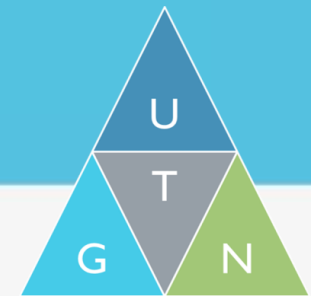


Band 7

Nachfolgemonitor 2023



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

nachfolgemonitor.de

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

Nachfolgemonitor, Band 7

Essen 2023

ISSN (Print) 2629-8902

ISSN (eBook) 2629-8961

ISBN (Print) 978-3-89275-340-7

ISBN (eBook) 978-3-89275-341-4

© 2023 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

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Weltgesundheitsorganisation gab im Frühjahr bekannt, dass sie COVID-19 nicht mehr als "internationalen Gesundheitsnotstand" betrachtet. Die Versorgungsketten haben sich weitgehend erholt, und die Lieferzeiten der Lieferanten sind wieder annähernd so lang wie vor der Pandemie. Andere Faktoren, die das Weltwirtschaftswachstum im vergangenen Jahr gebremst haben, sind jedoch nach wie vor vorhanden. Der Inflationsdruck erweist sich als recht hartnäckig und hält die Zentralbanken auf Trab. Der Höhepunkt der geldpolitischen Straffung scheint sich daher etwas nach hinten verschoben zu haben, wobei sich die Zentralbanken zunehmend auf eine weiche Landung konzentrieren.

Dazu gehört auch die Vermeidung von Schocks für die Finanzstabilität. Die Risiken für die Finanzstabilität in den Industrienationen haben zugenommen, da die Finanzsysteme weltweit durch hohe Inflationsraten und die damit einhergehende Straffung der Geldpolitik auf eine harte Probe gestellt werden. Der rasche Anstieg der Zinsen stellt Finanzinstitute und andere Marktteilnehmer vor erhebliche Herausforderungen, da sie ihr Kreditrisiko und ihre Liquidität erhöht haben und zur Steigerung ihrer Erträge auf Fremdkapital zurückgreifen.

Der deutschen Wirtschaft macht das derzeitige Umfeld zu schaffen. Im Gegensatz zu den anderen großen Volkswirtschaften des Euroraums ist Deutschland im Winterhalbjahr 2022/23 in eine Rezession gerutscht. Auch im zweiten Quartal des laufenden Jahres stagnierte die gesamtwirtschaftliche Produktion und enttäuschte damit die Erwartungen, dass sich die Konjunktur nach der schwachen Wintersaison trotz sinkender Energiepreise deutlich beleben würde.

Der robuste deutsche Arbeitsmarkt bleibt ein stabilisierendes Element. Die Arbeitslosenquote ist nach wie vor sehr niedrig und der Beschäftigungszuwachs hat sich fortgesetzt, wenn auch im Vergleich zum Vorjahr etwas verlangsamt. Die Einstellungsabsichten sind zuletzt vor allem im Verarbeitenden Gewerbe deutlicher zurückgegangen sind, was die insgesamt vorsichtigere Haltung der Unternehmen unterstreicht.

Mit Blick auf die Zukunft erwartet Creditreform Rating, dass sich die deutsche Wirtschaft schlechter entwickeln wird als die der anderen großen Mitglieder des Euroraums, was zum Teil auf die ausgeprägte Schwäche des Verarbeitenden Gewerbes zurückzuführen ist, die neben den Belastungen für die Bauwirtschaft einen größeren Bremsklotz darstellt.

Insgesamt hat Creditreform Rating ihre BIP-Wachstumsprognose für Deutschland in 2023 auf -0,1 % gesenkt. Für das kommende Jahr erwartet die Ratingagentur einen Anstieg der realen Wirtschaftsleistung um etwa 1,0 %, der vor allem vom privaten Konsum und nur zu einem geringen Teil von den Investitionen getragen wird. Da die Exporte durch die kumulierten negativen Effekte der strafferen Geldpolitik auf die Binnennachfrage in Europa und den USA belastet werden, sollten die Nettoexporte das BIP-Wachstum im Jahr 2024 dämpfen.

Gleichzeitig ist das Finanzierungsumfeld schwieriger geworden. Während die Banken im Allgemeinen von steigenden Zinsen profitieren, wurden makroprudenzielle Hebel aktiviert, um Puffer gegen die oben genannten Risiken aufzubauen. Laut der Juli-Umfrage der EZB zur Kreditvergabe der Banken haben die deutschen Banken ihre Kreditstandards für Kredite im zweiten Quartal 2023 erneut verschärft, und zwar sowohl bei Unternehmenskrediten als auch bei Wohnungsbau- und Konsumentenkrediten. Die dämpfende Wirkung der höheren Zinsen wird dadurch unterstrichen, dass die Kreditnachfrage in allen Kreditkategorien zurückgegangen ist, wenngleich die Nachfrage der privaten Haushalte nach Wohnungsbaukrediten nun weniger stark zu sinken scheint.

Die Kombination aus schwacher konjunktureller Entwicklung und steigenden Finanzierungskosten führt zu einem zunehmend ungünstigen Umfeld für die deutsche Unternehmenslandschaft. Dies lässt sich zum einen in einem deutlichen Anstieg der Ausfallquote deutscher Unternehmen ablesen. Nachdem der Anteil der ausgefallenen Unternehmen in den Jahren 2010-21 kontinuierlich von 2,23 % auf 1,08 % gesunken war, stieg er in 2022 auf 1,17 % an. Zuletzt hat sich die Situation vor dem Hintergrund der Energiekrise weiter verschlechtert. Zum Ende des ersten Halbjahres 2023 ist die Ausfallquote um 0,17 Prozentpunkte auf 1,34 % gestiegen.

Auf der anderen Seite werden immer weniger Betriebe mit größerer wirtschaftlicher Bedeutung gegründet. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes wurden im Jahr 2022 9,3 % weniger größere Betriebe gegründet als im Vorjahr. Im Vergleich zu 2019, dem Jahr vor der Pandemie, liegt die Zahl dieser Gründungen 6,1 % niedriger. Bei den Kleinunternehmen sieht es noch schlechter aus, hier liegt die Zahl der Gründungen sogar um rund 16 % niedriger.

Wie sieht es unterdessen bei den Unternehmensnachfolgen aus, die auch als derivative Neugründungen bezeichnet werden? Hier dürfte neben einem herausfordernden konjunkturellen Umfeld und steigenden Finanzierungskosten auch noch die demografische Entwicklung erschwerend hinzukommen, da einer steigenden Zahl zu übergebender Unternehmen eine rückläufige Zahl potenzieller Übernahmekandidaten gegenübersteht. Können die deutschen Bürgschaftsbanken in diesem Umfeld ihre Rolle als Stabilitätsanker zur Unterstützung der Unternehmenslandschaft in Deutschland weiterhin wahrnehmen?

Dies wollen wir, die Projektpartner Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB), Creditreform und KompetenzCentrum für Entrepreneurship & Mittelstand, in der nunmehr fünften Auflage unseres Nachfolgemonitors beleuchten und eine Reihe spannender Schlaglichter auf das Unternehmensnachfolgegeschehen in Deutschland werfen.

Die neuesten Erkenntnisse zu diesem relativ intransparenten Geschäftsprozess basieren auf einer äußerst belastbaren Datenbasis, den Daten des VDB und von Creditreform. Während sich andere Studien in der Regel auf Hochrechnungen, Schätzungen und Umfragedaten stützen, verwenden wir eigene Daten zu tatsächlich realisierten Transaktionen. Die Daten können sowohl im Quer-, als auch im Längsschnitt analysiert werden und liefern somit wertvolle Hinweise auf die Entwicklung und die Zusammensetzung des Unternehmensnachfolgegeschehens in Deutschland.

Wir wünschen Ihnen eine anregende und informative Lektüre!

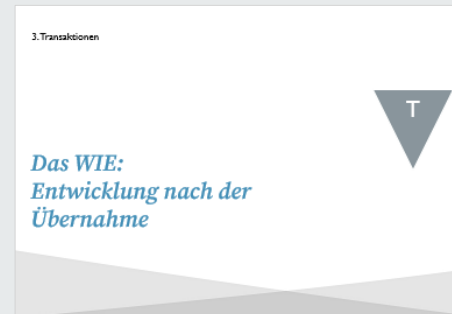
Dr. Benjamin Mohr

Chefvolkswirt

Creditreform Rating AG, Neuss

Inhalt

Hintergrund & Motivation	6
1. Übergabende und Übernehmende	7
2. Unternehmen	16
3. Transaktionen	31
Special: Nachfolgen in Nordrhein-Westfalen	41
Methodik	50
Verzeichnisse und Quellennachweise	61
Danksagung	64
Über die Projektpartner	65



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?

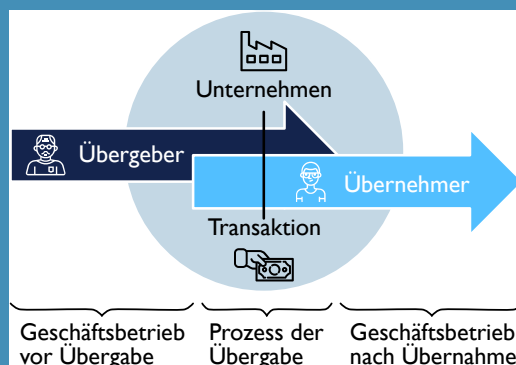
In einer alternden Gesellschaft gibt es zwangsläufig mehr übergabereife Unternehmen als potenzielle Übernehmende. Hinzu kommt, dass eine Neugründung oft als attraktiver empfunden wird als eine Übernahme. Je nach Quelle ist in den kommenden Jahren von 38.000¹ bis 100.000² Unternehmen pro Jahr auszugehen, 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).

Das WER:

Die Personen bei der Nachfolge



Vier Erkenntnisse zu den beteiligten Personen

Alter



Das Durchschnittsalter der **Übergebenden** ist von 58 Jahren in 2021 auf **61 Jahre** angestiegen. Das Durchschnittsalter der **Übernehmenden** ist mit **38 Jahren** gleich geblieben.



Geschlecht



Der Anteil der übernehmenden **Frauen** ist mit **22 %** stabil geblieben. Dies ist ein recht geringes Niveau im Vergleich zu Frauen in Führungspositionen oder Gründerinnen.



Familienstand



Insgesamt hat der **Anteil verheirateter Übernehmer** deutlich zugenommen von 53 % im Vorjahr auf **57 %** in 2022. Dies gilt unabhängig von Geschlecht und Altersgruppe.



Teams



Der Anteil der Übernehmer, die im **Team** übernehmen, ist im Vergleich zum Vorjahr ganz leicht gesunken auf **35 %**, langfristig steigt er aber langsam an.



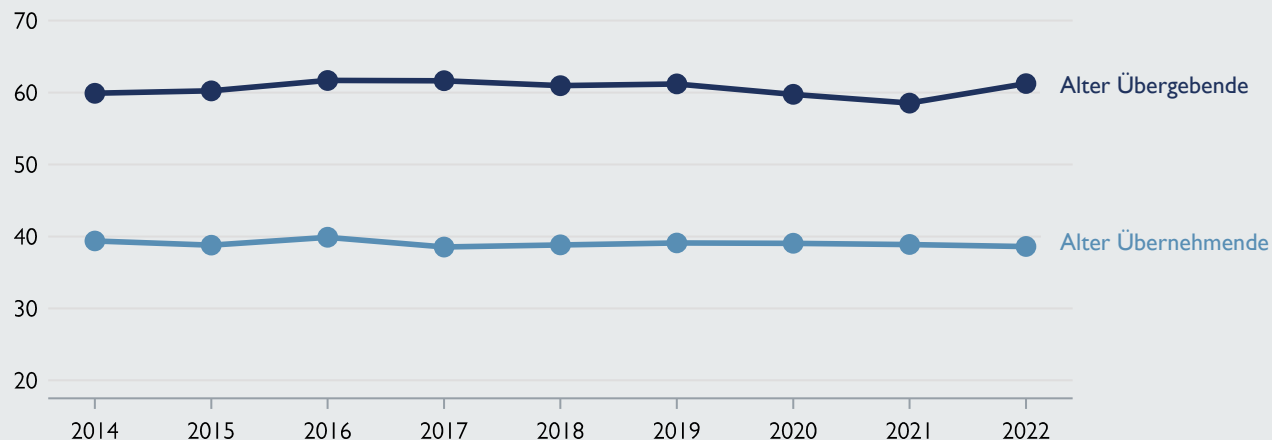
Wie hat sich das durchschnittliche Alter von Übergebenden und Übernehmenden entwickelt?

Die Übergebenden sind in diesem Jahr älter als im Vorjahr. Während 2021 das Durchschnittsalter bei 58 Jahren lag, ist es in diesem Jahr auf 61 Jahre angestiegen. Allerdings ist dabei zu berücksichtigen, dass der Wert von 58 relativ gering war und die Übergebenden auch in den vergangenen Jahren im Mittel über 60 waren.

Hat sich das Verhältnis von Unternehmerinnen zu Übernehmern geändert?

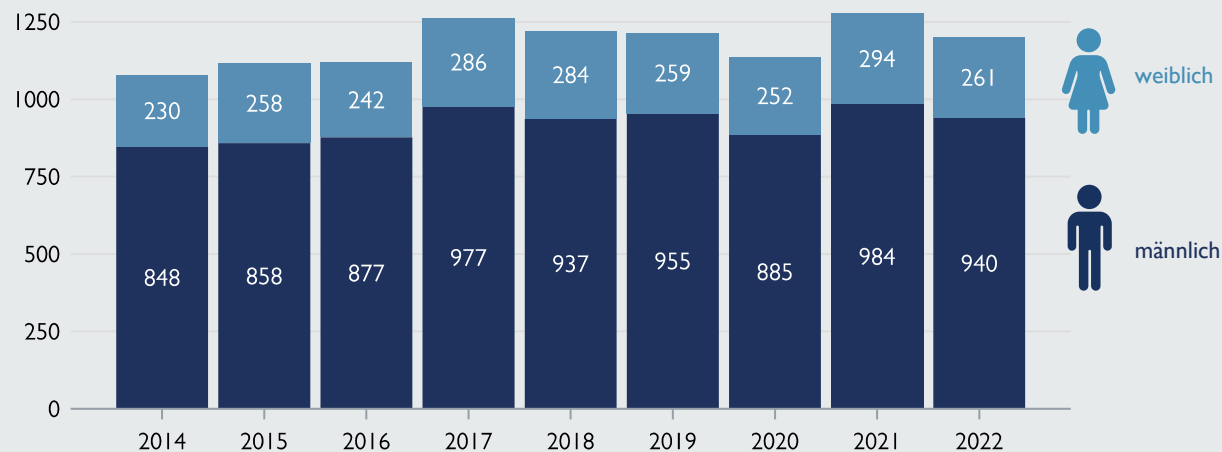
Zunächst ist festzustellen, dass sich die Gesamtzahl an Übernehmenden 2022 nach Pandemie-bedingten Schwankungen wieder auf dem Niveau der Jahre 2018/19 liegt. Der Anteil der Frauen pendelt in einem relativ engen Band zwischen ca. 21 und 23,5 % und ist zuletzt recht deutlich von 23,0 auf 21,7 gefallen

Abb. 1.1: Alter von Übergebenden und Übernehmenden nach Jahren



Datenbasis: Alle Übernehmenden 2014 – 2022, VDB, n = 10.627 Übernehmende, 2.456 Übergebende

Abb. 1.2: Anzahl männlicher und weiblicher Übernehmender pro Jahr



Datenbasis: Alle Übernehmenden 2014 – 2022, VDB, n = 10.627 Übernehmende



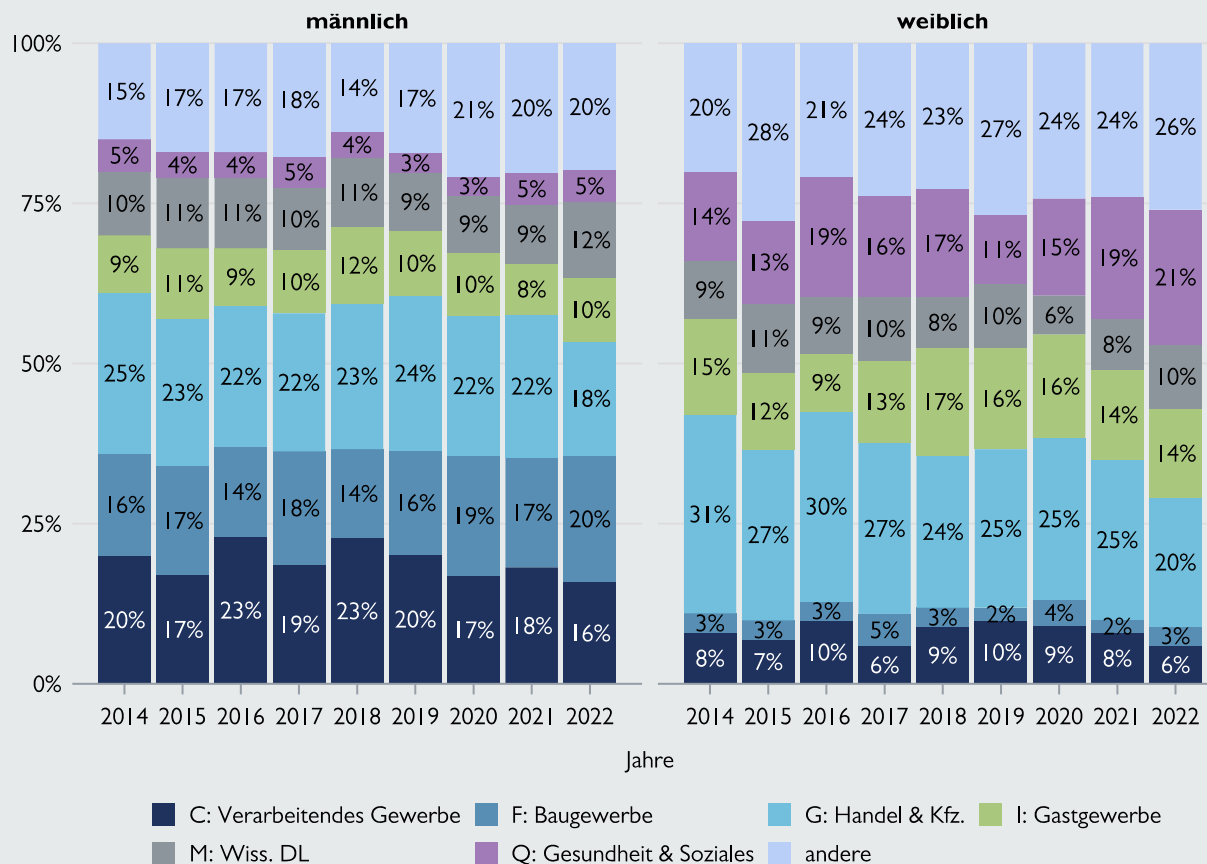
Welche Branchen sind bei Frauen, welche bei Männern beliebt?

Ein etwas detailliertes Bild ergibt sich, wenn man die unterschiedlichen Branchen und Übergabegänge betrachtet. In den Daten liegt für jedes Unternehmen die Klassifizierung nach NACE vor. Die NACE-Klassifizierung 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.

Man erkennt, dass Männer deutlich häufiger Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe und dem Baugewerbe übernehmen. Allerdings geht der Anteil des verarbeitenden Gewerbes seit 2018 tendenziell zurück.

Bei Frauen sinkt der Anteil vom Handel in einer längerfristigen Betrachtung wesentlich (um etwa ein Drittel), während die Gesundheitsbranche um etwa ein Drittel deutlich ausgeweitet wurde.

Abb. I.3: Branchenaufteilung von Frauen und Männern



Datenbasis: Alle Übernehmenden 2014 – 2022, VDB, n = 10.627 Übernehmende



Wie ist der Familienstand der Übernehmenden?

Ein stabiles soziales Umfeld gilt als positiver Faktor bei Gründungen und auch bei Übernahmen. Ein Aspekt dabei ist der Familienstand des Übernehmers oder der Übernehmerin.

In der oberen Abbildung wurden die Angaben „verheiratet“ und „Lebensgemeinschaft“ zu „Paar“ zusammengefasst und dem Wert „Single“, der auch für „geschieden“ und „verwitwet“ steht, gegenübergestellt. Dabei ist der Paar-Anteil im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegen, bei den Frauen von 50 % auf 54 % und bei den Männern von 55 % auf 59 %.

Im Vergleich zur Gesamtbevölkerung und auf Altersgruppen bezogen¹ zeigt sich ein ähnliches Bild. Insbesondere die jungen Übernehmenden sind deutlich häufiger verheiratet als der Durchschnitt der Bevölkerung in diesem Alter. Bei Frauen ab 30 Jahren verhält es sich jedoch anders, Übernehmerinnen in dieser Altersgruppierung sind weniger häufig verheiratet als der Durchschnitt. Im Gegensatz zur oberen Abbildung wurde hier nur der Familienstand „verheiratet“ berücksichtigt, um Vergleichbarkeit mit der Gesamtbevölkerung herzustellen.

¹ Statistisches Bundesamt (2021).

Abb. 1.4:
Übernehmende
nach Geschlecht
und Familienstand
(aggregiert) 2022

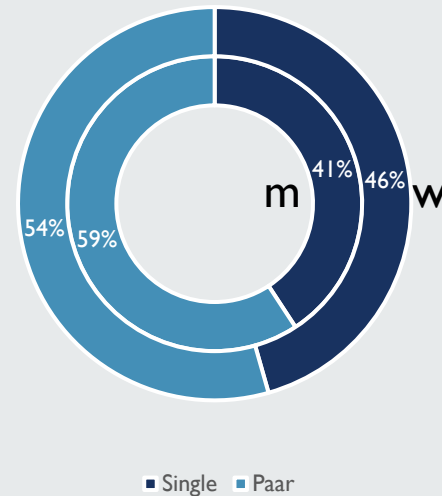
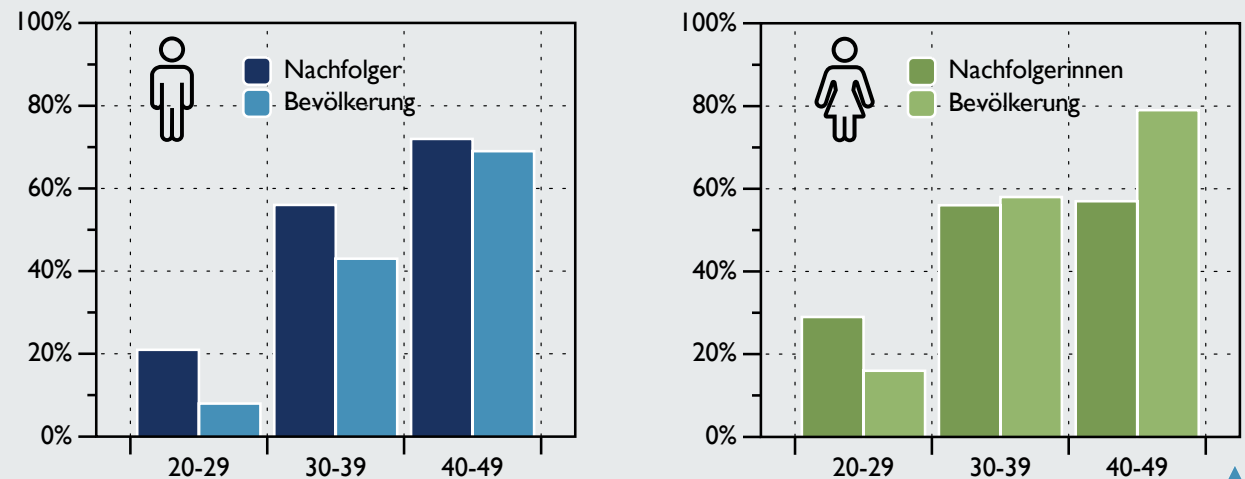


Abb. 1.5: Anteil verheirateter Übernehmender im Vergleich zur Bevölkerung



Datenbasis: VDB, n = 973, destatis, n = ca. 810.000 Personen

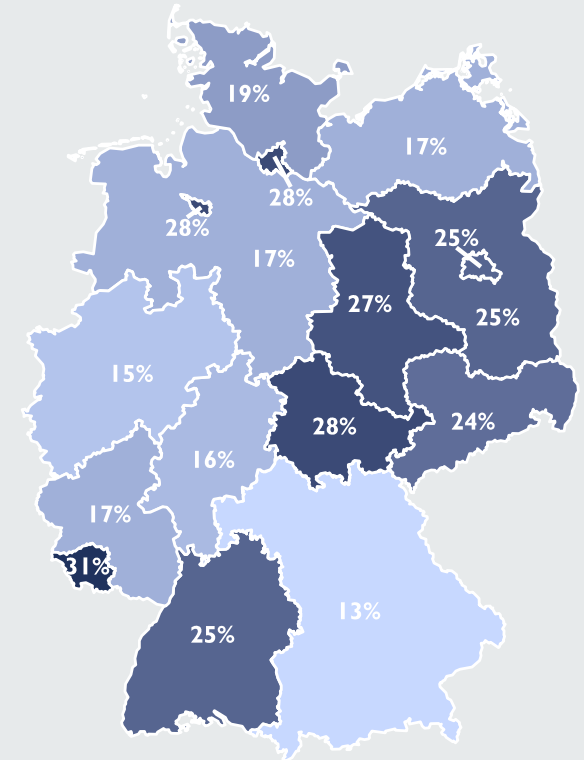


Wie unterscheidet sich der Frauenanteil zwischen den Bundesländern langfristig?

