittlerer Unternehmen in diesen Sektoren zurückzuführen sein, die regelmäßig Nachfolgelösungen benötigen. Der Handwerkssektor verzeichnet zudem eine steigende Tendenz an Nachfolgen. Es existieren verschiedene mögliche Gründe für die Attraktivität einer Nachfolge im Handwerk:

Fachkräftemangel und Nachfrage: Der Mangel an qualifizierten Fachkräften erhöht den Wert bestehender Handwerksbetriebe, da sie bereits über eingespieltes Personal verfügen.

Stabile Nachfrage: Handwerksleistungen sind oft lokal und beständig nachgefragt, was eine gewisse Sicherheit und Stabilität für Investoren bietet.

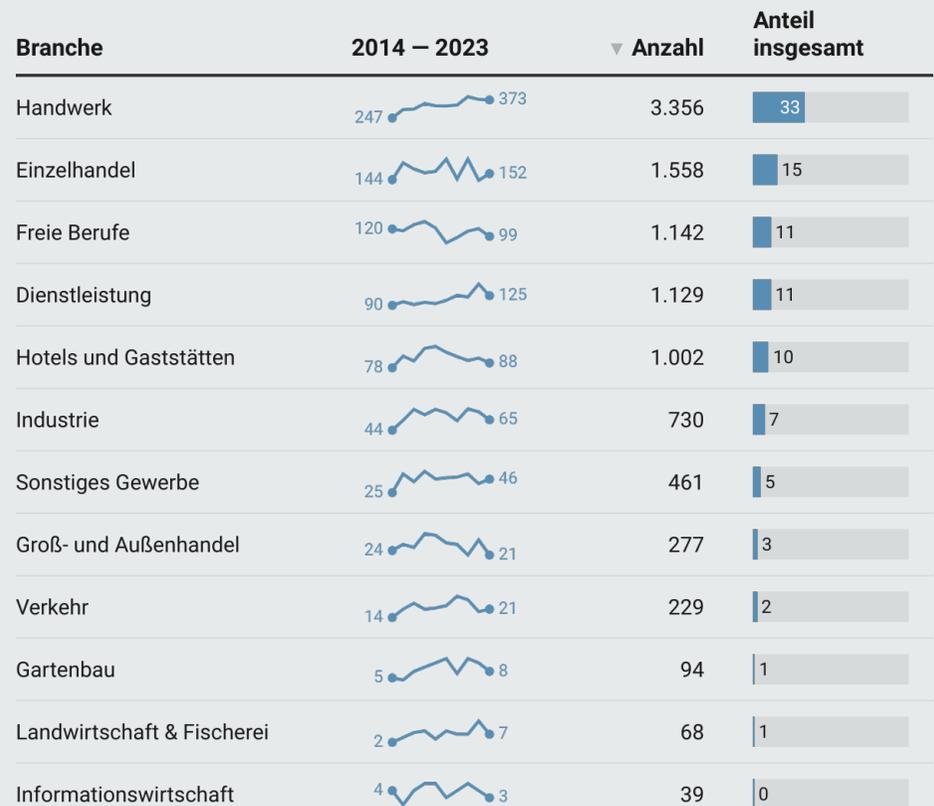
Digitalisierung und Innovation: Die Digitalisierung eröffnet neue Geschäftsmöglichkeiten und Effizienzsteigerungen, die Handwerksbetriebe attraktiver machen können.

Förderprogramme und Unterstützung: Staatliche Förderungen und Programme zur Unterstützung des Mittelstands können Übernahmen erleichtern und attraktiver machen.

Nachfolgeregelung: Viele Handwerksbetriebe stehen vor einer Generationsübergabe, was die Übernahme für junge Unternehmer attraktiv macht, die in einen etablierten Betrieb einsteigen möchten.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen: Positive wirtschaftliche Bedingungen und ein wachsender Immobilienmarkt könnten ebenfalls zur Attraktivität beitragen, da viele Handwerksbetriebe mit Bau- und Renovierungsarbeiten verbunden sind.

Abb. 2.3: Übernommene Unternehmen nach Branchen 2014-2023



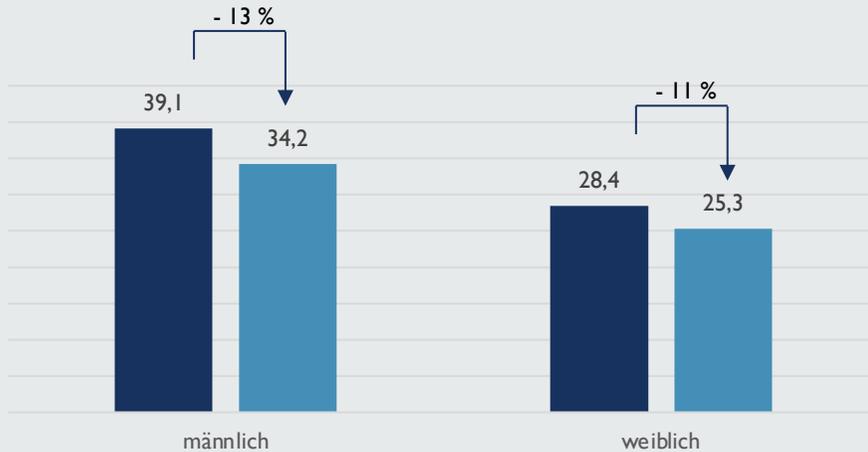
Erstellt mit Datawrapper

Datenbasis: VDB, n = 10.245.

Dargestellt ist der prozentuale Anteil der Rechtsformen (links) bzw. Größenklassen (rechts).

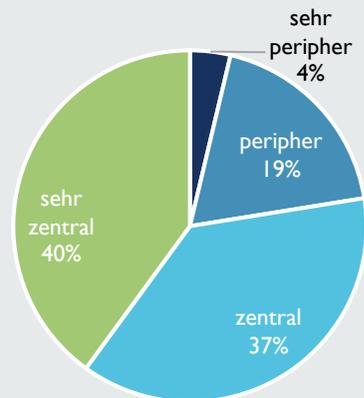


Abb. 2.4: Durch Nachfolgen seit 2019 durchschnittlich gesicherte Arbeitsplätze nach Geschlecht (im Vergleich zum Vorjahr)



Datenbasis: Alle Unternehmen, die 2019-2023 übergeben wurden. VDB, n = 10.237.

Abb. 2.5: Anteil der Übernahmen nach Zentralität des Unternehmens



Datenbasis: Alle Unternehmen, die 2019-2023 übergeben wurden. VDB, n = 10.245.



Wann werden Arbeitsplätze durch Nachfolgen gesichert?

Im Jahr 2023 konnte ein Rückgang bei der Anzahl der durch Nachfolgen gesicherten Arbeitsplätze beobachtet werden.

Die Verteilung der Branchen ist zwischen 2022 und 2023 nahezu identisch geblieben. Dies deutet darauf hin, dass Verschiebungen zwischen Branchen nicht der Hauptgrund für den Rückgang sind.

Der Rückgang könnte hingegen auf allgemeine wirtschaftliche Unsicherheiten zurückzuführen sein, die Unternehmen dazu veranlassen, vorsichtiger bei der Übernahme von Personal zu sein. Mögliche Faktoren könnten die Nachwirkungen der COVID-19-Pandemie, Inflationsdruck oder geopolitische Spannungen sein.

Zunehmende Automatisierung und Digitalisierung könnten ebenfalls dazu führen, dass Unternehmen bei Übernahmen mit weniger Personal auskommen. Es könnte eine Tendenz zu schlankeren Unternehmensstrukturen geben, bei denen Nachfolger versuchen, mit weniger Personal effizienter zu arbeiten. Dies könnte auch erklären, warum der Anteil übernommener Kleinunternehmen steigt.

Der Rückgang könnte allerdings teilweise auch auf normale statistische Schwankungen zurückzuführen sein. Trotz des Rückgangs im Jahr 2023 zeigt der langfristige Trend von 2014 bis 2022 einen stetigen Anstieg der durchschnittlichen Anzahl gesicherter Arbeitsplätze. Der Rückgang im Jahr 2023 könnte eine vorübergehende Abweichung von diesem Trend sein.

Wie hat sich die Unternehmensgröße bei Übernahme im Zeitablauf entwickelt?

Nachdem sich der mittlere Umsatz der Unternehmen, bei denen eine Nachfolge durchgeführt wurde, in dem letzten Jahrzehnt, von einem Ausreißer 2018 abgesehen, nahezu stetig von ca. 1 Mio. EUR auf ca. 2 Mio. EUR mehr als verdoppelt hat, ist 2022 erstmals ein

Rückgang der Unternehmensgröße erkennbar gewesen. Dies steht im Einklang mit den Beobachtungen, dass wieder mehr Einzelunternehmen erworben wurden, ebenso mit der geringeren Anzahl der durch die Nachfolgen gesicherten Arbeitsplätze.

Entwicklung in einzelnen Branchen

Eine branchenübergreifende Entwicklung festzustellen, fällt allerdings schwer. Eine im vergan-

genen Jahr vermutete steigende Tendenz im Handwerk schwächte sich 2022 deutlich ab. Dagegen sind die mittleren Umsätze der übergebenen Unternehmen aus dem Einzelhandel, den freien Berufen und der Industrie trendstabil weiter angewachsen. Erholt haben sich die mittleren Umsatzerlöse von Unternehmen aus der Gastronomie und dem Hotelgewerbe.

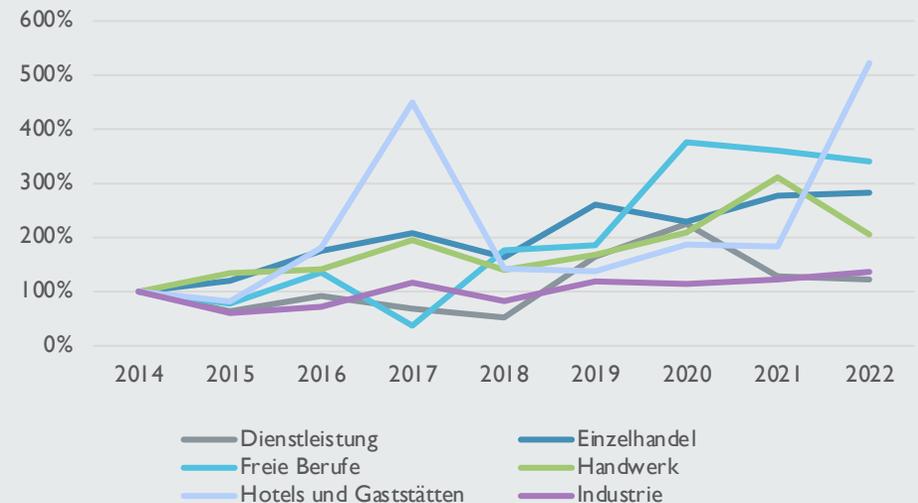
Abb. 2.6: Entwicklung des mittleren Umsatzes (Median) im Übergabegahr (in TEUR)



Datenbasis: Unternehmen, die 2014-2022 übergeben wurden. VDB, n = 1.129.



Abb. 2.7: Entwicklung des mittleren Umsatzes (Median) im Übergabegahr in ausgewählten Branchen (Index, 2014 = 100 %)



Datenbasis: Unternehmen, die 2014-2022 übergeben wurden. VDB, n = 1.080.



Welchen Umsatz hatten die Unternehmen, bei denen eine Nachfolge erfolgt ist?

Die Umsatzerlöse der Hälfte der Unternehmen, in denen eine Übernahme erfolgt ist, lagen in Deutschland im gesamten Beobachtungszeitraum 2014-2022 im Mittel bei ca. 1,9 Mio. EUR.

Die Streubreite ist dabei beträchtlich. In Berlin wurden Unternehmen übergeben, die im Durchschnitt mehr als das Fünffache der Umsatzerlöse hatten als die in MV übergebenen Unternehmen. Ein leichtes Nord-Südgefälle lässt sich ausmachen, wobei für die Interpretation allerdings noch zu berücksichtigen ist, dass eine unterschiedlich große Anzahl von Unternehmen in die Auswertung einbezogen wurde.

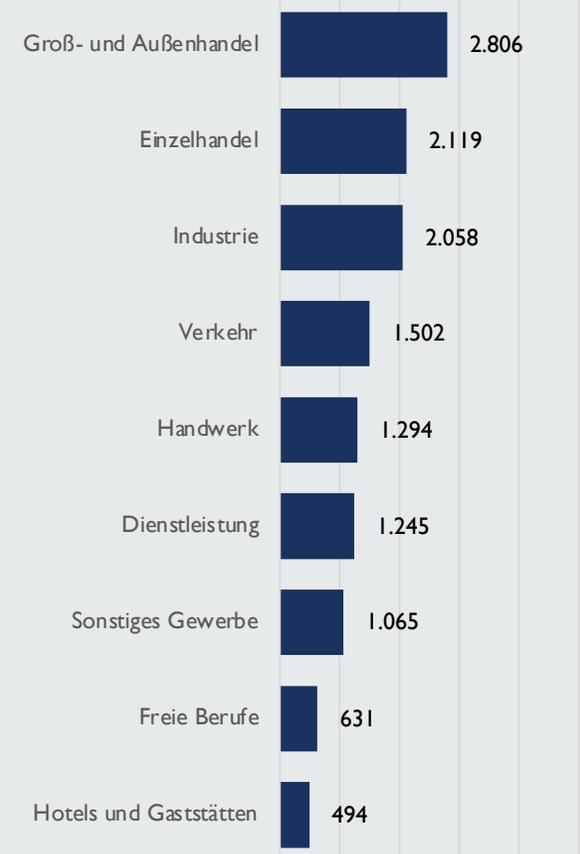
Abb. 2.9 zeigt, wie viel Umsatz die Hälfte der übernommenen Unternehmen mindestens im Jahr der Übernahme erwirtschaftet haben. Die in Bezug auf den Umsatz größten Unternehmen werden im Handel, die kleinsten in der Gastronomie und den freien Berufen übergeben.

Abb. 2.8: Umsatz im Übergabegahr nach Bundesland (in TEUR) 2014-2022



Datenbasis: Unternehmen, die 2014-2022 übergeben wurden. VDB, n = 1.579.

Abb. 2.9: Umsatz im Übergabegahr nach Branche (in TEUR) 2014-2022



Datenbasis: Unternehmen, die 2014-2022 übergeben wurden. VDB, n = 1.484.



Wie entwickelte sich der Umsatz vor der Übergabe?

Bei der Analyse der Umsatzentwicklung vor einer Übergabe orientiert sich der Nachfolgemonitor an der Entwicklung in den drei Jahren vor der Übergabe und drückt den Umsatz im Jahr der Übergabe als Vielfaches des Umsatzes drei Jahre zuvor aus.

Der Anteil Übergabender, denen es gelungen ist, den Umsatz mindestens auf dem alten Niveau zu halten, ist wieder leicht gestiegen. Einschränkend muss man allerdings hinzufügen, dass das neu dazugekommene Jahr 2022 durch eine Steigerung der Verbraucherpreise geprägt war.

Die Zeitreihe in Abb. 2.13 betrachtet die Umsatzfaktoren nach den einzelnen Übergabejahren. Erkennbar sind unterschiedliche Streubreiten mit schwacher Tendenz zu positiven Ausreißern.

Man sieht auch, dass der Umsatzfaktor im neu dazugekommenen Übernahmejahr 2022 deutlich steigt und der Median mit 1,07 maximal ist. Allerdings sieht man auch, wie stark die Inflationsrate in diesem Jahr anzieht und den Zuwachs von 7 % allein in diesem Jahr fast erreicht. Ebenso sieht man den optischen Gleichlauf der beiden Grafen für die Inflation und den medianen Umsatzfaktor.

Abb. 2.10: Entwicklung der Inflationsrate (Verbraucherpreise, in Prozentpunkten)



Abb. 2.11: Umsatz im Jahr der Übergabe als Vielfaches des Umsatzes drei Jahre vor der Übergabe im Zeitverlauf (in Prozent)



Datenbasis: Unternehmen, die 2014-2022 übergeben wurden. VDB, n = 1.119.



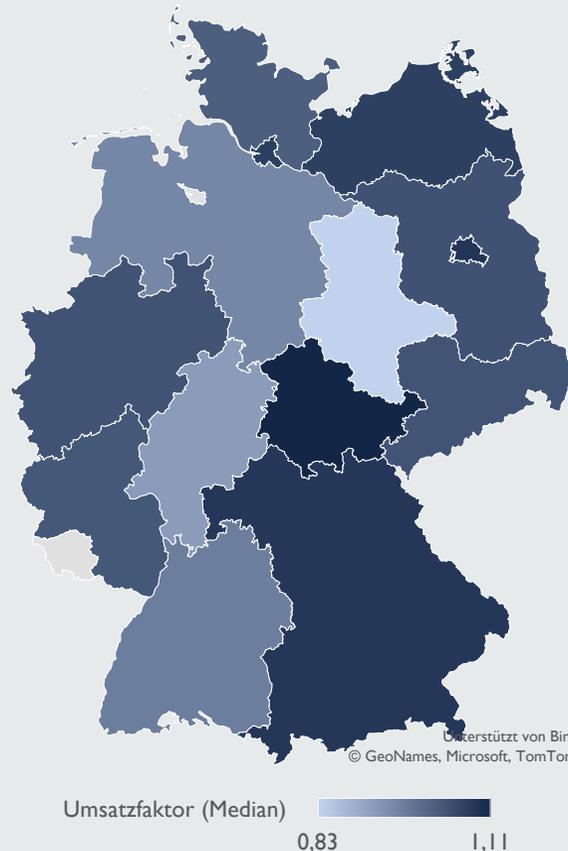
Wie hat sich der Umsatz vor der Übergabe in den verschiedenen Bundesländern und Branchen entwickelt?

Die Auswertung der Umsatzentwicklung nach Bundesländern (Abb. 2.12) zeigt keine einheitliche Tendenz. Thüringen und Bayern heben sich positiv ab, Sachsen-Anhalt und Hessen hingegen liegen am unteren Ende der Bandbreite. Weder regional noch nach Größe oder Bevölkerungsdichte lassen sich Muster erkennen.

Bei den Branchen war das Umsatzwachstum vor Übergabe bei Verkehrsunternehmen am größten. (Abb. 2.14). Da es sich hierbei um Daten aus tatsächlich beobachteten Transaktionen handelt, kann auch den am unteren Ende der Skala liegenden Branchen etwas Positives abgewonnen werden. Selbst bei rückläufigen Umsatzerlösen haben Unternehmen aus dem Gartenbau sowie Hotels und Gaststätten noch Nachfolgerinnen oder Nachfolger gefunden.

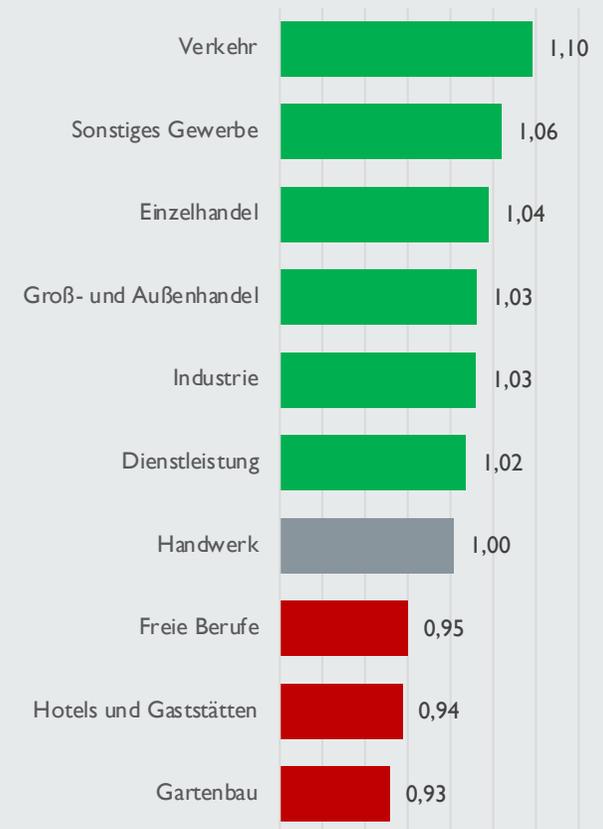
Hinweis: Für nicht farbig unterlegten Bundesländer stehen nicht genügend aussagekräftige Daten zur Verfügung.

Abb. 2.12: Umsatz im Jahr der Übergabe als Vielfaches des Umsatzes drei Jahre vor der Übergabe nach Bundesland (Median)



Datenbasis: Unternehmen, die 2014-2022 übergeben wurden. VDB, $n = 1.163$.

