

Band 6

Nachfolgemonitor 2022



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

Impressum

Dieses Werk wird herausgegeben vom KCE KompetenzCentrum 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 KompetenzCentrum 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 6

Essen 2022

ISSN (Print) 2629-8902

ISSN (eBook) 2629-8961

ISBN (Print) 978-3-89275-290-5

ISBN (eBook) 978-3-89275-291-2

© 2022 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.

Geleitwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stellen gemäß zahlreicher Studien das Rückgrat und den Innovationstreiber der deutschen Wirtschaft dar. Gerade die von Herman Simon herausgestellten „Hidden Champions“ haben seit der Mitte des letzten Jahrhunderts durch ihr stetiges Wachstum maßgeblich zum Erfolg der deutschen Volkswirtschaft beigetragen. Sie stellen im Wesentlichen die international erfolgreichen Unternehmen, die Deutschland zum Effizienz- und Exportweltmeister werden ließen.

Betrachtet man hier gezielt die Lebenszyklen von Geschäftsmodellen und Unternehmensexistenzen, so war der Mittelstand in dieser Zeit von Gründerwillen, Beständigkeit und generationen-übergreifendem Unternehmertum geprägt. Diese mittelständischen Tugenden führten dazu, dass Unternehmenseigner und -gründer in langen Zyklen und bei Investitionen und Geschäftsmodellentwicklungen an die nächste Generation dachten. Die Planung von Unternehmensübergaben durch Alteigner sowie die Bereitschaft zur Nachfolge bei der folgenden Generation wurde und wird gerne unterstellt.

Aber will diese nächste Generation auch zukünftig bereitwillig übernehmen? Mit den Generationen Z und Alpha sind nach dem derzeitigen Stand der Forschung Veränderungen zu erwarten: Ihre grundsätzliche Risikoaversion und eine schwach ausgeprägte Hinwendung zum Unternehmertum und zu Gründungsaktivitäten wird Deutschland zukünftig vermutlich wirtschaftlich verändern. Jüngere Menschen präferieren demnach ein sicheres Angestelltenverhältnis und scheuen den risikobehafteten Schritt in die Selbständigkeit. Ein unsicheres Wirtschaftsumfeld in nachpandemischer und zugleich anhaltender Kriegssituation sowie disruptive Einflüsse und weltweit unterbrochene Wertschöpfungsketten sind zudem keine ermutigenden Rahmenbedingungen!

Wie wird sich daher zukünftig die Summe aus Gründungen und erfolgreichen Unternehmensnachfolgen gegenüber dem Liquidationsniveau bestehender Unternehmen entwickeln? Wird das „Rückgrat der deutschen Wirtschaft“ zukünftig

weiter geschwächt? Oder werden durch erfolgreiche Betriebsübernahmen neue Arbeits- und Ausbildungsplätze geschaffen und höhere Steuereinnahmen generiert? Erfolgreiche Übernahmen würden der Wirtschaft zu einer höheren Dynamik verhelfen und könnten darüber hinaus auch strukturelle Anpassungsprozesse initiieren sowie Innovationen bei Produkten und Leistungen forcieren. Das wäre für Deutschland in der aktuellen Situation sehr wichtig.

Einen Entwicklungstrend bietet der vorliegende Nachfolgemonitor. Wie in den drei vorangegangenen Jahrgängen, bilden die Daten des VDB und der Creditreform Rating eine belastbare Datengrundlage zur Analyse dieses ansonsten eher intransparenten Übergangsprozesses. Mit dem im vierten Jahr hier vorliegenden Nachfolgemonitor steigt die Vergleichbarkeit und die existenten Zeitreihen können weiter fortgeführt werden.

Andere Studien bedienen sich meist Hochrechnungen, Schätzungen sowie Umfragedaten. Durch die proprietären Daten des VDB und von Creditreform Rating können hier Aussagen zu tatsächlich realisierten Transaktionen getroffen werden. Die Daten können im Querschnitt wie im Längsschnitt untersucht werden und so wertvolle Anhaltspunkte für die Entwicklung und die Charakteristika des Unternehmensnachfolgeschehens in Deutschland bieten.

Die FOM Hochschule dankt den Initiatoren und den beteiligten Institutionen für die wiederholt umfangreiche Arbeit und die umfassende Datenbasis.

Wir wünschen Ihnen eine interessante und informative Lektüre!



Prof. Dr. Thomas Heupel

Prorektor Forschung

FOM Hochschule für Oekonomie & Management, Essen

Inhalt

Die wichtigsten Ergebnisse	5
1. Übergabende und Übernehmende	6
2. Unternehmen	16
3. Transaktionen	27
Methodik	37
Verzeichnisse und Quellennachweise	47
Danksagung	50
Über die Projektpartner	51



Die wichtigsten Ergebnisse

Ein durchschnittliches Übergabealter von knapp 64 Jahren und eine [erwartbare] Rechtsschiefe sprechen grundsätzlich für eine geordnete Übergabe. Allerdings waren zum Zeitpunkt der Übergabe rd. 38 % der Übergabenden älter als 65 Jahre.

Vor der Übergabe zeigt sich, dass der Umsatz bei den meisten Unternehmen stabil ist. Allerdings geht bei etwas mehr als der Hälfte der Unternehmen der Umsatz zurück, was sich im Durchschnitt jedoch überraschender Weise nicht auf die Gewinnsituation übertragen lässt. Das Corona-Jahr 2020 ist insgesamt unauffällig.

Im Gegensatz zu den Jahren bis etwa 2016 kann ab 2017 kein klarer Altersunterschied zwischen männlichen und weiblichen Übernehmenden festgestellt werden. Vielmehr scheinen Frauen bei Übernahme etwas älter zu sein.

Nach Übergabe schaffen es Unternehmen oft, das ursprüngliche Umsatzniveau ein-, nicht selten sogar, zu überholen. Dieses Aufholen vollzieht der Gewinn nicht nach. In den Übergabejahren 2014, 2015 und 2017 sind nur kleine Änderungen erkennbar. In den Übergabejahren 2016 und 2018 (hier wohl wegen des Corona-Effekts) sind spürbare Einbrüche des Gewinns erkennbar.

Abb. 0.1: Durchschnittliches Alter der Übergabenden 2014-2021

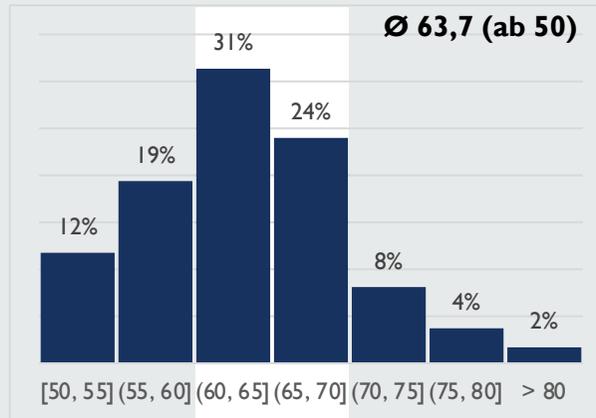
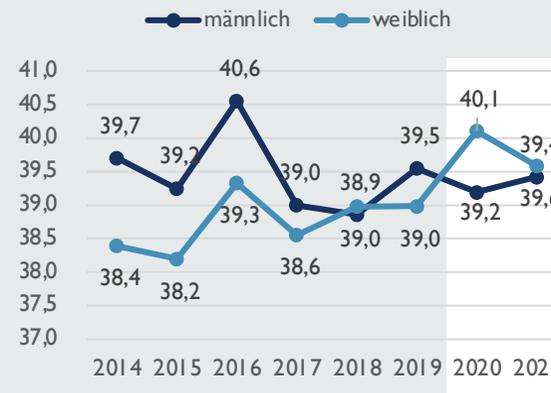


Abb. 0.2: Alter und Geschlecht der Übernehmenden



Datenbasis: Alle Übergabenden der Jahre 2014 – 2021. VDB, n = 2.344. (obere Abb.)

Alle Übernehmenden der Jahre 2014 – 2021. VDB, n = 9.412. (untere Abb.)

Abb. 0.3: Entwicklung Umsatz und EBIT vor Übergabe (Median)

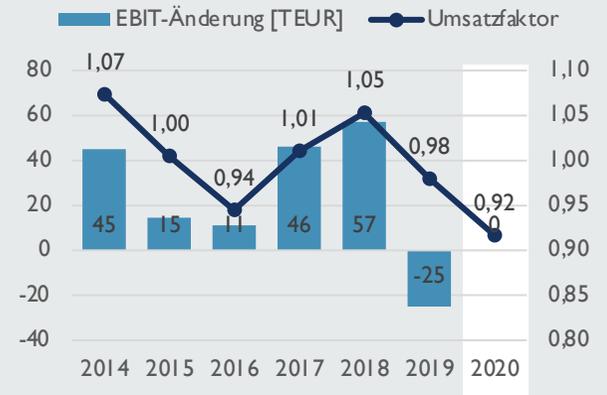
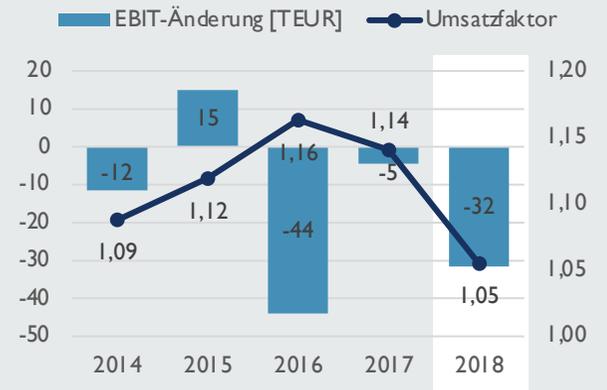


Abb. 0.4: Entwicklung Umsatz und EBIT nach Übergabe (Median)



Datenbasis: Unternehmen mit Jahresabschlüssen. VDB, n = 5.629. (obere und untere Abb.)



Das WER:

Die Personen bei der Nachfolge



Wie viele Männer und Frauen haben pro Jahr mit Unterstützung einer Bürgerschaftsbank ein Unternehmen übernommen?

Die Anzahl der Übernehmenden ist insgesamt im Jahr 2021 wieder gestiegen und folgt damit dem Trend der Anzahl der übergebenen Unternehmen. Der Frauenanteil schwankte zwischen 2014 und 2020 insgesamt nur zwischen 23 und 25 % und liegt auch 2021 bei 25 %. Er ist damit weiterhin geringer als der Anteil der Frauen in Führungspositionen (29 %)¹ und deutlich geringer als der Anteil an den Arbeitskräften insgesamt (47 %)².

Die Altersverteilung der Übernehmenden war 2021 insgesamt ähnlich wie in den Vorjahren, allerdings mit Abweichungen in zwei Bereichen. In der Altersgruppe zwischen 45 und 53 Jahren gab es bereits in den Vorjahren deutliche Unterschiede. Hier finden wir in 2021 noch einmal weniger Übernehmende als in den Vorjahren.

Dafür ist aber die Altersgruppe zwischen 56 und 66 Jahren stärker vertreten. Dies ist bemerkenswert, denn eigentlich sollte ein Unternehmer oder eine Unternehmerin in diesem Alter bereits selbst über eine Übergabe nachdenken.