Nimmt man die Daten der Jahre 2014 bis 2022 zusammen, so lassen sich langfristige Aussagen basierend auf einer großen Anzahl von Unternehmerinnen und Unternehmern bezüglich des Geschlechts ableiten.

Dabei fällt auf, dass der **Anteil der Frauen an den Übernehmenden in den Stadtstaaten** und in den **meisten östlichen Bundesländern** deutlich höher ist. Insgesamt schwankt er relativ stark zwischen 31 % im Saarland und 13 % in Bayern.

Abb. I.6: Anteil der Frauen an den Übernehmenden nach Bundesländern



Datenbasis: Alle Übernehmenden 2014 – 2022, VDB, n = 10.627 Personen.



Wie hat sich der Anteil der Übernehmenden verändert, die im Team übernehmen?

Bei **Nachfolgen** sehen wir durchgehend einen deutlich geringeren Anteil derer, die im Team gründen. Im Jahr 2022 lag dieser gerade einmal bei 35 % Personen (das entspricht 20 % der übernommenen Unternehmen), von denen wiederum 29 Prozentpunkte zu zweit übernehmen. Allerdings verändert sich das Verhältnis von Solo- zu Teamübernehmern langsam, aber stetig. Lag der Anteil der Solo-Übernehmenden im Jahr 2014 noch bei 72 %, so ist er bis 2022 auf 65 % gesunken.

Dagegen wird bei **Neugründungen** empfohlen, im Team zu gründen statt als Solo-Unternehmer. Dabei können sich die Gründer gegenseitig ergänzen, das Risiko wird auf mehrere Personen verteilt und auch die Belastung kann gemeinsam getragen werden. Es überrascht daher wenig, dass rd. 81 % aller Startups von Teams gegründet werden.¹

¹ Bundesverband Deutsche Startups e. V. (2022).

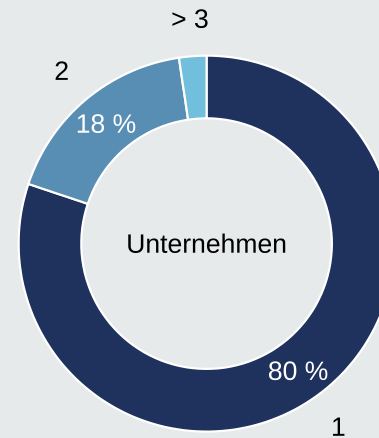
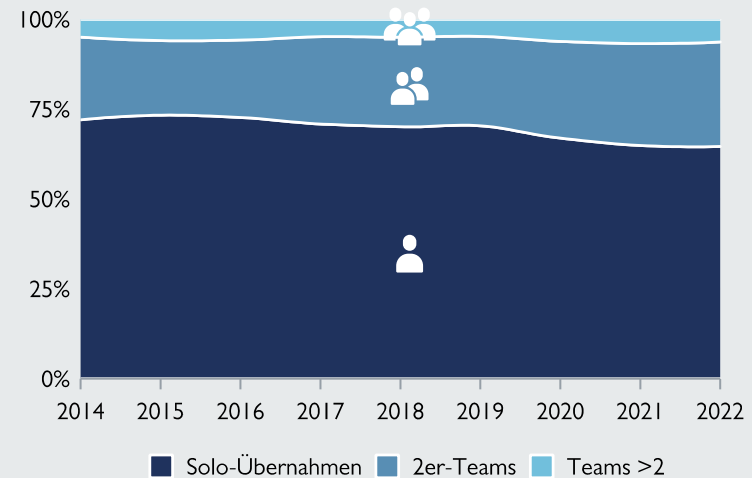


Abb. I.7: Anteil der Unternehmen nach Teamgröße 2022

Datenbasis: Alle Übernehmenden 2022, VDB, n = 977

Abb. I.8: Anteil der Übernehmenden nach Solo- / Teamübernahmen nach Jahren



Datenbasis: Alle Übernehmenden 2014 – 2022, VDB, n = 8.824



Abb. I.9: Häufigkeit des durchschnittlichen Alters der Übergebenden bei Übergabe 2014 – 2022 nach Altersgruppen

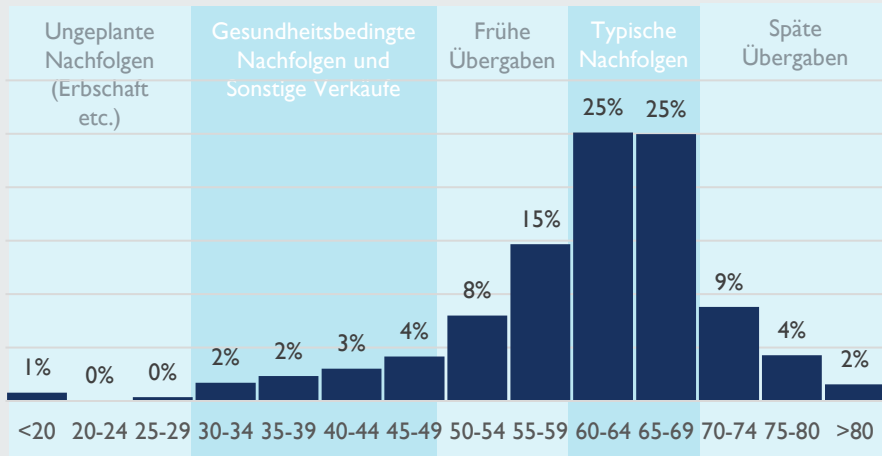
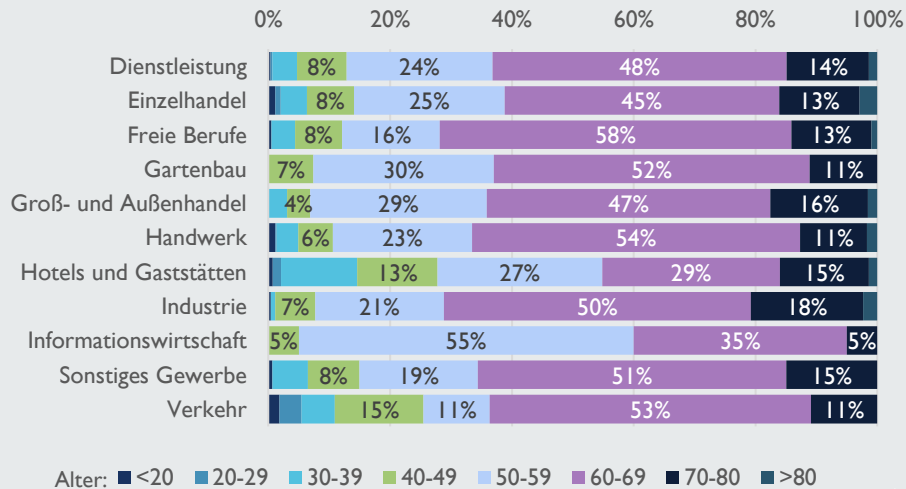


Abb. I.10: Häufigkeit des durchschnittlichen Alters der Übergebenden bei Übergabe 2014 – 2022 nach Branche



Alter: ■ <20 ■ 20-29 ■ 30-39 ■ 40-49 ■ 50-59 ■ 60-69 ■ 70-80 ■ >80

Datenbasis oben und unten: Alter der Übergebenden bei Übergabe 2014 – 2022,

Creditreform, n = 2.655.



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

Der Zusammenhang von Eigentum und Leitung, der den Mittelstand prägt, ist die Ursache dafür, dass der Großteil der deutschen Unternehmen ungefähr alle 30 bis 40 Jahre eine Nachfolgelösung benötigen. Der Umstand, dass der/die bisherige Unternehmer/in nicht mehr zur Verfügung steht, ist in der Regel durch das Lebensalter bedingt, in ungeplanten Fällen auch durch Krankheiten und Unfälle. Auch wenn diese Entscheidung höchst individuell ist, sollte berücksichtigt werden, dass zwischen dem Beginn der Vorbereitung auf die Nachfolge und der tatsächlichen Transaktion ggf. mehrere Jahre vergehen können. Dementsprechend sollte man die Planung für die Unternehmensnachfolge frühzeitig angehen sollte.

Zu erkennen ist jedoch, dass ca. **die Hälfte der Übergebenden** die Nachfolge **im Alter zwischen 60 und 70 Jahren** vollzogen haben, sie also mit einem ähnlichen Alter in den Ruhestand gehen wie Angestellte mit dem Renteneintrittsalter (Abb. I.9). Der **Anteil der „Frühübergebenden“** im Alter ab 50 Jahren lag 2014 – 2002 **bei 23 %**, also fast einem Viertel – ihr Anteil ist in der IT besonders hoch, Gartenbau, Großhandel und Gastronomie zeigen ebenfalls viele frühe Übergaben (Abb. I.10).

Jeder siebte Übergebende ist allerdings bereits **70 Jahre und älter**. Gründe hierfür können insbesondere in der Nicht-Verfügbarkeit von Nachfolgern und der Schwierigkeit des „Loslassens“ vieler Unternehmer/innen gesehen werden. Ein weiterer Grund kann in zuvor missglückten Nachfolgeversuchen liegen, die zu einem Zeitverlust geführt haben.

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

Um aufbauend auf der Abb. 1.10 die Entwicklung 2022 einordnen zu können, wurde wie bereits in den vergangenen Jahren das Alter der Übergebenden und die Altersspanne zum Übernehmenden nach Branchen für das letzte Jahr untersucht. Dabei ist zu berücksichtigen, dass uns nur für ca. ein Drittel aller Übernahmen das Alter des Übergebers vorliegt. Die obere Abbildung 1.11 zeigt dies nach Branchen. Jeder Punkt steht für einen Übergebenden. So lässt sich neben der Verteilung der Jahre auch die Anzahl darstellen.

Wie auch im Vorjahr sieht man, dass die Unternehmen der meisten Branchen von Personen zwischen 55 und 75 Jahren übergeben werden. Auch in diesem Jahr sind einige Ausreißer zu erkennen, z.B. im Handel sowie im Gastgewerbe.

In Abbildung 1.12 sind die Mittelwerte des Alters von Übergebenden und Übernehmenden nach Branche zu sehen. Die Altersspanne zwischen altem und neuem Eigentümer ist in den meisten Branchen relativ ähnlich, nur im Bereich Handel & Kfz. ist sie recht gering. Allerdings haben einige Branchen eher alte Übergebende und auch eher alte Übernehmende. Bei anderen Branchen (z.B. Handel & Kfz. und verarbeitendes Gewerbe) ist das anders.

Bei dieser Darstellung ist zu beachten, dass im Rahmen der Untersuchung keine Untergrenze bezüglich des Alters des Übergebenden eingezogen wurde. Es ist also durchaus möglich, dass einige Unternehmen nicht aus Altersgründen den Besitzer gewechselt haben.

Abb. 1.11: Altersverteilung der Übergebenden nach ausgewählten Wirtschaftszweigen im Jahr 2022

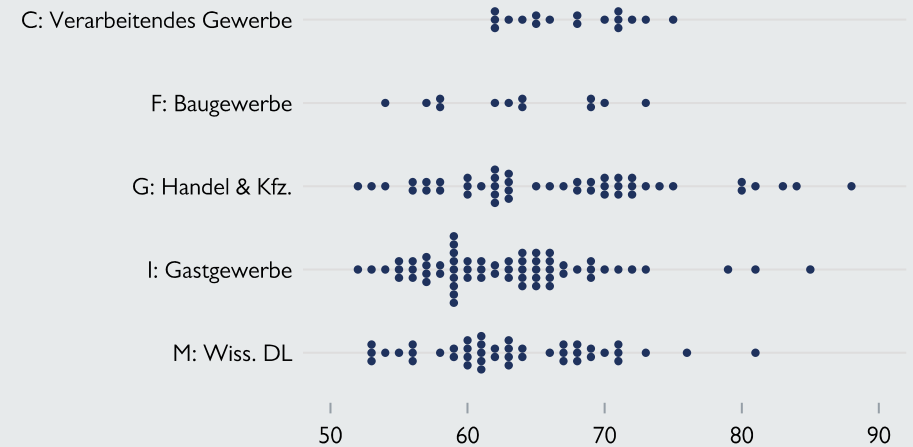
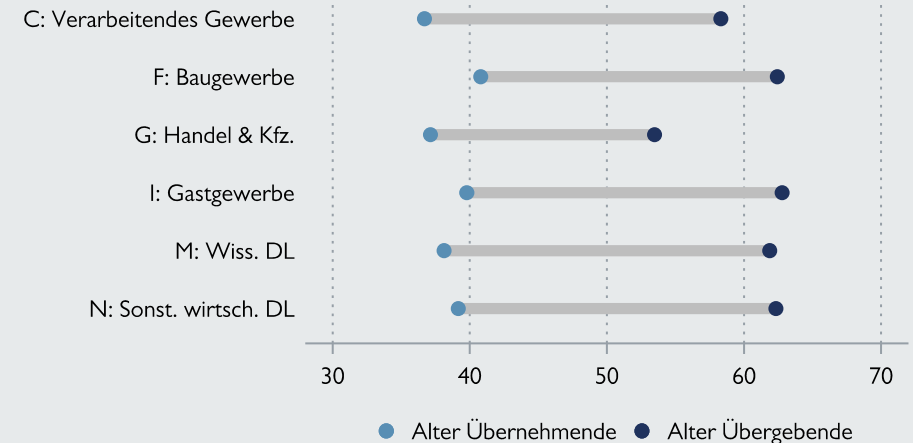


Abb. 1.12: Mittleres Alter von Übergebenden und Übernehmenden nach ausgewählten Wirtschaftszweigen



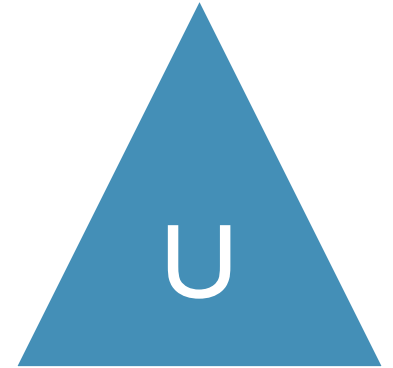
Datenbasis: Personen 2022, VDB, Creditreform, n = 719 Übernehmende, 219 Übergebende.

Branchen mit weniger als 10 Übergebenden wurden nicht berücksichtigt.



2. Unternehmen

Das WAS: Nachfolge-Unternehmen



Vier Erkenntnisse zu den Nachfolge-Unternehmen

Größe



Die Unternehmen, die übernommen werden, sind zunehmend größer. Die Hälfte der Nachfolgen entfielen 2021 auf Unternehmen mit mindestens **2 Mio. EUR Umsatz**.



Lage



Drei von vier Nachfolgen finden in Landkreisen mit zentraler oder sehr zentraler Lage statt.



EBIT



Nur **44 %** der Unternehmen, die übernommen wurden, erreichten vor der Nachfolge eine Gewinnsteigerung.



Bonität



Im Mittel ändert sich die Bonität vor der Übergabe kaum, nur in Groß- und Außenhandel und der Gastronomie gibt es zum Teil deutlichere Verschlechterungen.



Finden größere Unternehmen besser Nachfolger/innen?

Für Einzelunternehmen scheint es immer schwieriger zu werden, eine/n Nachfolger/in zu finden. Der Anteil der Übernahmen von Kapitalgesellschaften (insbesondere GmbH) steigt stetig an und hat in 2022 den Anteil der Einzelunternehmen erstmals sogar übertroffen, obwohl der Bestand dieser Klasse von Rechtsformen 2021 nur bei 23 % lag. Ein ähnliches Bild ergibt sich bei einem Vergleich von Nachfolgen und Unternehmensbestand in Hinblick auf die Größenklasse. Für die Kleinstunternehmen ergibt sich eine Lücke von 33,3 Prozentpunkten, während alle größeren Gesellschaften einen größeren Anteil am Nachfolgeschehen verzeichnen können, als ihr Anteil Unternehmensbestand erwarten ließe. Da 95 % der Einzelunternehmen zu den Kleinstunternehmen zählen, scheint eine gewisse **Mindestunternehmensgröße ein zunehmend entscheidender Erfolgsfaktor** zu werden.

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

Abb. 2.1: Übernommene Unternehmen nach Rechtsform 2014 – 2022

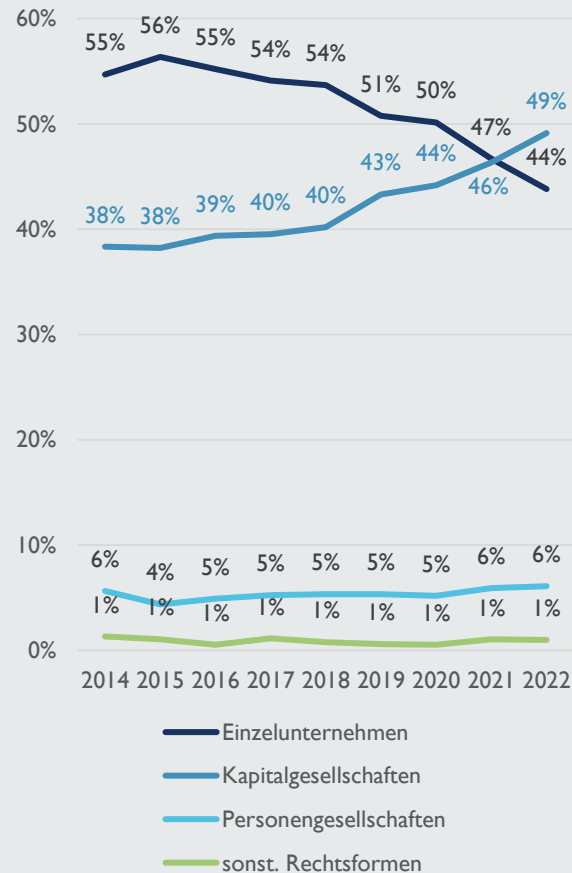
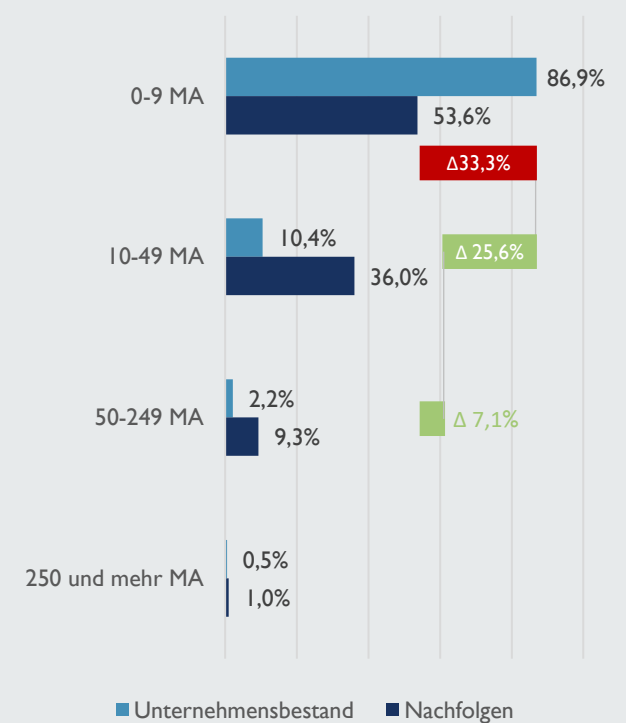


Abb. 2.2: Übernommene Unternehmen nach Größenklasse 2014 – 2022



Datenbasis: VDB, n = 8.090; destatis, N = 3.390.704 (Unternehmensbestand per 31.12.2021)

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



Wo haben die Unternehmen ihren Sitz, bei denen eine Übernahme vollzogen werden konnte?

Die Abbildungen zeigen, dass Sitz und Lage eine wichtige Rolle bei einer Übernahme spielen. Während mit Blick auf den Kreistyp eine Dominanz von Übernahmen in Großstädten und eher städtisch geprägten Kreisen festzustellen ist, scheint eine klare Präferenz für Übernahmen von Unternehmen in zentraler oder sehr zentraler Lage zu bestehen. Diese Befunde sind in einem längerfristigen Zeitfenster sehr stabil: Übernahmen von Unternehmen in zentraler oder sehr zentraler Lage stehen für rund drei Viertel aller Übernahmen. Gleichzeitig sind sieben von zehn übernommenen Unternehmen in Großstädten oder städtischen Kreisen beheimatet.

Aktuell sind noch keine Verschiebungen in diesem Muster zu erkennen. Da es für Unternehmen aufgrund des demografischen Wandels schwerer wird, eine/n Nachfolger/in zu finden,¹ könnte sich diese Entwicklung auch in der Bevorzugung bestimmter regionaler Lagen widerspiegeln. Schließlich geht für die Übernehmenden eine Verlagerung des Lebensmittelpunktes in die Nähe des Unternehmens einher, sodass Sitz und Lage als Einflussfaktoren zunehmend wichtiger für die Übernahmeentscheidung werden.

¹ Vgl. auch DIHK-Nachfolgereport 2022, S. 4.