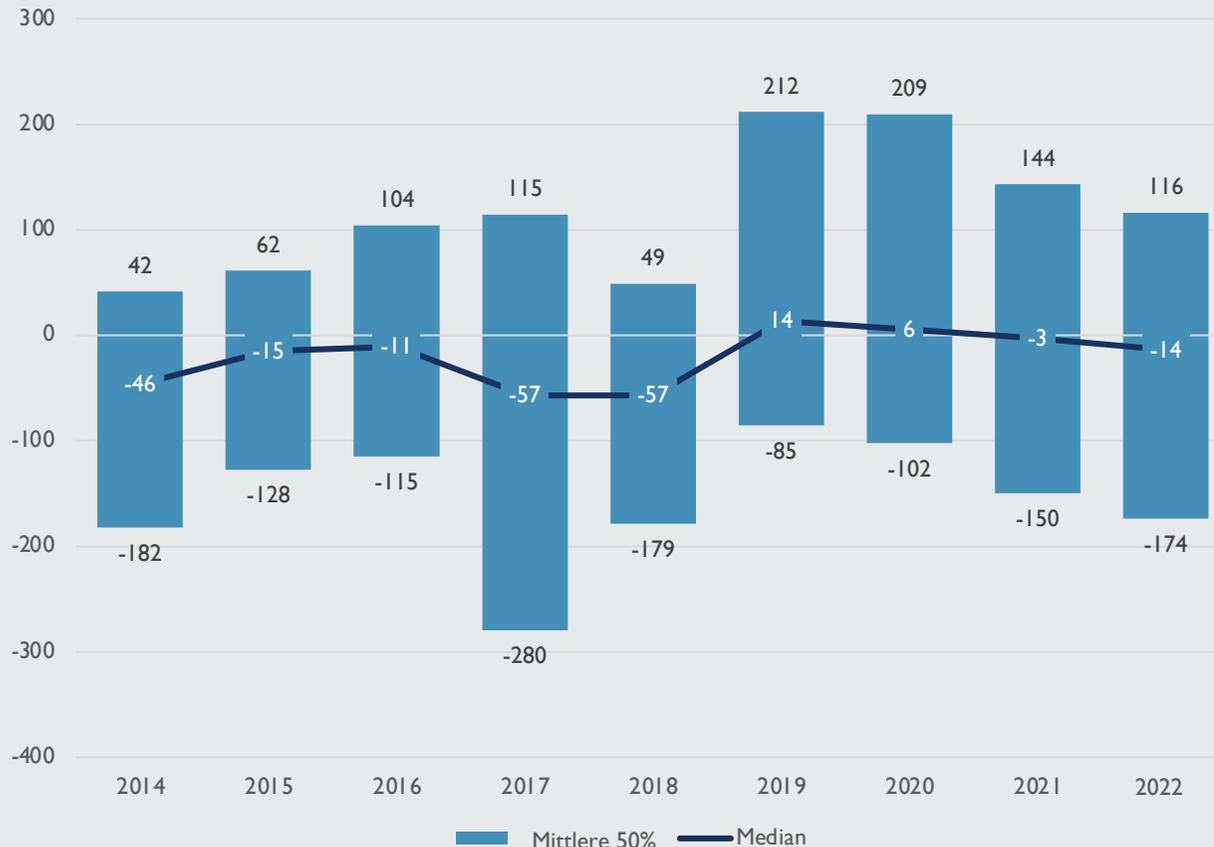
Abb. 2.13: Umsatz im Jahr der Übergabe als Vielfaches des Umsatzes drei Jahre vor der Übergabe nach Branche (Median)



Datenbasis: Unternehmen, die 2014-2022 übergeben wurden. VDB, $n = 1.124$.



Abb. 2.14 EBIT-Änderung in 1.000 EUR im Jahr der Übergabe im Vergleich zum EBIT drei Jahre vor der Übergabe nach Übergabejahr 2014-2022



Datenbasis: EBIT-Änderung im Jahr der Übergabe im Vergleich zu drei Jahren vor Übergabe. VDB, n = 1.140.



Konnten Unternehmen den Gewinn vor der Übergabe steigern?

In Abb. 2.14 wird gezeigt, wie sich das EBIT bei den übernommenen Unternehmen in den drei Jahren vor Übergabe im Zeitablauf entwickelt hat. Insgesamt kann man erkennen, dass in dem betrachteten Zeitraum in nahezu jedem Jahr der Übergabe (X-Achse) bei etwas mehr als die Hälfte der übernommenen Unternehmen im Vorfeld der Übergabe der Gewinn zurückgegangen ist.

Dies betrifft die letzten vier Übergabejahre nur weniger, da hier der Gewinn nahezu gehalten werden konnte. Dafür ist in diesen Jahren eine Zunahme der Streubreite auszumachen.

Man könnte diese beiden Befunde kombiniert so interpretieren, dass es für Übernehmende ein bisschen Geschmackssache, welche Gewinnentwicklung vor Übergabe bevorzugt wird. Zunehmend haben sowohl ertragsstarke als auch ertragschwache Unternehmen einen Käufer gefunden. Lässt man die Übergabejahre 2017 und 2018 ohne Betracht, so wurde die enge Bandbreite der frühen Jahre verlassen, ohne dass sich die Gewinnentwicklung des mittleren Unternehmens deutlich verschoben hat.

3. Transaktionen

*Das Wie:
Entwicklung nach der Übernahme*



Vier Erkenntnisse zur Entwicklung nach der Übernahme

Umsatz



Rd. **65 %** der **Unternehmen** erreichen und übertreffen nach Übernahme das ursprüngliche Umsatzniveau. Lage und Größe der Unternehmen spielen dabei [kaum] eine Rolle.



EBIT



Die **Ertragslage** nach Übernahme zeigt zwar eine im Trend verbesserte Konsolidierung des EBIT im Vergleich zum Jahr der Übergabe, allerdings unterhalb des Niveaus vor Übergabe.



Corona



Das neu hinzugekommene Coronajahr 2021 bremst die Entwicklung nach Übernahme, vor allem die **Umsatzerlöse**. 2022 zeigt eine deutliche Erholung.



Finanzierung



Frauen übernehmen die deutlich kleineren, aber profitableren Unternehmen. Nach der Übernahme gelingt es **Männern** eher, **Umsatz** und **Ertrag** zu steigern.

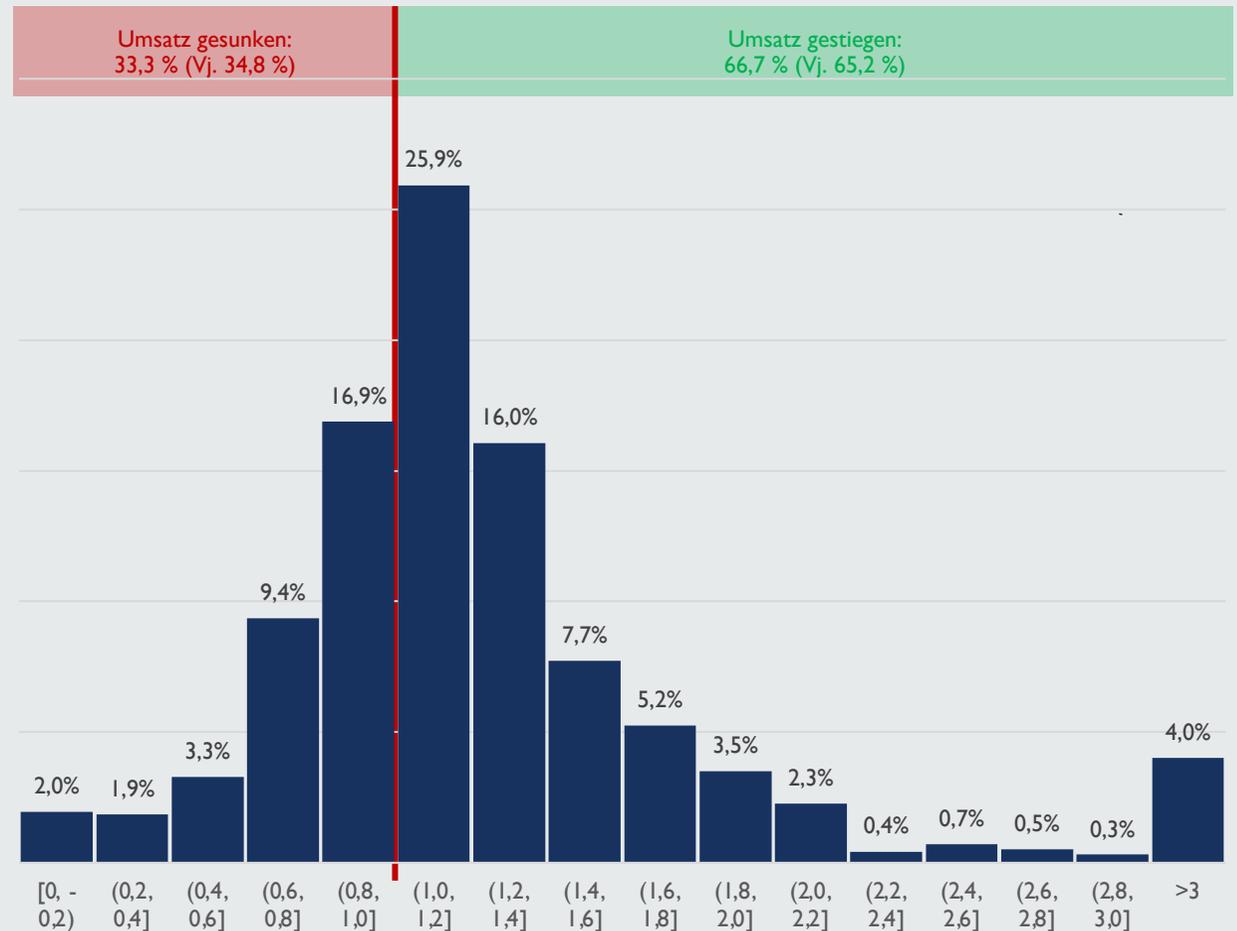
Wie entwickelte sich der Umsatz nach der Übernahme?

Die Auswertung der Umsatzerlöse zeigt im Vergleich zum Vorjahr einen sich im Durchschnitt verbessernden Trendverlauf. Ein noch größerer Anteil der übernommenen Unternehmen konnte zwei Jahre nach Übernahme die Umsatzerlöse im Vergleich zu zwei Jahren vor Übernahme steigern.

Geringfügig hat sich auch die Verteilung der Werte verändert. Dicht am früheren Umsatz ($\pm 20\%$) bleiben nur noch knapp 43 % (Vj. rd. 44 %) der Unternehmen. Der Anteil von Unternehmen, die deutlich Umsatz verloren haben, bleibt konstant bei rd. 16,6 %. Demnach ist es etwas mehr Unternehmen gelungen, die Umsatzerlöse zu steigern. Die sich noch im Vorjahr zeigende geringfügig abschwächende Dynamik, die vermutlich auf das damals neu hinzugekommene Coronajahr 2021 zurückzuführen war, ist hier nicht mehr erkennbar. Einschränkend muss man jedoch hinzufügen, dass das neu dazugekommene Jahr 2022 (Übernahmen in 2020) durch eine Steigerung der Verbraucherpreise von 7,9% geprägt war. Dies und die Preissteigerung der Vorjahre dürften sich hier niederschlagen.

Erneut auffällig sind die Ausreißer mit mehr als einer Verdreifachung der Umsatzerlöse, deren Anteil sich nun sogar verdoppelt hat.

Abb. 3.1: Umsatz zwei Jahre nach der Übernahme als Vielfaches des Umsatzes zwei Jahren vor der Übergabe



Datenbasis: Unternehmen, die 2014-2020 übergeben wurden. VDB, n = 972.



Wie entwickelte sich der Umsatz nach Übernahme im Zeitverlauf?

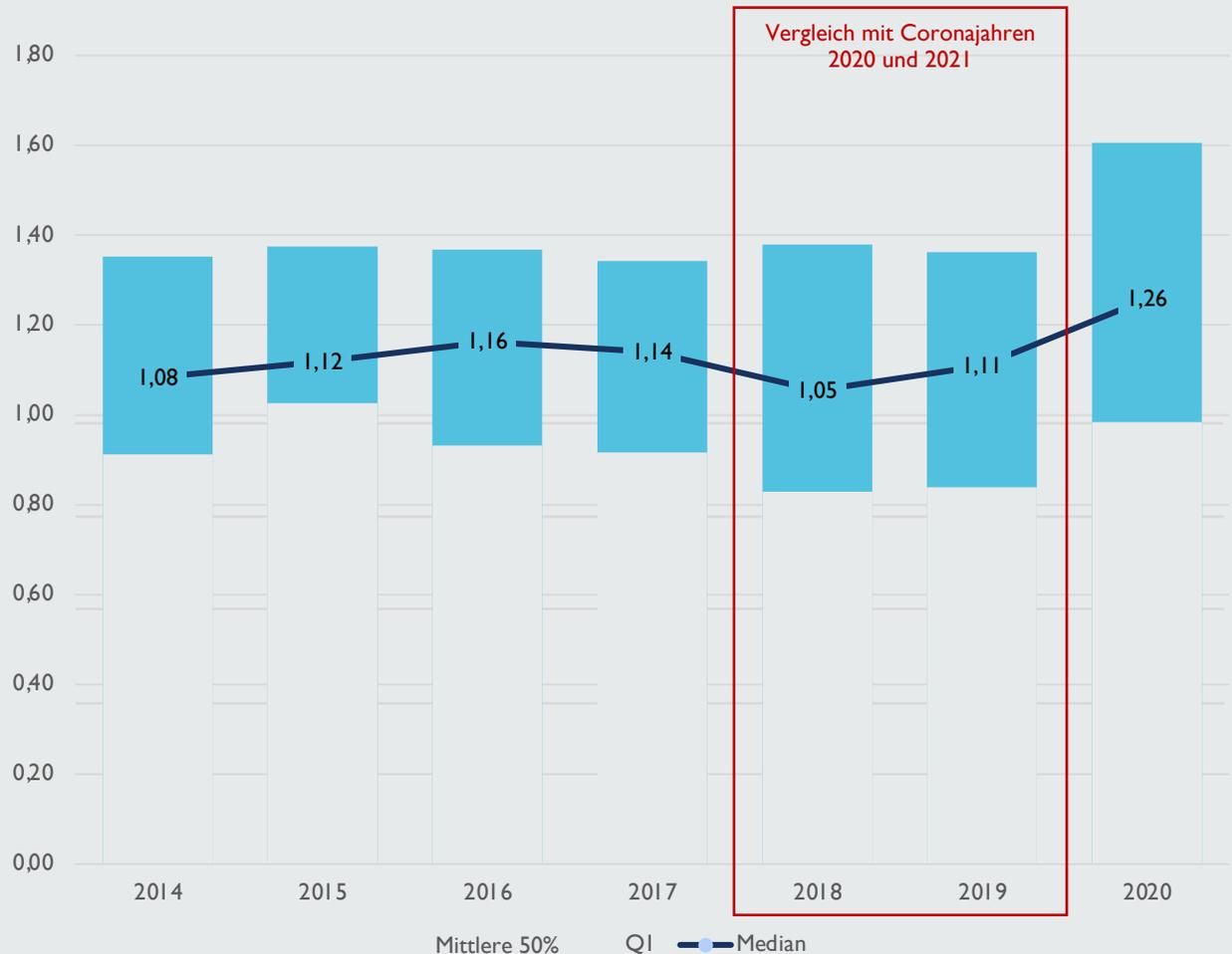
Die blauen Boxen zeigen für den Umsatzvervielfältiger die Lage der mittleren 50 % der Unternehmen. Die hellblaue Linie zeigt den mittleren Wert (= Median) und der Punkt den Mittelwert.

Die Größe der Boxen zeigt, dass die Streubreite der Umsatzentwicklung auch nach den von Corona geprägten Übernahmehjahren 2018 und 2019 auch im Übernahmehjahr 2020 höher bleibt.

Klar erkennbar ist ein Anstieg der Vervielfältiger auf 1,26 (Mittelwert) und 1,19 (Median). Dies bedeutet, dass die im ersten Jahr der Corona-Krise übernommenen Unternehmen (Übernahmehjahr 2020) nach Übernahme, also im den Nach-Corona-Jahr 2022, im Durchschnitt spürbare Umsatzzansteige zu verzeichnen hatten und das frühere Umsatzniveau deutlich übertreffen konnten.

Erstmalig liegt im Übernahmehjahr 2020 der Median über dem Mittelwert, was auf das Vorhandensein negativer Ausreißerwerte weit unterhalb der Box hinweist.

Abb. 3.2: Umsatz zwei Jahre nach der Übernahme als Vielfaches des Umsatzes zwei Jahren vor der Übergabe nach Übergabehjahr



Datenbasis: Unternehmen, die 2014-2020 übergeben wurden. VDB, n = 972.



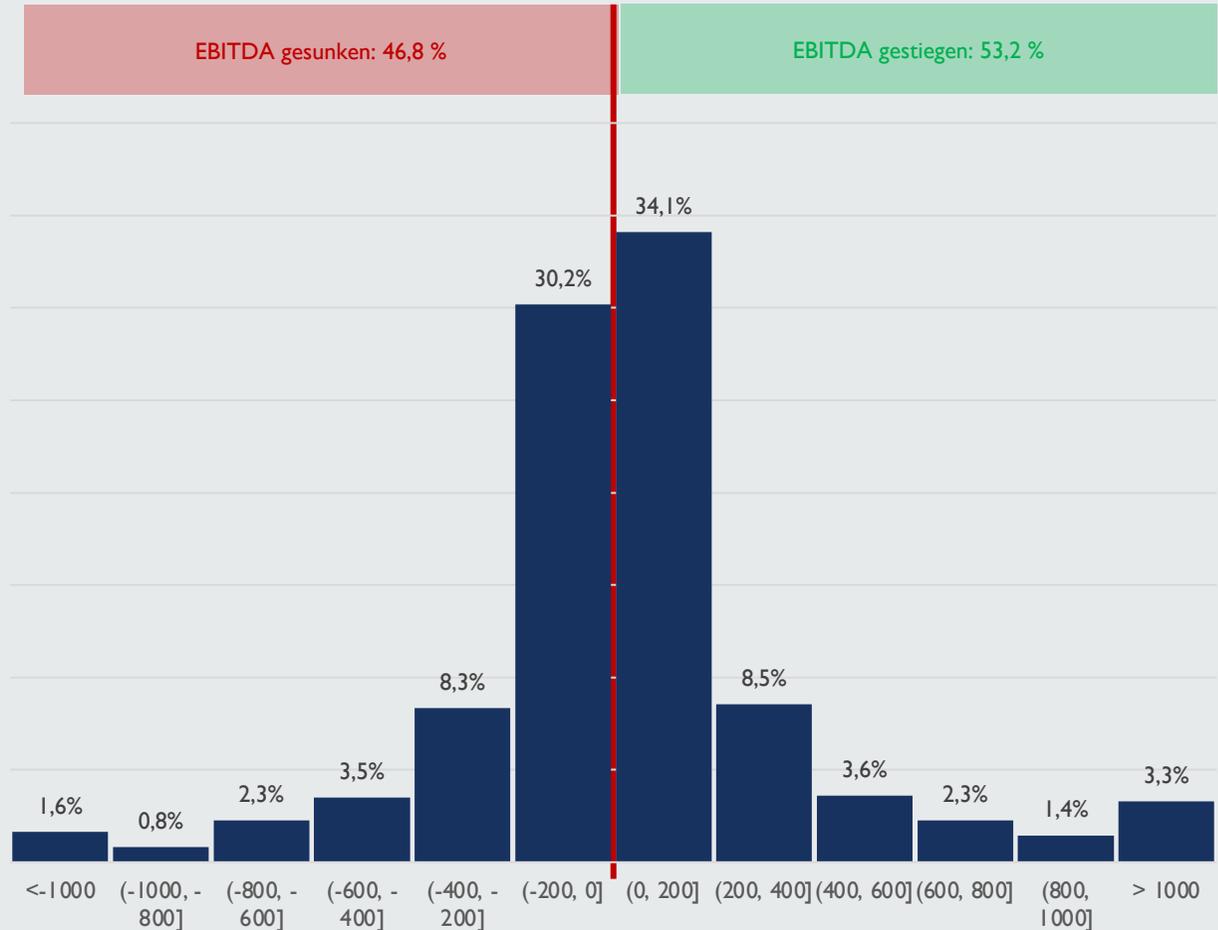
Wie entwickelte sich der Gewinn (EBITDA) nach der Übernahme?

Die Analyse des Gewinns (EBITDA) zwei Jahre nach im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe zeigt, dass der Gewinn, hier das EBITDA, bei den meisten Unternehmen gestiegen ist.

Dicht am früheren Gewinn (± 200 TEUR) agieren rd. 64,3 % der Unternehmen. Das ist in etwa die Größenordnung, die auch bei Übernahme der Unternehmen vorlag. Insgesamt erwirtschafteten die Unternehmen höhere operative Gewinne als zwei Jahre vor Übernahme.

Generell zeigen sich im Vergleich zur Situation bei Übernahme der Unternehmen kaum Unterschiede. Allerdings kann man eine leichte Verschiebung der Gewinne in den Verlustbereich ausmachen (46,8 % zu 45,1 %). Insgesamt ist das operative Ergebnis nach Übernahme halbwegs stabil zu bezeichnen.

Abb. 3.3: EBITDA-Entwicklung nach Übergabe insgesamt



Datenbasis: Unternehmen, die 2014-2020 übergeben wurden Änderung des EBIT zwei Jahre nach der Übernahme im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe. VDB, n = 971.



Wie entwickelte sich der Gewinn (EBIT) nach der Übernahme?