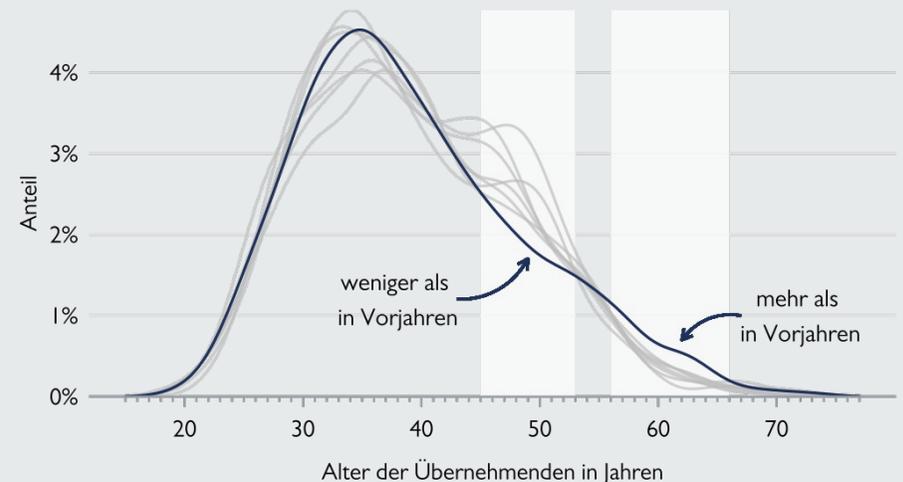
¹ Statistisches Bundesamt / Eurostat (2022).

² Statistisches Bundesamt (2022a).

Abb. I.1: Anzahl männlicher und weiblicher Übernehmender pro Jahr



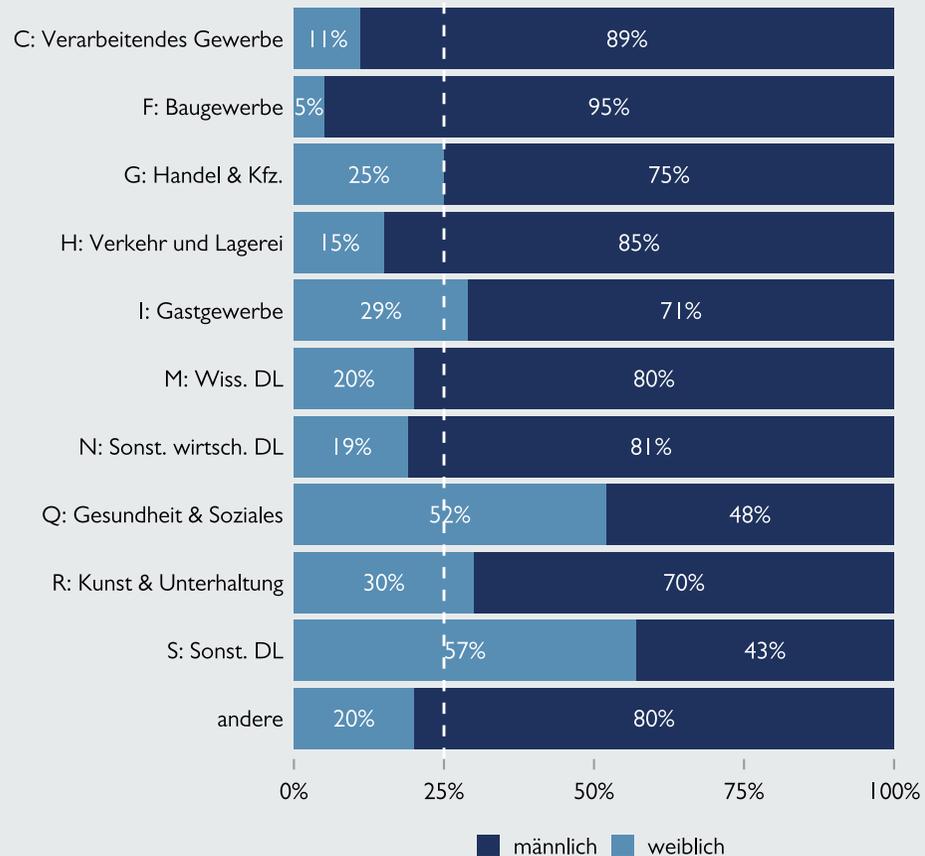
Abb. I.2: Histogramm der Altersverteilung der Übernehmenden



Datenbasis: Alle Übernehmenden der Jahre 2014 – 2021. VDB, n = 9.412.



Abb. 1.3: Anteil männlicher und weiblicher Übernehmender pro Branche



Datenbasis: Alle Übernehmenden, die 2021 ein Unternehmen übernommen haben. VDB, n = 1.272.

Wie unterscheidet sich der Anteil weiblicher Übernehmender in den einzelnen Branchen?

Abbildung 1.3 stellt die Anteile von Frauen und Männern bei der Übernahme nach Branchen im Übergabebjahr 2021 dar. Die gestrichelte weiße Linie kennzeichnet den Durchschnitt über alle Daten dieses Jahres.

Überdurchschnittlich viele Frauen übernehmen Unternehmen vor allem in den Bereichen Gesundheit & Soziales sowie sonstige Dienstleistungen. Letztere Gruppe ist relativ klein und beinhaltet vorwiegend Unternehmen, die personenbezogene Dienstleistungen anbieten, dazu zählen insbesondere Frisör- und Kosmetiksalons, Bestatter sowie Wäschereien und chemische Reinigungen.

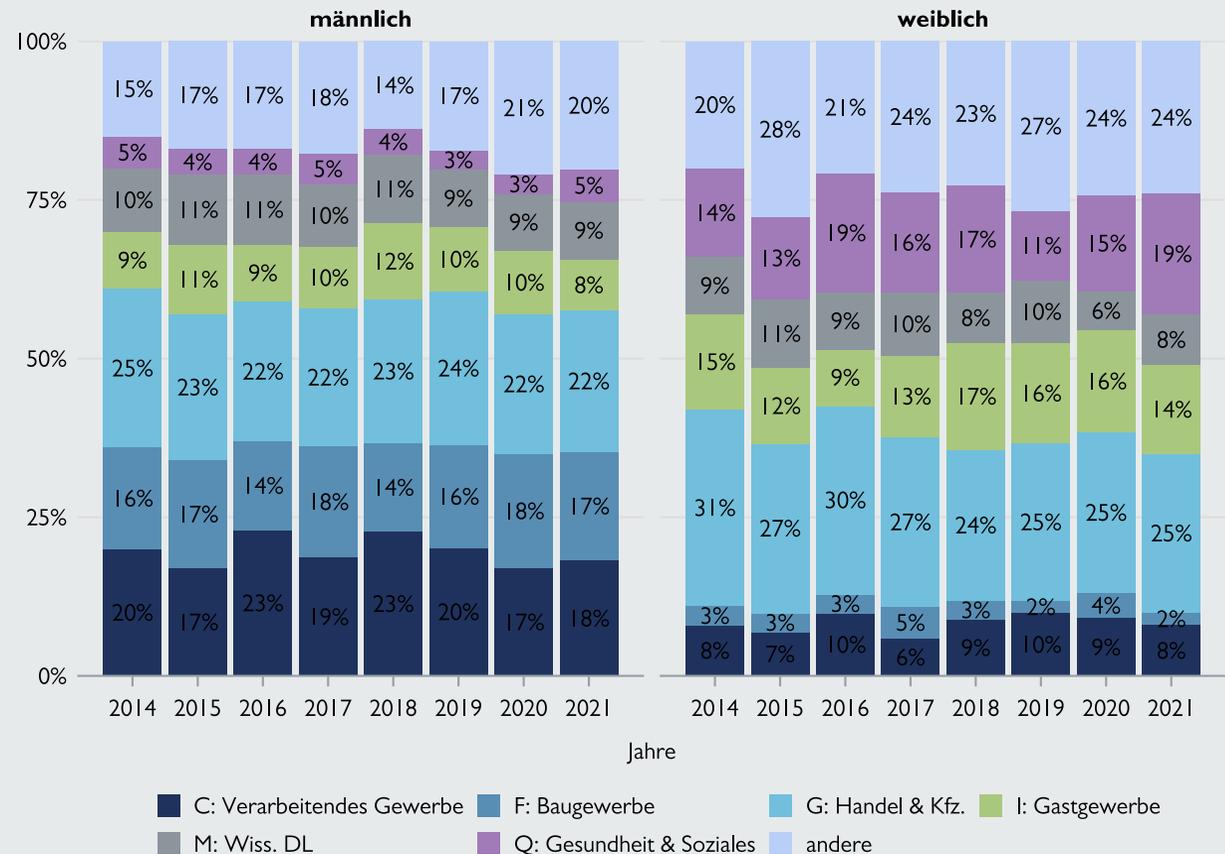
Ferner sind noch die Branchen Gastgewerbe sowie Kunst & Unterhaltung durch relativ viele Frauenübernahmen geprägt. Auf der anderen Seite sind das verarbeitende Gewerbe und das Baugewerbe ausgesprochen männlich dominierte Branchen.

Wie sind die Anteile der Branchen bei weiblichen und männlichen Übernehmenden verteilt?

Ein etwas detailliertes Bild ergibt sich, wenn man die unterschiedlichen Branchen und Übergabegahre 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 Abbildung 1.4 wurden die sechs häufigsten Abschnitte betrachtet und alle anderen Unternehmen zu „andere“ zusammengefasst.

Man erkennt, passend zu Abbildung 1.3, dass Männer deutlich häufiger Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe und dem Baugewerbe übernehmen. Bei Frauen sind die Bereiche Gesundheit und Soziales sowie Handel und Kfz. beliebter. Im Zeitablauf geht letzterer allerdings deutlich zurück. Insgesamt bleibt die Verteilung aber relativ stabil und passt zu Abbildung 1.3. Dabei ist allerdings zu beachten, dass sich die Prozentangaben auf eine andere Grundgesamtheit beziehen: In Abb. 1.3 sind das alle Unternehmen einer Branche, in Abb. 1.4 alle Unternehmen, die von Frauen oder Männern übernommen werden.

Abb. 1.4: Branchenaufteilung von Frauen und Männern



Datenbasis: Alle Übernehmenden, die 2021 ein Unternehmen übernommen haben. VDB, n = 1.272



Wie unterscheidet sich der Frauenanteil zwischen den Bundesländern?

Der Frauenanteil bei den Übernehmenden schwankt zwischen den Bundesländern zwischen 13 % in Bayern und 40 % in Hamburg. Dabei ist ein deutlich höherer Anteil in den Stadtstaaten zu erkennen sowie teilweise in den östlichen Bundesländern.

Eine Betrachtung der Altersgruppen zeigt auch, dass Frauen in Stadtstaaten später übernehmen. Die Altersgruppen zwischen 35 und 45 Jahren sind hier stärker vertreten.

Dies könnte an anderen sozialen Strukturen, den verfügbaren Arbeitskräften, aber auch einer anderen Branchenzusammensetzung in urbanen und in (zumindest teilweise) ländlichen Räumen liegen.¹ Dazu würden auch die niedrigen Werte in Bayern, Niedersachsen und Schleswig-Holstein passen. Diese beinhalten neben den Städten relativ viel ländliche Regionen.

¹ vgl. Stough et al. (2015), Liedtke et al. (2021).