Abb. 2.3: Anteil übernommener Unternehmen nach Kreistyp 2014 – 2022

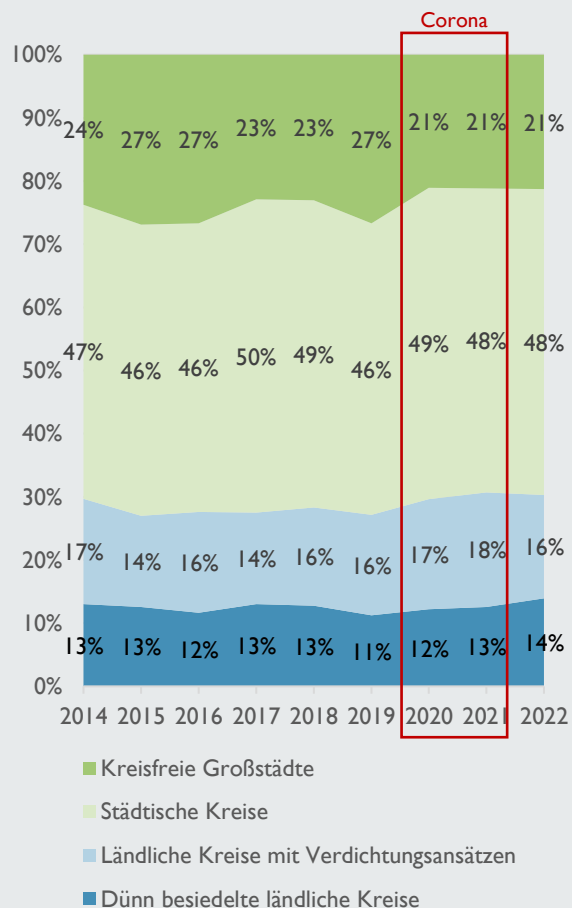
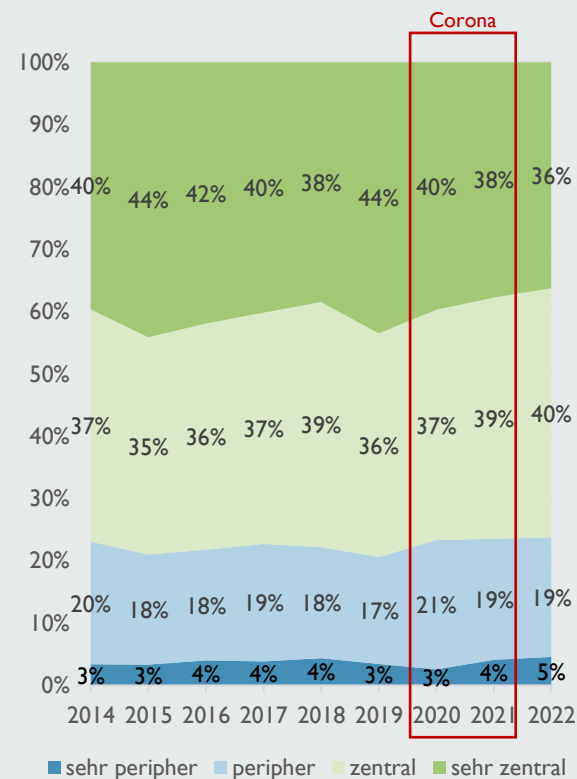


Abb. 2.4: Anteil übernommener Unternehmen nach Lage 2014 – 2022



Datenbasis: Anzahl der übernommenen Unternehmen. VDB, n = 9.071



Abb. 2.5: Durch Nachfolgen 2019 – 2022 gesicherte Arbeitsplätze nach Geschlecht

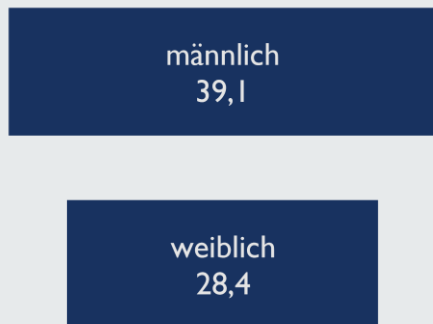


Abb. 2.6: Durch Nachfolgen 2019 – 2022 gesicherte Arbeitsplätze nach Größenklasse und Lage

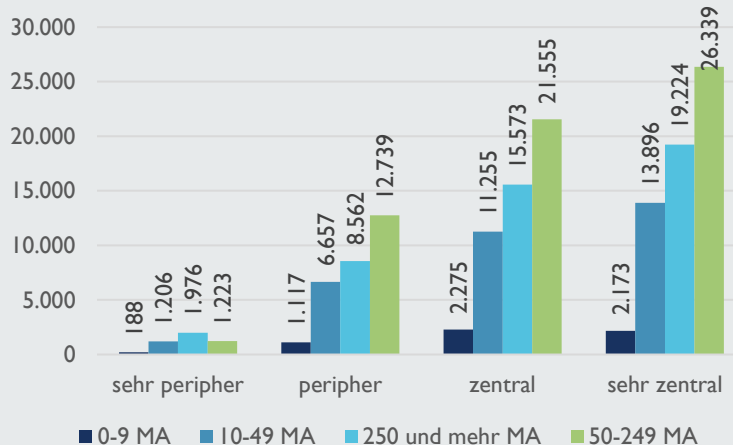
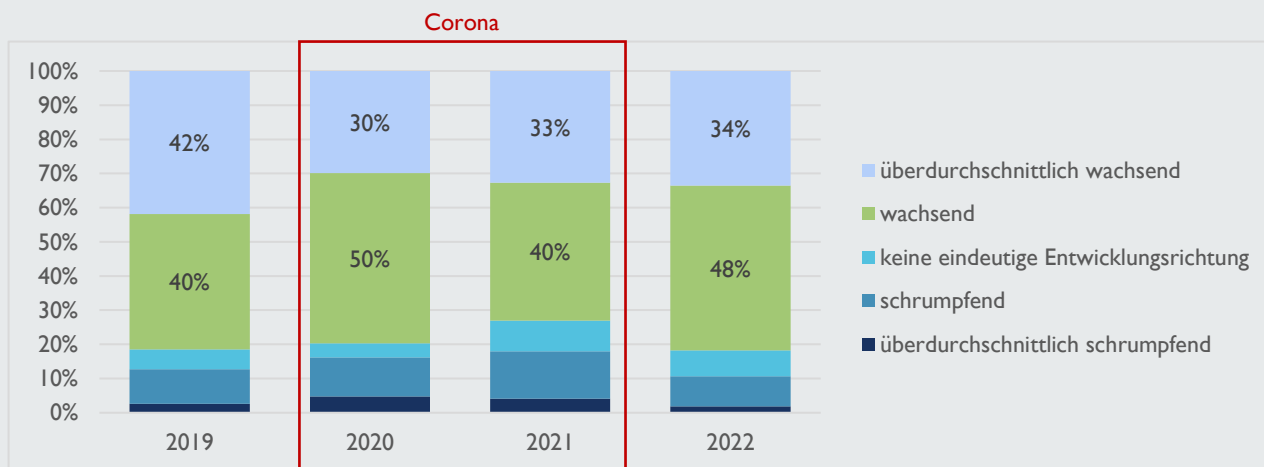


Abb. 2.7: Anteil der durch Nachfolgen gesicherten Arbeitsplätzen 2019 – 2022 nach Wachstumskraft des Landkreises



Datenbasis: Alle Unternehmen, die 2019 – 2021 übergeben wurden. VDB, n = 3.049.



Wann werden Arbeitsplätze durch Nachfolgen gesichert?

Die Bedeutung erfolgreicher Unternehmensnachfolgen für Gesellschaft und Wirtschaft einer Region lässt sich unter anderem an der Anzahl der gesicherten Arbeitsplätze messen. Von Interesse könnte daher sein, ob sich ggf. Einflussfaktoren erkennen lassen.

Eine Nachfolgerin sichert im Durchschnitt 28 Arbeitsplätze, ein Nachfolger im Durchschnitt elf Arbeitsplätze mehr. Diese Beobachtung bestätigt die Erkenntnis, dass Frauen eher kleinere Unternehmen als Männer übernehmen.

Abb. 2.6 zeigt die Anzahl der Arbeitsplätze, die bei den durch Bürgerschaftsbanken begleiteten Nachfolgen gesichert worden sind. Trotz geringer Fallzahl werden in den großen Unternehmen die meisten Arbeitsplätze gesichert, mit Ausnahme sehr peripherer Lagen.

Stärker wachsende Landkreise (Abb. 2.7) vereinigen mehr gesicherte Arbeitsplätze auf sich. Die Attraktivität des Landkreises scheint einen wesentlichen Faktor dazustellen.

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

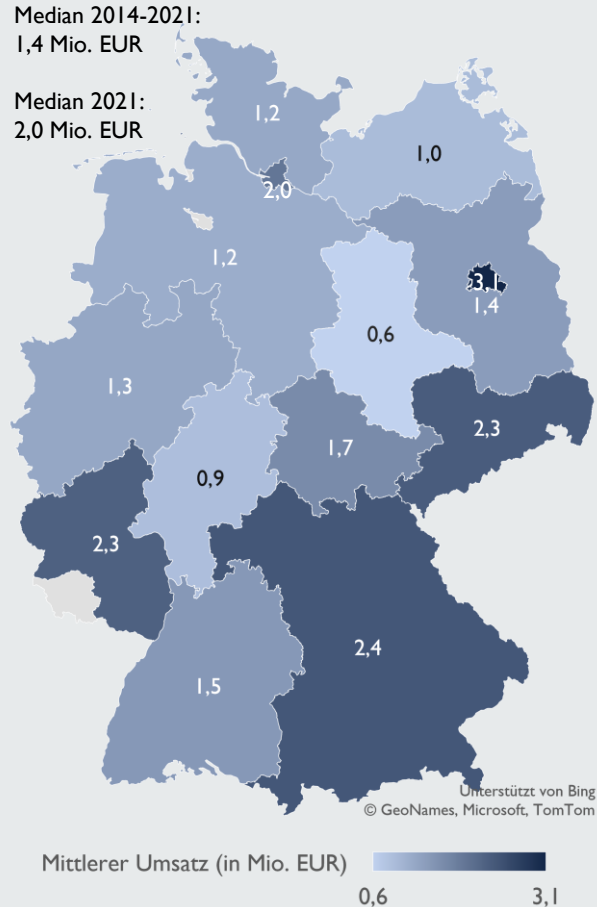
Die Umsatzerlöse der Hälfte der Unternehmen, in denen eine Übernahme erfolgt ist, lagen in Deutschland im gesamten Beobachtungszeitraum 2014-2021 bei mindestens 1,4 Mio. EUR (Abb. 2.8), in **2021 mit 2,0 Mio. EUR** allerdings deutlich höher. Diese Beobachtung unterstützt die Vermutung, dass es größeren Unternehmen leichter fällt, Nachfolger/innen zu finden.

Tendenziell weisen die südlichen Bundesländer höhere Umsatzerlöse der Nachfolgeunternehmen aus, ebenso die Stadtstaaten Berlin und Hamburg. Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen-Anhalt fallen mit den geringsten Werten auf, sie gehen zu gleich auch mit einer geringen Anzahl an Fällen in die Auswertung ein.

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

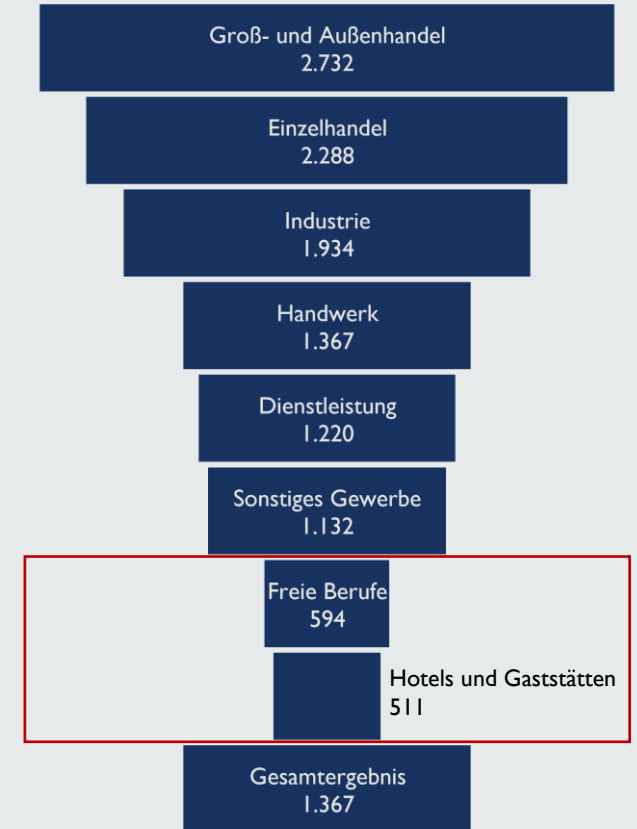
Hinweis: Für die nicht farbig unterlegten Bundesländer stehen nicht genügend aussagekräftige Daten zur Verfügung.

Abb. 2.8: Mittlerer Umsatz (Median) im Übergabegahr nach Bundesland (in Mio. EUR) 2014 – 2021



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2021 übergeben wurden.
VDB, n = 1.148.

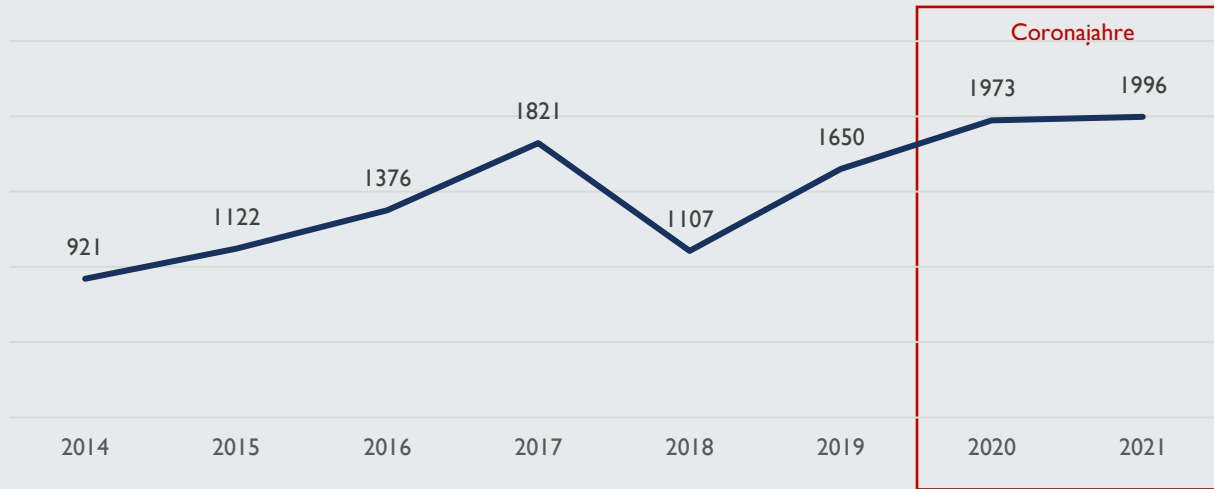
Abb. 2.9: Mittlerer Umsatz (Median) im Übergabegahr nach Branche (in TEUR) 2014 – 2021



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2021 übergeben wurden. VDB, n = 1.090.



Abb. 2.10: Entwicklung des mittleren Umsatzes (Median) im Übergabejahr (in TEUR)



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2021 übergeben wurden. VDB, n = 1.129.

Abb. 2.11: Entwicklung des mittleren Umsatzes (Median) im Übergabejahr in ausgewählten Branchen (in TEUR)

Branche	Umsatz (Median)	
	(in TEUR)	Entwicklung
Groß- und Außenhandel	2.732	
Einzelhandel	2.288	
Industrie	1.934	
Handwerk	1.367	
Dienstleistung	1.220	
Sonstiges Gewerbe	1.132	
Freie Berufe	594	
Hotels und Gaststätten	511	
Gesamtergebnis	1.367	

Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2021 übergeben wurden. VDB, n = 1.090.



Wie hat sich die Unternehmensgröße bei Übernahme im Zeitablauf entwickelt?

Über den gesamten Betrachtungszeitraum lässt sich eine Steigerung des Umsatzes der übernommenen Unternehmen erkennen (Abb. 2.5).¹ Erzielte die Hälfte der Nachfolgeunternehmen im Jahr der Übergabe 2014 noch mindestens 921 TEUR, so war es 2021 mit knapp 2 Mio. EUR bereits mehr als doppelt so viel.

Die Entwicklung ist branchenübergreifend allerdings nicht einheitlich. Eine steigende Tendenz zeigen besonders das Handwerk (von 780 TEUR im Jahr 2014 auf 2.486 im Jahr 2021) und die freien Berufe (von 288 TEUR im Jahr 2014 auf 1.070 im Jahr 2021), während sich die mittleren Umsatzerlöse in der Gastronomie auf einem Niveau von ca. einer halben Mio. EUR bewegen. Anders als in anderen Branchen scheinen es größere gastronomische Betriebe somit schwerer zu haben, Nachfolger/innen zu finden.

¹ Die Höhe der Bürgschaft, die von Bürgschaftsbanken übernommen werden können, sind limitiert.

Wie entwickelte sich der Umsatz vor der Übergabe?

Bei einer Nachfolge – insbesondere bei einem Unternehmensverkauf – wird von den Übernehmenden im Rahmen der Due Diligence meist die Entwicklung der letzten drei Jahre genauer analysiert. Der Nachfolgemonitor orientiert sich daran und drückt den Umsatz im Jahr der Übergabe als Vielfaches des Umsatzes drei Jahre zuvor aus.

Der Anteil der Übergabenden, denen es gelungen ist, den Umsatz mindestens auf dem alten Niveau zu halten, ist im zweiten Coronajahr 2021 nochmals leicht unter 49 % gesunken.

Die Zeitreihe in Abb. 2.13 zeigt allerdings eine gewisse Konsolidierung, denn die (mittlere) Hälfte der übernommenen Unternehmen lag nun in einem schmaleren Korridor von +/- 20 % zum Umsatz aus 2018 mit den Grenzen [0,79;1,2]. Das Erreichen von **mindestens 80 % des vorherigen Umsatzniveaus** könnte daher als Auswahlkriterium der Nachfolger/innen interpretiert werden, da sich die 4/5-Grenze als „Boden“ in den gezeigten Jahren 2014-2021 relativ stabil verhält, während die obere Grenze des 50 %-Korridors stärker variiert (von 1,5 bis 1,14).

Abb. 2.12: Verteilung des Umsatzes im Jahr der Übergabe als Vielfaches des Umsatzes drei Jahre vor Übergabe mit Vorjahresvergleich

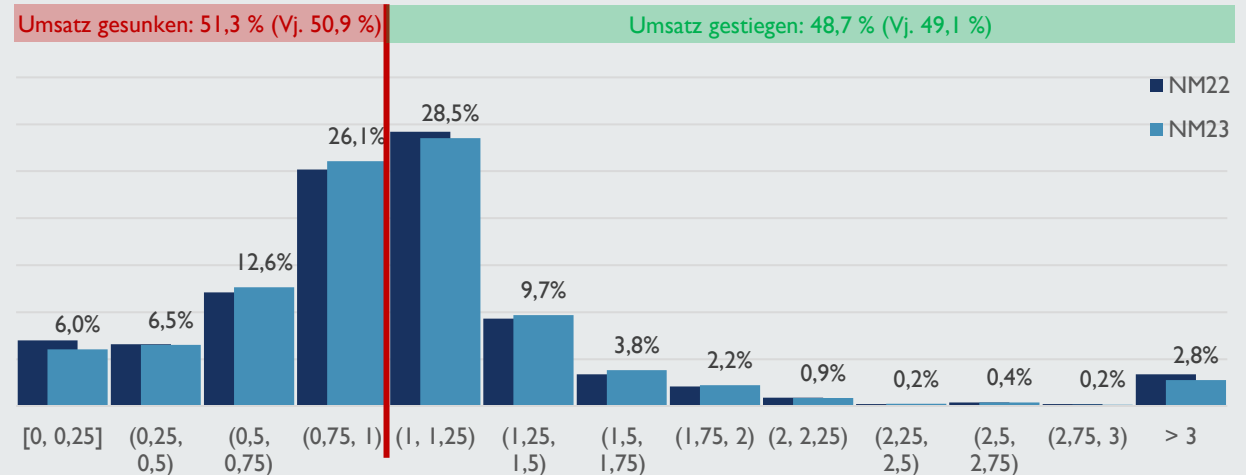
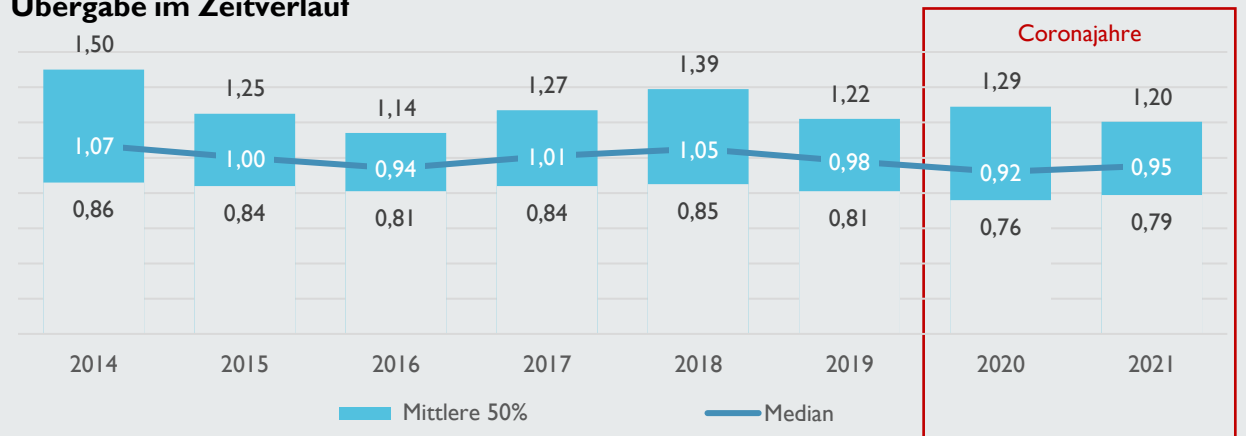


Abb. 2.13: Umsatz im Jahr der Übergabe als Vielfaches des Umsatzes drei Jahre vor der Übergabe im Zeitverlauf



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2021 übergeben wurden. VDB, n = 1.117.



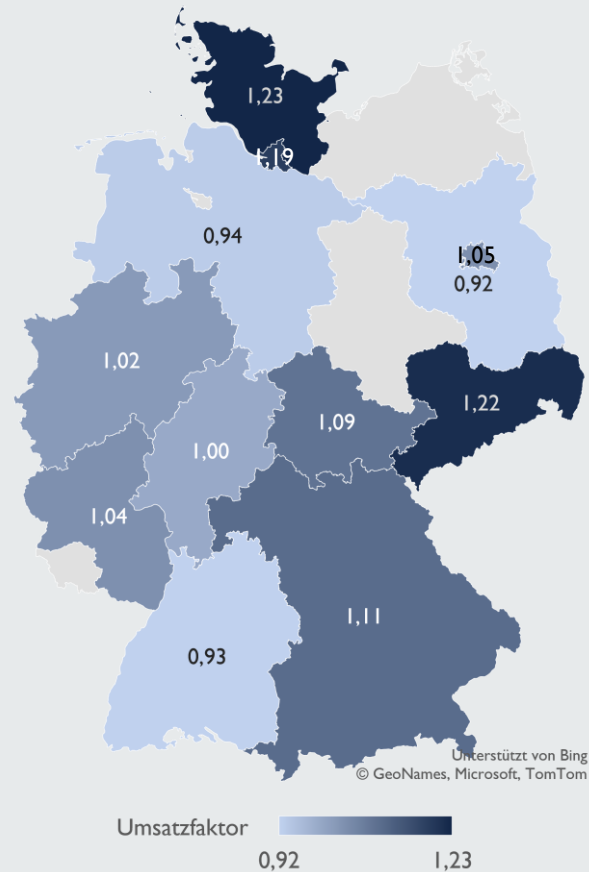
Wie hat sich der Umsatz vor der Übergabe in den verschiedenen Bundesländern und Branchen entwickelt?

Die Auswertung der Umsatzentwicklung nach Bundesländern (Abb. 2.13) zeigt in Flächenländern wie Niedersachsen, Brandenburg und auch Baden-Württemberg im Mittel rückläufige Werte, im ebenfalls großen Bayern hingegen nicht. Die Stadtstaaten Berlin und Hamburg zeigen hingegen leichte Umsatzzuwächse.

Die Branchen zeigen eine deutlichere Spreizung. Im Zeitraum von 2014 bis 2021 gelang es Unternehmen noch, selbst bei zurückgehenden Umsätzen Nachfolger/innen zu finden: von der Landwirtschaft mit einem Minus von durchschnittlich 7,6 % pro Jahr bis zu Dienstleistungsunternehmen mit einem durchschnittlichen Plus von 4,9 % pro Jahr (Abb. 2.14). Das Umsatzniveau bei Handwerk, Industrie und Handel blieb im Vorfeld einer Übergabe im Mittel stabil.

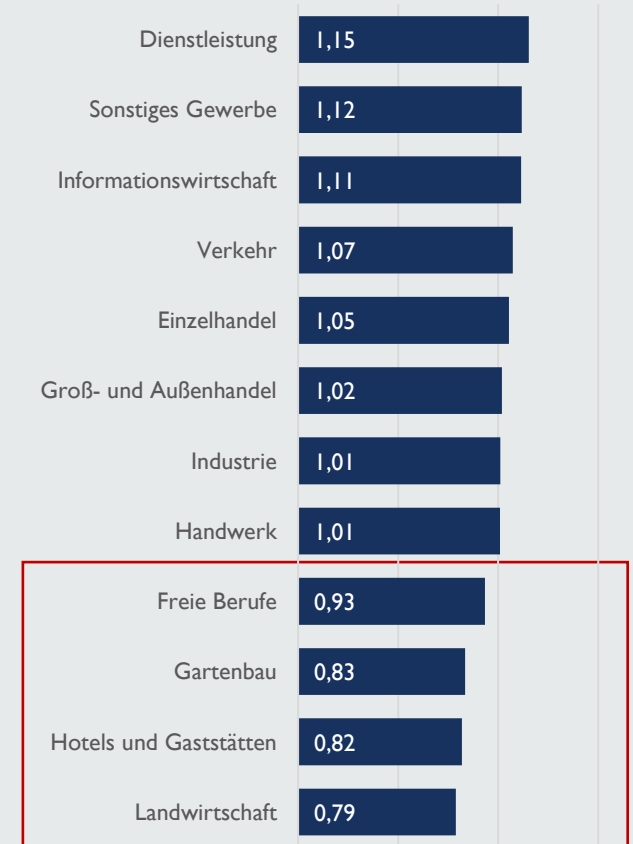
Hinweis: Für die nicht farbig unterlegten Bundesländer stehen nicht genügend aussagekräftige Daten zur Verfügung.

Abb. 2.14: Umsatz im Jahr der Übergabe als Vielfaches des Umsatzes drei Jahre vor der Übergabe nach Bundesland



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2021 übergeben wurden. VDB, n = 1.101.