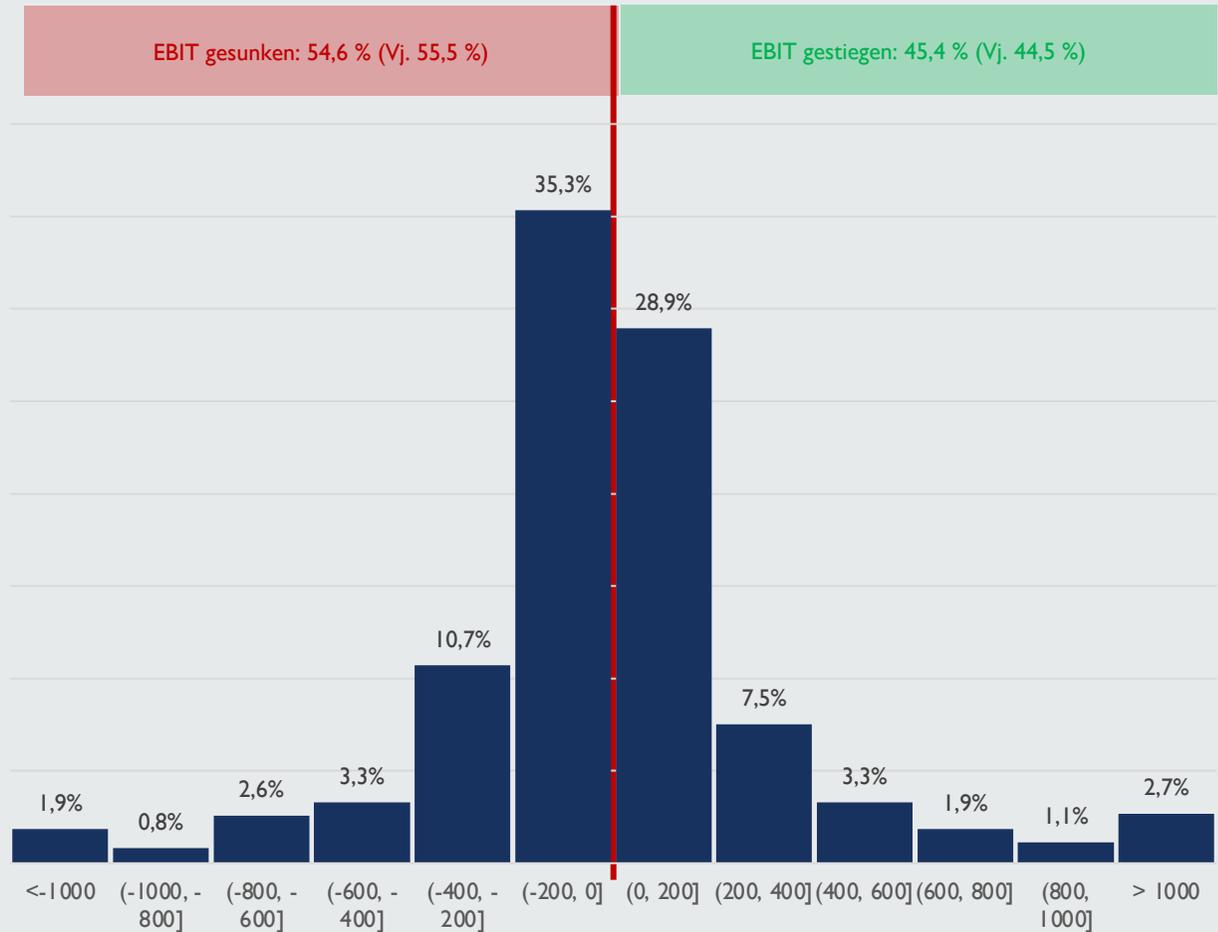
Die Analyse des Gewinns (EBIT) zwei Jahre nach im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe zeigt, dass der Gewinn in den überwiegenden Fällen gesunken ist. Das neu hinzugekommene Jahr schwächt dies allerdings ein bisschen ab, was auch durch die Inflation 2022 beeinflusst sein dürfte.

Eng am früheren Gewinn (± 200 TEUR) agieren rd. 64,2 % der Unternehmen. Dies ist weniger als im Vorjahr (65,8 %). Die Verteilung der Werte hat sich also durch das Jahr 2022 erkennbar verändert und betrifft sowohl negative als auch positive Änderungen. Der Anteil Unternehmen, die deutlich unter dem ursprünglichen Gewinnniveau agieren, beträgt 19,3 % (Vj. 19,1 %). Demnach konnten 16,5 % der Unternehmen (Vj. 15,1 %) den Gewinn deutlich steigern.

Der Vergleich mit der EBITDA-Entwicklung zeigt ein ähnliches Bild. Aufgrund der auf Abschreibungen zurückzuführenden Differenz der Entwicklungen ist anzunehmen, dass das Investitionsniveau nach Übernahme des Unternehmens weiterhin eine relevante Größenordnung besitzt.

Im Vergleich zur EBIT-Entwicklung vor Übergabe des Unternehmens zeigt sich ein ähnliches Muster. Demnach kann man davon ausgehen, dass nach der Übernahme des Unternehmens kaum kurzfristigen Gewinnsteigerungen zu rechnen ist.

Abb. 3.4: EBIT-Entwicklung nach Übergabe insgesamt



Datenbasis: Unternehmen, die 2014-2020 übergeben wurden Änderung des EBIT zwei Jahre nach der Übernahme im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe. VDB, n = 971.



Wie entwickelte sich der Gewinn (EBITDA) nach der Übernahme?

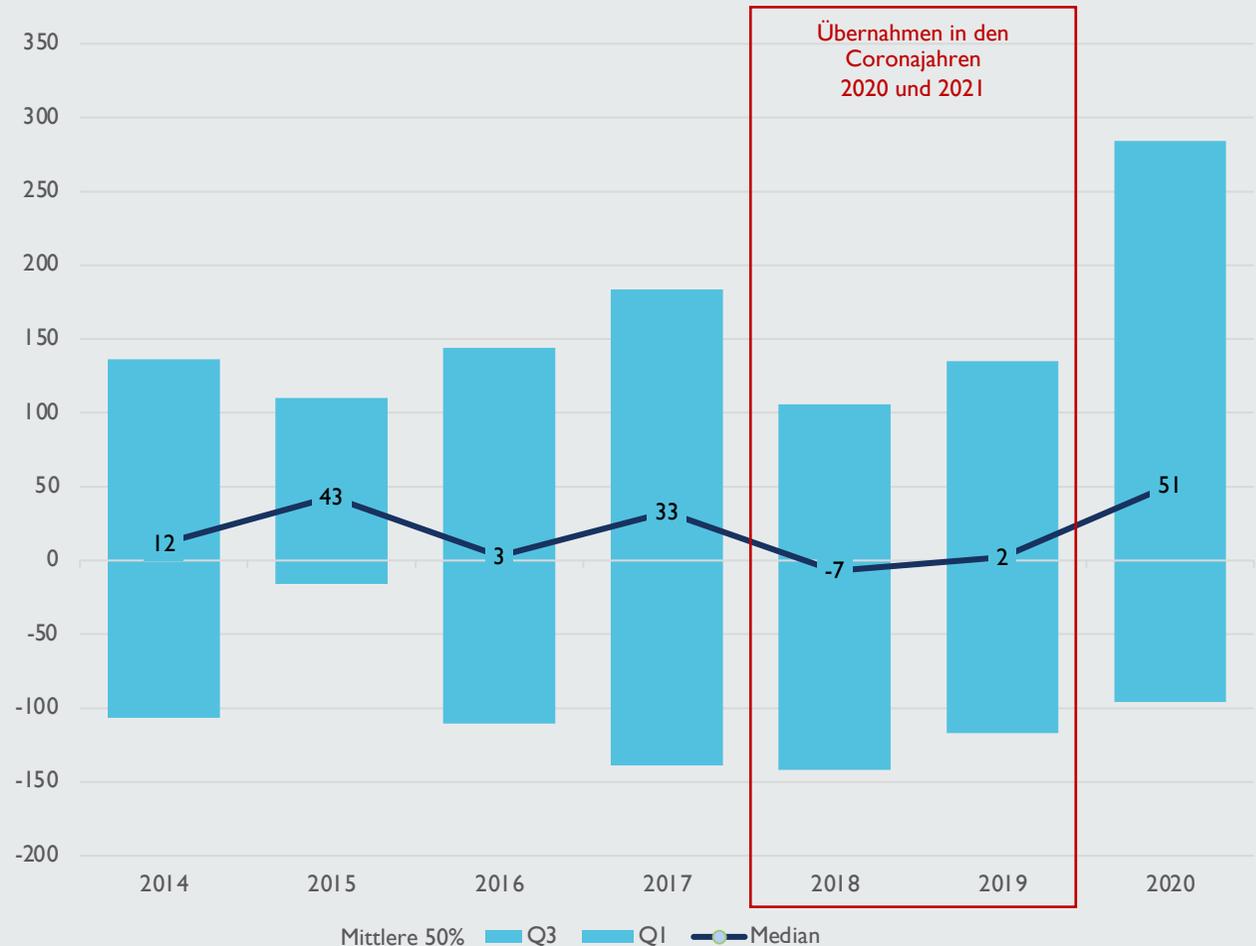
Die blauen Boxen zeigen für die EBITDA-Differenzen die Verteilung der mittleren 50 % aller Werte (Interquartilsabstand). Die hellblaue Linie zeigt den mittleren Wert (= Median) und der Punkt gibt den Mittelwert an.

Im Jahresvergleich zeigt sich, dass die Streubreite des EBITDA (Ausnahmejahr 2020) und die mittleren Werte sich dagegen recht stabil im niedrigen positiven Bereich bewegen.

Das Übergabearjahr 2020 stellt hier eine Ausnahme dar, denn der Interquartilsabstand ist spürbar größer als in allen anderen Jahren zuvor. Die größere Streubreite des operativen Gewinns deutet auf ein größeres operatives Risiko der übernommenen Unternehmen hin.

Die Durchschnitts Mittelwert und Median weisen im Übergabearjahr 2020 die im Zeitvergleich höchsten Werte auf. Beide Werte fallen etwas auseinander geben eine Indikation für eine schiefe Verteilung zugunsten positiver EBITDA-Werte.

Abb. 3.5: EBITDA-Entwicklung nach Übergabe nach Übergabearjahr



Datenbasis: Unternehmen, die 2014-2020 übergeben wurden, Differenz zwischen dem EBIT zwei Jahre nach der Übernahme und dem EBIT zwei Jahre vor Übergabe in 1.000 EUR. VDB, n = 971.



Wie entwickelte sich der Gewinn (EBIT) nach der Übernahme?

Die blauen Boxen zeigen für die EBIT-Differenzen die Verteilung der mittleren 50 % aller Werte (Interquartilsabstand). Die hellblaue Linie zeigt den mittleren Wert (= Median) und der Punkt gibt den Mittelwert an.

Im Jahresvergleich zeigt sich, dass die Streubreite des EBIT (Ausnahmejahr 2020) und die mittleren Werte, auch in den Übergabejahren 2018 und 2019, recht stabil blieben und der Korridor der mittleren 50 % sich weder in Breite noch in Lage sonderlich verändert.

Erst im Übergabejahr 2020 erhöht sich der Interquartilsabstand deutlich. Mittelwert und Median liegen im Übergabejahr 2020 über der Nulllinie und fallen merklich auseinander. Das deutet darauf hin, dass es positive Ausreißer gibt. Bereits aus der Lage des Medians im Interquartilsabstand lässt sich so interpretieren, dass bereits bei den mittleren 50 % der Unternehmen sehr positive Entwicklungen gab.

Abb. 3.6: EBIT-Entwicklung nach Übergabe nach Übergabejahr



Datenbasis: Unternehmen, die 2014-2020 übergeben wurden, Differenz zwischen dem EBIT zwei Jahre nach der Übernahme und dem EBIT zwei Jahren vor Übergabe in 1.000 EUR. VDB, n = 971.



Nachfolger oder Nachfolgerin?

Nachfolgende beider Geschlechter konnten Umsatz und Gewinn (EBIT) nach der Übernahme steigern.

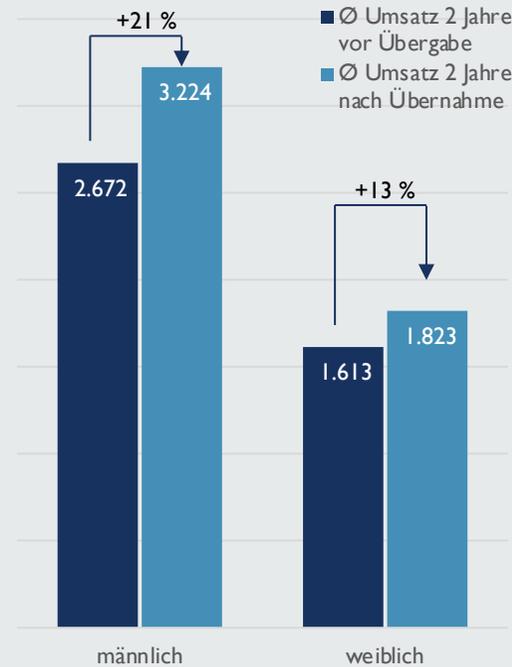
Allerdings waren die Umsatzsteigerungen bei den durch Männer übernommenen Unternehmen mit durchschnittlich 21 % deutlich höher als die der Frauen mit 13 %. Zudem waren von Männern übernommene Unternehmen in Bezug auf das ursprüngliche Umsatzniveau rd. 77 % größer.

Das relativ erfolgreiche Übernahmejahr 2020 schlägt sich auch in den Gewinnentwicklungen nieder. Nachfolgern gelang es im Mittel den Gewinn (EBIT) um 19 % zu steigern, dagegen sank der Gewinn (EBIT) bei Nachfolgerinnen um 10 %. Allerdings lässt das EBITDA erkennen, dass Nachfolgerinnen im Mittel den operativen Gewinn des Unternehmens steigern konnten (4 %).

Vergleicht man EBIT und Umsatz gemeinsam, zeigt sich bei Frauen ein deutlicherer Rückgang der Umsatzrendite.

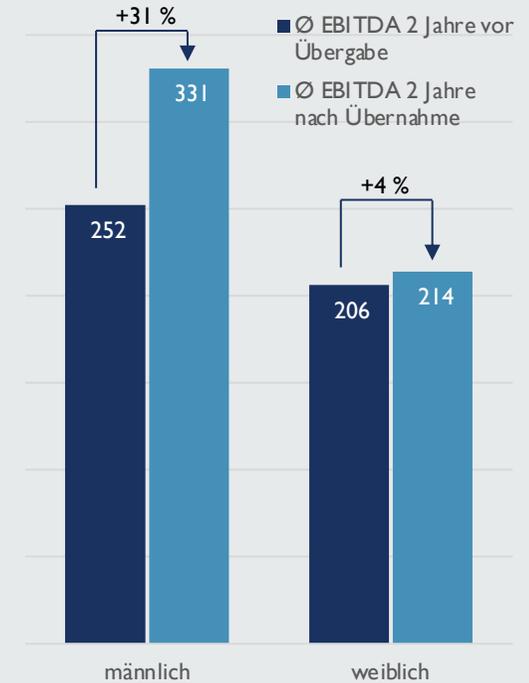
	Ø Umsatzrendite 2 Jahr vor Übergabe	Ø Umsatzrendite 2 Jahre nach Übernahme
männlich	11,1%	9,2%
weiblich	15,6%	11,7%

Abb. 3.7: Umsatzentwicklung nach Geschlecht der Übernehmenden (in TEUR)



Datenbasis Umsatz: Vergleich der durchschnittlichen Umsätze (2014-2020) zwei Jahre vor und nach der Übergabe nach Geschlecht; Umsatz in 1.000 EUR. VDB, n = 1.212.

Abb. 3.8 Gewinnentwicklung (EBITDA) nach Geschlecht der Übernehmenden (in TEUR)



Datenbasis EBITDA: Vergleich des durchschnittlichen EBITDA (2014-2020) zwei Jahre vor und nach der Übergabe nach Geschlecht; EBIT in 1.000 EUR. VDB, n = 1.209.



Investitionstätigkeit nach der Übernahme

Der Vergleich von EBITDA und EBIT hat bereits angedeutet, dass sowohl männliche als auch weibliche Übernehmende nach Übernahme des Unternehmens spürbar investieren.

Der direkte Blick auf das Anlagevermögen und die mit der Investition verbundenen nachlaufenden Abschreibungen bestätigt die Vermutung. Der Mittelwert des Anlagevermögens, der vor Übernahme bei den von Männern übernommenen Unternehmen auf einem etwas höheren Niveau war, steigt durchschnittlich um 92 %, bei Frauen sogar im Durchschnitt um 190 %.

Die Deutlichkeit der Mehrinvestition reflektiert die Höhe der Abschreibungen in den durch Frauen übernommenen Unternehmen nicht. Da Abschreibungen die Investitionssumme auf die Nutzungsdauer verteilen, ist davon auszugehen, dass Nachfolgerinnen langfristiger investieren als Nachfolger. Da die Branchenzugehörigkeit der übernommenen Unternehmen auch vom Geschlecht abhängt, kann es sich hierbei auch um einen Scheinzusammenhang handeln.

Unzweifelhaft zeigt die Investitionstätigkeit nach der Übernahme, dass Übernehmende mit großem Interesse daran arbeiten, das Unternehmen nach ihren Vorstellungen auszustatten und zu prägen.

Abb. 3.9: Entwicklung des Anlagevermögens 2014-2020 nach Geschlecht der Übernehmenden

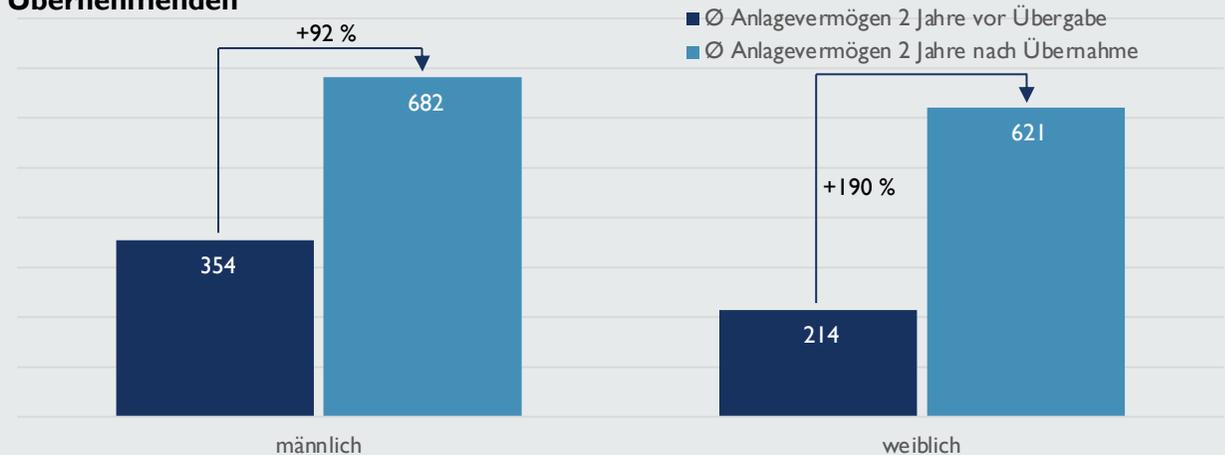
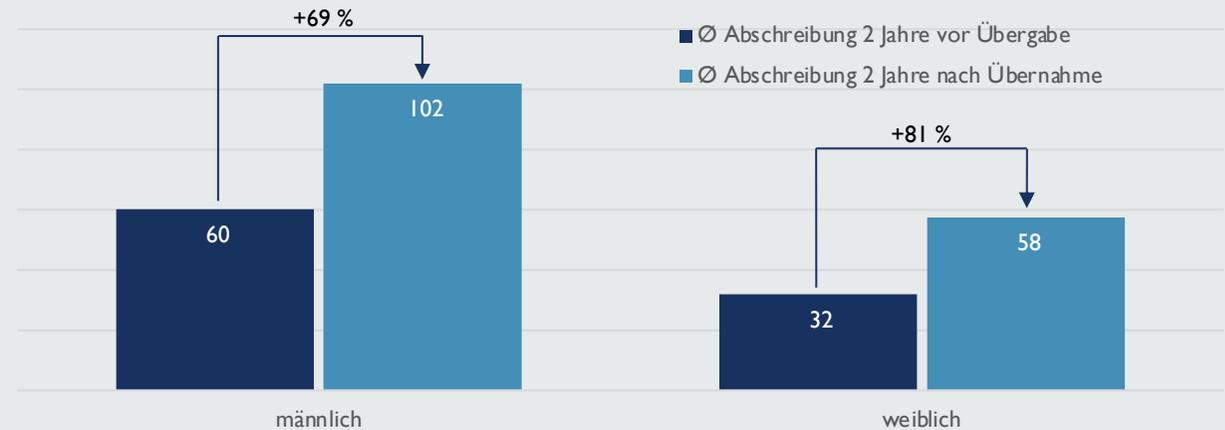


Abb. 3.10: Entwicklung der Abschreibungen 2014-2020 nach Geschlecht der Übernehmenden



Datenbasis: Vergleich zwei Jahre vor und nach der Übergabe nach Geschlecht; in 1.000 EUR. VDB, n = 1.105.