Abb. I.5: Frauenanteil nach Bundesländern

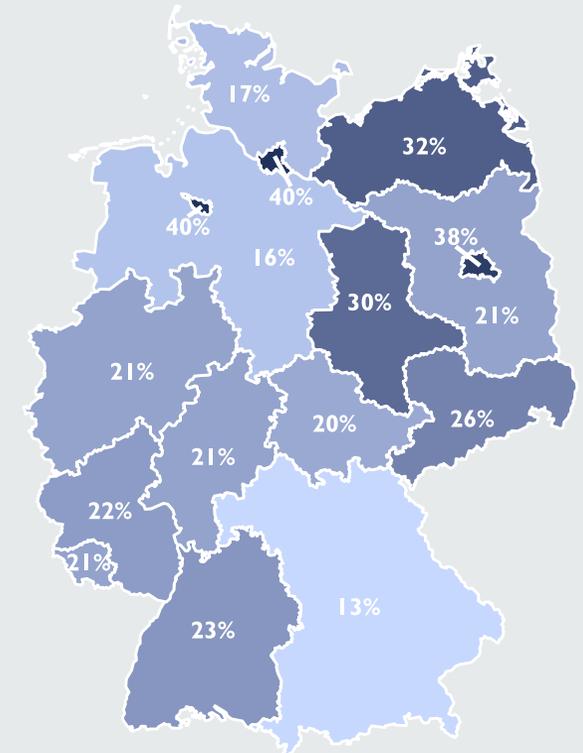
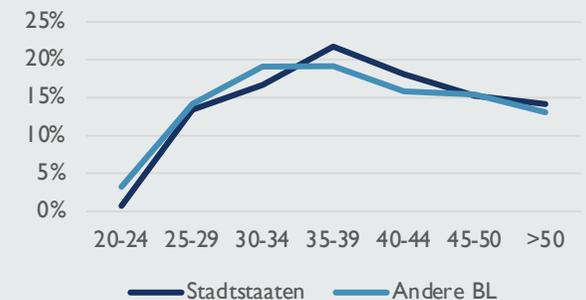


Abb. I.6: Altersgruppen der Frauen



Datenbasis: Alle Übernehmenden, die 2021 ein Unternehmen übernommen haben. VDB, n = 1.272



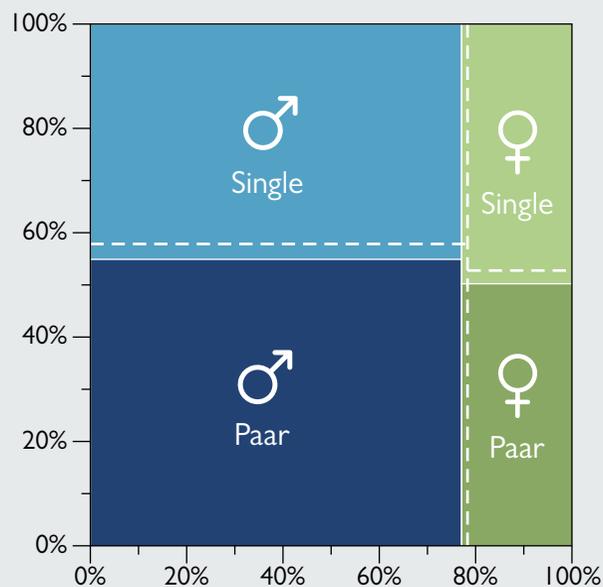
Sind Auffälligkeiten bei Geschlecht, Alter und Familienstand erkennbar?

Bei Gründern gilt ein stabiles soziales Umfeld, zu dem häufig auch eine feste Beziehung gezählt wird, als wichtiger Faktor. Es sollte daher untersucht werden, wie der Familienstand der Übernehmenden ist.

Wie bereits in den Vorjahren ist der Anteil der Singles bei den Frauen etwas höher als bei den Männern. Die gestrichelten Linien in Abbildung 1.7 kennzeichnen die Vorjahreswerte. Dabei wurden als „Paar“ nicht nur Verheiratete gezählt, sondern auch Personen, die nach eigenen Angaben in einer dauerhaften Beziehung leben.

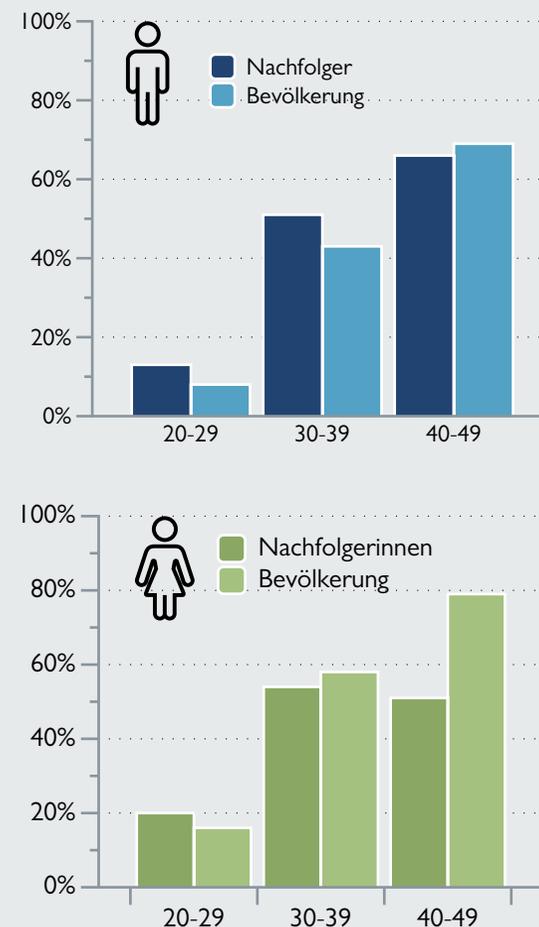
Im Vergleich zur Gesamtbevölkerung¹ zeigt sich, dass insbesondere männliche Unternehmer in den Altersgruppen zwischen 20 und 39 überdurchschnittlich oft verheiratet sind. Das Gegenteil gilt für Frauen zwischen 40 und 49. Hier ist der Anteil Verheirateter in der Gesamtbevölkerung deutlich höher als bei Unternehmerinnen. Diese Auswertung erfasst allerdings nur Verheiratete (also nicht „in Beziehung lebend“).

Abb. 1.7: Geschlecht und Familienstand von Übernehmenden



Datenbasis: Alle Übernehmenden, die 2021 ein Unternehmen übernommen haben. VDB, n = 1.272

Abb. 1.8: Anteil verheirateter Personen bei Übernehmern und in der Bevölkerung



Datenbasis: Alle Übernehmenden, die 2021 ein Unternehmen übernommen haben. VDB, Statistisches Bundesamt n = 1.272

¹ Statistisches Bundesamt et al. (2021).

Wie viele Übernahmen finden im Team statt?

Übernahmen im Team haben einige Vorteile. So können sich die Übernehmenden in ihren Fähigkeiten ergänzen und sich bei Bedarf gegenseitig vertreten. Darüber hinaus wird das unternehmerische Risiko geteilt. Allerdings sind Übernahmen im Team oft erst ab einer gewissen Unternehmensgröße sinnvoll. Ein positiver Zusammenhang zwischen Teamgröße und Mitarbeiterzahl kann übrigens nicht gezeigt werden.

Interessant ist der Vergleich zwischen Nachfolgen und Startups. Nach dem deutschen Startup-Monitor 2021 werden 82 % der Startups von Teams gegründet, während das bei Nachfolgen nur 23 % sind. Dies könnte mehrere Gründe haben: So ist der Anteil an Hochschulabsolventen bei Startups recht hoch und entsprechend ist auch der Besuch der gleichen Hochschule mit 36 % der häufigste Kontaktpunkt für Gründer. Bei Nachfolgen dürfte dies eine deutlich geringere Rolle spielen.

Im Vergleich der Bundesländer lassen sich zum Teil deutliche Unterschiede erkennen. Während der Anteil von Nachfolgen im Team im Saarland mit 6 % am niedrigsten war, kam Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern auf 41 % (jeweils gemessen in Personen).

Abb. I.9: Anteil Solo- und Teamübernahmen nach Personen und Unternehmen

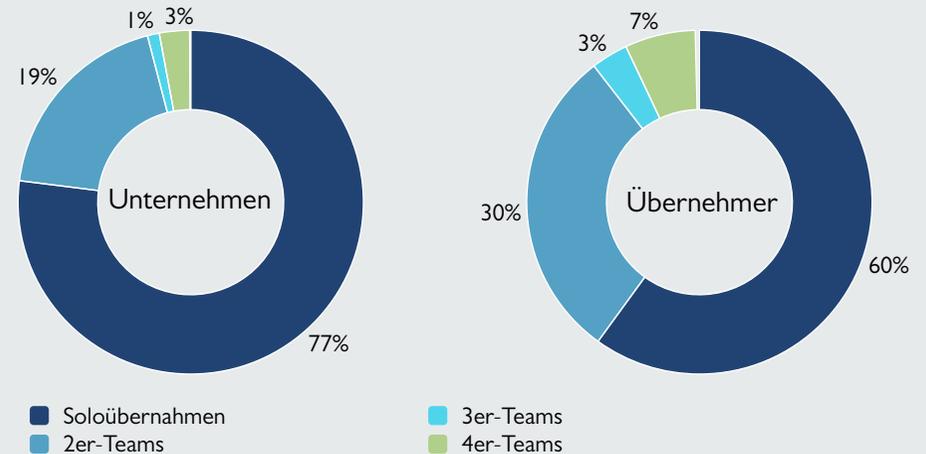
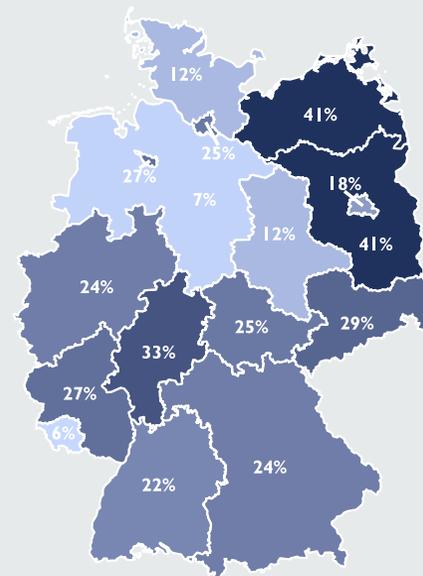


Abb. I.10: Anteil Team-Übernehmer

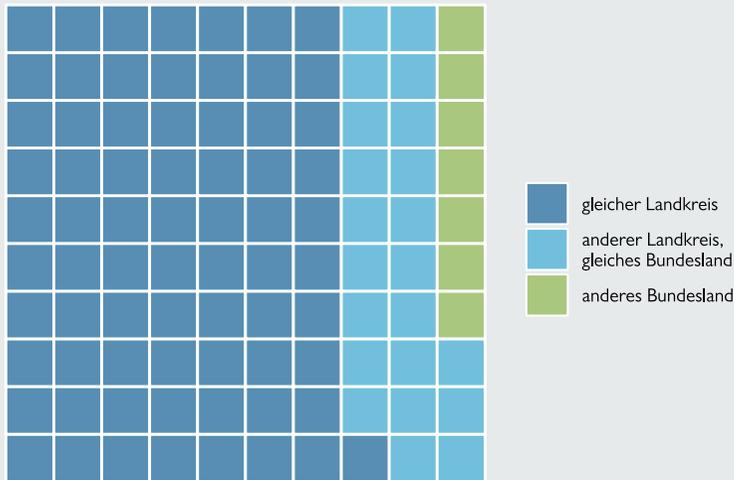


Datenbasis: Alle Übernehmenden, die 2021 ein Unternehmen übernommen haben.

VDB, n = 1.272



Abb. 1.11: Herkunft der Übernehmenden



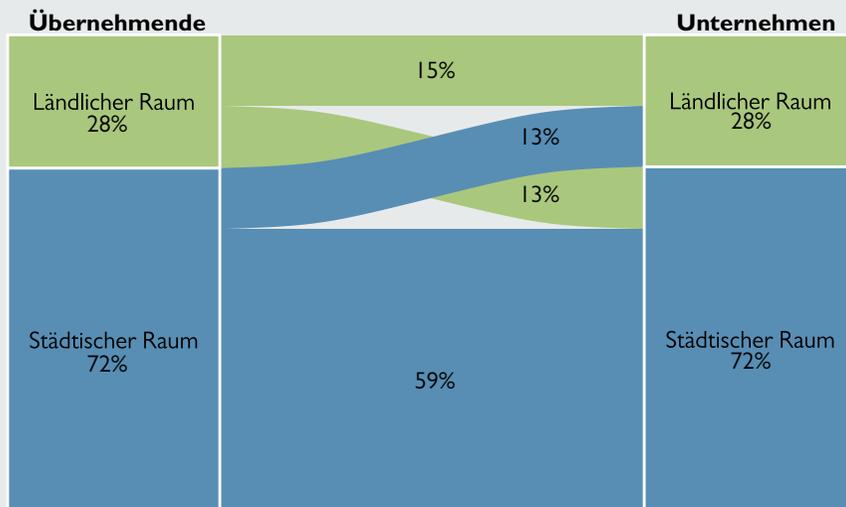
Wo kommen die Übernehmenden her?