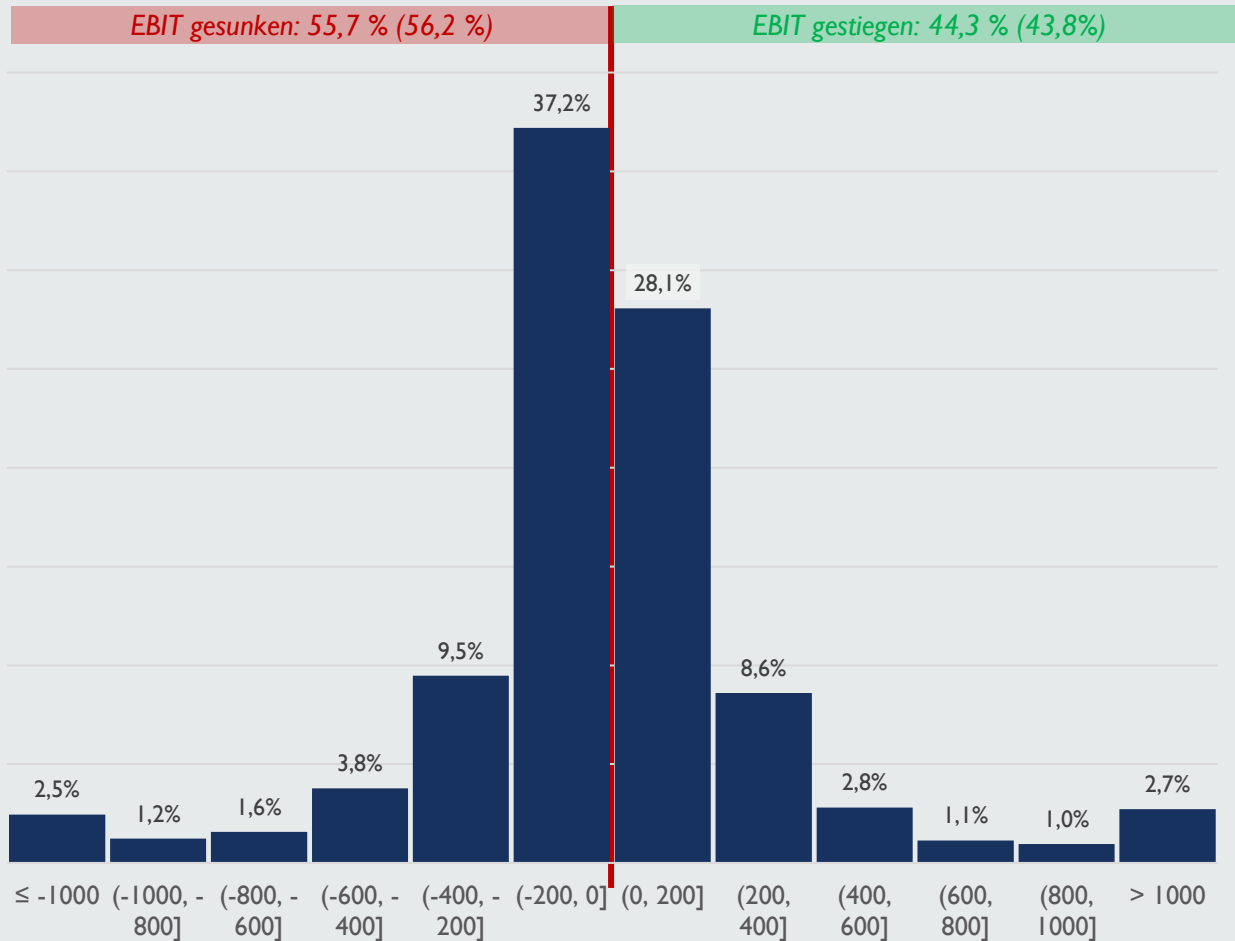
Abb. 2.15: Umsatz im Jahr der Übergabe als Vielfaches des Umsatzes drei Jahre vor der Übergabe nach Branche



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2021 übergeben wurden. VDB, n = 1.079.



Abb. 2.16: EBIT-Entwicklung 2014 – 2021 vor Übergabe insgesamt (in 1.000 EUR)



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



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

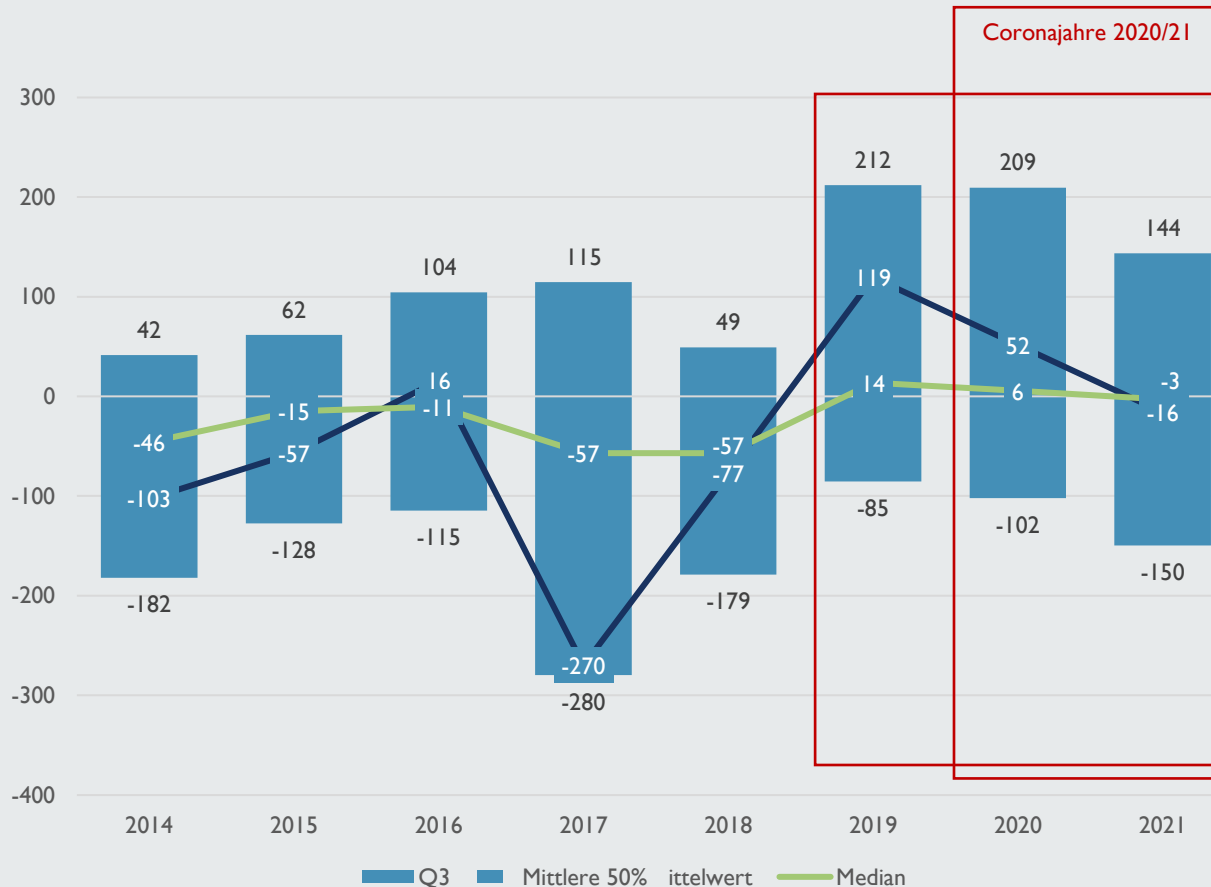
Wie Abb. 2.16 zu entnehmen ist, geht der Gewinn bei einer knappen Mehrheit der Unternehmen von 56 % in den Jahren vor der Übergabe zurück. Gleichzeitig liegen fast 2/3 aller Unternehmen dabei in einem Korridor von +/- 200 TEUR.

Dass ein größerer Anteil der Unternehmen in den drei Jahren vor der Übergabe rückläufige Gewinne verzeichnet, scheint die These einer nachlassenden unternehmerischen Aktivität zu stützen, was insbesondere auf eine geringere Investitionstätigkeit während der Anbahnung der Übergabe zurückzuführen sein dürfte.

Für die Suche nach Übernehmenden sind sinkende Gewinne sicherlich nicht vorteilhaft. Dass Unternehmen in dieser Situation dennoch Nachfolger/innen gewinnen konnten, kann u.a. an dem ungenutzten Potenzial liegen, welches Nachfolgende in bisher vernachlässigtem Marketing, Controlling und Digitalisierung sehen.

Korrektur: Im Nachfolgemonitor 2022 wurde an dieser Stelle eine falsche Darstellung abgebildet. Eine korrigierte Version des Nachfolgemonitors 2022 steht unter www.nachfolgemonitor.de zum Download zur Verfügung.

Abb. 2.17 EBIT-Änderung in 1.000 EUR im Jahr der Übergabe im Vergleich zum EBIT drei Jahre vor der Übergabe nach Übergabejahr



Konnten Unternehmen den Gewinn vor der Übergabe steigern?

Abb. 2.17 zeigt, wie sich das EBIT bei den übernommenen Unternehmen in den drei Jahren vor Übergabe im Zeitablauf entwickelt hat. Im Übergabejahr (X-Achse) lag bei jeweils der Hälfte aller Unternehmen die Gewinnänderung oberhalb bzw. unterhalb der grünen Linie, die den Median des jeweiligen Jahres zeigt. Es ist also zu erkennen, dass es fast durchgängig mindestens der Hälfte aller übernommenen Unternehmen nicht gelungen ist, im Vorfeld den Gewinn zu steigern.

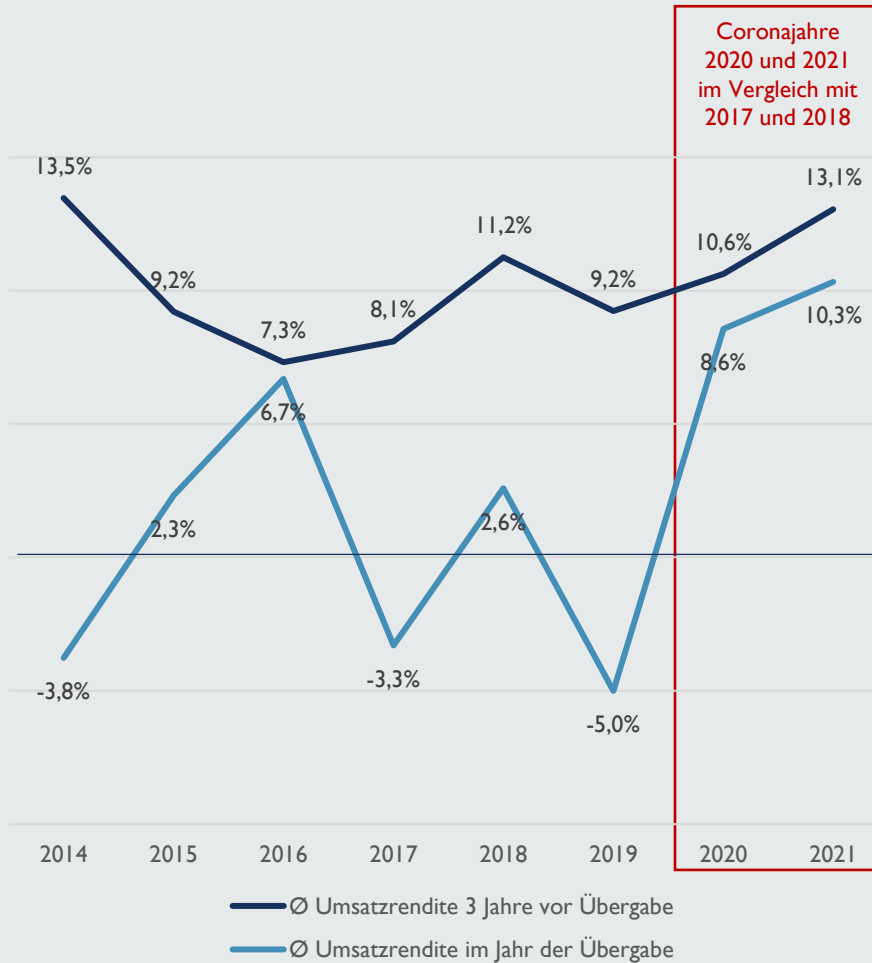
Die Übernahmen 2017 und 2018 wurden in der Hälfte der Fälle trotz eines Rückgangs um mindestens 57 TEUR durchgeführt. In den letzten drei, durch Krisen geprägten Jahren (2019 – 2021) liegt der Median allerdings höher, ungefähr auf dem alten Umsatzniveau. Übernehmende haben demnach in den wirtschaftlich unsicheren Zeiten **vermehrt Unternehmen mit positiver Entwicklung übernommen**. Dies deuten auch die höher liegenden blauen Boxen an, die die mittleren 50% der Unternehmen repräsentieren.

Korrektur: Im Nachfolgemonitor 2022 wurde an dieser Stelle eine falsche Darstellung abgebildet. Eine korrigierte Version des Nachfolgemonitors 2022 steht unter www.nachfolgemonitor.de zum Download zur Verfügung.

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



Abb. 2.18: Entwicklung der Umsatzrendite vor Übergabe insgesamt



Datenbasis: Entwicklung der Umsatzrendite im Jahr der Übergabe und drei Jahren vor Übergabe. VDB, n = 1.117.



Wie entwickelte sich die Umsatzrendite vor der Übernahme?

Die Marge ist für die Attraktivität einer Übernahme von großer Bedeutung. Wenn in den Jahren vor der Übergabe ein Rückgang der Marge erkennbar ist, so deutet dies auf eine Schwächung der Marktposition und/oder steigenden Kostendruck hin, der nicht in vollem Umfang an den Kunden weitergegeben werden kann.

Abb. 2.18 zeigt die Entwicklung der durchschnittlichen Umsatzrendite (EBIT/Umsatz) drei Jahre vor Übergabe und im Jahr der Übergabe. Es ist deutlich zu erkennen, dass sich die durchschnittliche Umsatzrendite vor der Übergabe im Beobachtungszeitraum nicht ein einziges Mal verbessert hat und stets unter der drei Jahre zuvor erzielten Umsatzrendite liegt.

Interessant ist, dass die Übernahmen in den beiden Coronajahren 2020 und 2021 die höchsten Umsatzrenditen erreicht haben. In diesen Jahren haben demnach bevorzugt margenstarke Unternehmen Nachfolger/innen gefunden. Mit Blick auf die aktuelle wirtschaftliche Lage kann daher vermutet werden, dass Nachfolger/innen trotz Krise gefunden werden können, wenn das Unternehmen eine hohe Profitabilität aufweist.

Hinweis Umsatzrendite: Für eine bessere Einschätzung der Höhe der Umsatzrenditen soll darauf hingewiesen werden, dass in die Berechnung die veröffentlichten Werte laut Jahresabschluss eingehen. Für das EBIT heißt das, dass für Einzelunternehmen und Personengesellschaften keine pauschale Korrektur um einen kalkulatorischen Unternehmerlohn vorgenommen werden konnte. Bei einer entsprechenden Bereinigung würden sich entsprechend niedrigere Umsatzrenditen ergeben.

Wie hat sich die Bonität vor der Übergabe entwickelt?

Neben den betriebswirtschaftlichen Rohdaten eignet sich die Bonität als komplexe Bewertungsgröße ebenfalls zur Beschreibung der Unternehmensentwicklung vor der Übergabe. Abb. 2.19 zeigt, in welcher Spanne sich die Index-Änderungen der mittleren 50 % der Unternehmen bewegen (Blaue Boxen) sowie der Median (Linie) entwickelt haben.

Insgesamt lässt sich erkennen, dass sich der Median stets sehr dicht an der 0-Linie bewegt, in allen Jahren haben sich also die übernommenen Unternehmen mit einer Verschlechterung oder Verbesserung die Waage gehalten. Die Entwicklung der Boxen zeigt jedoch, dass speziell das Ausmaß der Verbesserung (besonders 2015, 2016) sehr unterschiedlich ausgefallen ist.

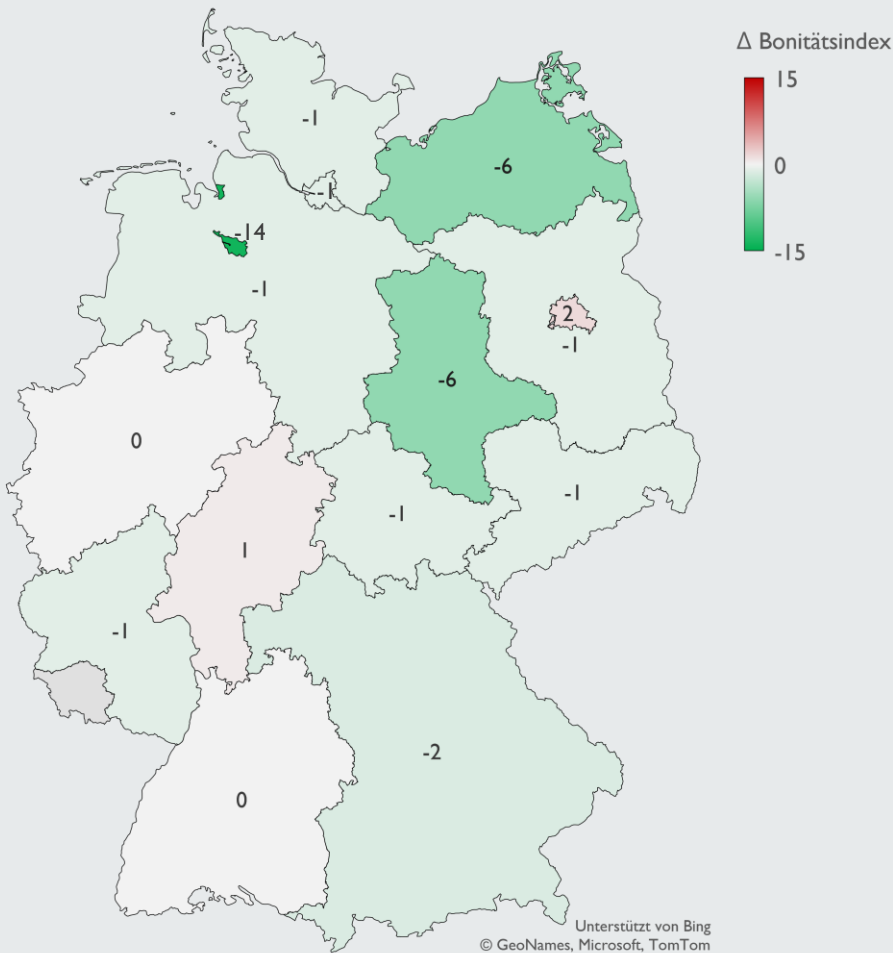
Seit 2018 liegen die Werte des ersten und des dritten Quartils gleichmäßiger ober- und unterhalb des Medians, seit 2019 zudem in einem schmalen Korridor von unter 20 Indexpunkten. Da seit 2018 vermehrt auch leichte Verschlechterungen in der Bonität zu beobachten sind, scheinen diese bei der Entscheidung zur Übernahme eines Unternehmens bei den Nachfolgern und Nachfolgerinnen weniger ins Gewicht zu fallen als in den Vorjahren. Eine mögliche Erklärung dafür könnte sein, dass die Erwartungshaltung der Übernehmenden in Bezug auf die Bonität durch die Krisen gedämpft worden ist, und deshalb auch Unternehmen mit leicht negativer Entwicklung eine Übernahme realisieren konnten.

Hinweis: Ein positiver Wert bedeutet eine Verschlechterung der Bonität (hier nach unten dargestellt), ein negativer Wert eine Verbesserung (hier nach oben dargestellt). Der beste Indexwert liegt bei 100 Punkten, der schlechteste bei 600 Punkten.

Abb. 2.19: Änderung der Bonität 2014 – 2022 in Indexpunkten vor Übergabe im Zeitverlauf



Abb. 2.20: Änderung der Bonität 2020 – 2022 in Indexpunkten nach Bundesland in den drei Jahren vor der Übergabe (Median)



Datenbasis: Unternehmen, die 2020 – 2022 übergeben wurden.. Creditreform, n = 591.



Gab es Unterschiede in der Entwicklung der Bonität vor der Übergabe unter Corona-Bedingungen zwischen den verschiedenen Bundesländern?

Die Unternehmen, die in den Jahren 2020 bis 2022 übernommen worden sind, zeigen auch mit Blick auf die verschiedenen Bundesländer nur geringe Unterschiede.

Noch am deutlichsten haben sich die Bremer Nachfolgeunternehmen in ihrer Bonität verbessern können, hier erreichte jedes zweite Unternehmen eine Verringerung des Index um mindestens 14 Punkte. Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen-Anhalt, anders als Bremen keine Stadtstaaten, zeigten ebenfalls mit einem Median von -6 Indexpunkten leichte Verbesserungen in der Bonität bei mehr als der Hälfte der Nachfolgeunternehmen.

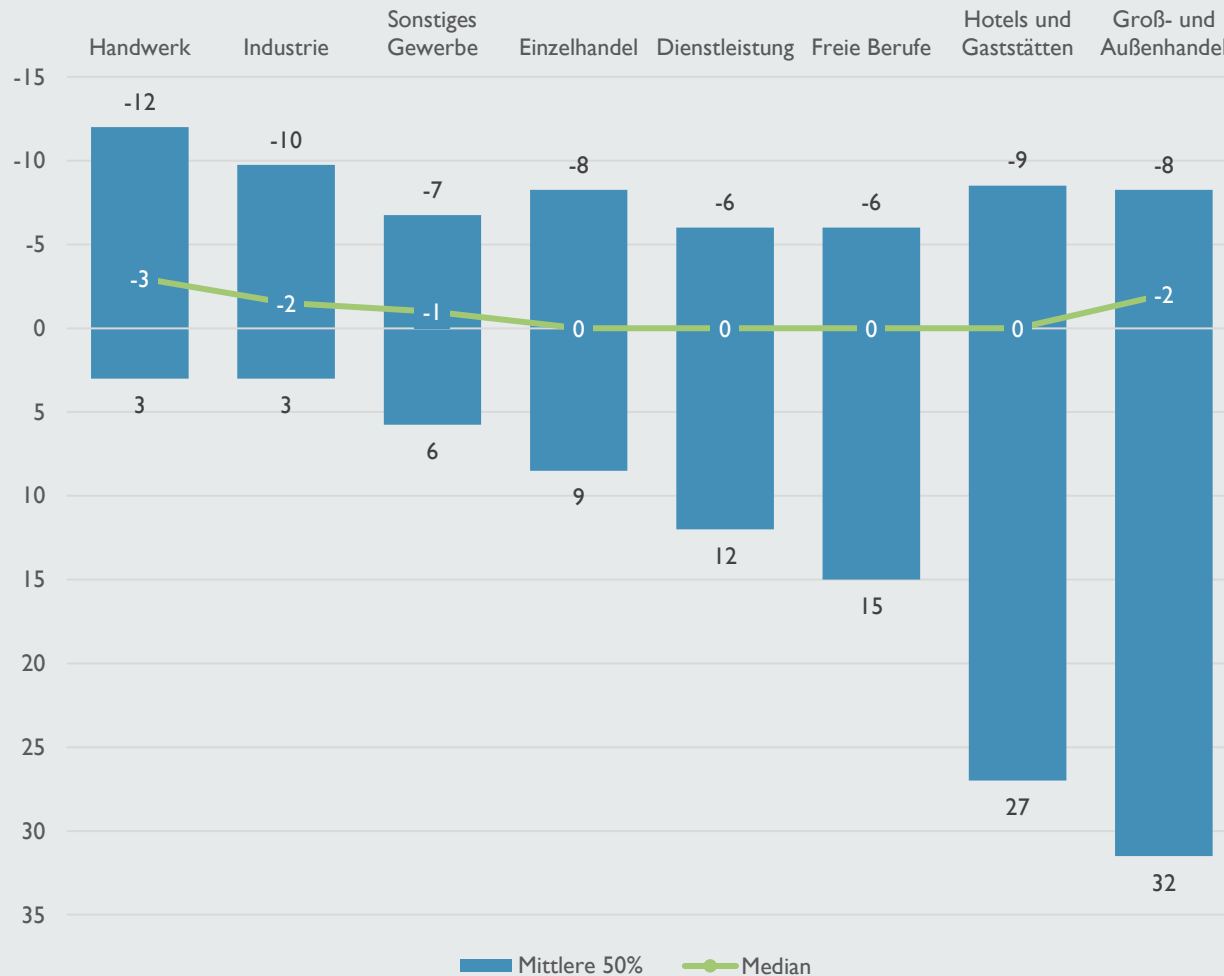
Die Unternehmen, die in diesen Jahren eine Übergabe in den besonders wirtschaftsstarken Bundesländern Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg und Bayern durchführen konnten, zeigten im Gesamtbild nahezu keine Veränderung ihrer Bonität im Vorfeld der Nachfolge.

Insgesamt lässt sich also nicht erkennen, dass sich die Unternehmen mit erfolgter Übergabe eines speziellen Bundeslandes mehrheitlich deutlich besser oder schlechter entwickelt haben als in anderen Bundesländern..

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

Ein positiver Wert bedeutet eine Verschlechterung der Bonität (hier nach unten dargestellt), ein negativer Wert eine Verbesserung (hier nach oben dargestellt). Der beste Indexwert liegt bei 100 Punkten, der schlechteste bei 600 Punkten.

Abb. 2.21: Änderung der Bonität 2020 – 2022 in Indexpunkten in ausgewählten Branchen in den drei Jahren vor der Übergabe



Datenbasis: Unternehmen, die 2020 – 2022 übergeben wurden. Creditreform, n = 576.



Gab es Unterschiede in der Entwicklung der Bonität vor der Übergabe unter Corona-Bedingungen zwischen den verschiedenen Branchen?