Wie hat sich die Bonität entwickelt?

Die Abbildung zeigt, wie häufig die verschiedenen Bonitätsklassen bei den Übergaben in den letzten zehn Jahren zu drei verschiedenen Zeitpunkten zu beobachten waren.

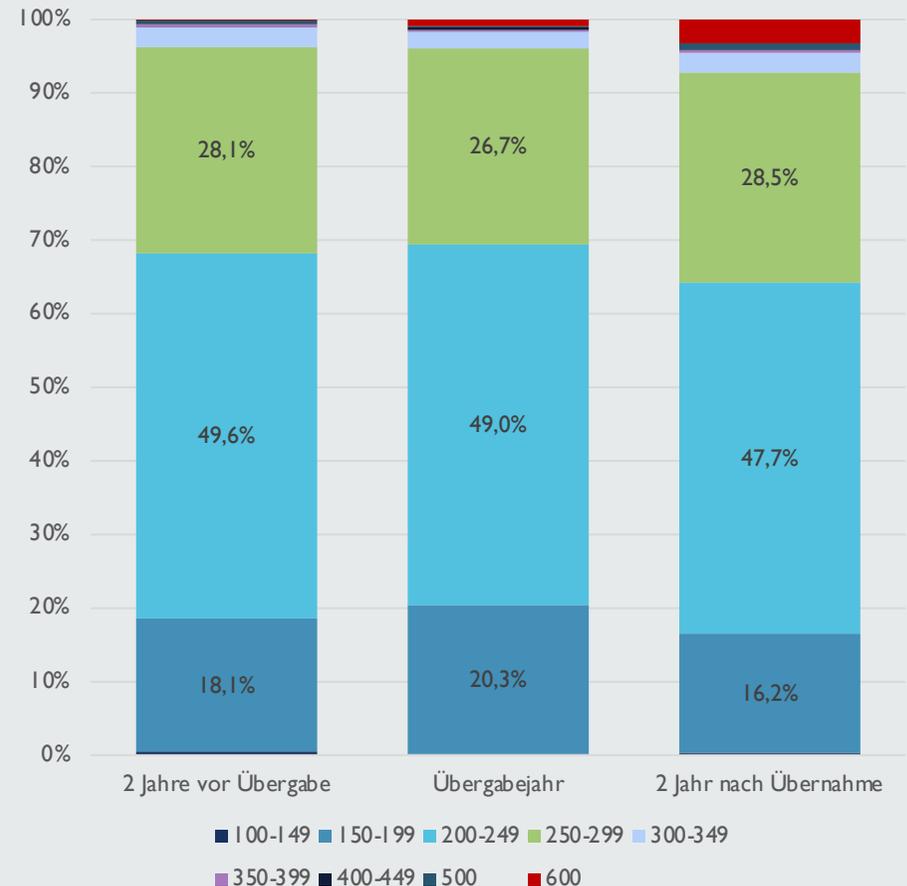
Die meisten Unternehmen befinden sich sowohl vor als auch nach der Nachfolge im mittleren Bereich des Crefoscores (200-299), was eine moderate Bonität anzeigt. Es gibt einen leichten Anstieg in den schlechteren Bonitätsklassen (300-349) und ein leichtes Absinken besserer Bonitäten nach der Übergabe, was möglicherweise darauf zurückzuführen ist, dass bei Übernahmen von Einzelunternehmen das Unternehmensalter wieder auf null zurückgesetzt wird.

Die Auswertung zeigt, dass ca. 3 % der Nachfolgen scheitern, wie es von dem Index von 600 Punkten bei einer Insolvenz angezeigt wird. Damit zeigen allerdings die Werte für Nachfolgen ein ähnliches Niveau, wie es aus der Default Study 2024¹ für alle Unternehmen hervorgeht.

Es wird zudem deutlich, dass Übergebende gut beraten sind, darauf zu achten, dass in den Jahren vor der Übergabe die Bonität nicht auf einen Wert über 300 Indexpunkte steigt. Die Übernahme von Krisenunternehmen macht nur einen sehr kleinen Anteil der Nachfolgen aus.

¹ Vgl. Creditreform Rating: Default Study (2024), S. 8.

Abb. 3.1 I: Häufigkeit der Bonitätsklassen zwei Jahre vor und nach der Übergabe sowie im Jahr der Übergabe selbst in den letzten 10 Jahren



Datenbasis: Vergleich der Bonität zwei Jahre vor Übergabe, im Jahr der Übergabe und 2 Jahre nach der Übergabe; Creditreform, n = 641.



Wie werden Nachfolgen finanziert?

Die Finanzierung einer Unternehmensnachfolge ist ein komplexer Prozess, der verschiedene Finanzierungsquellen und -instrumente kombinieren kann. Grundsätzlich können eigene oder fremde finanzielle Mittel eingesetzt werden.

Banken fordern i.d.R. einen bestimmten Anteil an eigenen Mitteln. Insgesamt lag der Anteil der

Eigenmittel in den letzten zehn Jahren bei 17 %.

Die Finanzierung über einen Kredit der Geschäftsbank oder Sparkasse ist der häufigste Weg der Beschaffung von Fremdmitteln. Förderkredite mit ca. 6 % und Verkäufendarlehen mit ca. 5 % machen hingegen einen relativ geringen Anteil des Gesamtvolumens aus. Auch zukünftig erwartete Cashflows können als Finanzierungsinstrument eingesetzt werden.

Neben dem Kaufpreis sind auch Nebenkosten des Erwerbs wie Gebühren bei Notar und Grundbuchamt zu berücksichtigen. Auch ist es üblich, anstehende Investitionen der kommenden zwei bis drei Jahre sowie Betriebsmittel für die Sicherstellung des laufenden Geschäfts in die Finanzierungsrunde aufzunehmen.

Abb. 3.12: Anteile von Eigen- und Fremdmitteln an den Nachfolgefina nzierungen 2014-2023

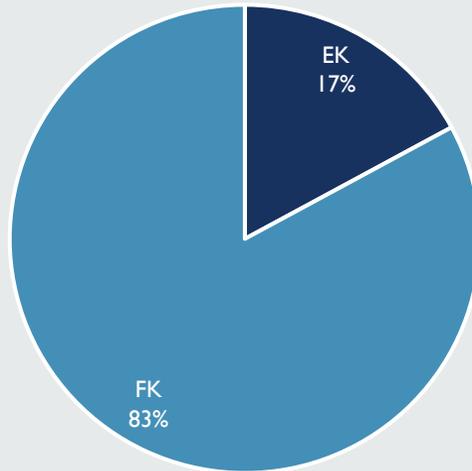
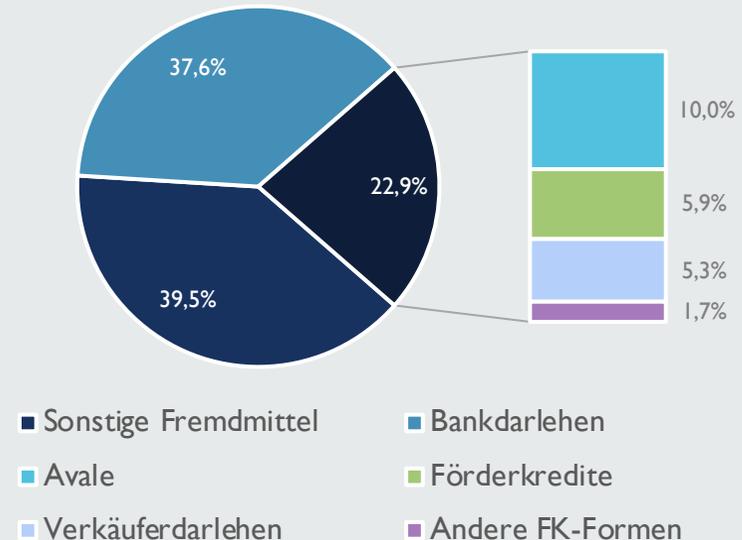


Abb. 3.13: Formen von Fremdmitteln mit ihrem Anteil an den Nachfolgefina nzierungen 2014-2023





Special: Nachfolgen in Baden-Württemberg

Vier Erkenntnisse zu den Nachfolgen in Baden-Württemberg

Alter



In einem engen Korridor liegen das Durchschnittsalter **Übergebender** mit **60 Jahren** unter und das Durchschnittsalter **Übernehmer** mit **38 Jahren** etwa auf dem Bundesdurchschnitt.



Geschlecht



Der Anteil übernehmender Frauen ist in BW bundesweit am höchsten. Innerhalb des Bundeslands ist ein Gefälle mit etwas höheren Anteilen an der westlichen Grenze erkennbar.



Investitionen



Sowohl die Nachfolger als auch die Nachfolgerinnen in Baden-Württemberg tätigen erhebliche Investitionen nach der Übernahme des Unternehmens.



Hintergrund



Qualitative Aspekte der Nachfolgen in BW ähneln denen in NRW: wichtigste Übernahmegründe waren Existenzsicherung, Verbundenheit und Selbstständigkeit; Umweltschutz wurde bedeutender und noch mehr kaufmännische Kenntnisse, Führungserfahrungen und juristische Kenntnisse wären wertvoll gewesen.

Wie groß ist die Nachfolgeaktivität in den Landkreisen?

In den südwestlichen Landkreisen, die überwiegend zum Regierungsbezirk Freiburg gehören, kann eine stärkere Nachfolgeaktivität als im restlichen Bundesland beobachtet werden. Beim Durchschnittsalter (ca. 44 Jahre) und beim der über 64-jährigen (ca. 21 %) unterscheiden sich die Regierungsbezirke nur unwesentlich.

Die wirtschaftliche Stärke und Innovationskraft der Region macht Unternehmen dort möglicherweise für Übernahmen besonders attraktiv.

Abb. 4.2: Nachfolgeaktivität 2014-2023 in Landkreisen nach Unternehmensgröße

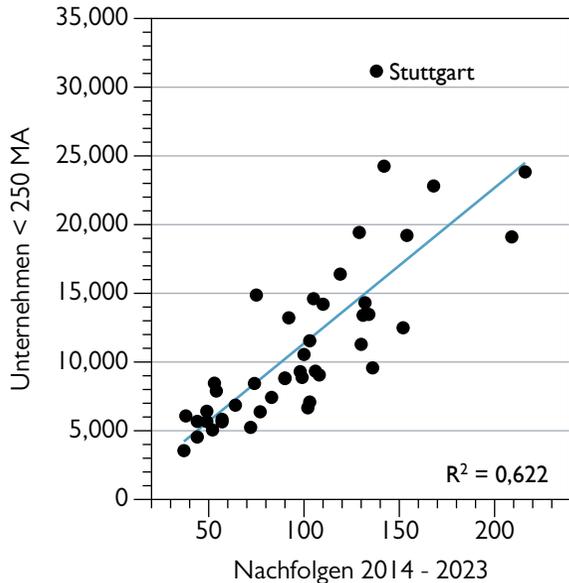


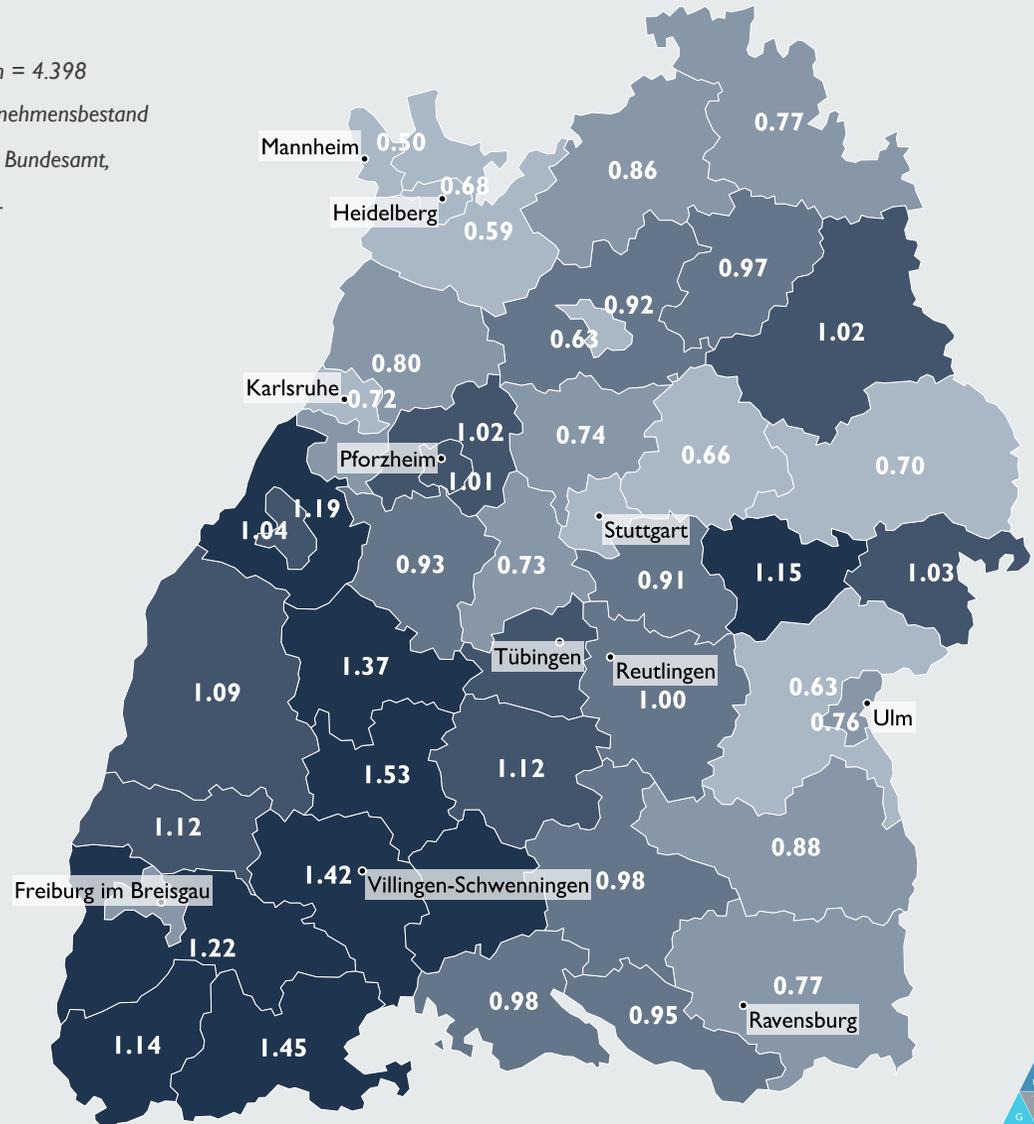
Abb. 4.1: Nachfolgeaktivität 2014-2023 nach Landkreisen
Nachfolgen pro 100 Unternehmen in 10 Jahren

Datenbasis: VDB, $n = 4.398$

Nachfolgen, Unternehmensbestand

nach Statistischem Bundesamt,

Stand 31.12.2023.



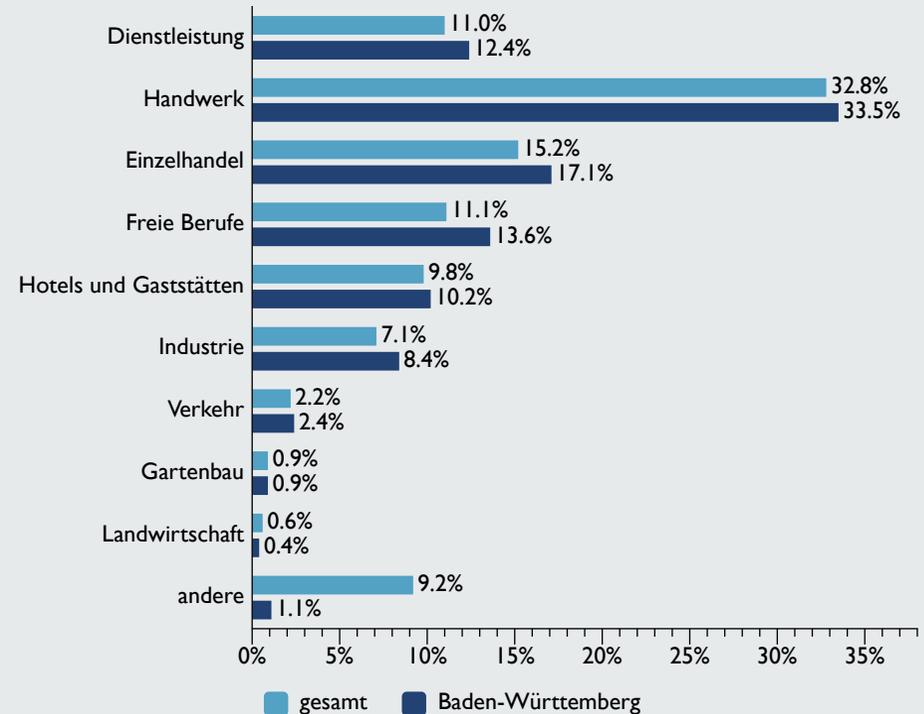
Wie ähnlich ist die Branchenstruktur in Baden-Württemberg im Vergleich zu ganz Deutschland?

Insgesamt ähnelt die Verteilung der Branchen im Sinne der Klassifikation der Bürgschaftsbanken der in ganz Deutschland. Die größte Abweichung ist in der Kategorie „andere“ zu erkennen. Hier finden sich größtenteils Branchen, die nur in einigen Regionen in größerem Ausmaß vorkommen (z.B. „Fischerei“) sowie Unternehmen, die nicht eindeutig zugeordnet werden können.

Darüber hinaus sehen wir einen etwas höheren Anteil des Einzelhandels, der Industrie sowie des Dienstleistungssektors und der freien Berufe. Diese Unterschiede sind aber so gering, dass insgesamt von einem repräsentativen Bundesland gesprochen werden kann.

Hinweise: Die Unternehmen in der Datenbasis sind nach zwei unterschiedlichen Klassifikationen in Branchen eingeteilt. Einerseits wird die WZ2008-Klassifikation des Statistischen Bundesamtes verwendet. Diese hat den Vorteil der Vergleichbarkeit mit externen Daten. Andererseits besteht eine Zuordnung zu einer VDB-eigenen Klassifikation, die besser auf die betrachteten Unternehmen (Größe, Branchenschwerpunkte) abgestimmt ist.

Abb. 4.3: Anteil der Branchen nach Klassifikation der Bürgschaftsbanken im Vergleich zu ganz Deutschland



Datenbasis: Alle Unternehmen, die 2014-2023 übergeben wurden. VDB, n = 10.245.



Was bewegt die Nachfolgerinnen und Nachfolger in Baden-Württemberg?

Im Vorfeld des diesjährigen Nachfolgemonitors wurde im Jahr 2023 mit Übernehmenden der von Bürgschaftsbank Baden-Württemberg begleiteten Nachfolgen eine Befragung durchgeführt, die das Ziel hatte, mehr über die Hintergründe von Unternehmensnachfolgen zu erfahren.

Fragestellungen

1. Allgemeine Fragen zum übernommenen Unternehmen
2. Fragen zur Übernahme des Unternehmens u.a. Übernahmegründe, Kaufpreis
3. Wie empfanden Sie die Übergabe-Reife des Unternehmens? u.a. Geschäftsbeziehung, Existenzrisiken Belegschaft, Ausstattung
4. Welche Rolle spielen folgende Aspekte für die Übernahme des Unternehmens? u.a. Aspekte, Kenntnisse & Kompetenzen der Belegschaft, Umweltschutzaspekte, ökologisches Image, Umweltsiegel
5. Welche Kenntnisse und Kompetenzen zeichnen einen Übernehmer aus? u.a. Kenntnisse & Kompetenzen des Übernehmenden damals und rückblickend

Fragebogen und Repräsentativität

Für wie gut schätzen Sie Ihre damaligen Kenntnisse, Erfahrungen und Kompetenzen aus den folgenden Bereichen für die Übernahme des Unternehmens ein?	Sehr gut	Eher gut	Teils-teils	Eher schlecht	Sehr schlecht
Kaufmännische Kenntnisse	<input type="radio"/>				
Personalführungserfahrung	<input type="radio"/>				
Juristische Kenntnisse	<input type="radio"/>				
IT-Kenntnisse	<input type="radio"/>				
Behördenerfahrung	<input type="radio"/>				
Fachkompetenz (Verfügbarkeit und Anwendung spezifischen Fachwissens)	<input type="radio"/>				
Methodenkompetenz (Verfügbarkeit und Anwendung spezifischer Techniken und Methoden)	<input type="radio"/>				
Sozialkompetenz (zugewandte und professionelle Kommunikationsweise)	<input type="radio"/>				
Selbstkompetenz (selbstständige und ergebnisorientierte Arbeitsweise)	<input type="radio"/>				

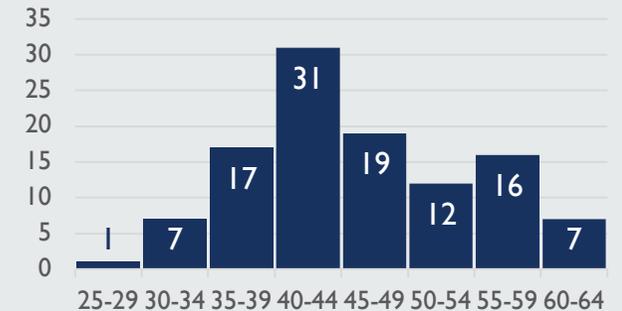
Datenbasis I

- Die Übernahmehahre 2015 und 2018 waren am häufigsten vertreten
- 3 Wirtschaftszweige deckten rd. 66 % der Transaktionen ab: Sonstige Dienstleistungen (26 %), Verarbeitendes Gewerbe (25 %), Baugewerbe (14 %)
- Überwiegend sehr stabile Geschäftsentwicklung nach Übernahme
- 19 Frauen, 88 Männer, 4 divers

Datenbasis II

- Angefragt: 1.710 Übernehmende der Jahre 2013-2021
- 111 erhaltene valide Antworten (Rücklaufquote: 6,5%)
- Deskriptive Analyse, vornehmlich auf Basis von Fragen mit vorwiegend Likert-skalierten Items

Abb. 4.4: Alter bei Übernahme



Warum übernehmen Nachfolgerinnen und Nachfolger in Baden-Württemberg?