Es kann untersucht werden, aus welchem Landkreis der Übernehmer kommt. Dabei fällt auf, dass gut 70 % aller Übernehmer aus dem gleichen Landkreis kommen wie das Unternehmen. Hier wird es sich zu großen Teilen um Nachfolgen in der Familie oder im Unternehmen handeln. Dies kann aufgrund der Datenbasis aber nicht nachgewiesen werden.

22 % kommen aus einem anderen Landkreis des gleichen Bundeslands und nur 8 % kommen aus einem anderen Bundesland. Es kann also geschlossen werden, dass Nachfolgen ein sehr lokales Geschäft ist.

Weiterhin wurde untersucht, ob Übernehmer aus dem ländlichen Raum auch eher Unternehmen im ländlichen Raum übernehmen (und analog für den städtischen Raum). Dabei wurden nur Übernahmen betrachtet, bei denen der Landkreis von Übernehmenden und Unternehmen nicht identisch waren. Insgesamt waren das 2021 376 Fälle. Dabei kommen 28 % der Übernehmer aus dem ländlichen Raum und 72 % aus dem städtischen. Bei den Unternehmen ist die Aufteilung fast identisch. Die deutliche Mehrheit der Übernehmer aus Städten übernehmen auch ein Unternehmen in der Stadt. Bei den Übernehmern vom Land ist das anders. Fast die Hälfte kauft ein Unternehmen in der Stadt.

Abb. 1.12: Raumart von Übernehmenden und Unternehmen



Datenbasis: Übernehmende in 2021, VDB und Statistisches Bundesamt, n = 1.272.

Abb. 1.13: Häufigkeit des durchschnittlichen Alters der Übergebenden bei Übergabe nach Altersgruppen

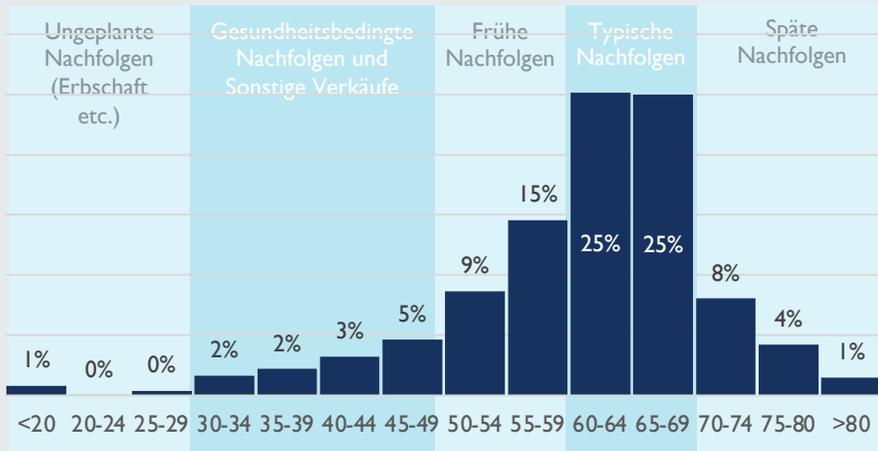


Abb. 1.14: Entwicklung der Bandbreite des mittleren Alters der Übergebenden bei Übergabe 2014 – 2021



Datenbasis: Durchschnittliches Alter bei Übergabe. Oben Berechnung ohne Altersbeschränkung, unten Berechnung ab 60 Jahren, Creditreform, n = 2.028.

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

Analog dem Eintritt ins Rentenalter bei Angestellten steht ab einem gewissen Alter bei Unternehmer/innen die Übergabe des Unternehmens an einen geeigneten Nachfolgenden an. Neben der Finanzierung des Kaufpreises aus dem vorhandenen oder geborgten Vermögen sollten potenzielle Nachfolgende regelmäßig über fachliche und persönliche Eignung verfügen. Allein die Aufzählung macht deutlich, dass die Suche nach einem oder einer potenziellen Kandidaten/in eine anspruchsvolle Aufgabe ist, die rechtzeitig in Angriff genommen werden sollte.

Um die Auswertung des Übergabealters nicht durch Übergeben, die nicht aus Altersgründen erfolgen, zu bereinigen, wurden Transaktionen entfernt, bei denen die Übergebenden noch nicht 50 Jahre bzw. 60 Jahre alt waren.

Unterstellt man, dass sich Unternehmer/innen ab einem Alter von 60 Jahre mit der Übergabe beschäftigen, übergibt die Hälfte der Unternehmer/innen in einem Alter von mehr als deutlich über 66 Jahren (Ausreißerjahr 2018), in einzelnen Jahren ist ein Viertel gar älter als 68 Jahre. Auf die typischen Nachfolgen wegen Alters (60-69 Jahre) entfallen nur 50 % der Nachfolgen.

Der Anteil der Übergeben, in denen Übergebende 50-59 Jahre alt waren, beträgt 24 %. Das bedeutet, dass im Beobachtungszeitraum auch jüngere Generationen in der unmittelbaren Nähe zur Ruhestandsgeneration ihr Unternehmen verkauft haben. Setzt sich dieser Trend fort, dürften die Erfolgsaussichten bei einer Unternehmensnachfolge für künftige ältere Generationen zunehmend getrübt sein, da jüngere Unternehmer/innen für eine Ausweitung des Angebots sorgen und damit in Konkurrenz zu der älteren Übergebenden-Generation treten.

Gibt es Unterschiede im Alter der Übergebenden zwischen Branchen oder Bundesländern?

Wie bereits in den vergangenen Jahren wurde das Alter der Übergebenden und die Altersspanne zum Übernehmenden nach Branchen untersucht. Dabei ist zu berücksichtigen, dass uns nur für ca. ein Drittel aller Übernahmen das Alter des Übergebers vorliegt. Abbildung 1.15 zeigt dies nach Branchen. Jeder Punkt ist ein Übergeber. So lässt sich neben der Verteilung der Jahre auch die Anzahl darstellen.

Es ist zu erkennen, dass Unternehmen der großen Branchen „Verarbeitendes Gewerbe“, „Baugewerbe“ sowie „Handel und Kfz.“ zwischen 55 und 75 Jahren übergeben werden, allerdings mit einer großen Streuung. Gerade im Handel gibt es auch einige ältere Übergebende.

In Abbildung 1.16 sind die Mittelwerte des Alters von Übergebenden und Übernehmenden nach Branche zu sehen. Unternehmen der Branche „Wissenschaftliche Dienstleistungen“ werden sowohl früh verkauft als auch früh gekauft. Im Baugewerbe hingegen sind Übergebende und Übernehmende relativ alt.

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. 1.15: Altersverteilung der Übergebenden nach Branche

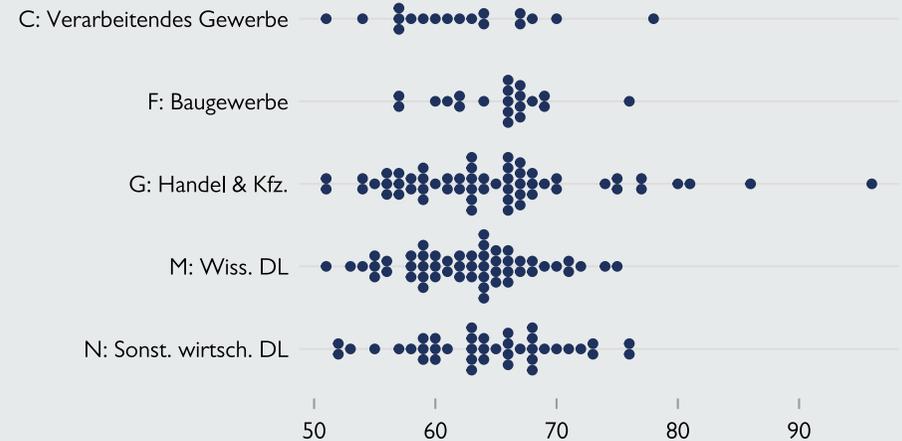
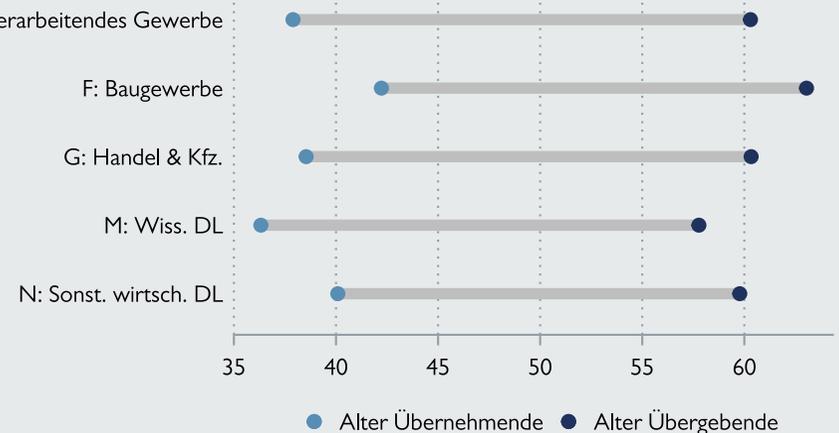


Abb. 1.16: Mittleres Alter von Übergebenden und Übernehmenden nach Branche

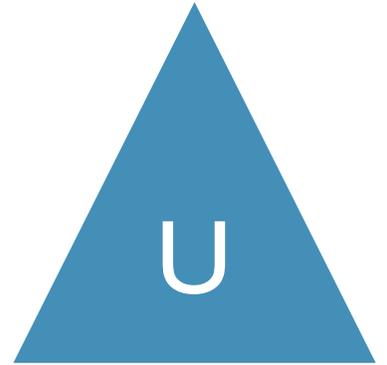


Datenbasis: VDB, Creditreform, $n = 1.009$ Übernehmende, 276 Übergebende insgesamt.

Branchen mit weniger als 10 Übergebenden wurden nicht berücksichtigt.

2. Unternehmen

Das WAS: Nachfolge-Unternehmen



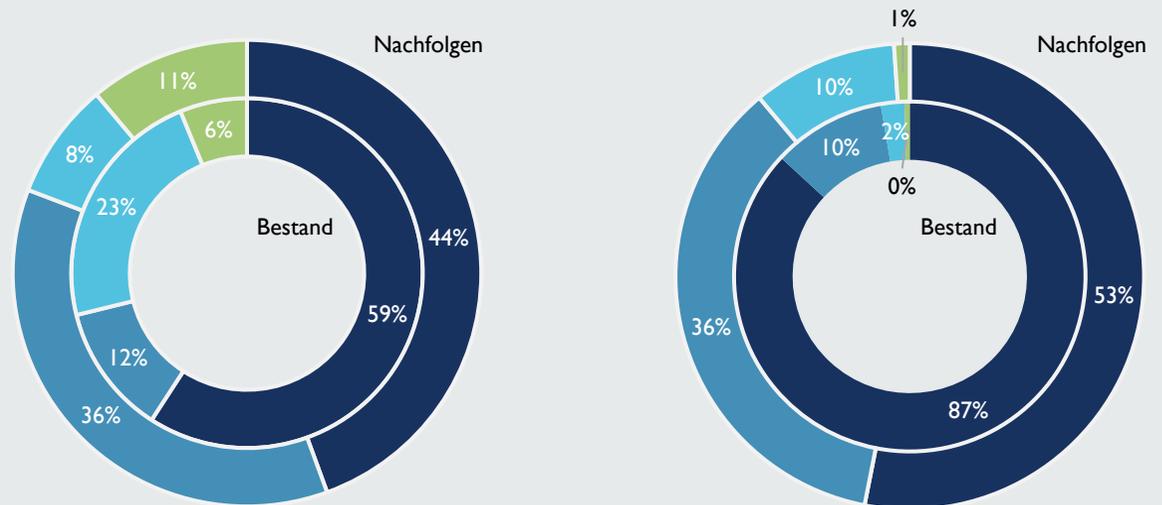
Bei welchen Unternehmen sind Nachfolgen erfolgt?