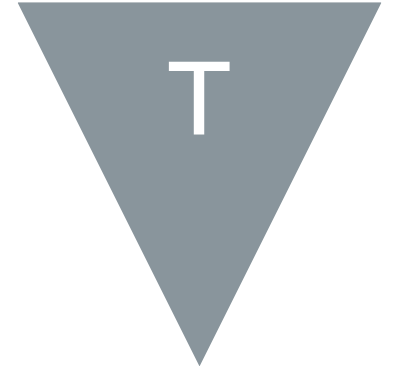
Auch mit Blick auf die Branchen zeigt sich durchgehend ein Median von ungefähr 0, d.h. dass es auch in jeder Branche jeweils die Hälfte der Unternehmen mit erfolgter Übergabe gelungen ist, die Bonität im Vorfeld der Nachfolge zu halten oder sogar zu verbessern.

Interessant ist jedoch, dass sich hier zum Teil breitere Korridore zeigen. Ein Viertel der Unternehmen des Groß- und Außenhandels und der Gastronomie mussten eine Verschlechterung von rund 30 Punkten und mehr ausweisen. Dennoch konnten auch diese Unternehmen Nachfolgen umsetzen.

Hinweis: Ein positiver Wert bedeutet eine Verschlechterung der Bonität (hier nach unten dargestellt), ein negativer Wert eine Verbesserung (hier nach oben dargestellt). Der beste Indexwert liegt bei 100 Punkten, der schlechteste bei 600 Punkten.

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 eine Konsolidierung des EBIT im Vergleich zum Jahr der Übergabe, allerdings unterhalb des Niveaus vor der Übergabe.



Corona



Das neu hinzugekommene Coronajahr 2021 bremst die Entwicklung nach Übernahme, vor allem die **Umsatzerlöse**. Überraschenderweise ist der **Ertrag** weniger betroffen.



Geschlecht



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



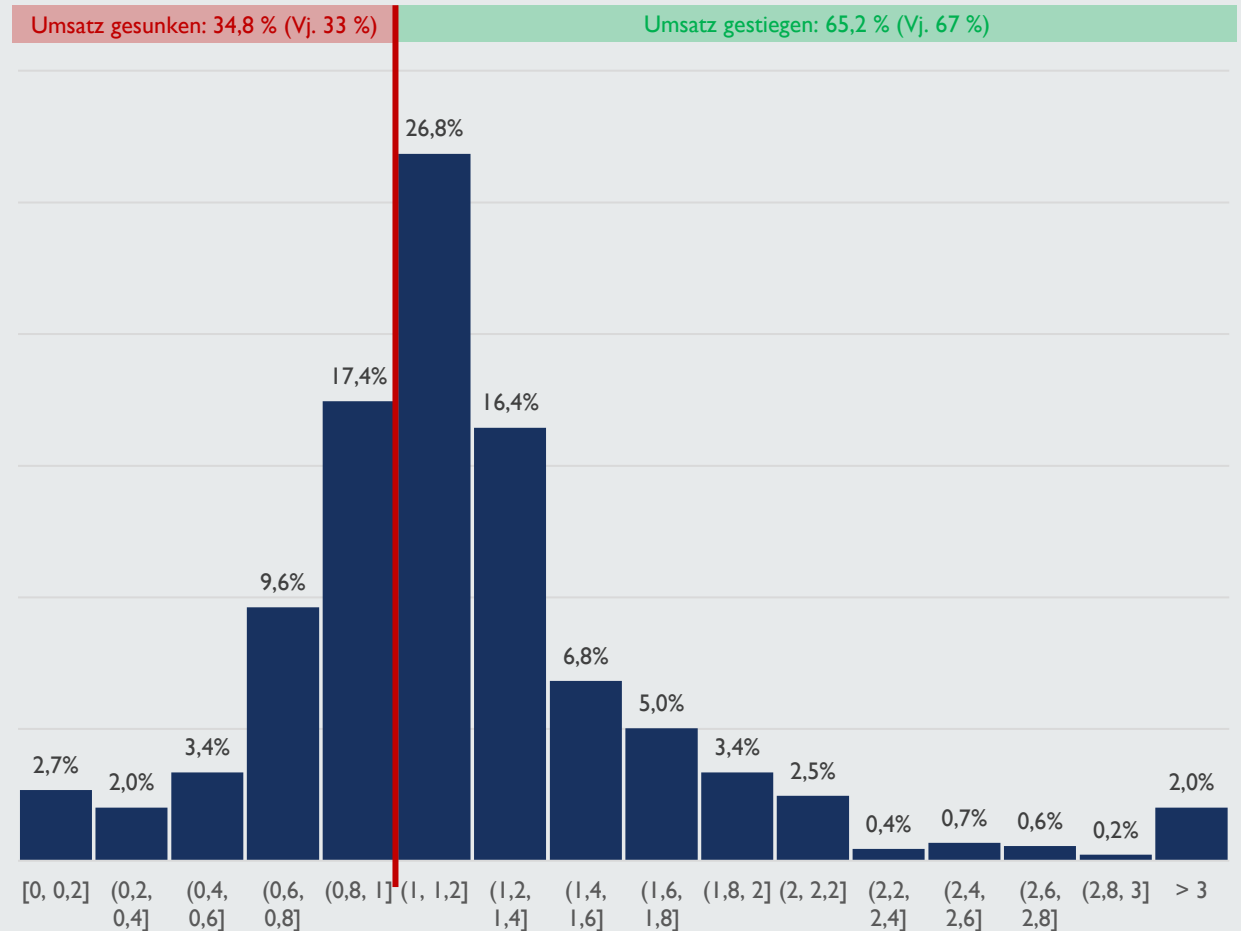
Wie entwickelte sich der Umsatz nach der Übernahme?

Die Auswertung der Umsatzerlöse zeigt, dass etwa zwei Drittel der Unternehmen ihren Umsatz im Vergleich zu zwei Jahren vor der Übergabe steigern konnten, wobei ein Viertel der Unternehmen sogar um mehr als 40 % zulegte. Dicht am früheren Umsatz ($\pm 20\%$) bleiben rd. 44,3 % der Unternehmen; deutlich darunter rd. 17,7 %.

Im Vergleich zum Vorjahr zeigt sich hier eine geringfügig zunehmende Spreizung. Bereinigt man die offensichtlichen Ausreißer, liegen Mittelwert und Median bei etwa 1,09.

Vor dem Hintergrund der Umsatzentwicklung vor Übergabe zeigt sich zwar eine anziehende Geschäftstätigkeit der Unternehmen. Im Vergleich zum Vorjahr schwächt sich die Dynamik jedoch spürbar ab. Auch dies dürfte auf das neu hinzugekommene Coronajahr 2021 zurückzuführen sein.

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



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2019 übergeben wurden. VDB, n = 894.



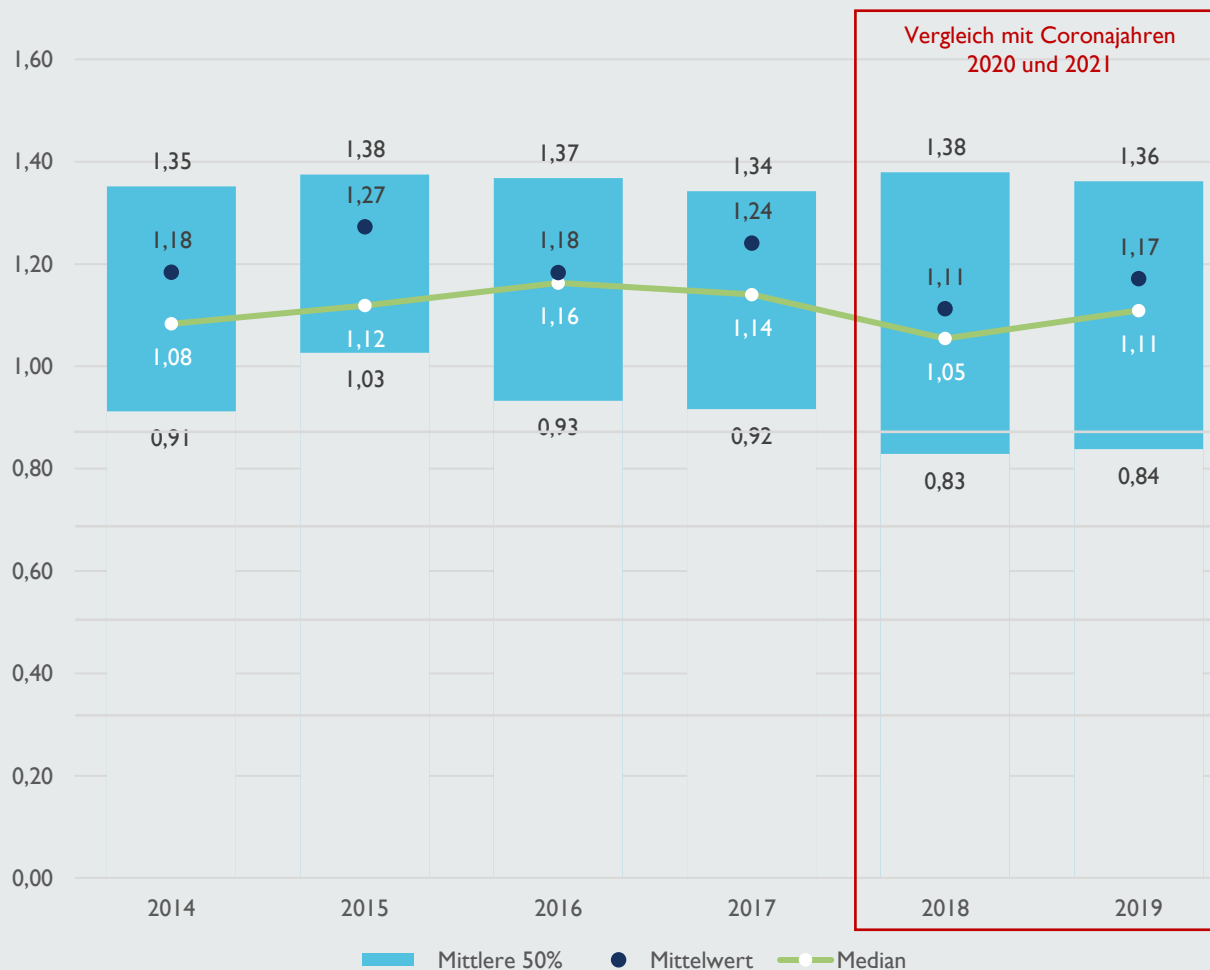
Wie entwickelte sich der Umsatz nach Übernahme im Zeitverlauf?

Die hellblauen Boxen zeigen für den Umsatzvervielfältiger die Lage der mittleren 50% der Unternehmen. Die grüne Linie zeigt den mittleren Wert (= Median) und der Punkt den Mittelwert. Es zeigt sich, dass die Streubreite der Umsatzentwicklung in der von Corona geprägten Übernahmehere 2018 und 2019 etwas zunimmt.

Ebenfalls erkennbar ist ein geringfügiger Rückgang der Vervielfältiger auf 1,11 und 1,17. Dies bedeutet, dass die kurz vor der Corona-Krise übernommenen Unternehmen (Übernahmehere 2018 und 2019) nach Übernahme, also in den Corona-Jahren 2020 und 2021, im Durchschnitt größere Schwierigkeiten hatten als die zuvor übergebenen Unternehmen, das frühere Umsatzniveau wieder zu erreichen.

Vor allem deutet die in diesen beiden Jahren tiefere untere Kante der Box darauf hin, dass mehr Unternehmen große Umsatzrückgänge zu verzeichnen hatten. Die Lage des Mittelwerts über dem Median deutet allerdings auch auf das Vorhandensein von positiven Ausreißerwerten hin.

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



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2019 übergeben wurden. VDB, n = 893.



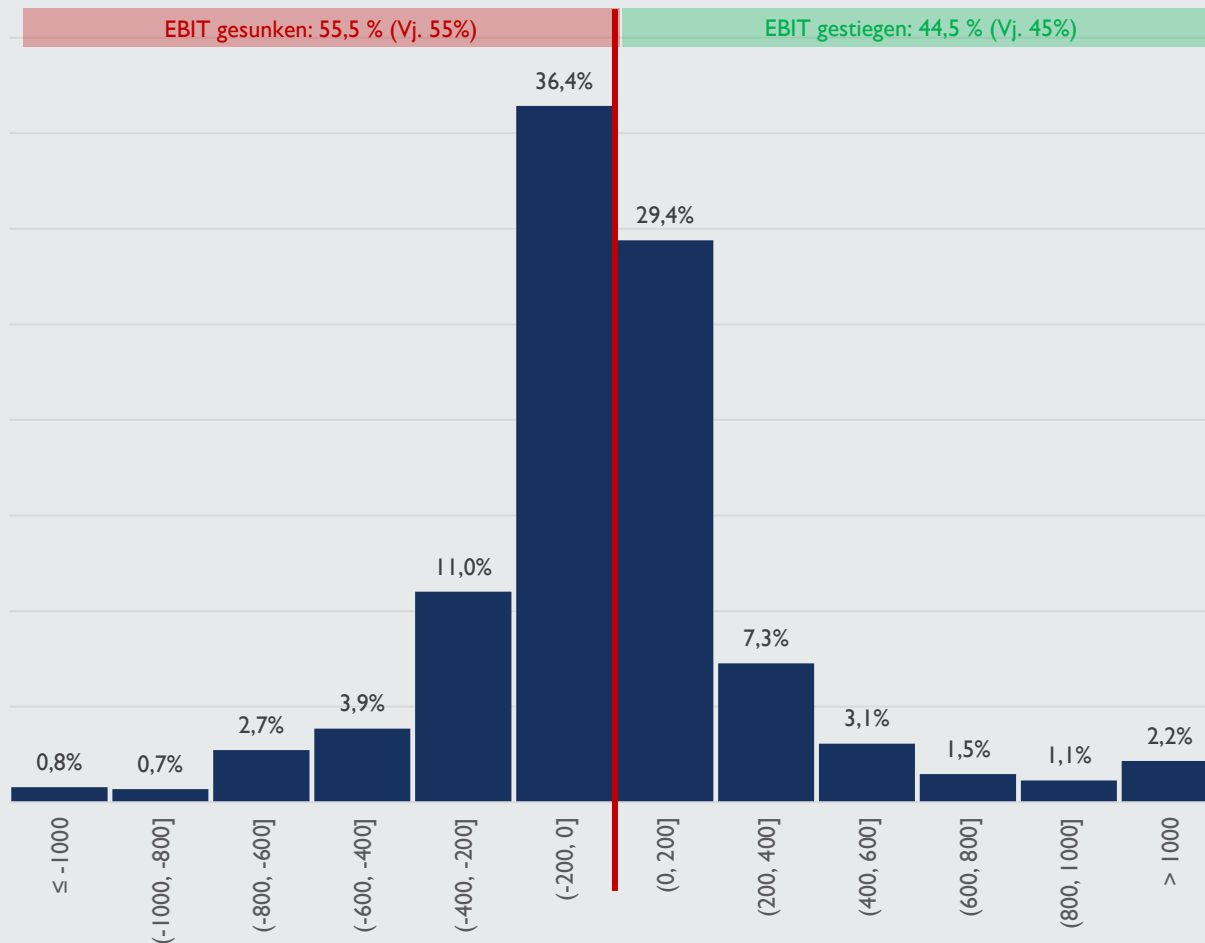
Wie entwickelte sich der Gewinn (EBIT) nach der Übernahme?

Die Analyse des Gewinns (EBIT) zwei Jahre nach im Vergleich zu zwei Jahren vor der Übergabe zeigt, dass der Gewinn in den überwiegenden Fällen gesunken ist. Insgesamt lassen sich durch das neu hinzugekommene Jahr kaum Veränderungen feststellen.

Dicht am früheren Gewinn (± 200 TEUR) agieren rd. 65,8 % der Unternehmen. Der Anteil Unternehmen, die deutlich unter dem ursprünglichen Gewinnniveau agieren, beträgt 19,1 %. Demnach konnten 15,1 % der übernommenen Unternehmen den Gewinn deutlich steigern.

Im Vergleich zur EBIT-Entwicklung vor Übergabe des Unternehmens zeigt sich kaum ein anderes Bild. Demnach kann man davon ausgehen, dass die vor der Übergabe schon überwiegend rückläufigen EBIT auch nach der Übernahme noch immer nicht aufgeholt wurden und mit kurzfristigen Gewinnsteigerungen kaum zu rechnen ist.

Abb. 3.3: EBIT-Entwicklung nach Übergabe insgesamt



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2019 übergeben wurden Änderung des EBIT zwei Jahre nach der Übernahme im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe. VDB, n = 893.

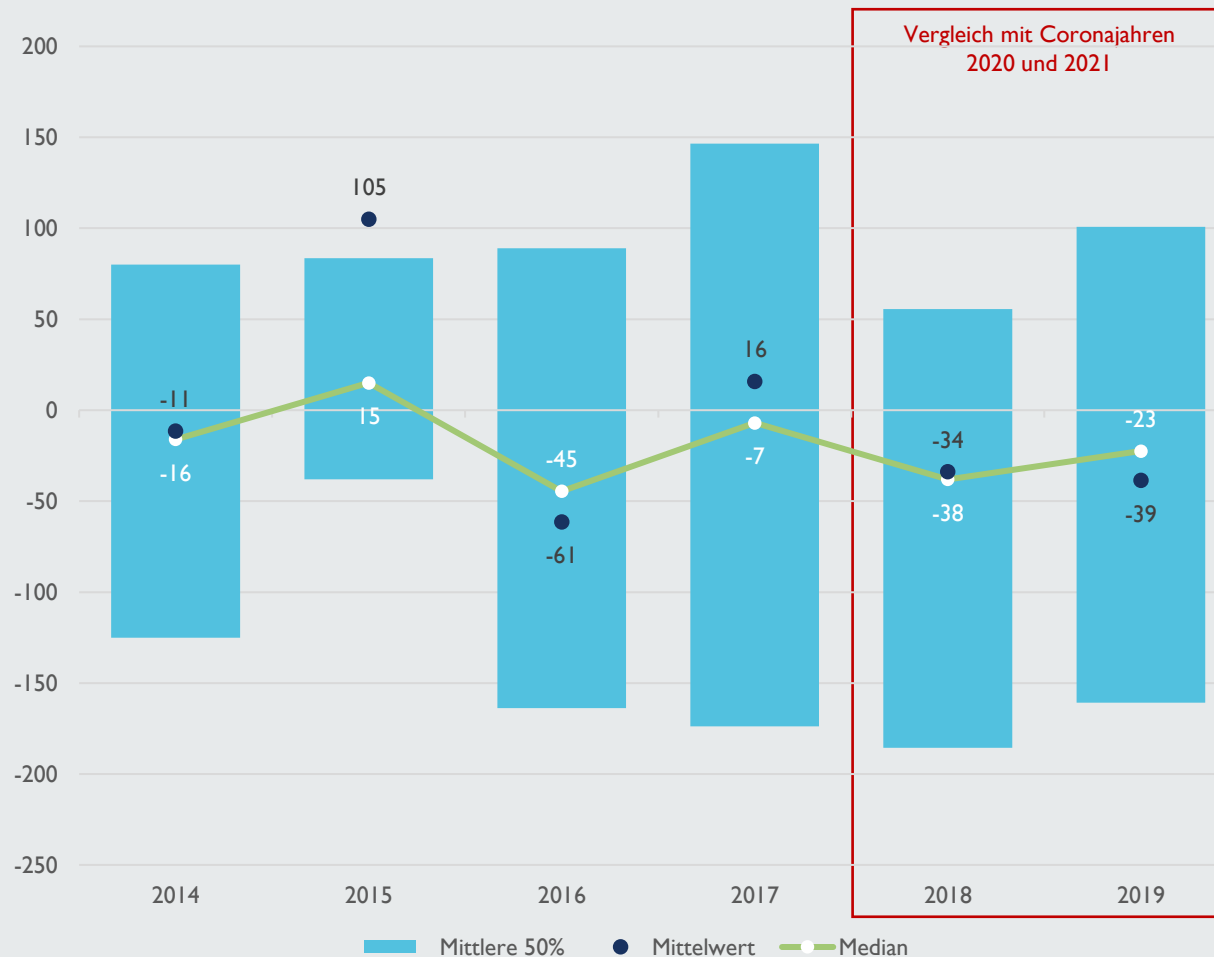


Wie entwickelte sich der Gewinn (EBIT) nach der Übernahme?

Die hellblauen Boxen zeigen für die EBIT-Differenzen die Verteilung der mittleren 50 %. Die grüne Linie zeigt den mittleren Wert (= Median) und der Punkt gibt den Mittelwert an. Im Jahresvergleich zeigt sich, dass die Streubreite des EBIT und die mittleren Werte recht stabil bleiben und auch in den Übergabeb Jahren 2018 und 2019 sich kaum wesentlich verändert haben.

Berücksichtigt man, dass diese beiden Übergabeb Jahre kurz vor der Corona-Krise liegen, zeigt sich, dass die zu diesem Zeitpunkt übergebenen Unternehmen im Vergleich zu den vorher übergebenen Unternehmen im Durchschnitt ihre Ertragslage nicht verschlechtert haben. Das ist etwas überraschend, da die Vergleichsjahre nach der Übergabe (2020 und 2021) mitten in der Corona-Krise liegen. Allerdings weist die Lage des Mittelwerts unterhalb vom Median im Übergabeb Jahr 2019 darauf hin, dass es in diesem Jahr einige wenige negative Ausreißerwerte gegeben hat.

Abb. 3.4: EBIT-Entwicklung nach Übergabe nach Übergabeb Jahr



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2019 übergeben wurden, Differenz zwischen dem EBIT zwei Jahre nach der Übernahme und dem EBIT zwei Jahre vor Übergabe in 1.000 EUR. VDB, n = 893.



Nachfolger oder Nachfolgerin?

Der Vergleich von männlichen und weiblichen Nachfolgenden zeigt, dass Nachfolgende beider Geschlechter Umsatz und Gewinn nach Übergabe steigern konnte.

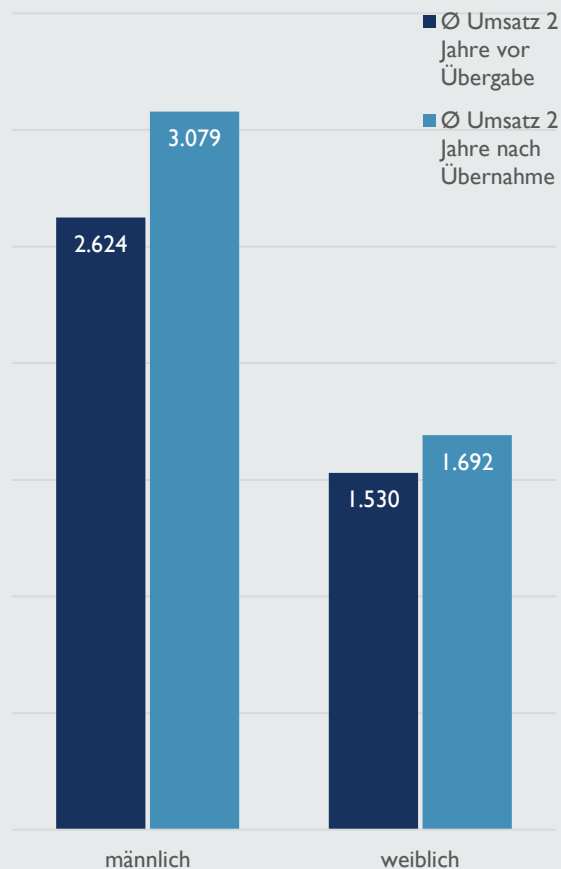
Allerdings fielen die Umsatzsteigerungen bei Männern mit durchschnittlich 4,1 % pro Jahr (Faktor 1,17) etwas deutlicher aus als die der Frauen mit 2,5 % (Faktor 1,11). Zudem waren von Männern übernommene Unternehmen in Bezug auf das ursprüngliche Umsatzniveau rd. 71 % größer.

Die Übernahmen im Beobachtungszeitraum im Zeitraum 2014 – 2019 entwickelten sich bei Nachfolgerinnen und Nachfolgern unterschiedlich erfolgreich. Während es den Nachfolgern im Mittel gelang, das Gewinnniveau etwas zu steigern (Zunahme von 8 TEUR), verzeichneten die Nachfolgerinnen ein Minus von durchschnittlich 32 TEUR im Vergleichszeitraum.