Eine der spannendsten Fragen ist die Frage nach den Gründen für die Übernahme eines bestehenden Unternehmens. Die wichtigsten Übernahmegründe waren Existenzsicherung, Verbundenheit und Selbstständigkeit (für U40 tendenziell wichtiger).

Dieses Ranking ist vergleichbar mit der für das Bundesland Nordrhein-Westfalen durchgeführten Befragung. Auch hier waren familiäre Erwartungen und die Verhinderung von Übernahmen Externer mehrheitlich weniger wichtig.

Sonstige Gründe beinhalteten u.a.:

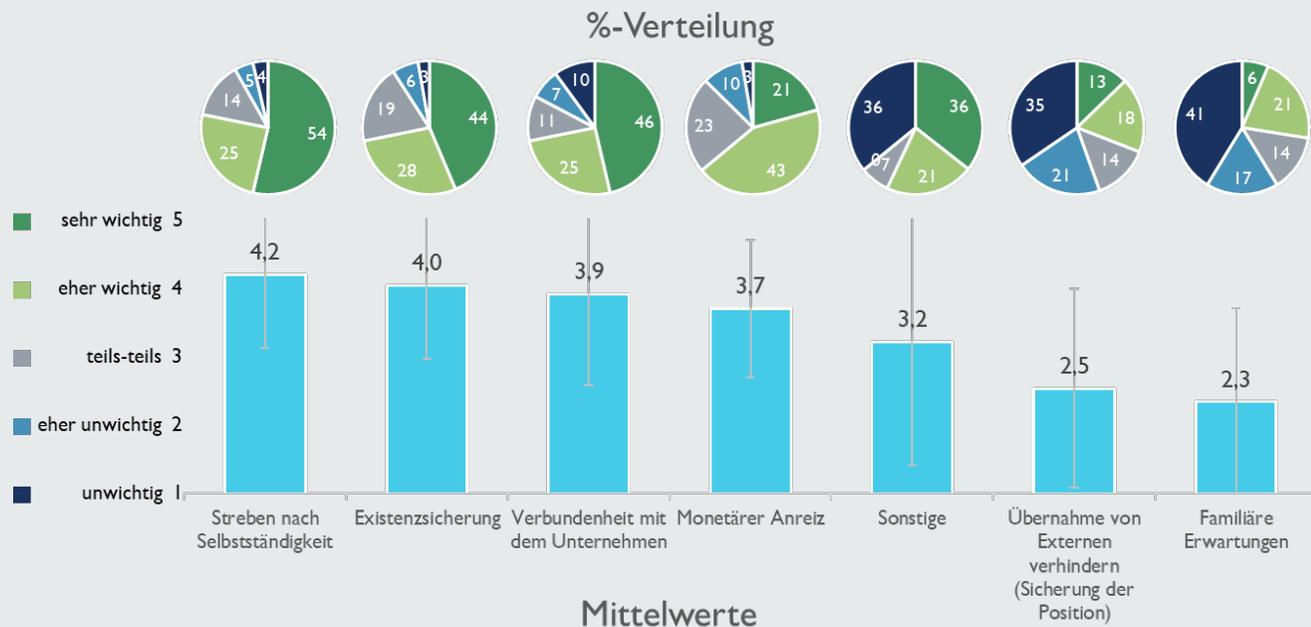
- Stabilisierung des Betriebs
- Weiterentwicklung des Betriebs
- Erhaltenes Angebot
- Persönliche Entwicklung

Interessanterweise sind die beiden am höchsten gerankten Gründe Selbstständigkeit (=Risiko) und Existenzsicherung (=Sicherheit) scheinbar gegenläufig. Auffällig ist auch, dass monetärer Anreiz mit „eher wichtig“ eingeschätzt wurde, also finanzielle Aspekte sehr häufig nicht am wichtigsten waren.

Ergebnis I:

Wichtigste Gründe für eine Übernahme waren Selbstständigkeit, Existenzgründung und Verbundenheit mit dem Unternehmen.

Abb. 4.5: Gründe für die Übernahme eines bestehenden Unternehmens



Wie unterscheiden sich die Altersgruppen der Frauen und Männern Baden-Württemberg von anderen Ländern?

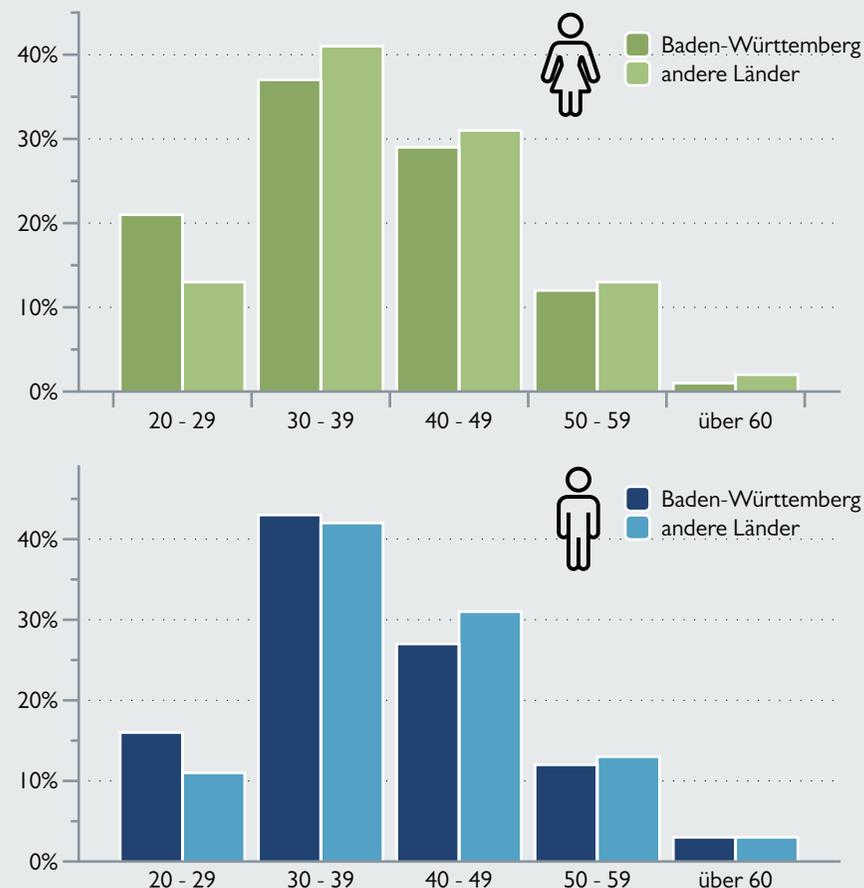
Über beide Geschlechter ist für Deutschland zu erkennen, dass die Gruppe der 30-39-Jährigen am aktivsten bei den Nachfolgen ist. Frauen übernehmen aber tendenziell früher, bei den 20-29-Jährigen ist ihr Anteil höher als bei den Männern. Die kleineren Altersgruppen sind nicht relevant, in den höheren Altersgruppen sind die Unterschiede weniger deutlich.

Ein ähnliches Bild ergibt sich für Baden-Württemberg, nur dass dieser Effekt hier noch stärker ist. 21 % der weiblichen Übernehmenden sind hier zwischen 20 und 30 Jahre alt, im Rest des Landes sind dies nur 13 %. Auch bei den Männern sehen wir in dieser Altersgruppe einen Unterschied, allerdings ist er nicht ganz so stark ausgeprägt: In Baden-Württemberg gehören 16 % aller Übernehmenden dieser Altersgruppe an, im Rest Deutschlands 11 %.

Warum es diese Auffälligkeit gibt, kann vielleicht der Blick zurück auf das Alter und die Gründe für eine Nachfolge verraten. Angekommen im mittleren Lebensalter beginnt für Nachfolgerinnen und Nachfolger die Phase einer (Neu-)Orientierung. Das wird dadurch unterstrichen, dass die beiden Motive Selbstständigkeitsstreben und Existenzsicherung besonders wichtig waren. Unternehmensnachfolge ist scheinbar ein bedeutender Baustein der aktiven Lebensplanung, die sich für Männer und Frauen in zeitlicher Hinsicht unterscheidet.

Die Ergebnisse der Befragung in Baden-Württemberg sind sehr vergleichbar mit denen aus Nordrhein-Westfalen. Es liegt daher der Schluss nahe, dass die Ergebnisse auch auf ganz Deutschland übertragbar sind.

Abb. 4.6: Vergleich der Altersgruppen nach Geschlechtern in Baden-Württemberg mit den anderen Bundesländern



Datenbasis: Alle Übernehmenden 2014-2023, VDB, n = 12.329 Übernehmende

Welche Kompetenzen besitzen die Nachfolgerinnen und Nachfolger in Baden-Württemberg?

Die Frage nach den persönlichen Kompetenzen und Kenntnissen des Übernehmenden impliziert die Frage, was künftige Nachfolger und Nachfolgerinnen eigentlich können und wissen bzw. können und wissen sollten.

Grundsätzlich zeigen die blauen Säulen, dass die Übernehmenden zum Zeitpunkt der Übernahme bereits viele Fähigkeiten besaßen, die auch im Nachgang als wichtig eingeschätzt wurden.

Allerdings wären vor allem kaufmännische Kenntnisse, Führungserfahrungen und juristische Kenntnisse bedeutend wichtiger gewesen, als sie zur Übernahme vorlagen. Auch Netzwerkpflege und Sozialkompetenzen wären im Nachhinein wichtiger gewesen, als sie bereits vorlagen.

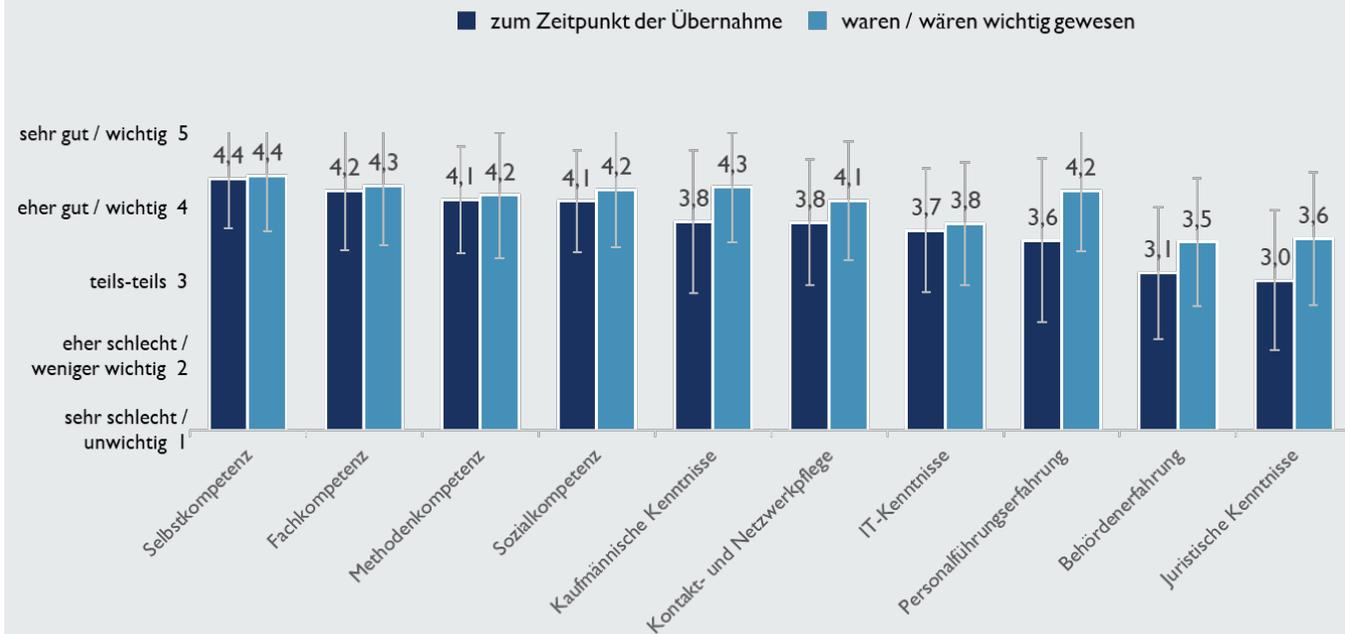
Eigene Selbst-, Fach- und Methodenkompetenzen sowie IT-Kenntnisse wurden zur Übernahme als eher gut und auch im Nachhinein als vergleichbar wichtig angesehen, was insbesondere bei den IT-Kenntnissen überrascht.

Auch im Bereich der persönlichen Kompetenzen und Fähigkeiten sind die Ergebnisse vergleichbar zu denen in Nordrhein-Westfalen.

Ergebnis II:

Bei persönlichen Kompetenzen und Kenntnissen wären vor allem kaufmännische Kenntnisse, Führungserfahrungen und juristische Kenntnisse bedeutend wichtiger gewesen.

Abb. 4.7: Einschätzung notwendiger Kompetenzen vor und nach der Übernahme eines Unternehmens durch die Nachfolger/innen



Wie hat sich der Anteil der Übernehmenden in Baden-Württemberg verändert, die im Team übernehmen?

In Deutschland werden Nachfolgen meist von Einzelpersonen angetreten. Der Anteil der übergebenen Unternehmen mit nur einem Nachfolger liegt im Betrachtungszeitraum recht konstant bei 80 %. Dies ist bemerkenswert, da bei Startups als anderer Form der Gründung 83 % aller Unternehmen von Teams gegründet werden.¹ Genaue Zahlen zu den Eigentumsverhältnissen kleiner und mittlerer Unternehmen sind nicht bekannt, es ist aber davon auszugehen, dass der Anteil von 80 % in etwa dem bei Bestandsunternehmen entspricht.

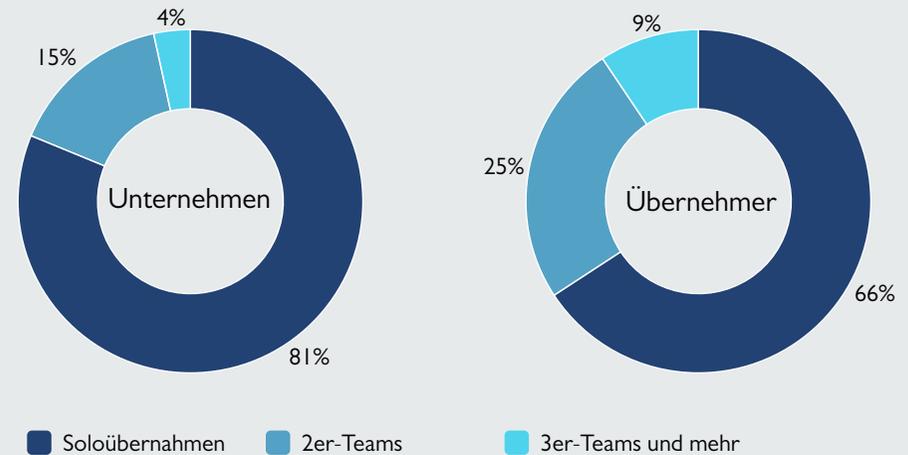
In Baden-Württemberg liegt der Anteil von Einzelübernahmen bei 81 % und ist damit nahezu identisch mit dem Bundesdurchschnitt. Das entspricht einem Anteil von 66 % bei den übernehmenden Personen.

Das Auseinanderfallen der Anteile von Team- und Einzelübernahmen kann auf den Altersunterschied beider Gruppen zurückgeführt werden. Bereits in den Gründen für eine Unternehmensnachfolge war erkennbar, dass Nachfolgerinnen und Nachfolger in einer späteren Lebensphase die Übernahme vollziehen. Demnach liegt eine im Vergleich zu Startup-Gründern längere Phase der Ausbildung hinter ihnen, die es ihnen ermöglicht hat, mehr und vertiefte Kenntnisse und Kompetenzen zu erwerben.

Der Blick auf die Kompetenzen der Nachfolgerinnen und Nachfolger in Baden-Württemberg zeigt eine recht hohe Zufriedenheit mit dem eigenen Können zum Übernahmzeitpunkt, wobei in einigen Bereichen noch Potenziale liegen (siehe [zuvor](#)). Sind die Übernehmenden in ihren Kenntnissen und Fähigkeiten weiter entwickelt als die jüngeren Gründer, benötigen sie womöglich gar nicht die Ergänzung von Kenntnissen und Kompetenzen, die ein Team bietet.

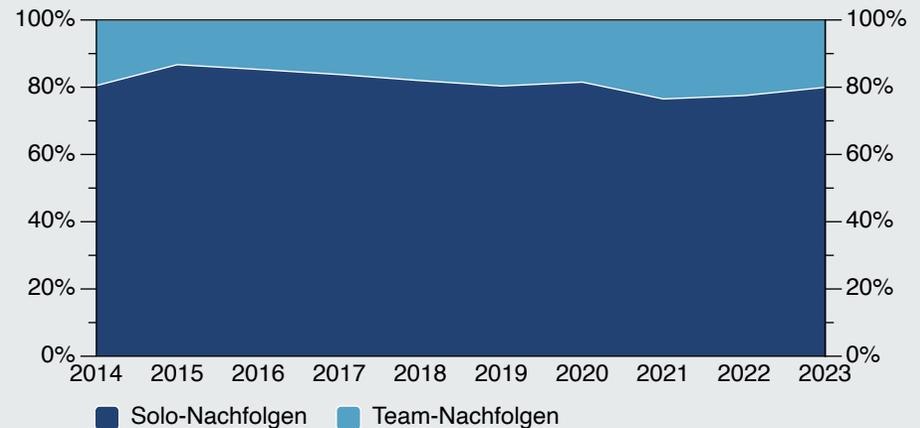
¹ Bundesverband Deutsche Startups e. V. (2023).

Abb. 4.8: Anteil der Unternehmen nach Teamgröße 2023



Datenbasis: Alle Übernehmenden 2023, VDB, n = 4337 Unternehmen, 5.356 Personen.

Abb. 4.9: Anteil der Unternehmen nach Teamgröße 2014-2023



Datenbasis: Alle Nachfolgen in BW 2014-2023, VDB, n = 4.398 Unternehmen.



Welche Bedeutung besitzt Umweltschutz bei Nachfolgen in Baden-Württemberg?

In dem betrachteten Zeitraum der Übernahme war ein Anwachsen des öffentlichen Interesses am Thema der (ökologischen) Nachhaltigkeit festzustellen. Es lag daher nahe zu fragen, wie wichtig verschiedene Umweltschutzaspekte zum Zeitpunkt der Übernahme und derzeit gesehen wurden bzw. werden.

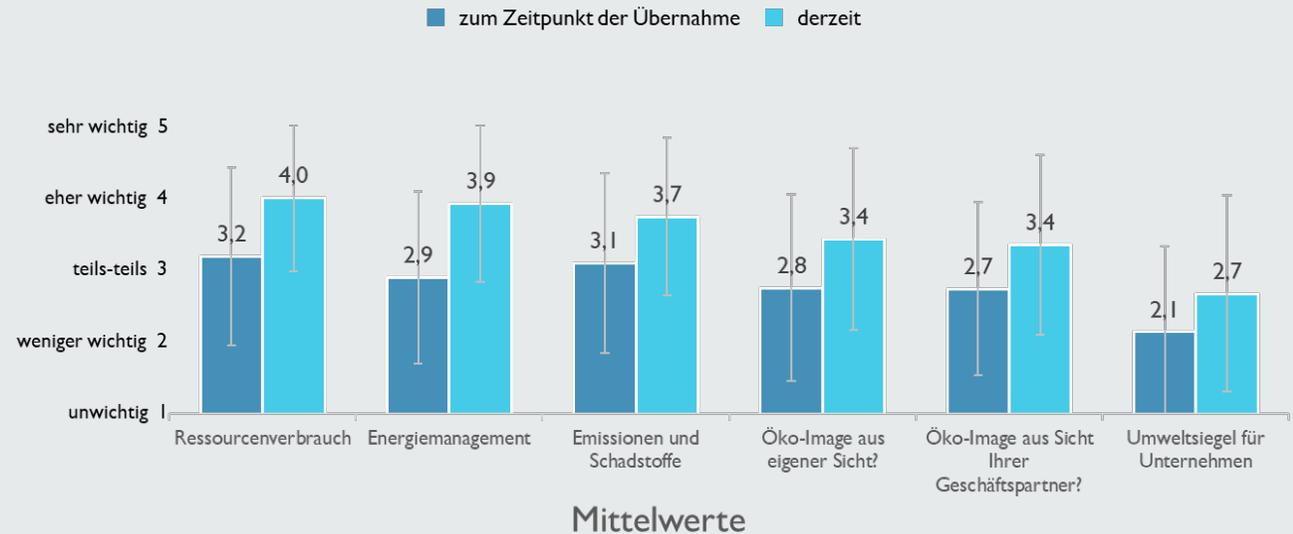
Nahezu alle Umweltschutzaspekte wurden zur Übernahme als teilweise wichtig, nur Umweltsiegel wurden als eher unwichtig angesehen. Derzeit wurden vor allem Ressourcenverbrauch, Energiemanagement und Emissionen als eher wichtig angesehen. Ökologisches Image und Umweltsiegel wurden derzeit als teilweise wichtig angesehen.