Rd. 80 % der übergebenden Unternehmen waren Einzelunternehmen oder Kapitalgesellschaften und damit zwei Rechtsformen, die sich kaum einander ähneln. Im Vergleich zu dem in Deutschland vorhandenen Unternehmensbestand zeigt sich, dass der Anteil Einzelunternehmen dabei geringer, der Anteil Kapitalgesellschaften dagegen dreimal höher ist. Dies könnte ein Hinweis auf die bessere Übertragbarkeit von Unternehmen sein, bei denen das Sachvermögen des Übergebenden bereits separiert wurde.

Betrachtet man die Größe der übertragenen Unternehmen, so wurden unterproportional viele Kleinstunternehmen und überproportional viele kleine Unternehmen übertragen (siehe Tabelle unten). Daraus lässt sich schlussfolgern, dass eine gewisse kritische Masse für eine erfolgreiche Unternehmensübertragung erforderlich ist.

	Bestand	Nachfolgen	Nachfolgen/ Bestand
0-9 MA	87%	53%	61%
10-49 MA	10%	36%	342%
50-249 MA	2%	10%	463%
250 und mehr	0%	1%	218%

Abb. 2.1: Übernommene Unternehmen nach Rechtsform (links) und Größenklasse (rechts) im Vergleich zum Unternehmensbestand (Innenring)



- Einzelunternehmen
- Kapitalgesellschaften
- 0-9 MA
- 10-49 MA
- Personengesellschaften
- s. Rechtsformen
- 50-249 MA
- 250 und mehr

Datenbasis: VDB, n = 8.033 (Außenring); destatis, n = 3.374.583 (Innenring)

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



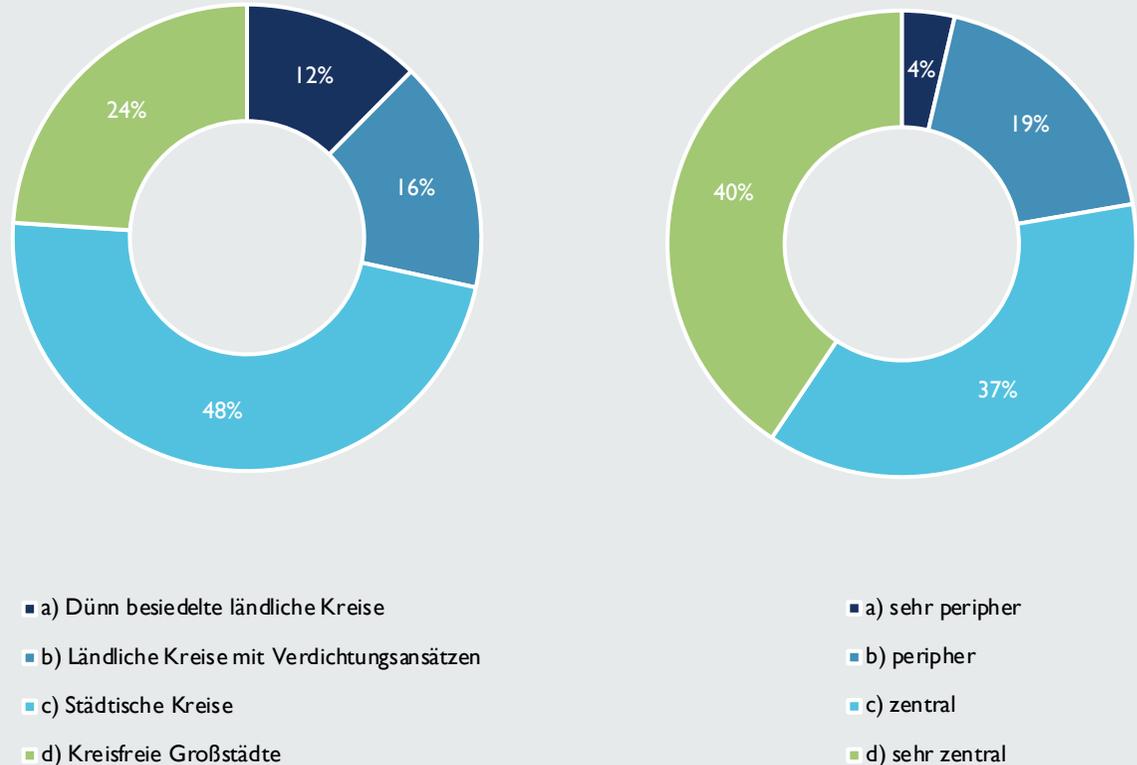
Wo haben die Unternehmen ihren Sitz, bei denen eine Übernahme vollzogen werden konnte?

Es ist immer wieder zu hören, dass es Unternehmen in ländlichen Regionen schwer fällt, eine/n Nachfolger/in zu finden. Der Nachfolgemonitor scheint diese Vermutung zu unterstützen.

Die beiden nebenstehenden Abbildungen zeigen den Anteil der Unternehmen, bei denen eine Übergabe erfolgt ist, nach dem Typus des Landkreises (links) bzw. nach der Lage (rechts). Es zeigt sich, dass im Zeitraum 2014 – 2021 72 % der Nachfolgen in Großstädten oder städtischen Kreisen zu beobachten waren, also fast $\frac{3}{4}$ aller Übergaben. Die Unterscheidung nach der Lage ist noch deutlicher, hier finden sich sogar 77 % in zentralen oder sehr zentralen Lagen.

Diese Beobachtung gibt Anlass zur Sorge. Wenn man annimmt, dass die Attraktivität eines Landkreises maßgeblich von seiner Wirtschaftskraft abhängt, so führt jede Betriebsaufgabe infolge einer fehlenden Nachfolgelösung zu einer weiteren Verschlechterung. Für die betroffenen Gemeinden und Kreise erscheint daher mindestens ein Monitoring der Nachfolgesituation sinnvoll.

Abb. 2.2: Übernommene Unternehmen nach Kreistyp und Lage



Datenbasis: Anzahl der übernommenen Unternehmen. VDB, n = 8.033



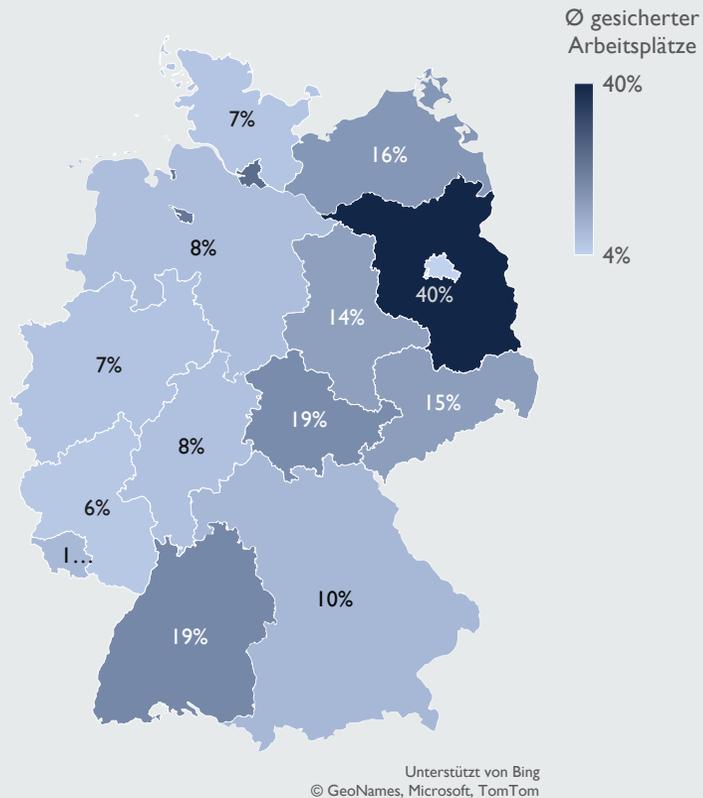
Wie viele Arbeitsplätze wurden gesichert?

Die Abbildungen 2.3 und 2.4 zeigen, wie sich zwischen 2019 und 2021 die Zahl, der bei Übergabe von Unternehmen übertragenen und neu geschaffenen Arbeitsplätze, auf die einzelnen Bundesländer verteilen.

Besonders auffällig sind die großen Zuwachsraten in Brandenburg. Eventuell kann das Bundesland dabei von der Nähe zu dem unter steigenden Immobilienpreisen leidenden Berlin profitieren, da sich die Übernahme eines Unternehmens im Umland der Hauptstadt als Ausgangsbasis für weiteres Wachstum anbietet. Bei der Interpretation von Wachstumsraten darf nicht übersehen werden, dass die absolute Größe der Bezugsbasis eine wesentliche Rolle spielt. So ist eine Verdopplung von zwei Arbeitsplätzen einfacher zu realisieren als eine von zwanzig.

Die tendenziell höheren Wachstumsraten in den neuen Bundesländern lassen sich daher wahrscheinlich insbesondere durch die im Mittel kleineren Unternehmen in Ostdeutschland sowie der Unternehmen in der Land- und Fortwirtschaft erklären.

Abb. 2.3: Verhältnis durchschnittlich neu geschaffener zu gesicherten Arbeitsplätzen je Nachfolge nach Bundesland



Berlin: 4 %, Bremen 23 %, Hamburg 25 %

Datenbasis: Alle Unternehmen, die 2019 – 2021 übergeben wurden.

VDB, n = 3.049.

Abb. 2.4: Verhältnis durchschnittlich neu geschaffener zu gesicherten Arbeitsplätzen je Nachfolge nach Branche



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

VDB, n = 3.049.



Abb. 2.5: Verhältnis der durchschnittlich neu geschaffenen zu den gesicherten Arbeitsplätzen je Nachfolge nach Größenklasse

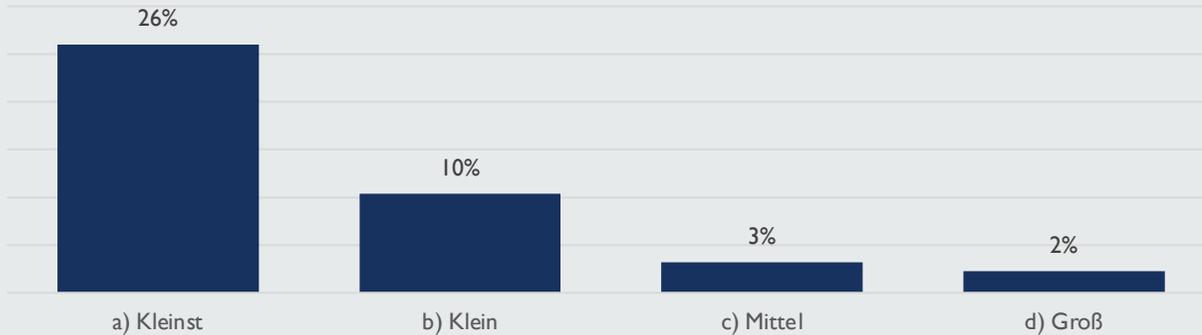
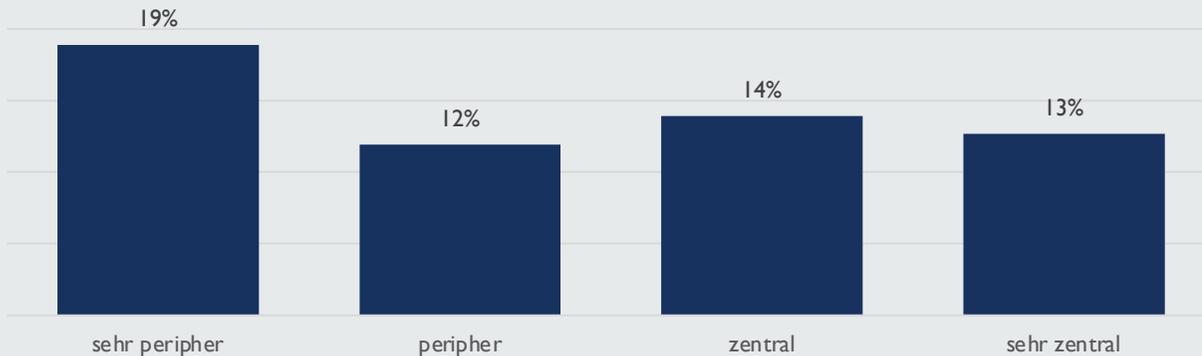


Abb. 2.6: Verhältnis der durchschnittlich neu geschaffenen zu den gesicherten Arbeitsplätzen je Nachfolge nach Lage



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

Wie viele Arbeitsplätze wurden gesichert?