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

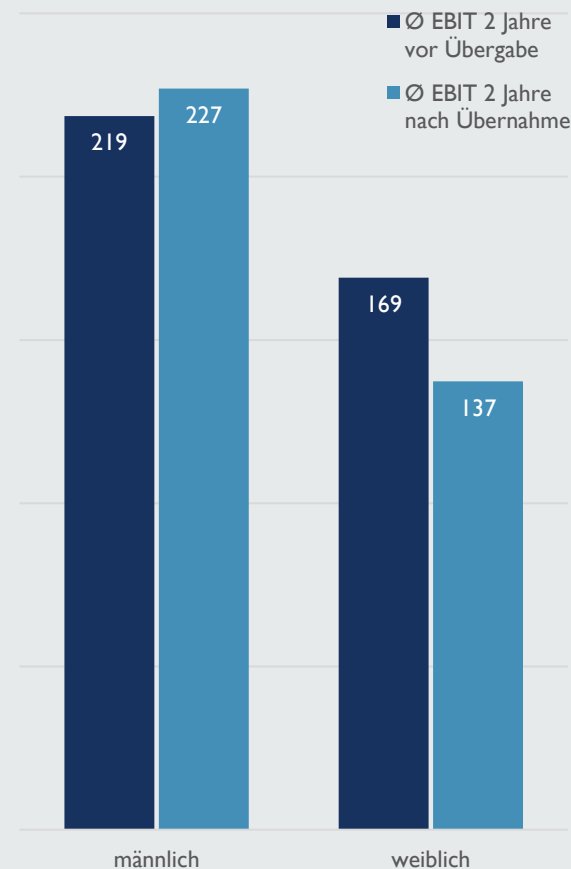
	Ø Umsatzrendite 2 Jahr vor Übergabe	Ø Umsatzrendite 2 Jahre nach Übernahme
männlich	12,4%	9,1%
weiblich	16,0%	11,2%

Abb. 3.5: Umsatzentwicklung nach Geschlecht der Übernehmenden (in TEUR)



Datenbasis: Vergleich der durchschnittlichen Umsätze (2014 – 2019) zwei Jahre vor und nach der Übergabe nach Geschlecht; Umsatz in 1.000 EUR. VDB, n = 1.105.

Abb. 3.6 Gewinnentwicklung nach Geschlecht der Übernehmenden (in TEUR)



Datenbasis: Vergleich des durchschnittlichen EBIT (2014 – 2019) zwei Jahre vor und nach der Übergabe nach Geschlecht; EBIT in 1.000 EUR. VDB, n = 1.105.



Investitionstätigkeit nach der Übernahme

Sowohl männliche als auch weibliche Übernehmende investieren nach der Übernahme des Unternehmens spürbar. Der Mittelwert des Anlagevermögens, welcher vor Übernahme bei den von Männern übernommenen Unternehmen auf einem etwas höheren Niveau ist, steigt durchschnittlich um 80 %, bei Frauen sogar im Durchschnitt um 186 %..

Vergleicht man dazu die Entwicklung der Abschreibungen, so ist es wenig überraschend, dass auch der Abschreibungsbetrag im Durchschnitt erheblich größer ist als noch zwei Jahre vor der Übernahme. Hier fällt allerdings auf, dass bei den Übernahmen durch Frauen die Abschreibungen vergleichsweise weniger stark anziehen. Dies könnte daran liegen, dass die Investitionen von Frauen eher langfristig ausgerichtet sind. Dies wiederum dürfte aber auch sehr stark von der Branchenzugehörigkeit abhängen.

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

Abb. 3.7: Entwicklung des Anlagevermögens 2014 – 2019 nach Geschlecht der Übernehmenden

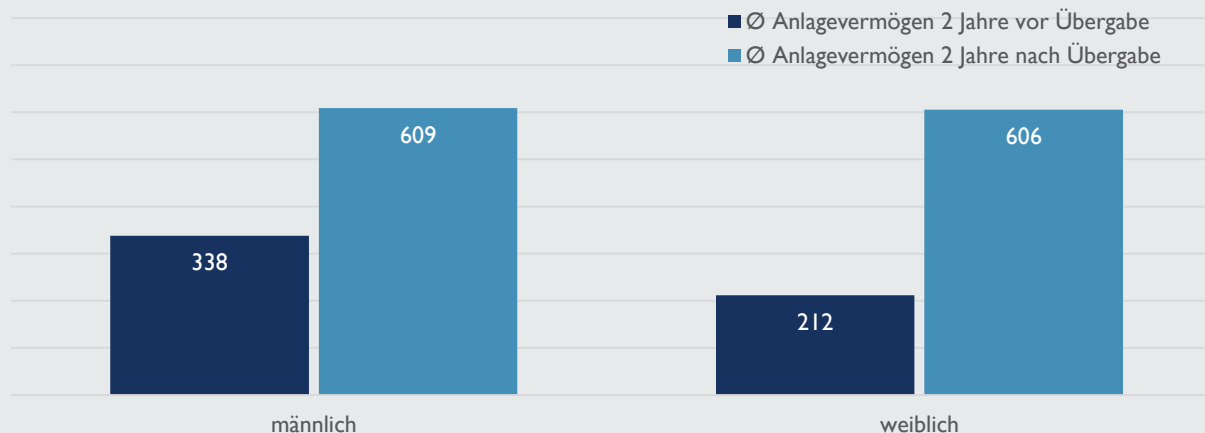
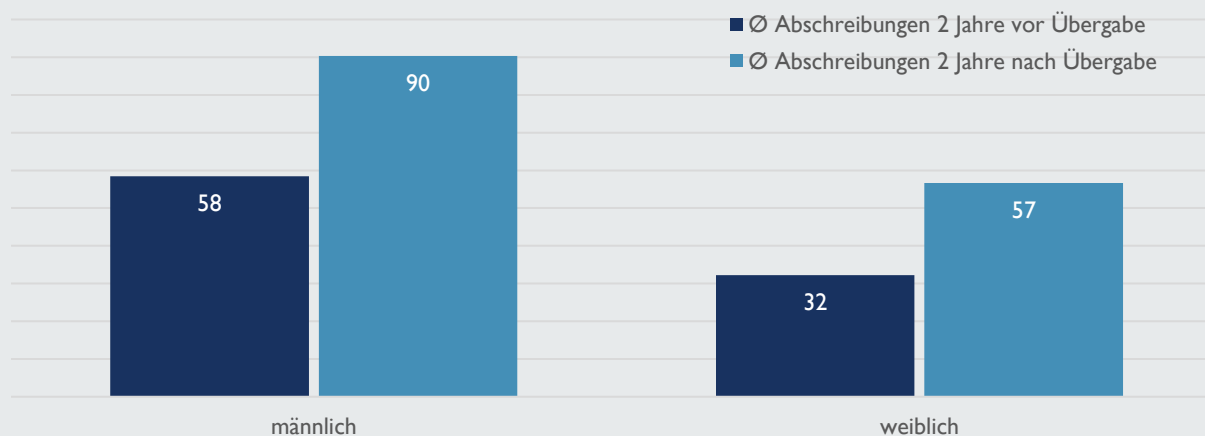


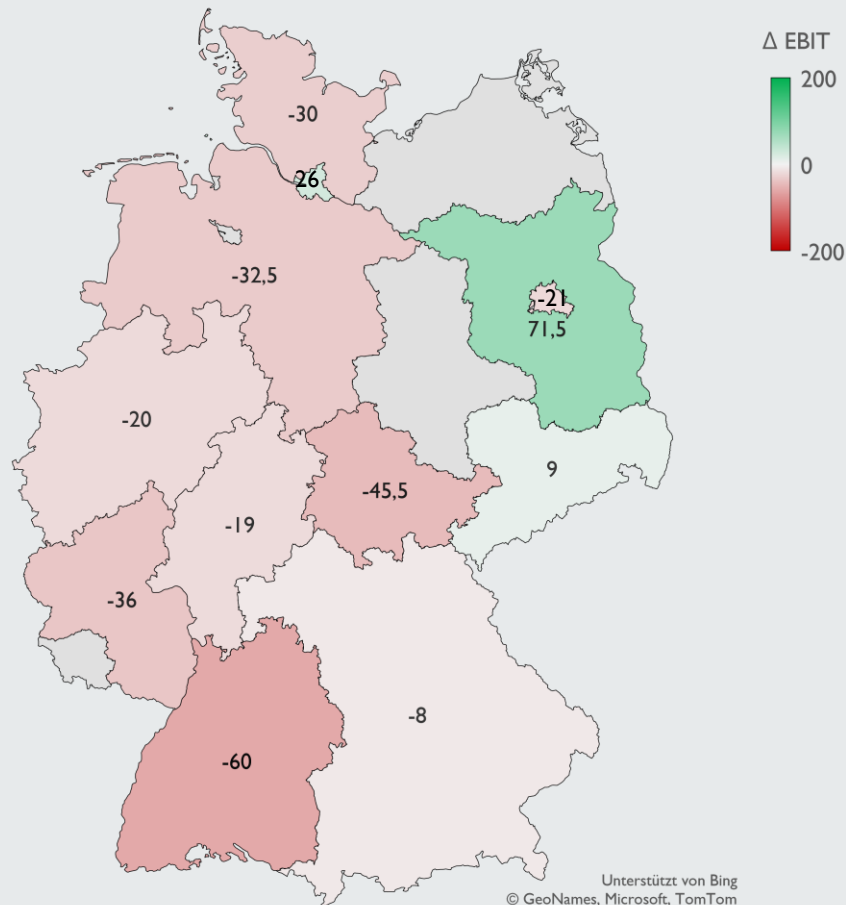
Abb. 3.8: Entwicklung der Abschreibungen 2014 – 2019 nach Geschlecht der Übernehmenden



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



Abb. 3.9: EBIT-Entwicklung nach der Übernahme nach Bundesland 2014 – 2019 (Median)



Mittlere EBIT-Änderung zwei Jahre nach der Übernahme im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe. VDB, n = 867.

Gibt es regionale Unterschiede beim Erfolg der Übernehmenden?

Im letzten Nachfolgemonitor wurde die EBIT-Entwicklung in den Bundesländern anhand der durchschnittlichen Änderung zwei Jahre nach der Übernahme im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe vorgestellt. Um Ihnen einen weiteren Einblick zu geben, stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe den Median der Änderungen in den Bundesländern vor.

Im Gegensatz zum Durchschnitt, dem arithmetischen Mittel, ist der Median nicht ausreißerempfindlich. Die Bandbreite, innerhalb derer sich die Werte der einzelnen Bundesländer bewegen, ist daher deutlich geringer. Eine Änderung über die vier Jahre von 40 TEUR und mehr zeigen mit Baden-Württemberg, Thüringen und Brandenburg nur drei Bundesländer.

Nur den Nachfolger/innen in Brandenburg, Hamburg und Sachsen gelang es mehrheitlich, einen EBIT zu erwirtschaften, der über dem EBIT von vier Jahren zuvor lag. Bei der Betrachtung des durchschnittlichen Mehrgewinns im letzten Jahr zeigte Brandenburg den zweithöchsten Wert, und nach der Analyse des Medians setzt sich das Bundesland relativ deutlich ab. Ob hier besonders die Landkreise des sog. „Speckgürtels“ von der Nähe zu Berlin profitieren können, sollte eine weitere Untersuchung ergeben können.

Ein regionales Muster, das auf vielleicht vorhandene länderübergreifende Impulse hinweisen würde, ist im Übrigen optisch kaum zu erkennen.

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

Wie entwickelte sich die Bonität nach der Übernahme?

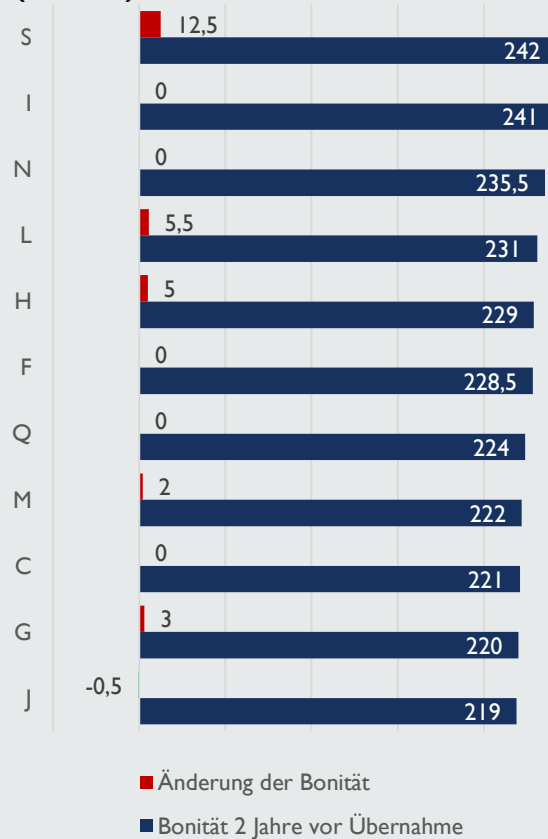
Die Hälfte der Nachfolger/innen ist es nach wie vor gelungen, die Bonität stabil zu halten, wie der Median der Änderung zwei Jahre nach der Übergabe zu zwei Jahren vor der Übernahme von nur einem Indexpunkt zeigt – über alle Wirtschaftszweige und Bundesländer hinweg.

Die Unternehmen des Wirtschaftszweigs Information und Kommunikation (I) zeigten die beste Bonität zwei Jahre vor der Übernahme und auch als einzige eine mehrheitliche Verbesserung, wenn auch marginal. Die Sonstigen Dienstleistungen (S) markieren das andere Ende der Liste, sie zeigten zuvor die schlechteste Bonität und zugleich die größte Verschlechterung nach Übernahme, allerdings auch hier mit nur 12,5 Punkten im Median.

Hinweise: Für die nicht dargestellten Branchen (links) bzw. die nicht farbig unterlegten Bundesländer (rechts) stehen nicht genügend aussagekräftige Daten zur Verfügung.

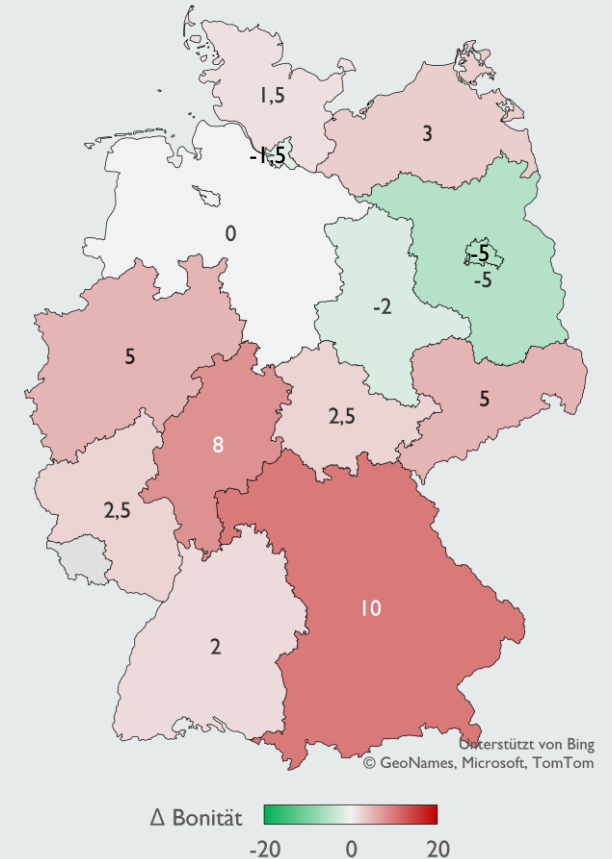
Ein positiver Wert bedeutet eine Verschlechterung der Bonität (hier nach unten dargestellt), ein negativer Wert eine Verbesserung (hier nach oben dargestellt). Der beste Indexwert liegt bei 100 Punkten, der schlechteste bei 600 Punkten.

Abb. 3.10: Ausgangswert und Änderung der Bonität zwei Jahre nach Übernahme im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe nach Wirtschaftszweig (Median)



Grüne Balken stellen eine Verbesserung der Bonität dar, rote eine Verschlechterung. Datenbasis: Bonitätsindex 2014 – 2020, Creditreform, n = 1.209.

Abb. 3.11: Änderung der Bonität zwei Jahre nach Übernahme im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe nach Bundesland (Median)



Grüne Flächen stellen eine Verbesserung der Bonität dar, rote eine Verschlechterung. Datenbasis: Bonitätsindex 2014 – 2020, Creditreform, n = 1.251.

*Special:
Nachfolgen in NRW*



Vier Erkenntnisse zu den Nachfolgen in Nordrhein-Westfalen

Alter



Das Durchschnittsalter der **Übergebenden** liegt mit **62,4 Jahren**, das Durchschnittsalter der **Übernehmenden** mit **39,6 Jahren** etwas über dem Bundesdurchschnitt (60,7; 39,3).



Geschlecht



Der Anteil der Übernahmen durch **Frauen** liegt mit **14,5%** recht deutlich unter dem bundesdeutschen Niveau und schwankt zwischen den Regierungsbezirken recht deutlich.



Umsatz



Der Umsatz der Unternehmen lag bei Übergabe im Durchschnitt bei **2,2 Mio. EUR** und damit unter dem bundesdeutschen Durchschnitt.



Rendite



EBIT und Umsatzrendite sinken im Mittel bei den Nachfolgerinnen und Nachfolgern in NRW. Die **Umsatzrendite** liegt zwei Jahre nach Übernahme dennoch **durchschnittlich bei 12,7%**.



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

Nimmt man das aktuelle Renteneintrittsalter von knapp 66 Jahren als Maßstab, so gelingt es den Übergebenden bei den von der Bürgerschaftsbank NRW begleiteten Übernahmen mit 62,4 Jahren im Durchschnitt früher, das Unternehmen zu übergeben. Die jüngsten Übergebenden kommen aus dem Regierungsbezirk Düsseldorf und sind im Durchschnitt 61,0 Jahre alt. Die ältesten wohnen im Regierungsbezirk Detmold und sind durchschnittlich 64,2 Jahre alt.

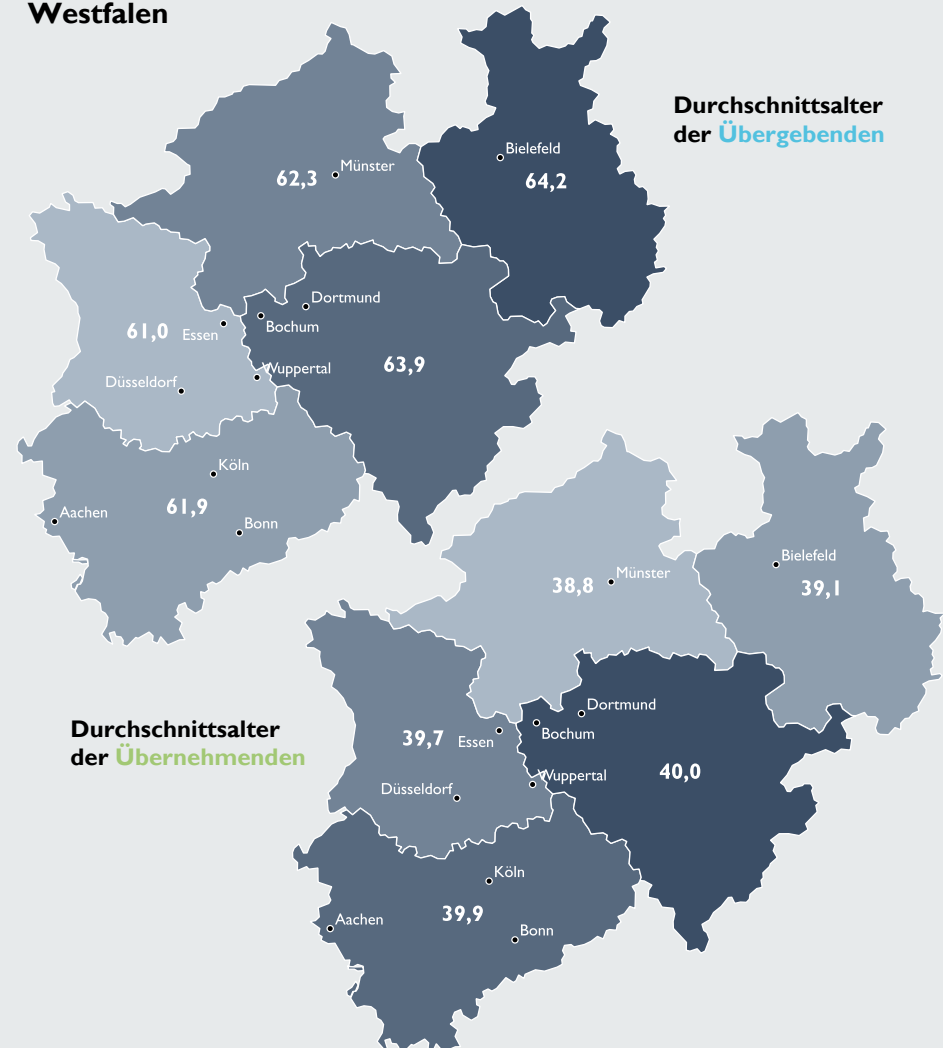
Die Altersverteilung der Übergebenden zeigt damit eine deutliche Spreizung der Mittelwerte in den einzelnen Regierungsbezirken von 61,0 bis 64,2 Jahre. Die Übergebenden im Regierungsbezirk Düsseldorf entsprechen damit am ehesten dem bundesdeutschen Durchschnittsalter von 60,7 Jahren.

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

Betrachtet man hingegen das durchschnittliche Alter der Übernehmenden für jeden Regierungsbezirk, fällt auf, dass eine Streuung des Alters, wie sie bei den Übergebenden erkennbar ist, faktisch nicht vorliegt. Die jüngsten Übernehmenden kommen aus dem Regierungsbezirk Münster und sind im Durchschnitt 38,8 Jahre alt; die mit durchschnittlich 40,0 Jahre ältesten Übernehmenden wohnen im Regierungsbezirk Arnsberg. Das Durchschnittsalter der Übernehmenden liegt mit 39,6 Jahren etwas über dem Bundesdurchschnitt.

Hinweis: Nur für etwa ein Drittel aller Übernahmen liegen Daten das Alter des Übergebers vor.

Abb. nrw.1/2: Altersverteilung der Übergebenden (oben) und Übernehmenden (unten) nach Regierungsbezirken in Nordrhein-Westfalen



Datenbasis: Personen 2014 – 2022, Creditreform, n = 349.



Abb. nrw.3 : Häufigkeit des Alters der Übergebenden nach Altersgruppen in NRW und Deutschland gesamt

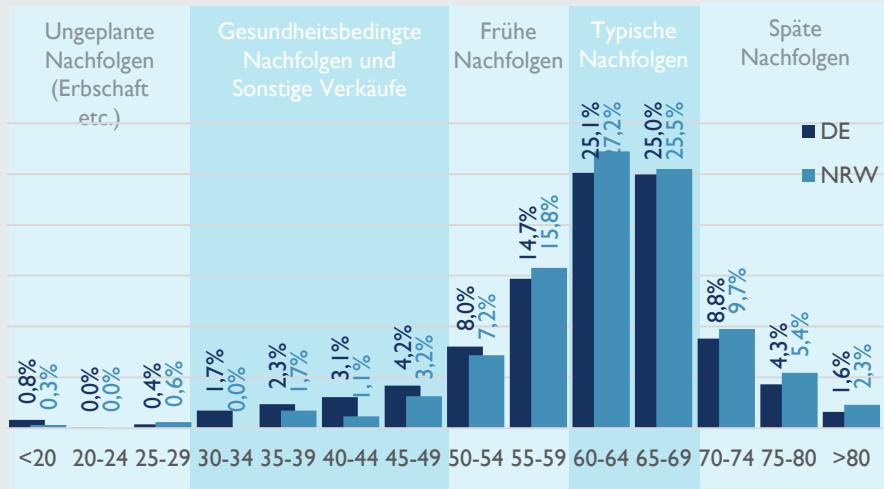
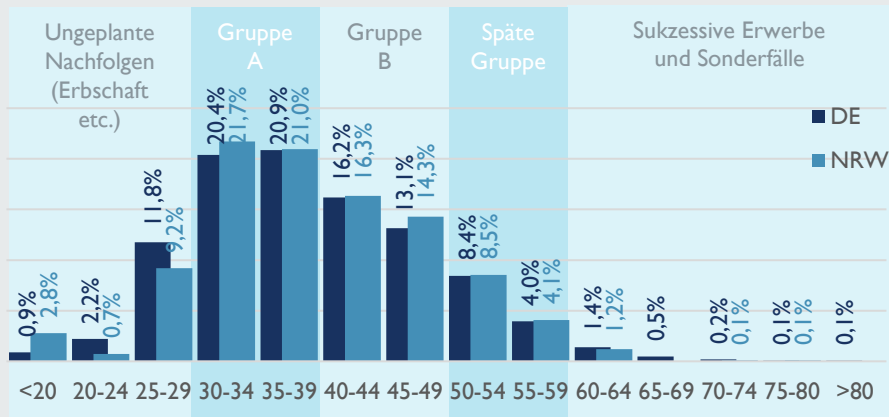


Abb. nrw.4 : Häufigkeit des Alters der Übernehmenden nach Altersgruppen in NRW und Deutschland gesamt



Datenbasis: Durchschnittliches Alter bei Übergabe. Oben Berechnung ohne Altersbeschränkung, Creditreform, n = 2.655 (DE), 349 (NRW); Unten n = 10.899 (DE), 1.078 (NRW)

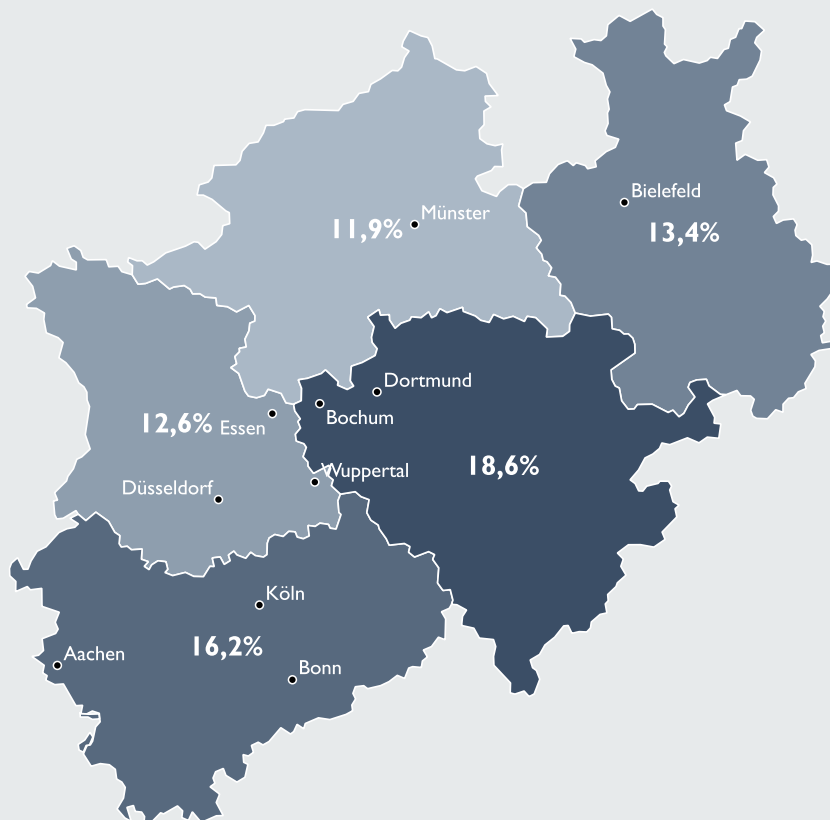
Wie alt sind die Unternehmer/innen in NRW, wenn sie übergeben oder übernehmen?