Insgesamt nahmen alle Belange bedeutsam zu, wobei der größte Zuwachs beim Energiemanagement beobachtet werden konnte. Das mag auch daran liegen, dass zum Zeitpunkt der Abfrage (=derzeit) ein enormer Energiepreisanstieg verzeichnet werden musste und mit einem verbesserten Energiemanagement auch ökonomische Ziele erreicht werden können.

Ergebnis III:

Vor allem Umweltschutzaspekte sind wichtiger geworden. Insgesamt werden die Betriebe in Hinblick auf Marktsituation und Belegschaft inzwischen besser bewertet als zur Zeit der Übernahme.

Abb. 4.10: Einschätzung der Relevanz von Nachhaltigkeitsaspekten vor und nach der Übernahme eines Unternehmens durch die Nachfolger/innen



Wie groß ist der Anteil der Nachfolgerinnen an den Übernahmen?

Baden-Württemberg ist eines der Bundesländer mit dem höchsten Anteil an Nachfolgerinnen. Es fällt auf, dass einige Landkreise auf einen Anteil von 30 % und mehr verweisen können, und nur wenige Kreise unter der 20 %-Marke liegen.

Die beiden westlich gelegenen Regierungsbezirke weisen dabei etwas höhere Anteile auf. Es lässt sich somit tendenziell eine Ost-West-Achse erkennen, denn der Anteil von Unternehmerinnen in Frankreich liegt bei ca. 32 %, wohingegen im östlich angrenzenden Bayern nur ein Anteil von Nachfolgerinnen 14 % zu beobachten ist.

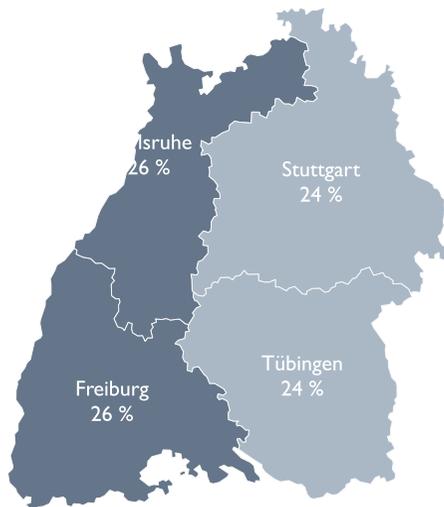
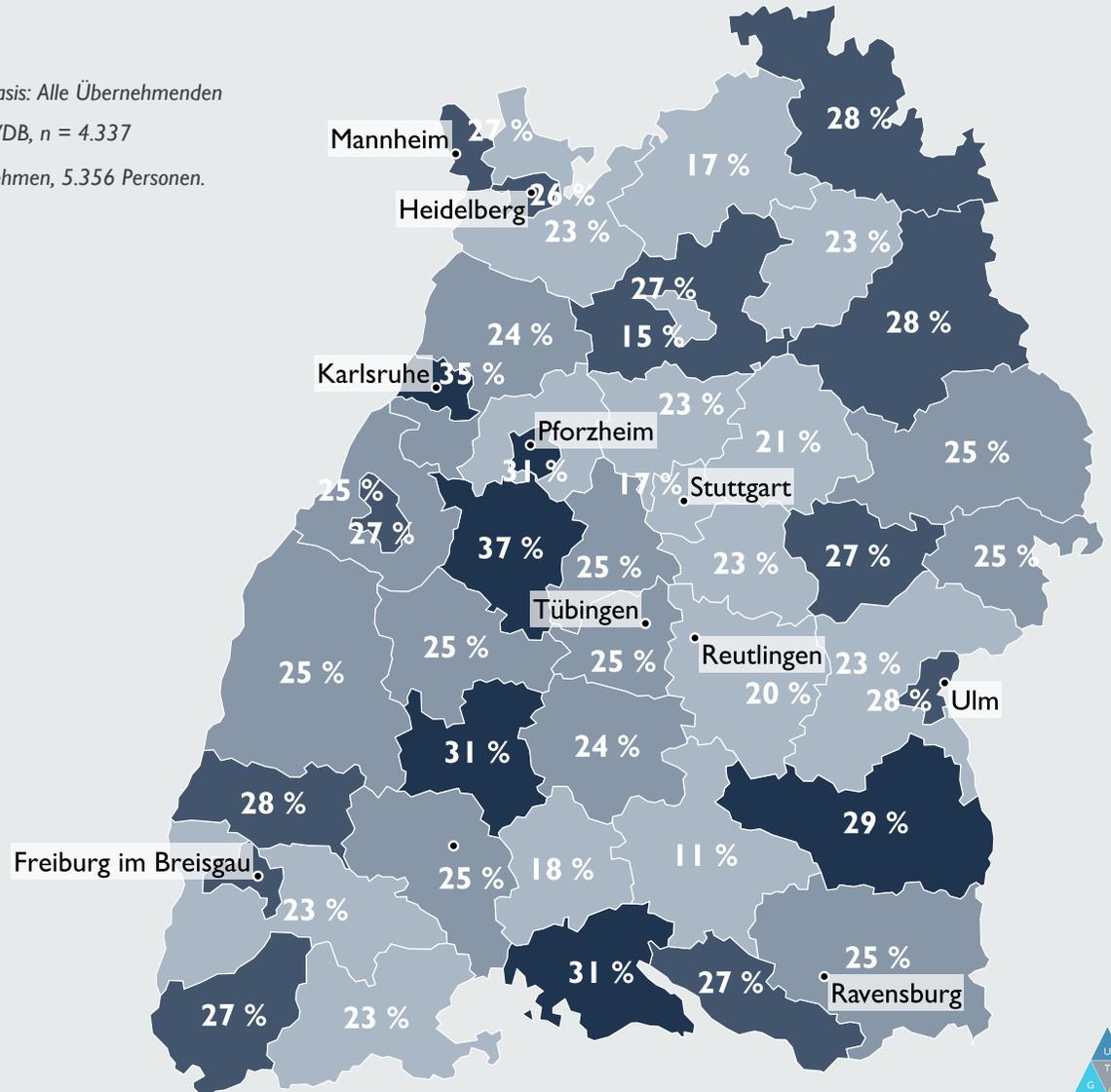


Abb. 4.11: Anteil von Nachfolgerinnen 2014-2023 nach Landkreisen (und nach Regierungsbezirken, links unten)

Datenbasis: Alle Übernehmenden

2023, VDB, n = 4.337

Unternehmen, 5.356 Personen.



Gibt es Unterschiede im Alter der Übergebenden und Übernehmenden zwischen den Regierungsbezirken?

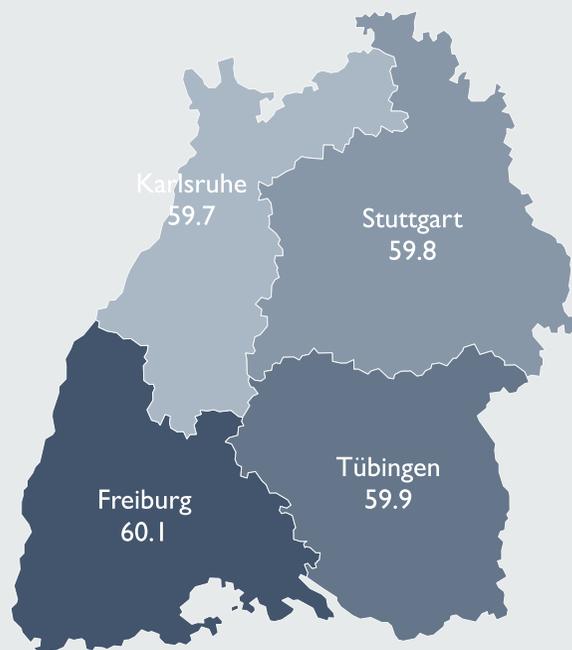
Den Unternehmern und Unternehmerinnen in Baden-Württemberg gelingt es vergleichsweise früh, ihre Nachfolge umzusetzen. Das durchschnittliche Alter bei der Betriebsübergabe liegt

in den vier Regierungsbezirken sehr dicht beieinander bei ca. 60 Jahren. Die Übergabe erfolgt damit früher als in anderen Bundesländern und ein Jahr früher als im bundesdeutschen Durchschnitt.

Das Durchschnittsalter der Übernehmenden liegt in den Regierungsbezirken Baden-Württembergs ebenfalls in einem engen Korridor um 38 Jahre und entspricht damit dem bundesdeutschen Durchschnitt.

Obleich der Blick auf die Karten suggeriert, dass in Regionen junger Übergebender besonders als übernommen wird, ist die Differenz der Altersmittelwerte vernachlässigbar klein.

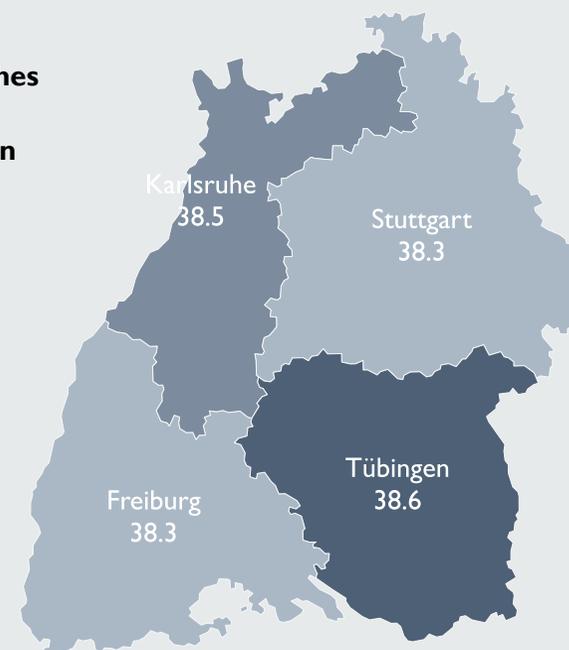
Abb. 4.12:
Durchschnittliches
Alter der
Übergebenden
2014-2023



Datenbasis: Alle Übergebenden 2014-2023, VDB, n = 929 Personen.



Abb. 4.13:
Durchschnittliches
Alter der
Übernehmenden
2014-2023



Datenbasis: Alle Übernehmenden 2014-2023, VDB, n = 5.356 Personen.



Wie groß ist der Anteil der Branchen an den Übernahmen?

Ähnlich wie im gesamten Bundesgebiet nimmt der Anteil der Nachfolgen im Handwerk auch Baden-Württemberg über die Jahre hinweg zu. Machten Betriebsübergaben 2014 noch nur ca. 25 % aus, waren es 2023 bereits fast 40 %. Das Handwerk in Baden-Württemberg konnte seine Umsätze in den letzten Jahren steigern. Dies macht Handwerksbetriebe für potenzielle Nachfolger attraktiver. Im Handwerk gibt es zudem einen hohen Anteil an Betriebsinhabern, die 55 Jahre und älter sind (ca. 41 %). Dies führt zu einem erhöhten Nachfolgebedarf.

Im gleichen Zeitraum hat sich hingegen der Anteil der freien Berufe an den Nachfolgen nahezu halbiert. Einige freie Berufe könnten durch Digitalisierung und technologischen Wandel an Attraktivität für Nachfolger verloren haben. Freie Berufe erfordern oft ein Studium und spezielle Qualifikationen, was die Zahl potenzieller Nachfolger einschränken kann. Der günstige Arbeitsmarkt für Fachkräfte könnte ebenfalls dazu führen, dass potenzielle Nachfolger attraktive Angestelltenpositionen vorziehen.

Abb. 4.14:
Entwicklung der
Nachfolgen nach
ausgewählten
Branchen

Datenbasis: VDB,
n = 4.398 Nachfolgen.

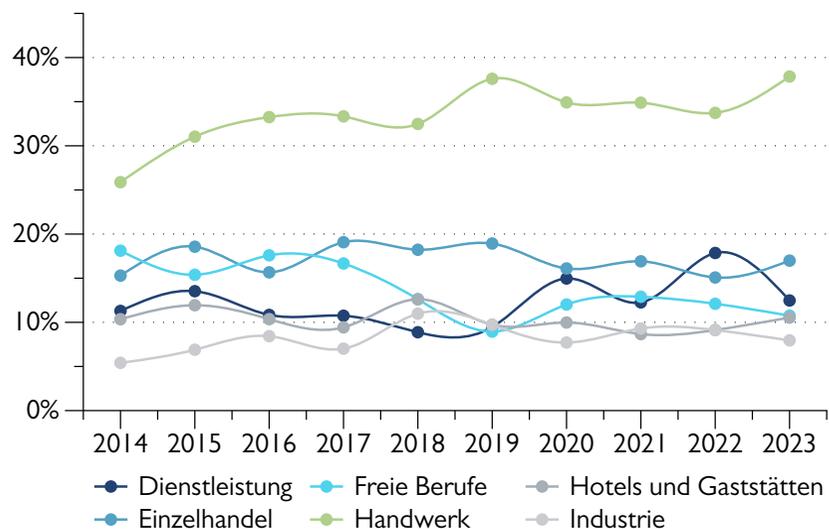


Abb. 4.15: Anteil der
Nachfolgen 2014-2023 im
Handwerk nach
Regierungsbezirken

Datenbasis: VDB, n = 4.398 Nachfolgen.

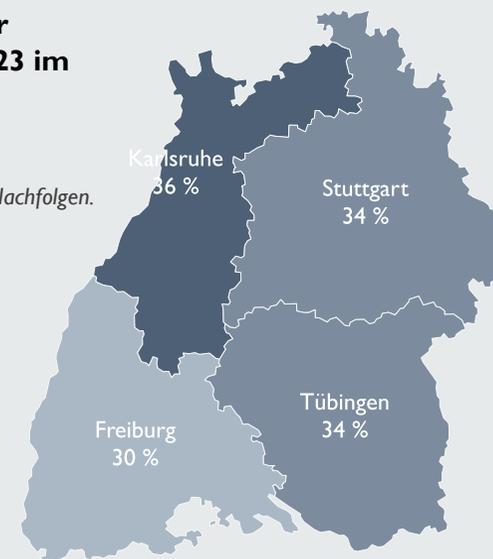


Abb. 4.16: Durchschnittlich
gesicherte Arbeitsplätze nach
Regierungsbezirken

Datenbasis: VDB, n = 4.398 Nachfolgen.

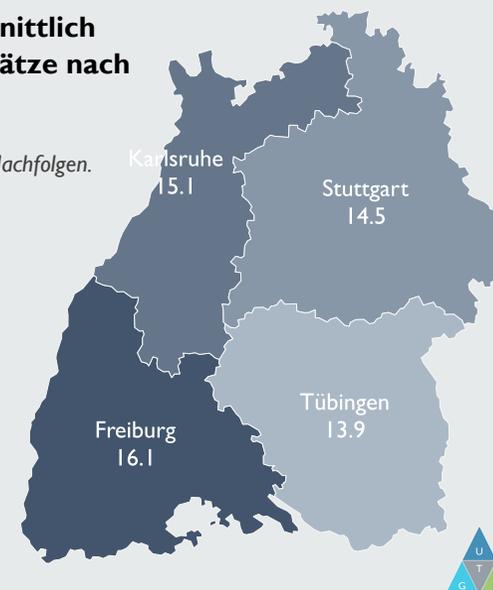
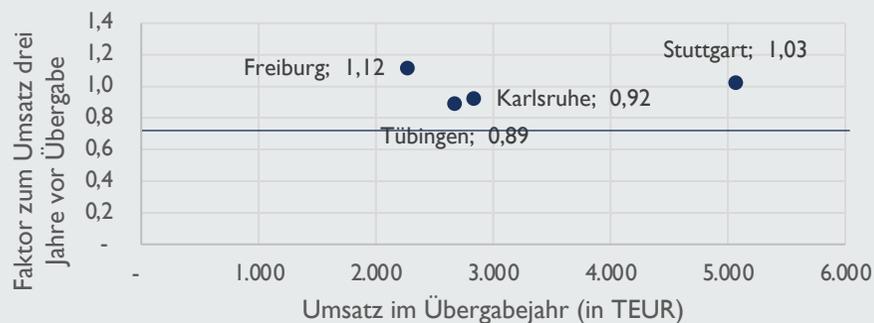


Abb. 4.17 : Umsatzerlöse (in TEUR) und Umsatzrendite (beides Median) im Übergabjahr nach Regierungsbezirken in Baden-Württemberg 2014-2022



Abb. 4.18 : Durchschnittliche Umsatzerlöse und Umsatzfaktoren zu drei Jahren vor Übergabe nach Regierungsbezirken in Nordrhein-Westfalen 2014-2022



Datenbasis: Unternehmen, die 2014-2022 übergeben wurden. VDB, n = 270.

Umsatzerlöse und Umsatzentwicklung der Unternehmen in Baden-Württemberg vor der Übergabe

Die Umsatzerlöse der Unternehmen, in denen eine Übernahme erfolgt ist, lagen in Deutschland im gesamten Beobachtungszeitraum im Durchschnitt bei 2,6 Mio. EUR, in **Baden-Württemberg mit 3,4 Mio. EUR** deutlich darüber. Dabei stechen besonders die Unternehmen im Regierungsbezirk Stuttgart mit durchschnittlich 5,4 Mio. Umsatz heraus, wobei der Umsatz im Median in allen Regierungsbezirken zwischen 1,4 und 1,8 Mio. EUR liegt.

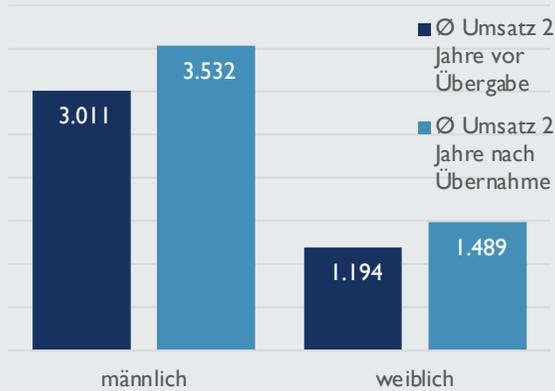
Sehr viel deutlicher unterschieden sich die Regierungsbezirke in Hinblick auf die mittleren Umsatzrenditen der Unternehmen im Jahr der Übergabe. Auf der einen Seite erreichte die Hälfte der Nachfolgeunternehmen im Regierungsbezirk Freiburg im Beobachtungszeitraum 2014-2022 8,2 %, Umsatzrendite, auf der anderen im Regierungsbezirk Stuttgart 4,2 %.

Die Analyse der Umsatzentwicklung in den drei Jahren vor der Übergabe zeigt, dass es in zwei Regierungsbezirken gelungen ist, den Umsatz leicht zu steigern, während in den zwei anderen die Umsätze vor der Übergabe um 8-11 % zurückgegangen sind. Tübingen weist zugleich den höchsten Medianumsatz und den höchsten Rückgang beim Umsatz vor der Nachfolge aus.

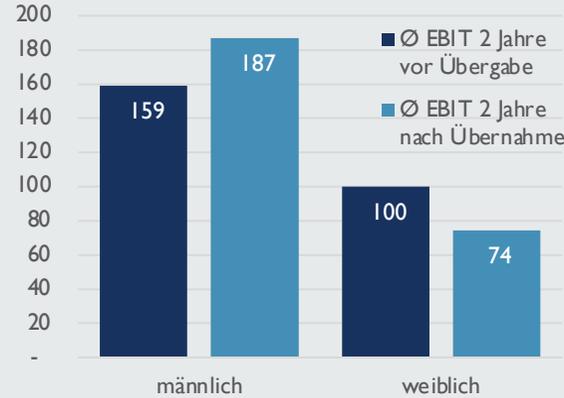
Im Regierungsbezirk Stuttgart ist zu beobachten, dass der Durchschnitt vom Umsatz deutlich über dem Median liegt. Das deutet darauf hin, dass für einige sehr große Unternehmen in dieser Region eine Nachfolgelösung gefunden werden konnte.