Bei den Kleinstunternehmen – also Unternehmen mit unter zehn Beschäftigten – kommt auf jeweils vier Arbeitsplätze, die durch eine Nachfolge gesichert wurden, in etwa ein neuer Arbeitsplatz. Mit zunehmender Größe des Unternehmens geht die Quote neu geschaffener Arbeitsplätze erwartungsgemäß zurück.

Die Schaffung neuer Arbeitsplätze unterscheidet sich mit Blick auf die Lage der Unternehmen hingegen weniger. Einzig die sehr periphere Lage sticht etwas hervor, was allerdings in einer relativ geringen Datenmenge begründet sein dürfte.

Die Schaffung neuer Arbeitsplätze ist besonders vor dem Hintergrund des zunehmenden Fach- und Arbeitskräftemangels von Interesse. Gelingt es Unternehmen nicht, neue Arbeitskräfte für die Besetzung freier Stellen zu gewinnen, sinken die Möglichkeiten einer Umsatzsteigerung.

Dass es den Nachfolger/innen gelingt, die Belegschaft durchschnittlich um ca. 10% zu steigern, kann als Hinweis auf die Attraktivität der Unternehmen für Arbeitskräfte angesehen werden.

Wie entwickelte sich der Umsatz vor der Übergabe?

Bezieht man die Umsatzhöhe im Übergabebjahr auf den Wert drei Jahre zuvor, resultiert daraus ein Faktor, der ein Anwachsen und Sinken des Umsatzes bei 1 trennt.

Bei den untersuchten Unternehmen ist zu erkennen, dass bei etwas mehr als der Hälfte der Unternehmen (50,9 %) der Umsatz vor der Übergabe zurückgeht. Rund 54,4 % der Unternehmen besitzen in etwa das gleiche Umsatzniveau, was für eine gewisse Stabilität des Unternehmens vor der Übergabe spricht.

Allerdings verlieren vor der Übergabe 25,1 % der Unternehmen über ein Viertel ihres Umsatzes oder gar mehr. Dies ist erstaunlich, da auch diese Unternehmen trotz des deutlichen Rückgangs des Geschäfts übertragen wurden.

Bei Analyse der einzelnen Übergabebjahre fällt auf, dass relativ oft mehr als die Hälfte der Unternehmen einen Umsatzrückgang vor der Übergabe verzeichnen musste. Das Jahr 2020 besitzt den niedrigsten Umsatzmedian aller Jahre. Besonders viele sehr hohe und sehr niedrige Werte (Ausreißer) waren gerade in den Jahren zu beobachten, in denen auch der größte (2014) und der geringste Median (2020) ermittelt wurden.

Abb. 2.7: Wie hoch waren die Umsatzerlöse im Jahr der Übergabe im Vergleich zu drei Jahren zuvor

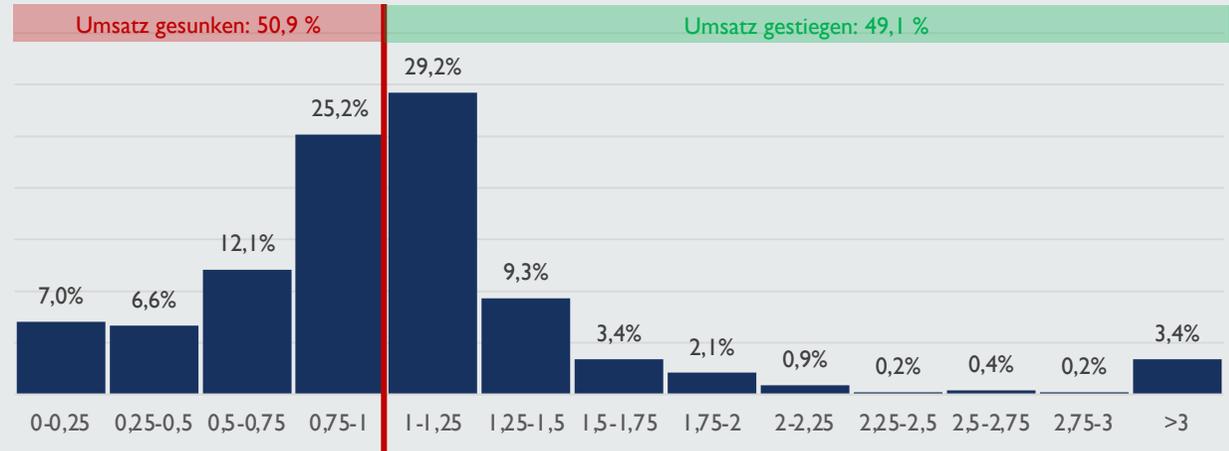


Abb. 2.8: Umsatz im Jahr der Übergabe als Vielfaches des Umsatzes drei Jahre vor der Übergabe nach Übergabebjahr



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2020 übergeben wurden. VDB, n = 1.023.



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

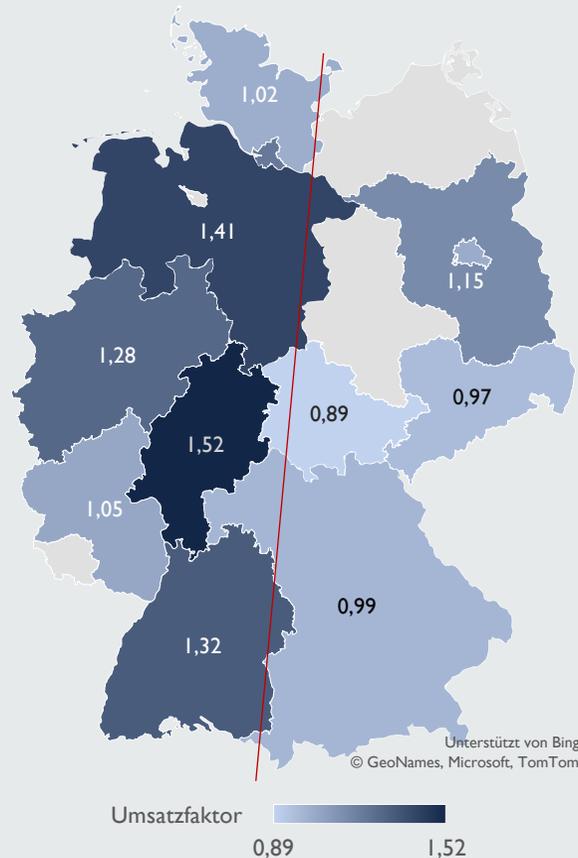
Im Beobachtungszeitraum 2014 - 2020 zeigen die auf Branchen und Bundesländer aufgebrochenen Entwicklungen des Umsatzes vor Übergabe kein eindeutiges Muster. Allerdings zeigen alle Bundesländer westlich einer Nord-Süd-Linie eine positive Entwicklung, während östlich dieser Linie nur Brandenburg im Mittel vor der Übergabe ein Umsatzwachstum erreicht hat.

Abbildung 2.9 zeigt, dass Hessen und Thüringen im Durchschnitt den Maximal- und Minimalwert erzielen. Das unterstreicht die Nord-Süd-Linie und widerspricht ihr gleichzeitig, da es sich um unmittelbar benachbarte Bundesländer handelt und man Nachbarschaftseffekte erwarten kann.

Wie Abbildung 2.10 zeigt, ist die in Bezug auf das erreichte Umsatzniveau vor der Übergabe erfolgreichste Branche das Gastgewerbe. Vor dem Hintergrund der Umsatzeinbußen im Coronajahr 2020 war dies nicht unbedingt zu erwarten.

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

Abb. 2.9: Umsatz im Jahr der Übergabe als Vielfaches des Umsatzes drei Jahre vor der Übergabe nach Bundesland



Berlin: 1,03, Hamburg 1,22

Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2020 übergeben wurden.

VDB, n = 1.023.

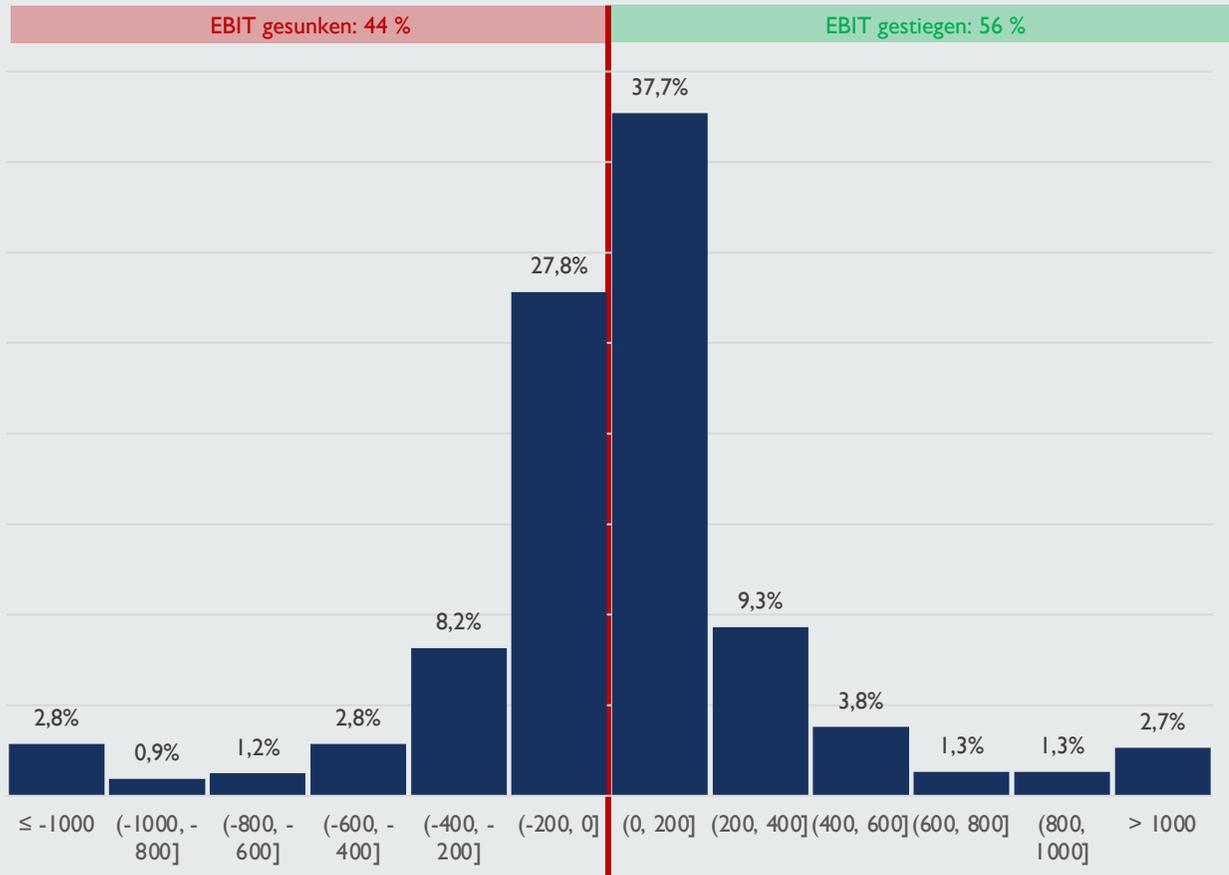
Abb. 2.10: Umsatz im Jahr der Übergabe als Vielfaches des Umsatzes drei Jahre vor der Übergabe nach Branche



Datenbasis: Alle Unternehmen, die 2014 – 2020 übergeben wurden. VDB, n = 3.049.