Die Frage danach, wann man das eigene Unternehmen übergeben sollte, stellt sich vermutlich jeder Unternehmer, hängt doch von der Antwort auch ab, wann man mit der Vorbereitung der Nachfolge beginnen muss. Da häufig von Kammern, Verbänden und Beratern bemängelt wird, dass sich viele Übergebende zu spät um die Vorbereitung der Nachfolge kümmern, untersucht der Nachfolgemonitor seit Beginn das Alter, bei dem die Nachfolgen tatsächlich erfolgen.

Abb. nrw.3 zeigt für NRW im Vergleich zu Gesamt-Deutschland ein grundsätzlich ähnliches Bild, allerdings mit einem etwas größeren Anteil typischer Nachfolgen im Alter von 60-69 Jahren (53 % statt 50 %). Auch bei späten Nachfolgen im Alter ab 70 Jahren liegt NRW ca. 2 %-Punkte über dem Bundesdurchschnitt (17 % statt 15 %). Im Vergleich zu allen anderen Nachfolgen arbeiten die nordrhein-westfälischen Unternehmer also etwas länger in ihren Unternehmen als der bundesdeutsche Unternehmer-Durchschnitt.

Die Altersstruktur auf der Seite der Übernehmenden entspricht weitestgehend derjenigen auf Bundesebene, lediglich bei den jüngeren Nachfolgenden zeigen sich Abweichungen (Abb. nrw.4). So liegt der Anteil der Nachfolger/innen im Alter zwischen 20 und 29 fast 5 %-Punkte unter dem gesamtdeutschen Wert. In diesem Alter entscheiden sich Existenzgründer tendenziell häufiger für eine Neugründung als für die Übernahme eines bestehenden Betriebs, dies scheint für NRW im Besonderen zu gelten. Die relativ hohe Zahl an sehr jungen Nachfolgenden (< 20 Jahre) lässt auf einen größeren Anteil an ungeplanten Übernahmen durch Erbschaft schließen, was mit dem höheren Austrittsalter der Übergebenden korrespondiert.

Abb. nrw.5 : Anteil der Nachfolgerinnen nach Regierungsbezirken in Nordrhein-Westfalen



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2022 übernommen wurden, VDB, n = 1.078

Welchen Anteil haben Nachfolgerinnen an den Übernahmen?

Der Anteil der Nachfolgerinnen ist in NRW im Vergleich zum deutschen Durchschnitt recht gering und liegt mit 14,5 % deutlich unter dem Anteil weiblicher Übernehmender im gesamten Bundesgebiet von ca. 22 % (Vgl. Abb. 1.2.).

Zwischen den Regierungsbezirken in Nordrhein-Westfalen schwankt der Anteil allerdings recht deutlich. Den größten Wert besitzt dieser Anteil im Regierungsbezirk Arnsberg mit 18,6 %, den kleinsten Wert weist der Regierungsbezirk Münster mit 11,9 % auf. Zu berücksichtigen ist hierbei jedoch die geringere Fallzahl durch die Fokussierung auf NRW, die sich dann noch auf 5 Regierungsbezirke verteilt. Ausreißer und Verteilungsschiefen bekommen dadurch einen größeren Einfluss auf das Ergebnis, sodass die Interpretation hier keine große Klarheit bietet.

Analoges gilt auch, wenn man die Anteils- mit der Altersverteilung der Übernehmenden vergleicht, denn interessanterweise ähnelt die Anteilsverteilung der in Abbildung Abb. nrw. 2 gezeigten Altersverteilung der Übernehmenden. Dies legt zunächst einmal die Vermutung nahe, dass Frauen (hoher Anteil im Regierungsbezirk Arnsberg, kleiner Anteil in Münster) relativ spät Unternehmen übernehmen (hohes Alter im Regierungsbezirk Arnsberg, geringes Alter im Regierungsbezirk Münster). Da die beiden Durchschnittswerte für das Alter jedoch eng beieinanderliegen, kann hier ein Zufall nicht ausgeschlossen werden.

Abb. nrw.6 : Durchschnittliche Umsatzerlöse (in TEUR) und Umsatzrendite im Übergabjahr nach Regierungsbezirken in Nordrhein-Westfalen 2014 – 2021

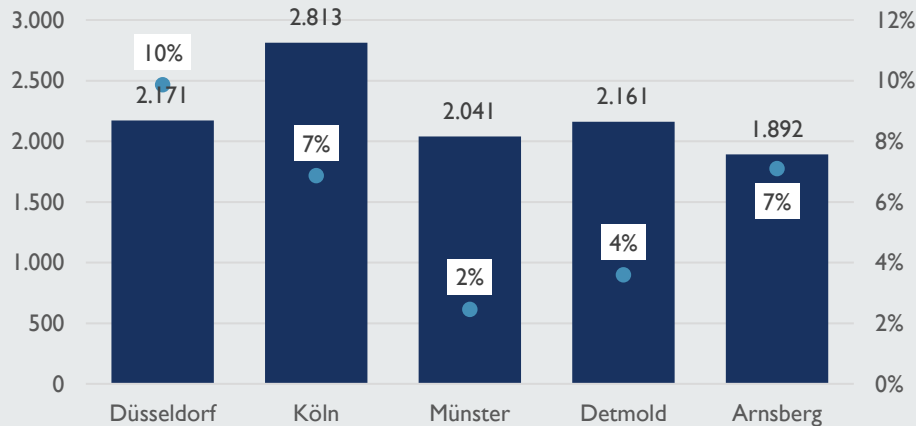
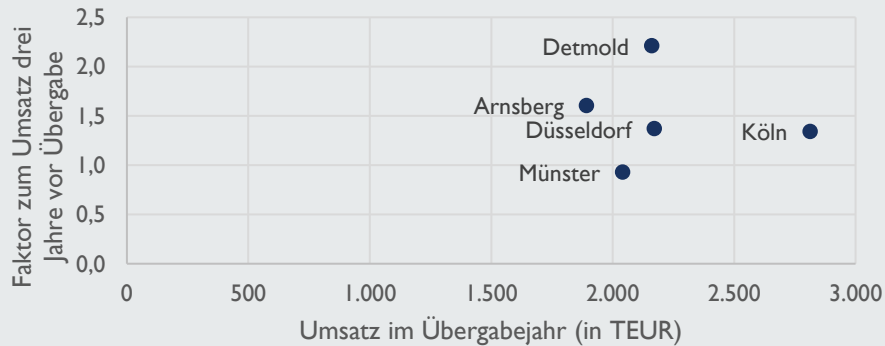


Abb. nrw.7 : Durchschnittliche Umsatzerlöse und Umsatzfaktoren zu drei Jahren vor Übergabe nach Regierungsbezirken in Nordrhein-Westfalen 2014 – 2021



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2021 übergeben wurden.. VDB, n = 277.

Umsatzerlöse und Umsatzentwicklung der Unternehmen in NRW 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 **Nordrhein-Westfalen mit 2,2 Mio. EUR** etwas darunter. Dabei stechen besonders die Unternehmen im Regierungsbezirk Köln mit durchschnittlich 2,8 Mio. Umsatz heraus.

Sehr viel deutlicher unterschieden sich die Regierungsbezirke in Hinblick auf die mittleren Umsatzrenditen der Unternehmen im Jahr der Übergabe. Auf der einen Seite erreichten die Nachfolgeunternehmen im Regierungsbezirk Düsseldorf im Beobachtungszeitraum 2014 – 2021 durchschnittlich 10 %, auf der anderen im Regierungsbezirk Münster mit im Mittel 2 %.

Die Analyse der Umsatzentwicklung in den drei Jahren vor der Übergabe zeigt, dass es auch hier größere Unterschiede gibt. Hier fällt der Regierungsbezirk Detmold auf, dessen Unternehmen den Umsatz vor der Übergabe mehr als verdoppeln konnten, während der Umsatz der Unternehmen im Regierungsbezirk Münster im Durchschnitt leicht zurückging.

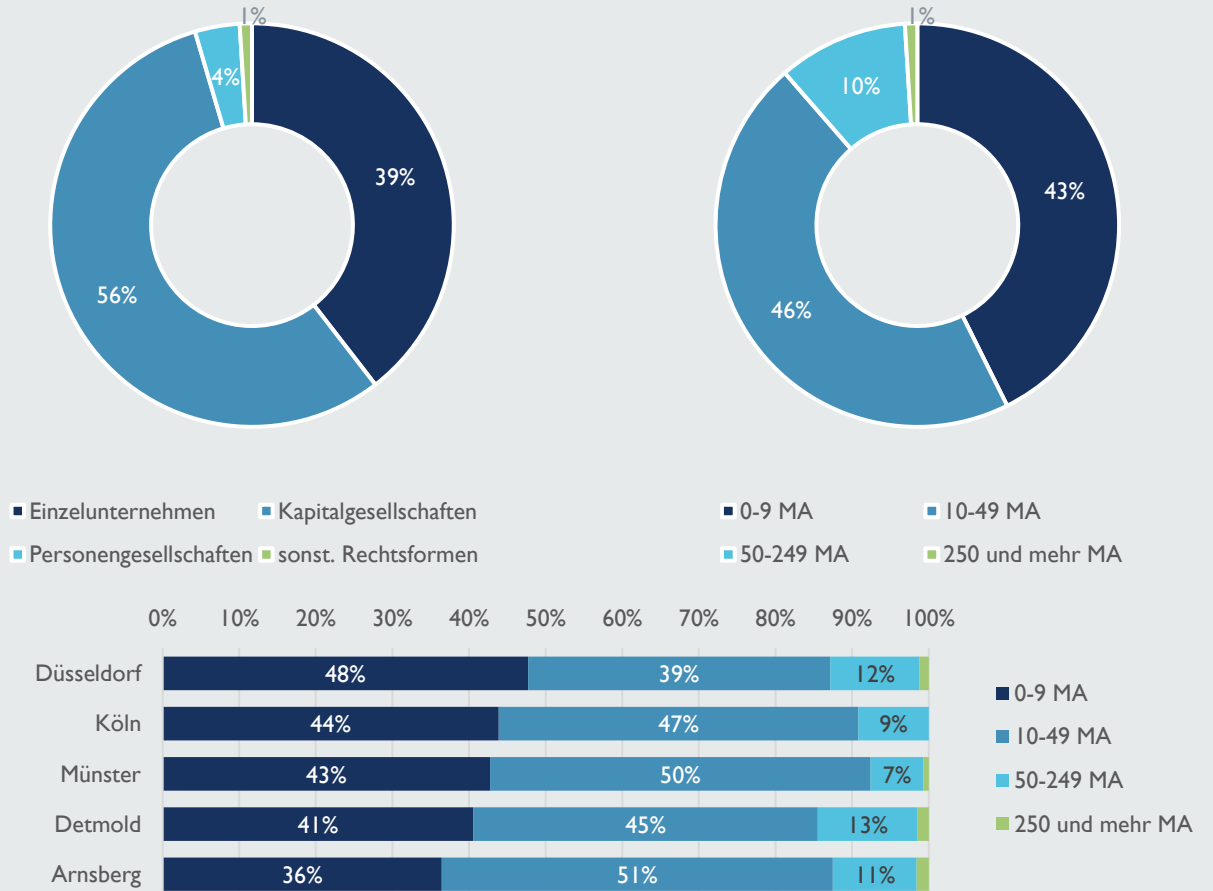
Da die Unternehmen im Regierungsbezirk Detmold sowohl die höchsten Austrittsalter als auch die größte Umsatzsteigerung aufweisen, könnte ein kausaler Zusammenhang zwischen Alter und Umsatzsteigerung vermutet werden. Münster beherbergt jedoch die zweitältesten Übergebenden und hat zugleich eine im Durchschnitt negative Umsatzentwicklung. Eventuell spielt jedoch die hohe Umsatzrendite im Regierungsbezirk Düsseldorf eine entscheidende Rolle bei dem niedrigen Ausstiegsalter der dortigen Übergebenden.

Bei welchen Unternehmen sind in NRW-Nachfolgen erfolgt?

Im Vergleich zu den Zahlen für Deutschland insgesamt ist das Verhältnis der Nachfolgen in Hinblick auf Rechtsform und Größenklasse in Nordrhein-Westfalen nicht unähnlich (vgl. Abb. 2.1/2.2.). Auch hier werden mehr Kapitalgesellschaften als Einzelunternehmen übernommen, obwohl sie viel geringer in der Anzahl sind.

In Nordrhein-Westfalen werden mit 46 % sogar mehr kleine Unternehmen übernommen als Kleinstunternehmen (43 %). Kleinstunternehmen machen nur im Regierungsbezirk Düsseldorf den größten Anteil aus, es ist zugleich auch der größte Anteil im gesamten Bundesland. Die Regierungsbezirke Arnsberg und Münster weisen die größten Anteile von Nachfolgen für kleine Unternehmen aus.

Abb. nrw.8 : Übernommene Unternehmen in NRW nach Rechtsform (links) und Größenklasse (rechts)



Datenbasis: VDB, n = 904.



In welchen Branchen sind in NRW Nachfolgen erfolgt?

Der Einzelhandel macht mit 10-12 % in allen Regierungsbezirken in etwa den gleichen Anteil an Nachfolgen aus, ebenso die Gastronomie mit 3-6 %. Größere Unterschiede zeigen sich im Großhandel und den freien Berufen.

Den größten Anteil an Nachfolgen machen in sämtlichen Regierungsbezirken die Betriebsübergaben im **Handwerk** aus. Ihr Anteil reicht von 33 % (Düsseldorf) bis zu 40 % (Detmold). Die untenstehende Abbildung zeigt deshalb die Anzahl gesicherter Arbeitsplätze im Handwerk gesamt (X-Achse) und durchschnittlich pro Betrieb (Y-Achse).

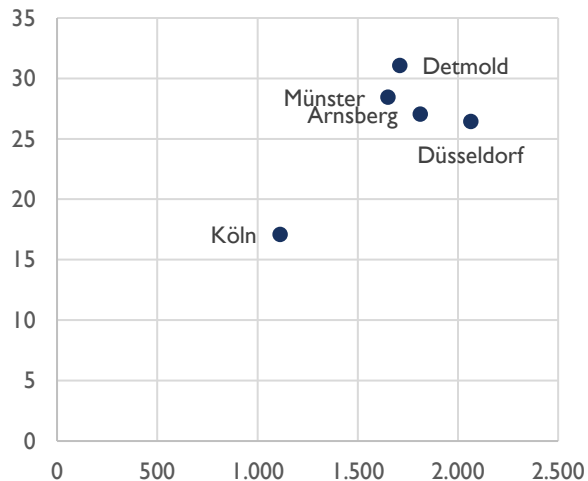
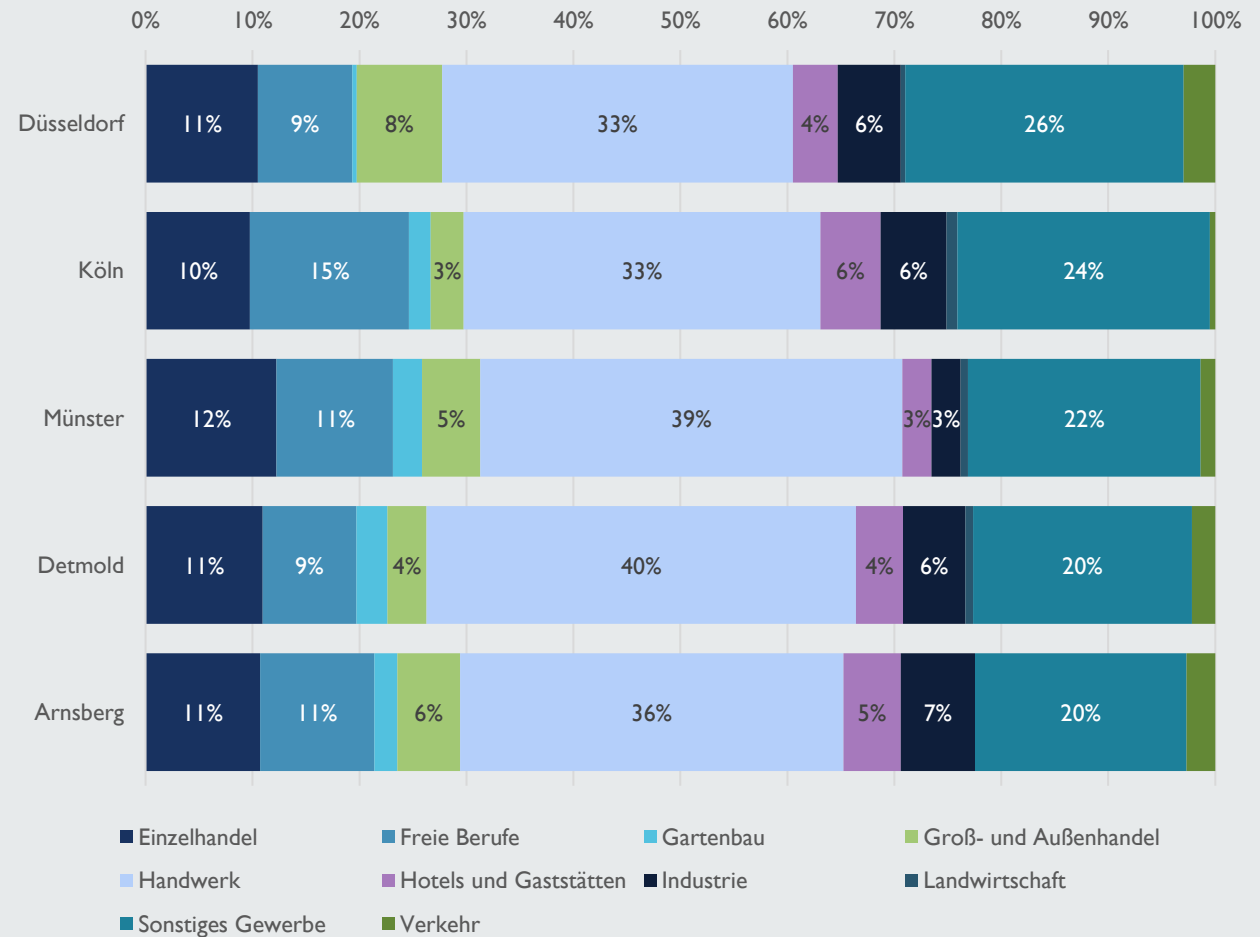


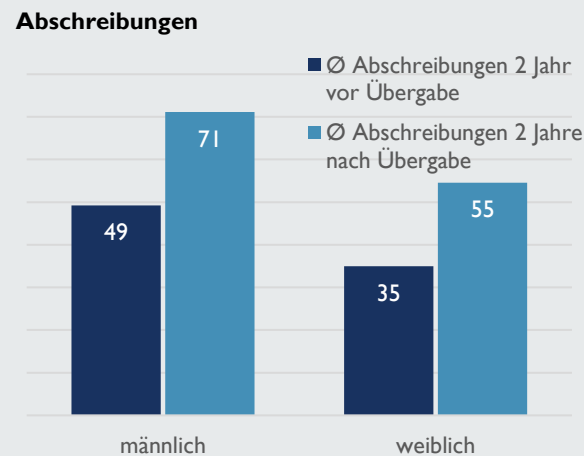
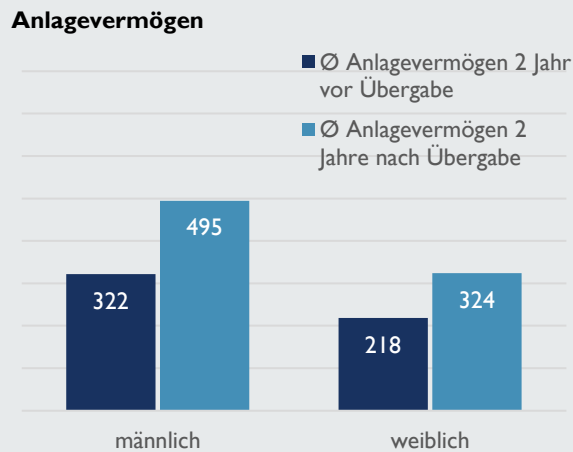
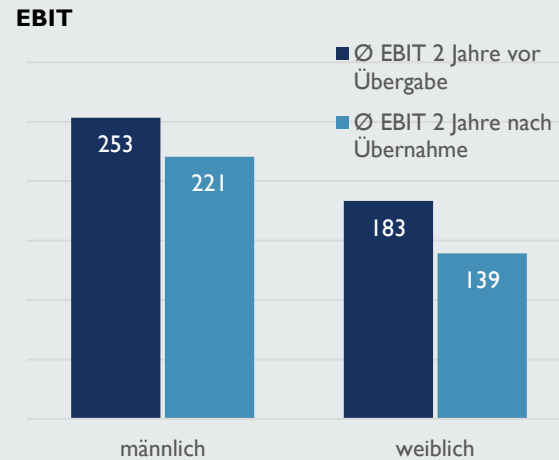
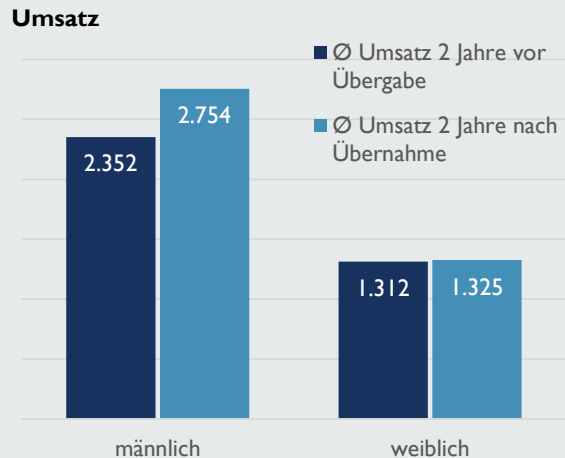
Abb. nrw.9 : Übernommene Unternehmen 2014 – 2022 in NRW nach Branche



Datenbasis: VDB, n = 904.



Abb. nrw.10 : Entwicklung der Unternehmen nach der Nachfolge in Nordrhein-Westfalen nach Geschlecht (Angaben in TEUR)



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

Wie entwickeln sich die Unternehmen nach der Übernahme in NRW?

Die Nachfolger erreichen zwei Jahre nach Übernahme einen Umsatz, der durchschnittlich 17 % über dem Niveau vor Übergabe liegt. Dagegen erzielen Nachfolgerinnen im Gegensatz zum Bundesdurchschnitt im Mittel keine wesentliche Umsatzsteigerung.

Entgegen dem bundesdeutschen Durchschnitt (vgl. Abb. 3.6.) geht der Gewinn bei Nachfolgenden beider Geschlechter im Mittel zurück: bei Männern um 13 %, bei Frauen um 24 %.

Die Umsatzrenditen bei den Nachfolgern in NRW sinken von 16,3 % auf 12,5 %, bei den Nachfolgerinnen von 20,6 % auf 15,8 %.