Abb. 4.19 : Entwicklung der Unternehmen nach der Nachfolge in Baden-Württemberg nach Geschlecht (Angaben in TEUR)

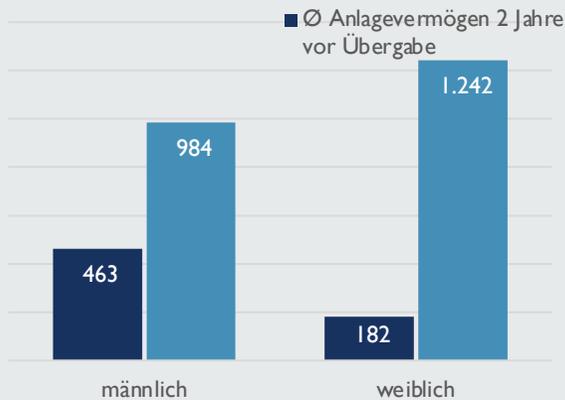
Umsatz



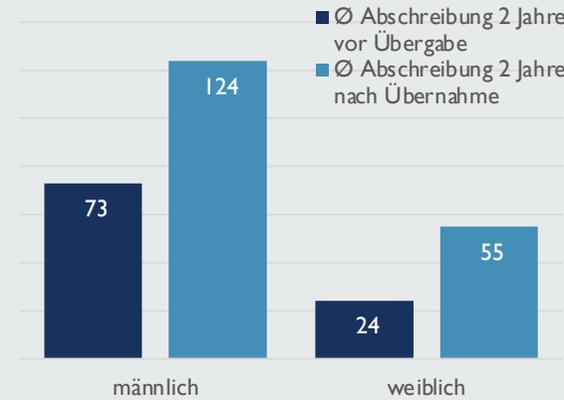
EBIT



Anlagevermögen



Abschreibungen



Datenbasis: Übergaben in NRW 2014-2019, VDB, n = 251.

Wie entwickeln sich die Unternehmen nach der Übernahme in Baden-Württemberg?

Nachfolger erreichen zwei Jahre nach Übernahme einen Umsatz von durchschnittlich 17 % über dem Niveau vor Übergabe und liegen damit unter dem Bundesdurchschnitt. Dagegen erzielen Nachfolgerinnen im Gegensatz zum Bundesmittel eine größere Umsatzsteigerung von 25 %.

Beim Gewinn (EBIT) liegt die Steigerung der Nachfolger in etwa auf dem bundesdeutschen Durchschnitt. Bei Nachfolgerinnen hingegen sinkt der Gewinn mit rd. 26 % deutlicher.

Die Investitionstätigkeit sowohl von männlichen als auch weiblichen Übernehmenden ist in Baden-Württemberg nach Übernahme über dem Bundesdurchschnitt. Dabei erreichen Frauen fast eine Versechsfachung des Anlagevermögens. Auch hier zeigt sich der bundesdeutsche Trend, wonach Frauen eher langfristig investieren, denn das Niveau der Abschreibungen wird nach der Übernahme „nur“ etwas mehr als verdoppelt.



*Methodik:
Nachfolgemonitor 2024*



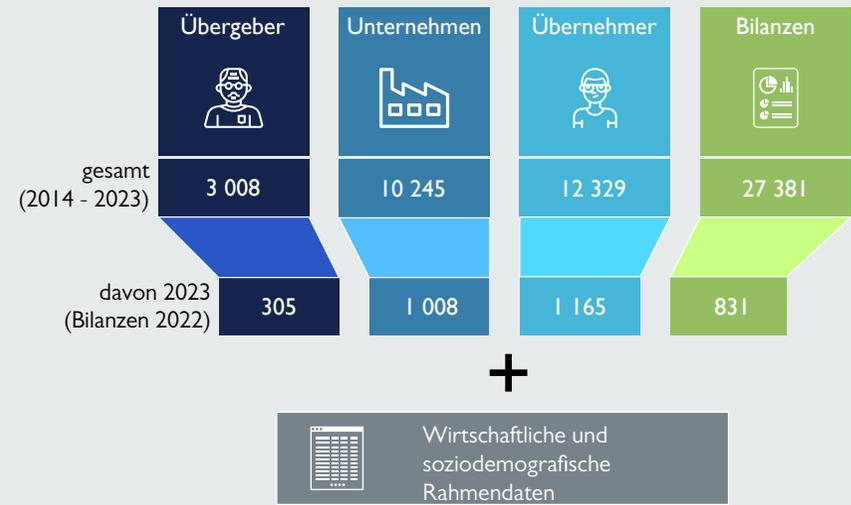
Untersuchungsdesign

Der Nachfolgemonitor ist eine rein quantitative Studie, die im Kern auf den Daten der 16 Bürgschaftsbanken basiert. Diese werden durch weitere Daten von Creditreform angereichert.

Zur Analyse der Ergebnisse werden weiterhin Daten des Statistischen Bundesamtes und anderer Quellen verwendet. Die Studie hat einen deskriptiven Charakter. Sie beschreibt die Situation aufbauend auf den vorhandenen Daten. Zusammenhänge werden erklärt, aber nicht statistisch nachgewiesen.

Die Untersuchung wurde neutral und ergebnisoffen durchgeführt. Sie untersucht tatsächlich durchgeführte Unternehmensnachfolgen und beinhaltet keine Hochrechnungen oder Schätzungen.

Abb. 5.1: Welche Daten liegen der Untersuchung zugrunde?



Beschreibung des Datensatzes und der Datenqualität

Der Ausgangsdatsatz des VDB umfasst Informationen zu den übernommenen Unternehmen, den Übernehmenden, den Transaktionen (inkl. Mittelherkunft und -verwendung sowie Kreditausfällen) und zu den Bilanzen der Unternehmen. Abbildung 5.1 zeigt in vereinfachter Form die Anzahl an Datensätzen. Hier sind auch Informationen zu den Übergebenden, die von Creditreform beigesteuert wurden, sowie wirtschaftliche und sozio-demografische Rahmendaten des Statistischen Bundesamtes enthalten.

Die Daten der Bürgschaftsbanken wurden zunächst mit denen von Creditreform verknüpft und anschließend anonymisiert. Bei Übergabe an das KCE war daher weder ein Rückschluss auf konkrete Unternehmen noch auf konkrete Personen möglich. Im Anschluss wurden diverse Plausibilitätstests durchgeführt. Unplausible Daten wurden korrigiert oder gelöscht. Danach wurden die Tabellen intern neu verknüpft und in Relation zu externen Daten gesetzt, um die Analyse durchführen zu können.

Da die Übernehmenden die Kunden der Bürgschaftsbanken sind, ist die Datenlage hier gut. Auch die Informationen zu Unternehmen, Bilanzen und Transaktionen erscheinen verlässlich. Deutlich weniger Wissen liegt für die Übergebenden vor. Deren Alter kann aus den Daten von Creditreform rekonstruiert werden. Allerdings war nur in einem Teil der Unternehmen eine Verknüpfung möglich.

Die Analyse der Finanzdaten endet mit dem Geschäftsjahr 2022, da zum Redaktionsschluss die Jahresabschlussinformationen der Unternehmen für das folgende Geschäftsjahr 2023 noch nicht [vollständig] vorlagen.

Das erste analysierte Transaktionsjahr im Rahmen dieser Ausgabe ist das Jahr 2014. Da ein hinreichend langer und repräsentativer Zeitraum vor der Unternehmensübergabe gezeigt werden soll, werden für die Finanzanalyse die Daten des dritten, der Übernahme vorangehenden Geschäftsjahres herangezogen. Demzufolge stammen die frühesten Finanzdaten aus dem Jahr 2011.

Um Verzerrungen zu vermeiden, die sich aufgrund zu geringer Datenmengen ergeben, werden nur Analysen durchgeführt, wenn die Anzahl der vollständig vorliegenden Datensätze

mindestens 10 ($n \geq 10$) beträgt. Sollte ein gleitender Durchschnitt abgebildet werden, so bezieht sich dieser auf die dem entsprechenden Jahr vorangegangenen drei Jahre.

Da in einigen Datensätzen Datenfelder fehlen, die für Verknüpfungen oder Auswertungen genutzt werden, kommt es je nach Auswertung zu leicht unterschiedlichen Werten für die Anzahl an Datensätzen. Außerdem ist aufgrund der ungleichen Aktivität der einzelnen Bürgschaftsbanken ein Vergleich der Bundesländer mit absoluten Werten nicht sinnvoll. Vergleiche finden daher überwiegend mit relativen Angaben (z. B. Anteilen) statt. Aber auch hier ist die Schwankung bei geringer Anzahl von Datensätzen größer als bei einer höheren Anzahl.

Wie repräsentativ ist die Untersuchung?

Repräsentativität bezieht sich immer auf eine gegebene Grundgesamtheit und meint, dass der Umfang der Stichprobe ausreichend groß ist und die Elemente der Stichprobe in ihren Eigenschaften (z.B. Unternehmensgröße, Branche, Region) denen der Grundgesamtheit ähnlich sind.

Daher stellt sich zunächst die Frage, was die relevante Grundgesamtheit ist. Naheliegender ist es, hier die Anzahl der Nachfolgen in einem Jahr in Deutschland zu nehmen.

Leider wird diese Zahl nicht veröffentlicht. Das Statistische Bundesamt erfasst jedoch grundsätzlich Unternehmensnachfolgen. Aufgrund der Erfassungsmethodik wird hier in „Rechtsformwechsel“, „Gesellschaftereintritt“ und „Erbfolge, Kauf, Pacht“ unterschieden, wobei letztere den größten Teil ausmachen. Eine Unterscheidung in Größenklassen wird nicht vorgenommen. Verwendet man den Jahreswert der Kategorie „Erbfolge, Kauf, Pacht“ und stellt ihm die Anzahl der durch die Bürgschaftsbanken begleiteten Nachfolgen gegenüber, kommt man insgesamt auf einen Stichprobenumfang von ca. 3,5 Prozent. Dieser weist nach Bundesländern unterteilt allerdings große Unterschiede auf. So

kommt Baden-Württemberg auf den höchsten Wert mit gut 10 Prozent und Bremen auf den geringsten mit knapp über 0 Prozent. Die meisten Länder liegen bei 2-6 Prozent.

Neben der Anzahl sind die Merkmale der übernommenen Unternehmen das zweite Kriterium für Repräsentativität. Hier ist zu beachten, dass Übernehmende i.d.R. dann die Leistung einer Bürgschaftsbank in Anspruch nehmen, wenn für die Übernahme ein Kaufpreis gezahlt wird, für den ein Kredit notwendig ist und die erforderlichen Sicherheiten für diesen Kredit vom Übernehmenden nicht aufgebracht werden können. Eine Unterscheidung der Übernehmenden nach familieninternen, firmeninternen oder externen Nachfolgern ist ebenfalls nicht möglich.

Der Datensatz hat daher eine Verzerrung in Richtung entgeltlicher Nachfolgen mit Fremdfinanzierungsbedarf. Insgesamt lässt sich also feststellen, dass die Ergebnisse nicht repräsentativ für das gesamte Nachfolgeschehen in Deutschland sind, aber durchaus Aussagen über Nachfolgen kleiner Unternehmen zulassen. Viele der Erkenntnisse, z.B. über die Übernehmenden, dürften aber auf andere Nachfolgen übertragbar sein.

Bonitätsindex

Der Creditreform Bonitätsindex ermöglicht eine schnelle und direkte Einschätzung der Bonität und des Ausfallrisikos eines Unternehmens. Er ist das einschlägige Informationsinstrument für Kreditentscheidungen in der Unternehmenspraxis und zentraler Bestandteil der Creditreform Wirtschaftsauskunft.

Für die Berechnung des Index wird eine Vielzahl von bonitätsrelevanten Informationen recherchiert und aufbereitet. So werden z.B. unternehmensindividuelle Daten zur Vermögens- und Ertragslage oder zum Zahlungsverhalten ebenso berücksichtigt wie Angaben zu Struktur- oder Branchenrisiken. Alle bonitätsrelevanten Merkmale werden im Rahmen einer qualitativen und quantitativen Analyse einzeln bewertet, entsprechend ihrer Relevanz gewichtet und so zu einer „Gesamtnote“ verdichtet.

Der Index kann Werte zwischen 100 („Ausgezeichnete Bonität“) und 499 („Sehr schwache Bonität“) sowie die Werte 500 („Massive Zahlungsverzüge“) und 600 („Harte Negativmerkmale“) annehmen.

Erläuterung zentraler Kennzahlen der Untersuchung

Im gesamten Nachfolgemonitor wird verschiedentlich auf bestimmte Kennzahlen eingegangen. An dieser Stelle sollen diese Kennzahlen kurz erläutert und in eine Beziehung zur Unternehmensnachfolge gesetzt werden. Da die Unternehmen in erster Linie anhand ihres Erfolgs beurteilt werden, soll vorab die Gewinn- und Verlustrechnung mit ihren wesentlichen Zwischenergebnissen dargestellt werden. Die betrieblichen Erträge wurden dabei grün markiert, die betrieblichen Aufwendungen rot unterlegt.

Umsatz: Die Umsatzerlöse eines Unternehmens stehen für dessen Fähigkeit, die angebotene Leistung bei seinen (potenziellen) Kunden auch tatsächlich zu platzieren. Die bisherigen Umsatzerlöse bieten eine Indikation dafür, wie gut das Unternehmen am Markt etabliert ist. Gehen die Umsatzerlöse nach der Übergabe stark zurück, so kann das darauf hindeuten, dass die Inhaberabhängigkeit des Unternehmens – insbesondere in Bezug auf den Kundenkontakt und die Auftragsgewinnung – stark ausgeprägt war.

EBIT: Earnings before Interest and Taxes, Betriebsergebnis. Das EBIT spiegelt die Fähigkeit

eines Unternehmens wider, die angebotene Leistung nicht nur am Markt zu platzieren (siehe Umsatz), sondern daraus auch einen finanziellen Erfolg zu erzielen. Versteht man die Unternehmensnachfolge als Investition der Übernehmenden in eine Anlagemöglichkeit, so stellen die zukünftigen Gewinne den Kern dessen dar, was übernommen wird. Eine negative EBIT-Entwicklung – sei es in absoluten Zahlen oder relativ, wie es die Umsatzrendite ausdrückt – zeigt den Übernehmenden Schwächen in der Profitabilität und das Risiko eines weiteren Rückgangs nach der Übernahme. Allerdings können niedrige Umsatzrenditen auch als Kaufanreiz wirken, sofern die Übernehmenden im Rahmen der Prüfung des Unternehmens Verbesserungspotenziale ausgemacht haben und für sich als Wertsteigerungshebel nutzen möchten.

EBITDA: Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, Betriebsergebnis vor Abzug der Abschreibungen. Das EBITDA ist somit wie das EBIT eine Gewinngröße. Weil allerdings die Abschreibungen, die nicht mit einer Auszahlung verbunden sind, nicht abgezogen werden, wird das EBITDA auch häufig – insbesondere von Banken – als eine vereinfachte Kennzahl für den Einzahlungsüberschuss (Cash Flow) verwendet.

Tab. 5-1: Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse
+ Bestandsveränderungen
+ Aktivierte Eigenleistungen
+ Sonstige betriebliche Erträge
= Gesamtleistung*
./. Materialaufwand
= Rohergebnis (Wertschöpfung I)
./. Personalaufwand
= Wertschöpfung II
./. Sonstige betriebliche Aufwendungen
= EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen)
./. Abschreibungen
= EBIT (Betriebsergebnis)
+ Finanzergebnis
= EBT (Ergebnis vor Steuern)
./. Steuern auf den Gewinn
./. Sonstige Steuern
= Jahresergebnis (Jahresüberschuss/-fehlbetrag)

* Gesamtleistung nach Definition vor BilRuG

Wie kann die Umsatzentwicklung in der Zeit vor der Übergabe interpretiert werden?

Die Unternehmen selbst sind neben den Personen und den Transaktionen der zentrale Untersuchungsgegenstand des Nachfolgemonitors, denn auch volks- und betriebswirtschaftlicher Sicht geht es um den Erhalt und die Fortführung der vorhandenen Strukturen.

Die Entscheidung der Erben, Beschenkten oder Käufer für die Übernahme eines Betriebs dürfte maßgeblich von dessen Zukunftsaussichten beeinflusst werden. Die Einschätzung der möglichen zukünftigen Entwicklung basiert jedoch stets auf dem Ausgangszustand, der durch eine Prüfung der jüngeren Vergangenheit, einer sog. Due Diligence ermittelt wird. Erkennt ein potenzieller Nachfolger im Rahmen dieser Prüfung schwerwiegende oder gar existenzgefährdende Risiken, wird er den Betrieb regelmäßig nicht oder nur zu einem erheblich niedrigeren Preis übernehmen. In Literatur und Beratung zur Unternehmensnachfolge wird daher häufig vor einer nachlassenden unternehmerischen Aktivität vor einer geplanten Übergabe

gewarnt. Abb. 5.2 zeigt drei Beispiele U1 – U3 für unterschiedliche Verläufe.

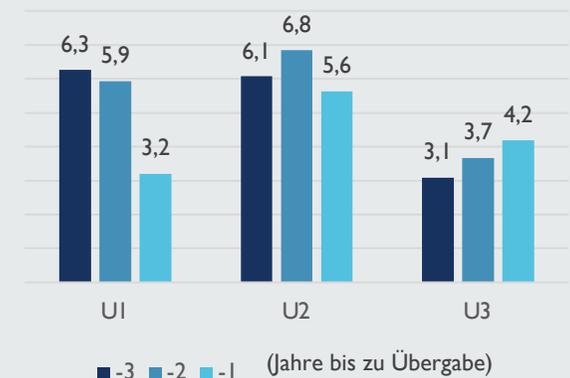
Im Nachfolgemonitor wird deshalb gezielt die Entwicklung vor und auch nach der Übergabe untersucht, um Aussagen über das Verhalten und den Erfolg der Übergebenden und der Übernehmenden treffen zu können. Bei der Interpretation der Ergebnisse muss die Datenbasis des Nachfolgemonitors beachtet werden. Die hier vorgestellten Zahlen betreffen nicht alle Unternehmen bspw. der Branche, sondern **nur diejenigen, die eine Übertragung erfolgreich umgesetzt** haben. So deutet der Umsatzfaktor von 0,83 in einer bestimmten Branche zwar evtl. auch auf eine eher weniger profitable Branche insgesamt hin, die wesentliche Aussage ist jedoch, dass Übernehmende bereit waren, die Branchenunternehmen **trotz des Umsatzrückgangs zu übernehmen**.

Wenn ein Rückgang wie bspw. für U1 in Abb. 5.2 nicht zu einem Abbruch der Übernahmeverhandlungen geführt hat, dann muss es andere Faktoren gegeben haben, welche die Übernahmeverhandlung positiv beeinflusst haben. Die Nachfolger/innen können bspw. Potenziale in Marketing und Digitalisierung erkannt haben, oder die Unternehmen verfügten über wertvolle

Vermögensgegenstände. Ein niedriger Branchendurchschnittswert im Nachfolgemonitor kann also für die Unternehmen der Branche, die eine Übergabe erst noch vor sich haben, positiv verstanden werden.

Zeigen sich hingegen hohe durchschnittliche Wachstumsraten für eine Branche, so deutet das eher darauf hin, dass sich Übernehmende in diesen Fällen wesentlich stärker an der Entwicklung vor der Übernahme orientiert haben. Unternehmen dieser Branchen müssen sich daher eher auf die Forderung nach einer positiven Entwicklung vor Übergabe vorbereiten.

Abb. 5.2: Beispiele für die Umsatzentwicklung in den letzten drei Jahren vor der Übergabe (in Mio. EUR)



Kontingenztabellen

Die folgenden Kontingenztabellen geben einen Überblick über den verwendeten Basisdatensatz (alle Perioden, Übergabebahre 2013-2023), indem die absoluten und relativen Häufigkeiten bestimmter Merkmalsausprägungen angegeben werden.

Die Gesamtsummen weichen ggf. von den Zahlen in einzelnen Abbildungen geringfügig ab, weil nicht alle Datensätze vollständig sind und alle Merkmale aufweisen.

Tab. 5-2: Anzahl Übergebende nach Wirtschaftszweig und Altersgruppe



Branche	<20	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	75-80	>80	Ges.- ergeb- nis
Dienstleistung	3	5	9	16	12	32	49	78	82	34	18	4	342
Einzelhandel	7	8	9	9	20	38	52	96	79	42	12	10	382
Fischwirtschaft									1				1
Freie Berufe	1	4	4	6	10	9	28	52	78	22	7	3	224
Gartenbau					2	3	5	9	6	2	3		30
Groß- und Außenhandel		1	3	4	1	10	28	39	33	15	8	5	147
Handwerk	15	13	24	28	29	81	176	316	282	83	39	21	1.107
Hotels und Gaststätten	3	7	14	9	11	19	23	24	22	20	4	2	158
Industrie	1	1	2	5	13	23	37	68	83	31	23	8	295
Informationswirtschaft					2	4	7	4	4	1			22
Landwirtschaft			2	1	1			3	1		1		9
Sonstiges Gewerbe	1	5	5	4	9	10	25	45	44	21	8		177
Verkehr	3	2	1	3	6	5	2	16	17	5	1		61
(Leer)	1	1		1	4	2	6	18	13	1	6		53
Gesamt- ergebnis	35	47	73	86	120	236	438	768	745	277	130	53	3.008

In den Prozentangaben können Rundungsdifferenzen auftreten.