Abb. 2.11: EBIT-Entwicklung vor Übergabe insgesamt (in 1.000 EUR)



Datenbasis: EBIT-Änderung im Jahr der Übergabe im Vergleich zu drei Jahren vor Übergabe. VDB, n = 1.053.

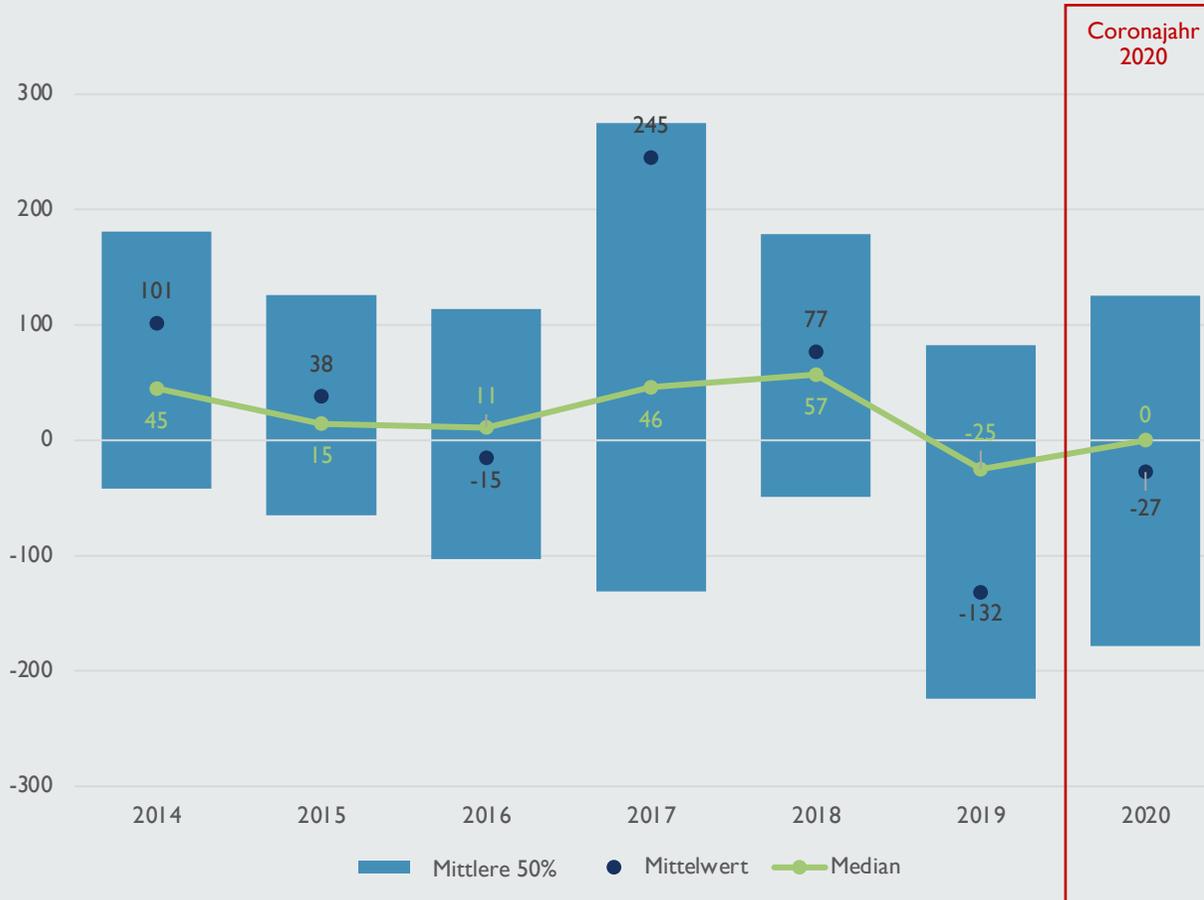
Wie entwickelte sich der Gewinn (EBIT) vor der Übernahme?

Oftmals gelingt es einem Unternehmen nicht, den Gewinn (hier gemessen als EBIT) im Gleichklang mit den Umsätzen fortzuentwickeln. Die in der Abbildung 2.11 dargestellte Differenz aus dem EBIT bei Übergabe und dem EBIT drei Jahre vor der Übergabe trennt das Anwachsen und Sinken der Gewinne (EBIT) bei 0.

Hier zeigte sich vor der Übergabe ein anderes Bild. Die Umsatzerlöse sind zwar bei mehr als der Hälfte der Unternehmen zurückgegangen, jedoch konnten die Gewinne bei 56 % der Unternehmen gesteigert werden. Insgesamt sind etwas mehr als zwei Drittel der Unternehmen in der Lage, das Gewinnniveau stabil zu halten.

Aufgrund der Fixkostendegression wäre mit fallenden Umsätzen deutlich reduzierte Gewinne erwartbar gewesen. Die umgekehrte Entwicklung spricht dafür, dass vor Unternehmensübergabe einmalige Kosten, beispielsweise für Beratung, Abschreibungen oder Fixkosten reduziert wurden. Inwieweit es sich dabei um eine vom Übernehmenden wünschenswerte Entwicklung handelt, lässt sich nur für den Einzelfall beurteilen.

Abb. 2.12: EBIT-Änderung in 1.000 EUR im Jahr der Übergabe im Vergleich zum EBIT drei Jahre vor der Übergabe nach Übergabejahr



Datenbasis: EBIT-Änderung im Jahr der Übergabe im Vergleich zu drei Jahren vor Übergabe. VDB, n = 1.053.



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

Im Betrachtungszeitraum zeigt sich für die einzelnen Jahre kein einheitliches Bild. Der durchschnittlich erreichte Gewinn schwankt beträchtlich und auch die Streubreite der Gewinne ist unterschiedlich ausgeprägt. Vor allem die Jahre 2017, 2019 und das Corona-Jahr 2020 besitzen eine überdurchschnittliche Streubreite.

Hinzu kommt, dass der Median des Gewinns in fast allen Jahren positiv ist, jedoch in den Jahren 2019 und 2020 deutlich niedriger ausfällt. Die Lage von Median und Mittelwert verrät, dass in den Jahren 2017 und 2019 spürbare positive und negative Ausreißer aufgetreten sind. Die Lage des Medians innerhalb der Box (nicht in der Mitte der Box) zeigt, dass bereits die Gewinne der mittleren 50 % der Unternehmen nicht symmetrisch verteilt sind.

Hinweis Boxplot: Die Boxen erfassen die mittleren 50 % der Unternehmen. In der Box markiert die gezogene Linie den mittleren Wert (= Median). Der eingetragene Punkt steht für den Mittelwert.

Abb. 2.13: Änderung der Indexpunkte in den drei Jahren vor Übergabe



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2021 übergeben wurden. Creditreform, n = 2.331.

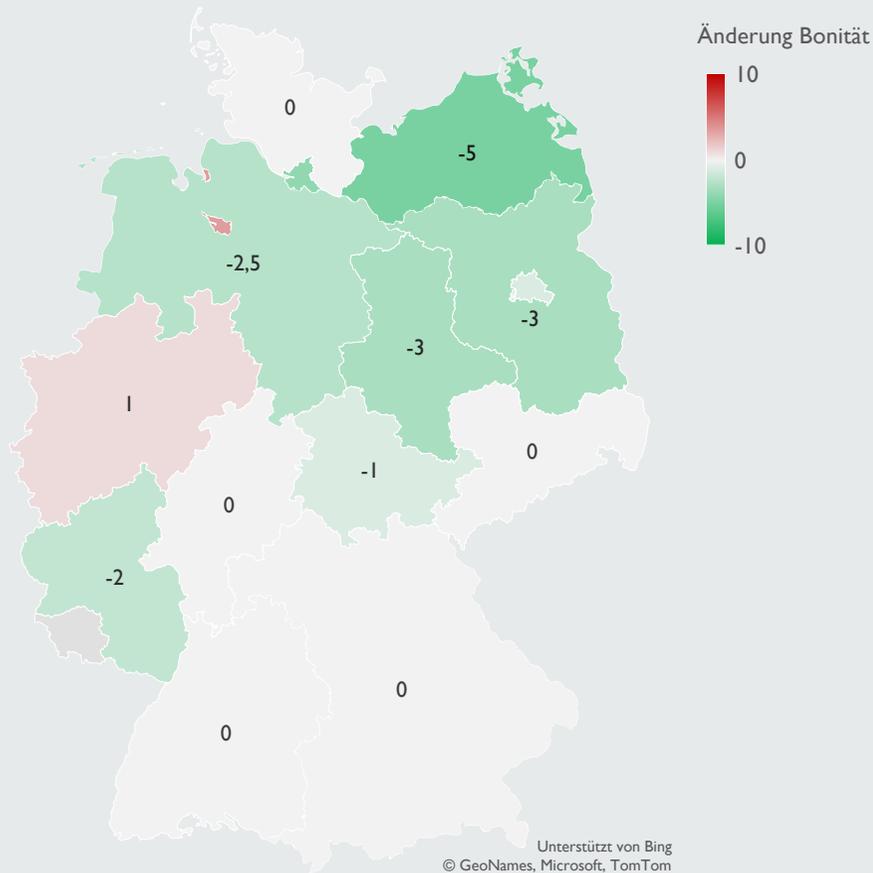
Wie entwickelte sich die Bonität vor der Übergabe?

Die Abbildung 2.13 zeigt mit Hilfe des Medians, dass sich die Bonität der Unternehmen im Mittel kaum verändert hat. Veränderungen betreffen sowohl positive als auch negative Entwicklungen.

Betrachtet man die mittleren 50 % der Unternehmen ist die Bandbreite der Änderungen eher gering zwischen ± 15 Bonitätspunkten. Lediglich die Übergabebahre 2015 und 2018 zeigen negative Ausreißer. Im Jahr 2018 ist der Median näher am oberen Rand der Box und weit entfernt vom Mittelwert, was darauf hinweist, dass bereits die mittleren 50 % der Unternehmen nicht symmetrisch verteilt sind. Im Übergabebjahr 2015 dürften hingegen die Ausreißer in den unteren 25 % der Unternehmen zu finden sein. Die Corona-Jahre sind insgesamt kaum auffällig.

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. 2.14: Durchschnittliche Änderung der Bonität in Indexpunkten nach Bundesland vor der Übergabe



Berlin: 6,8, Bremen 30,7, Hamburg 2,6

Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2021 übergeben wurden.. Creditreform, n = 2.326.

Wie entwickelte sich die Bonität vor der Übergabe?