Wie die Nachfolgenden in ganz Deutschland investieren auch Übernehmende in NRW deutlich, sodass das Anlagevermögen um 54 % (Männer) bzw. 49 % (Frauen) gestiegen ist. Anders als im Bundesdurchschnitt scheinen in NRW allerdings die Männer längerfristiger zu investieren, da ihre Abschreibungen geringer steigen (45 % statt wie bei den Nachfolgerinnen 57 %).



4. Methodik

Methodik: Nachfolgemonitor 2023



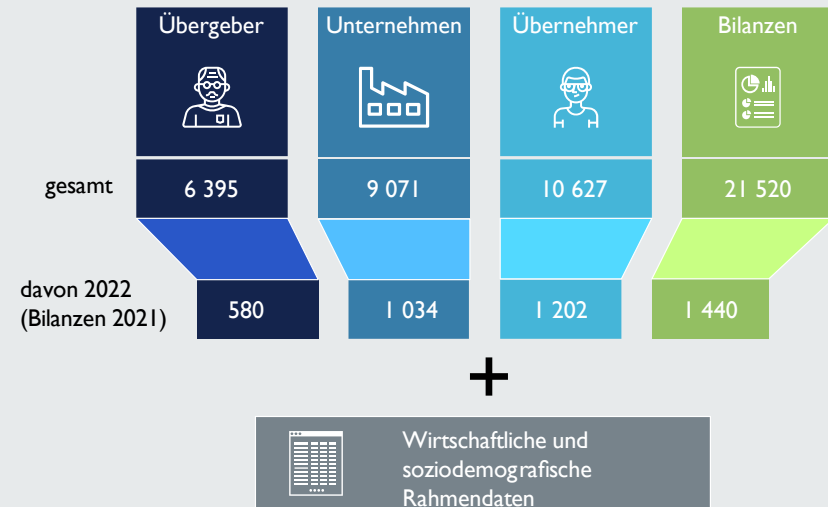
Untersuchungsdesign

Der Nachfolgemonitor ist eine rein quantitative Studie, die im Kern auf den Daten der 16 Bürgschaftsbanken basiert. Diese werden durch weitere Daten von Creditreform Rating 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. 4.1: 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 4.1 zeigt in vereinfachter Form die Anzahl an Datensätzen. Hier sind auch Informationen zu den Übergebenden, die von Creditreform Rating beigesteuert wurden, sowie wirtschaftliche und sozio-demografische Rahmendaten des Statistischen Bundesamtes enthalten.

Die Daten der Bürgschaftsbanken wurden zunächst mit denen von Creditreform Rating 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 2020, da zum Redaktionsschluss die Jahresabschlussinformationen der Unternehmen für das folgende Geschäftsjahr 2021 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. Naheliegend 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 Informations-instrument 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 Zahlungsverzögerungen“) 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. 4-I: 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. 2.16 zeigt drei Beispiele U1 – U3 für unterschiedliche Verläufe.

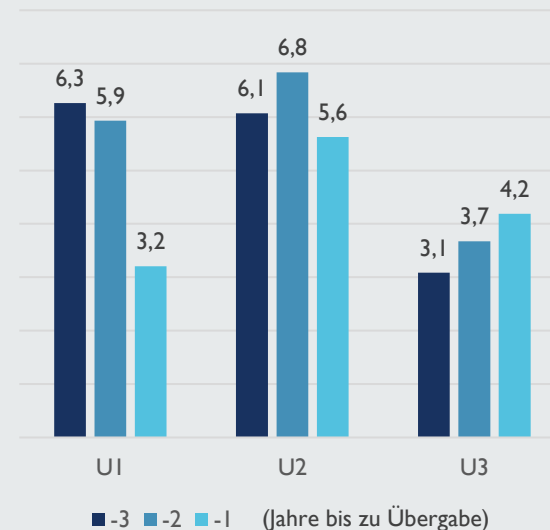
Im Nachfolgemonitor wird deshalb gezielt die Entwicklung vor und auch nach der Übergabe untersucht, um Aussagen über das Verhalten und den Erfolg der Übergebenden und der Übernehmenden treffen zu können. Bei der Interpretation der Ergebnisse muss die Datenbasis des Nachfolgemonitors beachtet werden. Die hier vorgestellten Zahlen betreffen nicht alle Unternehmen bspw. der Branche, sondern **nur diejenigen, die eine Übertragung erfolgreich umgesetzt** haben. So deutet der Umsatzfaktor 0,83 in Abb. 2.15 für die Branche Gartenbau zwar evtl. auch auf eine eher weniger profitable Branche insgesamt hin, die wesentliche Aussage ist jedoch, dass Übernehmende bereit waren, die Gartenbauunternehmen **trotz des Umsatzrückgangs zu übernehmen**.

Wenn ein Rückgang wie bspw. für U1 in Abb. 2.16 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 Branchendurchschnittswerts 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. 4.2: 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 2013-2022), 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.

In den Prozentangaben können Rundungsdifferenzen auftreten.

Tab. 4-2: Anzahl Übergabende nach Wirtschaftszweig und Altersgruppe



WZ 2008 Ab- schnitt	<20	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	75-80	>80	Ges.- ergeb- nis
A					2	2				3	2	1	1		11
B											1	1	3		5
C	5			7	9	13	15	42	80	146	145	58	22	11	553
D										1					1
E			1				2	1	2		4		1		11
F	4		1	4	8	12	15	41	92	147	139	36	20	5	524
G	5	1	2	9	10	13	28	50	93	161	150	62	29	15	628
H	2		3	2		3	6	5	3	16	16	6	2	2	66
I	1		2	10	11	11	10	17	19	18	17	12	4	2	134
J				1	1	5	3	3	8	21	10	3	1		56
K	1					1	1	1	3	6	1	2			16
L				1	2		1	6	5	12	7	9	2	2	47
M				5	5	8	12	8	25	46	77	26	12	3	227
N			1		3	4	7	14	26	40	40	9	8		152
P				1	1			2	6	4	5	1	1		21
Q	2			3	2	4	4	8	16	22	27	3			91
R				2	4	3	2	6	4	5	3	2	2	1	34
S	1			1	4	2	5	9	8	19	19	3	6	1	78
Ges.- ergeb- nis	21	1	10	46	62	81	111	213	390	667	663	234	114	42	2655

Datenbasis: Alle Übergabenden 2014 – 2022, Creditreform, n = 2.655.

Tab. 4-3: Anteil Übergebende nach Wirtschaftszweig und Altersgruppe



WZ 2008 Ab- schnitt															Ges.- >80 ergeb- nis
	<20	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	75-80		
A	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%
B	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%	0,1%	0,2%
C	0,2%	0,0%	0,0%	0,3%	0,3%	0,5%	0,6%	1,6%	3,0%	5,5%	5,5%	2,2%	0,8%	0,4%	20,8%
D	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%	0,0%	0,0%
E	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%
F	0,2%	0,0%	0,0%	0,2%	0,3%	0,5%	0,6%	1,5%	3,5%	5,5%	5,2%	1,4%	0,8%	0,2%	19,7%
G	0,2%	0,0%	0,1%	0,3%	0,4%	0,5%	1,1%	1,9%	3,5%	6,1%	5,6%	2,3%	1,1%	0,6%	23,7%
H	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	0,6%	0,6%	0,2%	0,1%	0,1%	2,5%
I	0,0%	0,0%	0,1%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,6%	0,7%	0,7%	0,6%	0,5%	0,2%	0,1%	5,0%
J	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,1%	0,1%	0,3%	0,8%	0,4%	0,1%	0,0%	0,0%	2,1%
K	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,6%
L	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,2%	0,2%	0,5%	0,3%	0,3%	0,1%	0,1%	1,8%
M	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,2%	0,3%	0,5%	0,3%	0,9%	1,7%	2,9%	1,0%	0,5%	0,1%	8,5%
N	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	0,3%	0,5%	1,0%	1,5%	1,5%	0,3%	0,3%	0,0%	5,7%
P	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%
Q	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,3%	0,6%	0,8%	1,0%	0,1%	0,0%	0,0%	3,4%
R	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	1,3%
S	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,1%	0,2%	0,3%	0,3%	0,7%	0,7%	0,1%	0,2%	0,0%	2,9%
Ges.- ergeb- nis	0,8%	0,0%	0,4%	1,7%	2,3%	3,1%	4,2%	8,0%	14,7%	25,1%	25,0%	8,8%	4,3%	1,6%	100%

Datenbasis: Alle Übergebenden 2014 – 2022, Creditreform, n = 2.655.

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



Altersgruppe	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Gesamtergebnis
<20	15	16	17	17	21	8				94
20-24	26	25	27	32	17	24	22	32	29	234
25-29	124	158	117	143	152	151	126	144	137	1252
30-34	199	210	178	287	267	232	253	275	256	2157
35-39	221	212	224	262	257	276	232	272	255	2211
40-44	174	184	180	177	192	186	184	212	236	1725
45-50	191	181	231	200	171	174	172	151	149	1620
>50	128	130	145	145	144	163	148	192	139	1334
Gesamtergebnis	1078	1116	1119	1263	1221	1214	1137	1278	1201	10627

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



Altersgruppe	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Gesamtergebnis
<20	16,0%	17,0%	18,1%	18,1%	22,3%	8,5%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
20-24	11,1%	10,7%	11,5%	13,7%	7,3%	10,3%	9,4%	13,7%	12,4%	100,0%
25-29	9,9%	12,6%	9,3%	11,4%	12,1%	12,1%	10,1%	11,5%	10,9%	100,0%
30-34	9,2%	9,7%	8,3%	13,3%	12,4%	10,8%	11,7%	12,7%	11,9%	100,0%
35-39	10,0%	9,6%	10,1%	11,8%	11,6%	12,5%	10,5%	12,3%	11,5%	100,0%
40-44	10,1%	10,7%	10,4%	10,3%	11,1%	10,8%	10,7%	12,3%	13,7%	100,0%
45-50	11,8%	11,2%	14,3%	12,3%	10,6%	10,7%	10,6%	9,3%	9,2%	100,0%
>50	9,6%	9,7%	10,9%	10,9%	10,8%	12,2%	11,1%	14,4%	10,4%	100,0%
Gesamtergebnis	10,1%	10,5%	10,5%	11,9%	11,5%	11,4%	10,7%	12,0%	11,3%	100,0%

Datenbasis: Alle Übernehmenden 2014 – 2022, VDB,
n = 10.627.

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		Mittel	
> 10 bis 50				
> 50				

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

Tab. 4-6: Anzahl der Unternehmen nach Wirtschaftszweig und Größenklasse



WZ 2008 Abschnitt	Ohne Zuordnung	a) Kleinst	b) Klein	c) Mittel	d) Groß	Gesamtergebnis
A	22	38	9		4	73
B	2		3		2	7
C	121	603	595	27	184	1530
D		2	1			3
E	3	14	10	1	2	30
F	93	527	511	5	122	1258
G	238	1192	598	5	128	2161
H	19	83	96	5	35	238
I	148	462	262	3	60	935
J	6	37	45		10	98
K	12	36	28	2	4	82
L	17	78	24	1	11	131
M	92	356	265	12	65	790
N	42	170	127	9	57	405
P	17	72	27		4	120
Q	65	317	192	8	42	624
R	27	82	46		8	163
S	57	271	77	2	16	423
Gesamtergebnis	981	4340	2916	80	754	9071

Datenbasis: Alle übertragenen Unternehmen 2014 – 2022, VDB, n = 9.071.

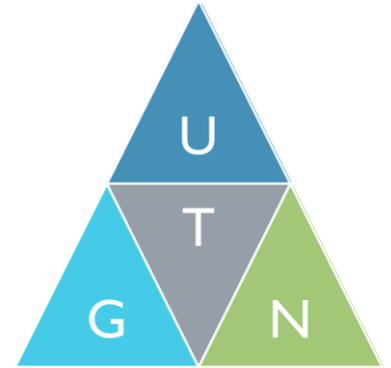
Tab. 4-7: Anteil der Unternehmen nach Wirtschaftszweig und Größenklasse



WZ 2008 Abschnitt	Ohne Zuordnung	a) Kleinst	b) Klein	c) Mittel	d) Groß	Gesamt- ergebnis
A	30,1%	52,1%	12,3%	0,0%	5,5%	100,0%
B	28,6%	0,0%	42,9%	0,0%	28,6%	100,0%
C	7,9%	39,4%	38,9%	1,8%	12,0%	100,0%
D	0,0%	66,7%	33,3%	0,0%	0,0%	100,0%
E	10,0%	46,7%	33,3%	3,3%	6,7%	100,0%
F	7,4%	41,9%	40,6%	0,4%	9,7%	100,0%
G	11,0%	55,2%	27,7%	0,2%	5,9%	100,0%
H	8,0%	34,9%	40,3%	2,1%	14,7%	100,0%
I	15,8%	49,4%	28,0%	0,3%	6,4%	100,0%
J	6,1%	37,8%	45,9%	0,0%	10,2%	100,0%
K	14,6%	43,9%	34,1%	2,4%	4,9%	100,0%
L	13,0%	59,5%	18,3%	0,8%	8,4%	100,0%
M	11,6%	45,1%	33,5%	1,5%	8,2%	100,0%
N	10,4%	42,0%	31,4%	2,2%	14,1%	100,0%
P	14,2%	60,0%	22,5%	0,0%	3,3%	100,0%
Q	10,4%	50,8%	30,8%	1,3%	6,7%	100,0%
R	16,6%	50,3%	28,2%	0,0%	4,9%	100,0%
S	13,5%	64,1%	18,2%	0,5%	3,8%	100,0%
Gesamt- ergebnis	10,8%	47,8%	32,1%	0,9%	8,3%	100,0%

Datenbasis: Alle übertragenen Unternehmen 2014 – 2022, VDB, n = 9.071.

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., P. (2022). *Deutscher Startup Monitor 2022*.

Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V. (Hrsg.), DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2022.

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/beschaefigte>

Kay, R., & Suprinovič, O. (2020). Entwicklung und volkswirtschaftliche Bedeutung der Unternehmensnachfolgen in Deutschland. *Unternehmensnachfolge: Praxishandbuch für Familienunternehmen*, 3-14.

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

Statistisches Bundesamt et al. (2021). Datenreport 2021: *Ein Sozialbericht für die Bundesrepublik Deutschland*. Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung.

Danksagung

Der Nachfolgemonitor wird 5! Mit dieser siebten Ausgabe dürfen wir unser erstes Jubiläum feiern, und sicherlich hätte sich keiner aus dem gesamten Team 2019 träumen lassen, welche gravierenden Ereignisse das Nachfolgegechehen in Deutschland zusätzlich belasten würden. Das Team hinter dem Nachfolgemonitor ist deshalb sehr froh und dankbar für diese hervorragende Kooperation. Vielen Partnern ist das Thema Nachfolge so wichtig, dass sie ehrenamtlich am Nachfolgemonitor mitgewirkt haben diese Studie ein weiteres Mal ohne öffentliche Förderung erstellt werden konnte. Ohne die Mithilfe etlicher engagierter Menschen wäre die Erstellung auch dieser Ausgabe des Nachfolgemonitors nicht möglich gewesen.

Wie immer können wir an dieser Stelle nicht alle Beteiligten erwähnen, wir wollen dennoch unserem Dank Ausdruck verleihen. Besonders erwähnt seien:

die vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg, der Bürgschaftsbank Bayern, der BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg, der Bürgschaftsbank Brandenburg, der Bürgschaftsbank Bremen, der Bürgschaftsbank Hamburg, der Bürgschaftsbank Hessen, der Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern, der NBB Niedersächsische Bürgschaftsbank, der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen, der Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz, der Bürgschaftsbank Saarland, der Bürgschaftsbank Sachsen, der Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt, der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein und der Bürgschaftsbank Thüringen, die an der Erfassung und Bereitstellung der Daten beteiligt waren;

die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des VDB, die das Projekt mit viel Engagement, Ideen und Geduld unterstützt und begleitet haben, insbesondere Frau Anja Aupperle, Frau Kurtallari und Herr Ory Daniel Laserstein;

die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Creditreform Rating AG, die stets schnell alle Wünsche erfüllt haben;

die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von EXEC, die auch mit viel Engagement die Daten aus den verschiedenen Bürgschaftsbanken bereitgestellt und mit denen von Creditreform Rating verknüpft haben, insbesondere Frau Iris Heinz;

die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der FOM Hochschule, die sich um die Fragen der Veröffentlichung und PR gekümmert haben, insbesondere Herr Christoph Hohoff und Herr Kai-Enno Stumpp;

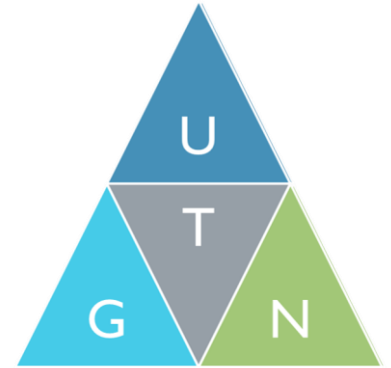
und in diesem Jahr besonders auch unserem Sonderpartner, der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen, für die Organisation der Gäste für die Podiumsdiskussion, insbesondere Frau Kathleen Claßen und Herr Manfred Thivessen.

Last but not least geht unser Dank auch in diesem Jahr an alle Unternehmerinnen und Unternehmer, welche die Verantwortung und das Wagnis auf sich nehmen und eine Unternehmensnachfolge antreten – und das trotz der nach wie vor unsicheren Lage, in der wir uns befinden.

UNSEREN HERZLICHEN DANK DAFÜR!



*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 2022 insgesamt über 4.800 Finanzierungsvorhaben ab. Das übernommene Bürgschafts- und Garantievolumen lag bei über 1,3 Mrd. Euro. Damit wurden Kredite und Beteiligungen in Höhe von fast 1,9 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. 2022 stellten die MBGen dem deutschen Mittelstand über 560 neue Beteiligungen in Höhe von mehr als 260 Mio. Euro zur Verfügung. Hinzu kommen über 130 Beteiligungen über den Mikromezzaninfonds Deutschland.



Creditreform Rating

Kontakt:

Dr. Benjamin Mohr
Chefvolkswirt

Creditreform Rating AG
Europadamm 2-6
41460 Neuss

Tel.: +49 2131 109-5172

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

Creditreform Rating ist ein dynamisch wachsendes Unternehmen mit derzeit über 150 Angestellten aus mehr als 15 Ländern, das Ratings in ganz Europa und den USA durchführt. Wir sind auf die Bewertung von Kreditrisiken spezialisiert und bieten unseren international agierenden Kunden Ratingdienstleistungen sowie Kreditservices und Marktanalysen an.

Unsere Rating-Dienstleistungen umfassen Corporate Ratings, Asset Based Finance Ratings, Structured Finance Ratings, Bank Ratings und Sovereign Ratings. Im Bereich Kreditservices reicht unser Leistungsspektrum von der Recherche und Analyse von Bilanz-, Branchen- und Ausfalldaten über die Validierung bestehender und die Entwicklung neuer individueller Scoring- und Ratingsysteme bis hin zur Überwachung von Kreditrisiken einschließlich geeigneter Schnittstellen zu den Risikomanagementsystemen unserer Kunden.

Dank unserer umfangreichen Datenbasis über deutsche und europäische Unternehmen und unseres umfassenden Research Know-hows sind wir darüber hinaus in der Lage, unseren Partnern und Kunden maßgeschneiderte Risiko- und Potenzialanalysen zur Verfügung zu stellen.

*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 2023 haben
von Seiten des KCE mitgewirkt:*

*Prof. Dr. Sascha Frohwerk, Prof. Dr. Carsten Kruppe
und Prof. Dr. Holger Wassermann.*



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

Mit über 50.000 Studierenden ist die FOM, Deutschlands Hochschule für Berufstätige, eine der größten Hochschulen Europas. Sie bietet Berufstätigen und Auszubildenden in 35 Städten Deutschlands und in Wien die Möglichkeit, berufsbegleitend praxisorientierte Bachelor- und Master-Studiengänge aus den Bereichen Wirtschaftswissenschaften, Gesundheit & Soziales, IT-Management sowie Ingenieurwesen in Präsenzform zu absolvieren. Ab dem Wintersemester 2021 bietet sie jetzt zusätzlich ein digitales Live-Studium an, das neue Standards in der Hochschullehre setzt, indem Vorlesungen live und online aus multifunktionalen Studios übertragen werden.

Die FOM ist eine Initiative der gemeinnützigen Stiftung BildungsCentrum der Wirtschaft mit Sitz in Essen. Die Studienabschlüsse sind staatlich und international anerkannt. Die Hochschule ist vom Wissenschaftsrat akkreditiert und hat von der FIBAA Anfang 2012 erstmals das Gütesiegel der Systemakkreditierung verliehen bekommen – als erste private Hochschule Deutschlands. Zudem ist die staatliche Anerkennung der FOM im Juli 2020 für weitere zehn Jahre vom Ministerium für Kultur und Wissenschaft des Landes Nordrhein-Westfalen verlängert worden.

Als eine Best-Practice-Hochschule der deutschen UNESCO-Kommission in der UN-Dekade »Bildung für nachhaltige Entwicklung« an Hochschulen ist die FOM zugleich eine der forschungstärksten privaten Fachhochschulen Deutschlands (mit elf Instituten, fünfzehn KompetenzCentren und über 500 Publikationen im Jahr). Dabei tragen über 1.000 Unternehmenskooperationen maßgeblich zu der Anwendungsorientierung der Forschung an der FOM bei.

Das KCE KompetenzCentrum Entrepreneurship & Mittelstand der FOM Hochschule forscht zu den Themenbereichen des Unternehmertums und der mittelständischen Wirtschaft. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Simone Chlosta, Prof. Dr. Farid Vatanparast und Prof. Dr. Holger Wassermann sind im KCE aktuell über 20 Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler der FOM und Research Fellows mit der Durchführung von Studien, Projekten und Veranstaltungen befasst. Die Unternehmensnachfolge als das wohl deutlichste Unterscheidungskriterium zwischen mittelständischen und kapitalmarktorientierten Unternehmen bildet für das KCE einen Forschungsschwerpunkt.

www.nachfolgemonitor.de

Kontakt:

Prof. Dr. Holger Wassermann
Bismarckstr. 107
10625 Berlin

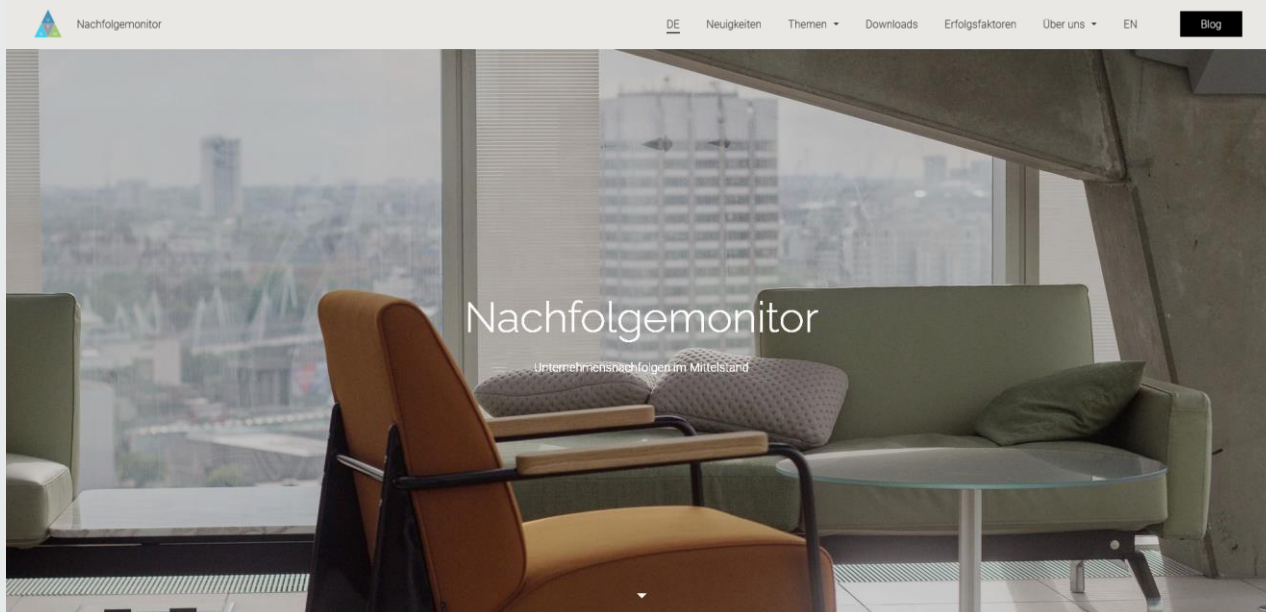
Tel.: +49 30 2089875-80

Fax: +49 30 2089875-99

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 2023

ISSN (Print) 2629-8902

ISSN (eBook) 2629-8961

ISBN (Print) 978-3-89275-340-7

ISBN (eBook) 978-3-89275-341-4

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

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.

© 2023