Datenbasis: Alle Übergebenden 2014-2023, Creditreform, n = 3.008.

Tab. 5-3: Anteil Übergebende nach Wirtschaftszweig und Altersgruppe



Branche	<20	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	75-80	>80	Ges.- ergeb- nis
Dienstleistung	0,1%	0,2%	0,3%	0,5%	0,4%	1,1%	1,6%	2,6%	2,7%	1,1%	0,6%	0,1%	11,4%
Einzelhandel	0,2%	0,3%	0,3%	0,3%	0,7%	1,3%	1,7%	3,2%	2,6%	1,4%	0,4%	0,3%	12,7%
Fischwirtschaft	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Freie Berufe	0,0%	0,1%	0,1%	0,2%	0,3%	0,3%	0,9%	1,7%	2,6%	0,7%	0,2%	0,1%	7,4%
Gartenbau	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,2%	0,3%	0,2%	0,1%	0,1%	0,0%	1,0%
Groß- und Außenhandel	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%	0,3%	0,9%	1,3%	1,1%	0,5%	0,3%	0,2%	4,9%
Handwerk	0,5%	0,4%	0,8%	0,9%	1,0%	2,7%	5,9%	10,5%	9,4%	2,8%	1,3%	0,7%	36,8%
Hotels und Gaststätten	0,1%	0,2%	0,5%	0,3%	0,4%	0,6%	0,8%	0,8%	0,7%	0,7%	0,1%	0,1%	5,3%
Industrie	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	0,4%	0,8%	1,2%	2,3%	2,8%	1,0%	0,8%	0,3%	9,8%
Informationswirts- chaft	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%
Landwirtschaft	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%
Sonstiges Gewerbe	0,0%	0,2%	0,2%	0,1%	0,3%	0,3%	0,8%	1,5%	1,5%	0,7%	0,3%	0,0%	5,9%
Verkehr	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	0,5%	0,6%	0,2%	0,0%	0,0%	2,0%
(Leer)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,2%	0,6%	0,4%	0,0%	0,2%	0,0%	1,8%
Gesamt- ergebnis	1,2%	1,6%	2,4%	2,9%	4,0%	7,8%	14,6%	25,5%	24,8%	9,2%	4,3%	1,8%	100,0%

Datenbasis: Alle Übergebenden 2014-2023, Creditreform, n = 3.008.

Tab. 5-4: Anzahl Übernehmende nach Altersgruppe und Transaktionsjahr



Altersgruppe	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Gesamtergebnis
<20	27	24	33	24	27	9	1			1	146
20-24	24	27	27	32	17	25	22	33	31	16	254
25-29	125	158	117	143	153	153	132	152	149	143	1.425
30-34	202	216	184	290	273	241	272	290	278	265	2.511
35-39	222	214	230	268	268	284	248	282	279	251	2.546
40-44	177	185	187	183	195	191	193	230	258	194	1.993
45-50	196	185	235	204	175	178	186	161	164	147	1.831
>50	136	136	161	149	152	179	170	220	172	148	1.623
Gesamtergebnis	1.109	1.145	1.174	1.293	1.260	1.260	1.224	1.368	1.331	1.165	12.329

Tab. 5-5: Anteil Übernehmende nach Altersgruppe und Transaktionsjahr



Altersgruppe	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Gesamtergebnis	
<20	0,2%	0,2%	0,3%	0,2%	0,2%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	1,2%	
20-24	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,1%	0,2%	0,2%	0,3%	0,3%	2,1%	
25-29	1,0%	1,3%	0,9%	1,2%	1,2%	1,2%	1,1%	1,2%	1,2%	11,6%	
30-34	1,6%	1,8%	1,5%	2,4%	2,2%	2,0%	2,2%	2,4%	2,3%	20,4%	
35-39	1,8%	1,7%	1,9%	2,2%	2,2%	2,3%	2,0%	2,3%	2,3%	20,7%	
40-44	1,4%	1,5%	1,5%	1,5%	1,6%	1,5%	1,6%	1,9%	2,1%	16,2%	
45-50	1,6%	1,5%	1,9%	1,7%	1,4%	1,4%	1,5%	1,3%	1,3%	14,9%	
>50	1,1%	1,1%	1,3%	1,2%	1,2%	1,5%	1,4%	1,8%	1,4%	13,2%	
Gesamtergebnis	9,0%	9,3%	9,5%	10,5%	10,2%	10,2%	9,9%	11,1%	10,8%	9,4%	100,0%

Datenbasis: Alle Übernehmenden 2014-2023, VDB,
n = 12.329.

Welche Unternehmen zählen zu den KMU?

Kleinstunternehmen, kleine und mittlere Unternehmen (KMU) werden in der EU-Empfehlung 2003/361 definiert. Ein Unternehmen zählt nach dieser Definition zu den KMU, wenn es nicht mehr als 249 Beschäftigte hat und einen Jahresumsatz von höchstens 50 Millionen € erwirtschaftet oder eine Bilanzsumme von maximal 43 Millionen € aufweist.

Ums. [MEUR]	0-9 Besch.	10-49 Besch.	50-249 Besch.	≥ 250 Besch.
≤ 2	Kleinst			Groß
>2 bis 10	Klein			
> 10 bis 50	Mittel			
> 50				

Da die Information über die Beschäftigtenanzahl häufiger vorliegt, wird im Nachfolgemonitor vereinfachend die KMU-Klassifikation nur anhand dieser Größe vorgenommen.

Tab. 5-6: Anzahl der Unternehmen nach Wirtschaftszweig und Größenklasse



WZ 2008 Abschnitt	Ohne Zuordnung	a) Kleinst	b) Klein	c) Mittel	d) Groß	Gesamtergebnis
Dienstleistung	145	536	343	17	88	1.129
Einzelhandel	195	882	386	3	92	1.558
Fischwirtschaft	4	2				6
Freie Berufe	127	642	327	2	44	1.142
Gartenbau	11	36	36	1	10	94
Groß- und Außenhandel	19	130	100	2	26	277
Handwerk	291	1.604	1.159	22	280	3.356
Hotels und Gaststätten	150	502	282	3	65	1.002
Industrie	71	237	293	24	105	730
Informationswirtschaft	1	19	15		4	39
Landwirtschaft	18	34	9		1	62
Sonstiges Gewerbe	41	184	185	3	48	461
Verkehr	21	75	94	6	33	229
(Leer)	26	78	54		2	160
Gesamtergebnis	1.120	4.961	3.283	83	798	10.245

Datenbasis: Alle übertragenen Unternehmen 2014-2023, VDB, n = 10.245.

Tab. 5-7: Anteil der Unternehmen nach Wirtschaftszweig und Größenklasse



WZ 2008 Abschnitt	Ohne Zuordnung	a) Kleinst	b) Klein	c) Mittel	d) Groß	Gesamtergebnis
Dienstleistung	1,4%	5,2%	3,3%	0,2%	0,9%	11,0%
Einzelhandel	1,9%	8,6%	3,8%	0,0%	0,9%	15,2%
Fischwirtschaft	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Freie Berufe	1,2%	6,3%	3,2%	0,0%	0,4%	11,1%
Gartenbau	0,1%	0,4%	0,4%	0,0%	0,1%	0,9%
Groß- und Außenhandel	0,2%	1,3%	1,0%	0,0%	0,3%	2,7%
Handwerk	2,8%	15,7%	11,3%	0,2%	2,7%	32,8%
Hotels und Gaststätten	1,5%	4,9%	2,8%	0,0%	0,6%	9,8%
Industrie	0,7%	2,3%	2,9%	0,2%	1,0%	7,1%
Informationswirtschaft	0,0%	0,2%	0,1%	0,0%	0,0%	0,4%
Landwirtschaft	0,2%	0,3%	0,1%	0,0%	0,0%	0,6%
Sonstiges Gewerbe	0,4%	1,8%	1,8%	0,0%	0,5%	4,5%
Verkehr	0,2%	0,7%	0,9%	0,1%	0,3%	2,2%
(Leer)	0,3%	0,8%	0,5%	0,0%	0,0%	1,6%
Gesamtergebnis	10,9%	48,4%	32,0%	0,8%	7,8%	100,0%

Datenbasis: Alle übertragenen Unternehmen 2014-2023, VDB, n = 10.245.

Der wissenschaftliche Apparat



Abkürzungen

Bundesländer (ISO)

BW	Baden-Württemberg
BY	Bayern
BE	Berlin
BR	Brandenburg
HB	Bremen
HH	Hamburg
HE	Hessen
MV	Mecklenburg-Vorpommern
NI	Niedersachsen
NW	Nordrhein-Westfalen
RP	Rheinland-Pfalz
SL	Saarland
SN	Sachsen
ST	Sachsen-Anhalt
SH	Schleswig-Holstein
TH	Thüringen

Wirtschaftszweige (WZ 2008)

A	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei
B	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden
C	Verarbeitendes Gewerbe
D	Energieversorgung
E	Wasserversorgung; Abwasser- und Abfallentsorgung und Beseitigung von Umweltverschmutzungen
F	Baugewerbe
G	Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen
H	Verkehr und Lagerei
I	Gastgewerbe
J	Information und Kommunikation
K	Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen
L	Grundstücks- und Wohnungswesen
M	Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen
N	Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen
O	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversicherung
P	Erziehung und Unterricht

Q	Gesundheits- und Sozialwesen
R	Kunst, Unterhaltung und Erholung
S	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen
T	Private Haushalte mit Hauspersonal; Herstellung von Waren und Erbringung von Dienstleistungen durch private Haushalte für den Eigenbedarf ohne ausgeprägten Schwerpunkt
U	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften

Literaturverzeichnis

Bundesverband Deutsche Startups e. V. (2023). *Deutscher Startup Monitor 2023*.

Creditreform Rating: AG (2024). Default Study Mai 2024, Fels/Suprinovic/Schlömer-Laufen/Kay (2021). Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2022 bis 2026. Herausgegeben vom IfM Bonn, Daten und Fakten Nr.27

IfM Bonn (2023). Mittelstand im Einzelnen. <https://www.ifm-bonn.org/statistiken/mittelstand-im-einzelnen/beschaeftigte>

KfW (2023). KfW-Nachfolge-Monitoring Mittelstand: Rund 100.000 kleine und mittlere Unternehmen suchen jedes Jahr einen Nachfolger Pressemitteilung vom 28.03.2023 / KfW, KfW Research, https://www.kfw.de/%C3%9Cber-die-KfW/Newsroom/Aktuelles/Pressemitteilungen-Details_758400.html



Kooperationsprojekt: Das Team dahinter

VDB | Verband Deutscher Bürgschaftsbanken

Kontakt:

Syzana Kurtallari

Assistentin der Geschäftsführung

VERBAND DEUTSCHER
BÜRGSCHAFTSBANKEN e.V. (VDB)

Schützenstr. 6a

10117 Berlin

Tel.: +49 30 2639654-11

Fax: +49 30 2639654-20

E-Mail: Kurtallari@vdb-info.de

Weitere Informationen:

<https://vdb.ermoeglicher.de>

Bürgschaftsbanken sind Kreditinstitute nach §1 des Kreditwesengesetzes. Sie wurden ab 1950 als Förderinstitute von der Wirtschaft für die Wirtschaft gegründet. Ihre Gesellschafter sind Kammern und Wirtschaftsverbände aller Branchen, Banken, Sparkassen und Versicherungen. Sie stehen nicht miteinander im Wettbewerb, sondern sind – jeweils rechtlich und wirtschaftlich selbstständig – für die mittelständische Wirtschaft in ihrem Bundesland tätig.

Der Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V. (VDB) ist die gemeinsame Interessenvertretung der 17 rechtlich und wirtschaftlich selbstständigen Bürgschaftsbanken und Beteiligungsgarantiegesellschaften sowie der 15 Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen) in Deutschland. Der VDB ist zentraler Ansprechpartner für Politik, Wirtschaft, Medien und Gesellschaft rund um die Themen Bürgschaften, Garantien und Beteiligungen.

Die deutschen Bürgschaftsbanken sicherten 2023 insgesamt über 4.500 Finanzierungsvorhaben ab. Das übernommene Bürgschafts- und Garantievolumen lag bei über 1,2 Mrd. Euro. Damit wurden Kredite und Beteiligungen in Höhe von fast 1,8 Mrd. Euro abgesichert. Ausfallbürgschaften sind für Banken, Sparkassen und andere Finanzierungsinstitute vollwertige Kreditsicherheiten. Im Interesse der Mittelstandsförderung werden sie von der Bundesrepublik Deutschland und dem jeweiligen Bundesland rückverbürgt. Durch die Übernahme von Garantien gegenüber Beteiligungsgesellschaften können die MBGen ihre typisch stillen Beteiligungen an gewerblichen Unternehmen vergeben.

Mit diesen Beteiligungsfinanzierungen der MBGen verbessern kleine und mittlere Unternehmen ihre wirtschaftliche Eigenkapitalquote. 2023 stellten die MBGen dem deutschen Mittelstand über 416 neue Beteiligungen in Höhe von mehr als 187 Mio. Euro zur Verfügung. Hinzu kommen über 235 Beteiligungen über den Mikromezzaninfonds Deutschland.



Creditreform Rating AG

Kontakt:

Dr. Benjamin Mohr

Mitglied der Geschäftsleitung

Creditreform Rating AG

Hammfelddamm 13

41460 Neuss

Tel.: +49 2131 109-5172

E-Mail: b.mohr@creditreform-rating.de

<https://www.creditreform-rating.de>

<https://www.linkedin.com/company/creditreform-rating/>

Creditreform Rating, ein Unternehmen der Creditreform Gruppe, ist eine der führenden europäischen Ratingagenturen mit etablierter Marktpräsenz. Als unabhängige, bei ESMA registrierte Agentur bieten wir qualitativ hochwertige Ratings, die von Investoren weltweit für Investitionsentscheidungen und für regulatorische Zwecke genutzt werden. Die Anerkennung durch ESMA und die FCA (UK) sowie unsere Mappings bei der EBA und der EIOPA belegen die hohe Qualität und Verlässlichkeit unserer Ratings.

Unsere Dienstleistungen umfassen Länderratings, Ratings von Finanzinstituten, Unternehmens- und Emissionsratings sowie Ratings von strukturierten Finanzierungen. Private Debt Ratings und ESG-Ratings gehören ebenfalls zu unserem Leistungsspektrum. Unser tiefes Verständnis der europäischen Integration und der Feinheiten europäischer Strukturen ermöglicht es uns, Investoren präzise Einblicke in die Kreditqualität zu geben und die Transparenz auf den Finanzmärkten zu erhöhen.

Creditreform Rating positioniert sich als europäische Alternative zu den dominierenden US-Agenturen und fördert mit ihren Ratings Transparenz und Wettbewerb im Ratingmarkt. Dieses Engagement wird durch unseren fortgeschrittenen Akkreditierungsantrag im Rahmen des ECAF weiter gestärkt, der unsere Ratings für die Bonitätsbeurteilung der EZB qualifizieren wird.

*KCE KompetenzCentrum für
Entrepreneurship & Mittelstand der FOM
Hochschule*

Kontakt:

Prof. Dr. Holger Wassermann
Wissenschaftlicher Leiter

KCE KompetenzCentrum für Entrepreneurship
& Mittelstand der FOM Hochschule für
Oekonomie & Management

Bismarckstr. 107
10625 Berlin

Tel.: +49 30 2089875-80

Fax: +49 30 2089875-99

E-Mail: holger.wassermann@fom.de

Weitere Informationen:

www.fom.de und www.fom-digital.de.

*An der Erstellung des Nachfolgemonitors 2024 haben
von Seiten des KCE mitgewirkt:*

*Prof. Dr. Carsten Kruppe und Prof. Dr. Holger
Wassermann.*

Gemeinnützig und praxisnah

Das besondere Format der FOM

Mit rund 50.000 Studierenden zählt die FOM zu den größten Hochschulen Europas. Initiiert durch die gemeinnützige Stiftung für internationale Bildung und Wissenschaft ermöglicht sie Berufstätigen, Auszubildenden, Abiturienten und international Studierenden ein Hochschulstudium. Die FOM ist staatlich anerkannt und bietet mehr als 60 akkreditierte Bachelor- und Master-Studiengänge an – im Campus-Studium+ an über 30 Hochschulzentren oder im ortsunabhängigen Digitalen Live-Studium aus den Hightech-Studios der FOM. Studierende können zudem weltweit Studienerfahrungen an renommierten Partnerhochschulen sammeln.

Als Hochschule der Wirtschaft ist die FOM der anwendungsorientierten Forschung verpflichtet. Ziel ist, transfer- und adaptionsfähige Lösungen für betriebliche oder gesellschaftliche Problemstellungen zu generieren. Triebfeder für die Forschung: die Studierenden. Allen Hochschulbereichen sind Institute und KompetenzCentren zugeordnet, deren Projekte und Aktivitäten u. a. daran gemessen werden, inwieweit sie Input für die Lehre liefern. Vor allem in den Master-Programmen spielt die Forschung eine große Rolle.

Einen Beitrag zur Sicherung und Weiterentwicklung des Standortfaktors Mittelstand leisten – so lautet die Zielsetzung des KompetenzCentrums für Entrepreneurship & Mittelstand. Gemeinsam mit mittelständischen Unternehmen und Verbänden werden daher betriebswirtschaftliche Fragen untersucht – u.a. aus den Bereichen Unternehmertum, Gründung und Nachfolge. Wichtig ist dabei die Anwendungsorientierung der Forschungsprojekte. Schließlich sollen die neuen Erkenntnisse zu verwertbaren Ergebnissen in mittelständischen Unternehmen führen.



KCE KompetenzCentrum
für Entrepreneurship & Mittelstand
der FOM Hochschule für Oekonomie & Management

Fachhochschule Salzburg

Kontakt:

Dr. Sascha Frohwerk
Studiengangsleiter Wirtschaftsinformatik &
Digitale Transformation
Studiengangsleiter Business Informatics
Senior Lecturer
Department Information Technologies and
Digitalisation

Tel.: +43-50-2211-1357

E-Mail: sascha.frohwerk@fh-salzburg.ac.at

Fachhochschule Salzburg GmbH
Salzburg University of Applied Sciences
Urstein Süd 1, 5412 Puch/Salzburg, Austria



FH Salzburg

Praxisnah, forschungsstark und chancenreich: Die FH Salzburg bietet ihren 3.200 Studierenden in den Departments Angewandte Sozialwissenschaften, Business and Tourism, Creative Technologies, Gesundheitswissenschaften, Green Engineering and Circular Design und Information Technologies and Digitalisation beste akademische Ausbildung mit hohem Praxisbezug.

Mit dem Fokus auf Innovation in Forschung und Lehre sowie der internationalen Orientierung wird die FH Salzburg zur Initiatorin zukunftsfähiger Lösungen für Wirtschaft und Gesellschaft.

Mehr auf www.fh-salzburg.ac.at

www.nachfolgemonitor.de

Kontakt:

Prof. Dr. Holger Wassermann
Forstweg 1/4a
14656 Brieselang

Tel.: +49 33232 139875

Fax: +49 33232 236279

E-Mail: info@nachfolgemonitor.de

Weitere Informationen:

www.nachfolgemonitor.de



Downloads

Alles rund um den Nachfolgemonitor finden Sie auch direkt im Internet unter www.nachfolgemonitor.de. Hier können Sie sich alle Ausgaben des Nachfolgemonitors kostenlos herunterladen, darüber hinaus stehen Ihnen hier auch Zusatzmaterialien wie Präsentationen und Pressemitteilungen zur Verfügung. Zusätzlich werden Ihnen hier auch weitere, auf dem Nachfolgemonitor aufbauende Projekte vorgestellt, so zum Beispiel die Analyse der Erfolgsfaktoren der Nachfolge.

Newsletter und Sonderausgaben

Ergänzend finden Sie auf dieser Seite neben Kontaktmöglichkeiten auch die Gelegenheit zum Eintrag in den Nachfolgemonitor-Newsletter, um künftig keine Veröffentlichung zu verpassen. Gerne können Sie z.B. auch als Kammer oder Verband eine Sonderausgabe für Ihre Region und/oder Branche anfragen.

Essen 2024

ISSN (eBook) 2629-8961

ISBN (eBook) 978-3-89275-379-7

In dieser Schriftenreihe sind bisher erschienen:

Band 1 - Nachfolgemonitor 2019

Band 2 - Nachfolgemonitor 2019 Sonderausgabe Sachsen-Anhalt

Band 3 - Nachfolgemonitor 2020

Band 4 - Nachfolgemonitor 2021

Band 5 - Nachfolgemonitor 2022 Sonderausgabe Handwerk

Band 6 - Nachfolgemonitor 2022

Band 7 - Nachfolgemonitor 2023

Band 8 - Nachfolgemonitor 2023 Sonderausgabe Hamburg

Band 9 - Nachfolgemonitor 2024

Der Nachfolgemonitor ist ein Kooperationsprojekt vom Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V., der Creditreform Rating AG und vom KCE KompetenzCentrum für Entrepreneurship & Mittelstand der FOM Hochschule für Oekonomie & Management gGmbH.

© 2024