In den Jahren vor der Übergabe bleibt die Bonität im Mittel relativ stabil. Eine Betrachtung verschiedener Wirtschaftszweige lässt kaum Unterschiede erkennen, ebenso sind bei der Betrachtung der Unternehmen nach ihrem Sitz nur geringe Unterschiede zu erkennen. Besonders gering fallen die Änderungen in Süddeutschland und in Schleswig-Holstein aus, während in den meisten anderen Bundesländern leichte Verbesserungen zu verzeichnen waren. Bremen und Nordrhein-Westfalen bilden hier Ausnahmen, allerdings im sehr begrenzten Rahmen.

Grundsätzlich entspricht diese zu beobachtende Statik der Entwicklung von Umsatz und EBIT in den Jahren vor der Übergabe. In ca. der Hälfte der Fälle konnte keine Umsatzsteigerung in den Jahren vor der Übergabe beobachtet werden (vgl. Abbildung 2.7), und der Median der EBIT-Änderung bewegt sich um 0 (vgl. Abbildung 2.12). Eine in etwa gleichbleibende Umsatzrendite lässt auf stabile Kostenstrukturen und ein etabliertes Geschäftsmodell schließen.

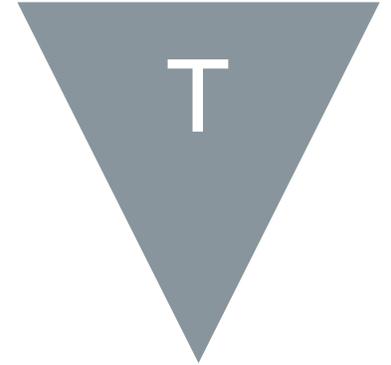
Diese kaum spürbare Änderung der Risikoposition der Unternehmen hat möglicherweise auch dazu beigetragen, dass für sie eine Nachfolge erfolgreich umgesetzt werden konnte.

Erfolge und Bedeutung der Nachfolgevorbereitung

Insgesamt lässt sich feststellen, dass nur ungefähr die Hälfte der Unternehmen im Vorfeld der Nachfolge ein Wachstum und eine Verbesserung ihrer Position erreichen konnten. Die Bemühungen, das Unternehmen auf die Nachfolge in Hinsicht auf die Erfolgskennzahlen vorzubereiten, scheint daher entweder nicht oft und/oder nicht erfolgreich umgesetzt zu werden. Da hier allerdings tatsächlich erfolgte Übergaben untersucht werden, scheint eine derartige Vorbereitung auch nicht zwingend notwendig zu sein.

3. Transaktionen

*Das WIE:
Entwicklung nach der
Übernahme*

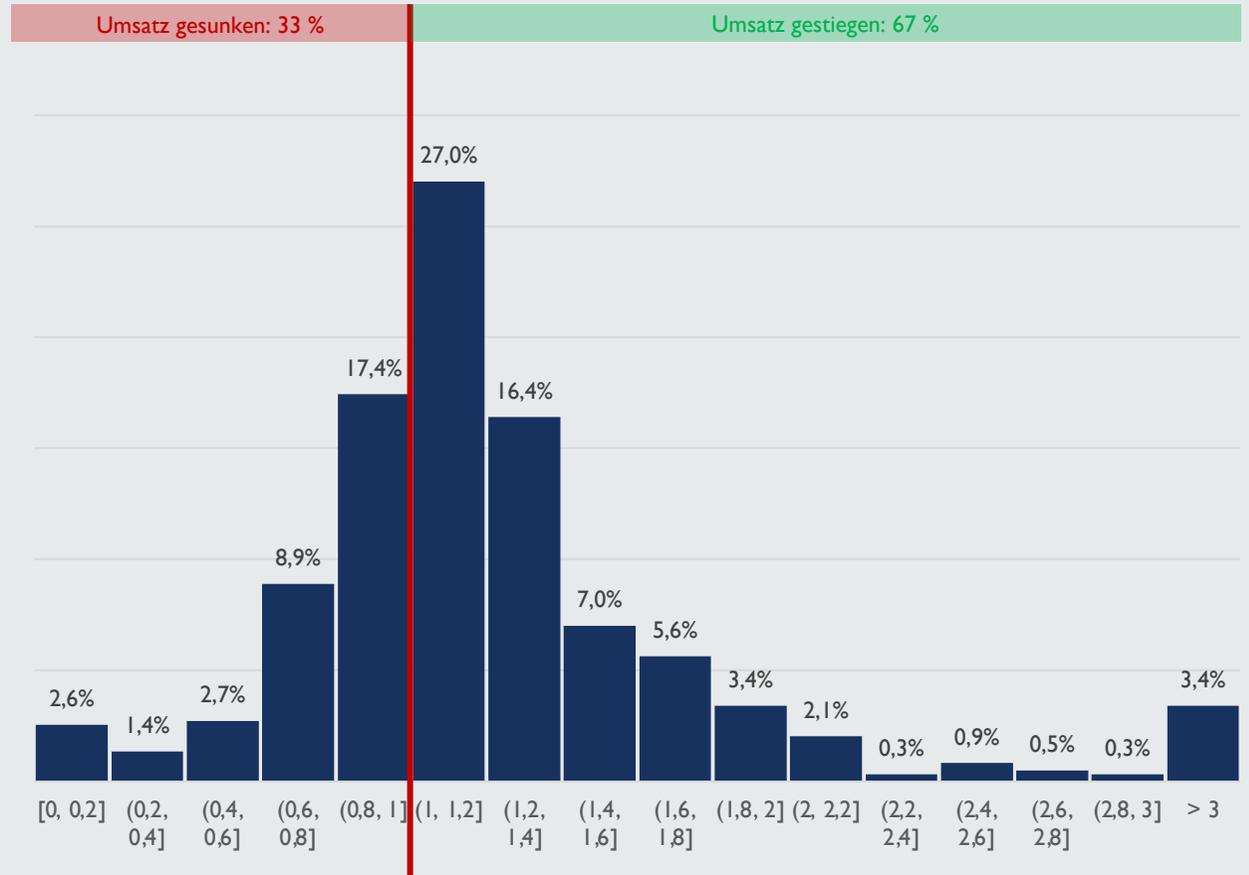


Wie entwickelte sich der Umsatz nach der Übernahme?

Die Entwicklung der Umsätze zwei Jahre nach im Vergleich zu zwei Jahre vor der Übergabe mit Hilfe des bereits vorgestellten Vervielfältigers zeigt für den Beobachtungszeitraum, dass in der überwiegenden Anzahl der Fälle der Umsatz gesteigert werden konnte. Dicht am früheren Umsatz ($\pm 20\%$) bleiben rd. 44,4 % der Unternehmen, deutlich darunter, rd. 15,6 %. Das bedeutet gleichzeitig, dass rd. 40 % der übernommenen Unternehmen den Umsatz deutlich steigern konnten.

Bezieht man in die Betrachtung die Analyse der Unternehmen vor Übergabe ein, nach der 50,9 % der Unternehmen weniger Umsatz vor Übergabe hatten, bedeutet dies, dass die Geschäftstätigkeit der Unternehmen durch die Übernahme wieder erheblich an Dynamik gewonnen hat und ein wesentlicher Teil der analysierten Unternehmen das alte Umsatzniveau zurückgewinnen oder übertreffen konnte.

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



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2018 übergeben wurden. VDB, n = 585.



Wie entwickelte sich der Umsatz nach der Übernahme?

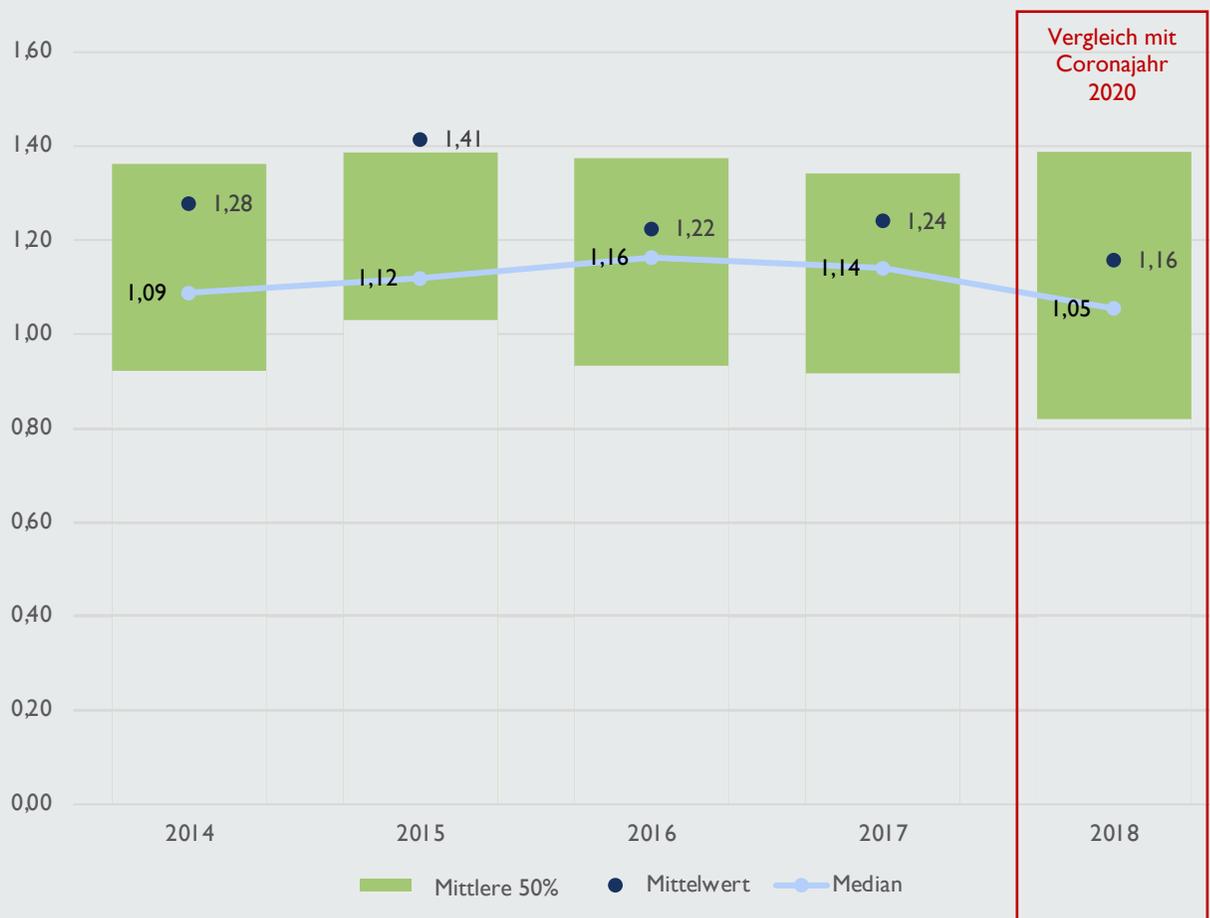
Die Boxen zeigen für den Umsatzvervielfältiger die Verteilung der mittleren 50 % der Unternehmen. Die hellblaue Linie zeigt den mittleren Wert (= Median) und der Punkt den Mittelwert. Es zeigt sich, dass die Streubreite der Umsatzentwicklung stabil auf einem Niveau von etwa 0,92 bis 1,38 bleibt.

Das Übergabebjahr 2015 fällt etwas auf, da sich hier die Streubreite auf 0,38 verringert und gleichzeitig das dritte Quartil die 1 überschreitet, was bedeutet, dass mehr als 75 % der Unternehmen einen Umsatzzuwachs hatten.

Ferner fällt das Übergabebjahr 2018 auf, in dem die Umsatzentwicklung zum Corona-Jahr 2020 gespiegelt wird. Klar erkennbar ist die größere Streuung der Werte und der geringere Median.

Die Lage der arithmetischen Mittel über dem Median in allen Jahren ist ein Indiz für positive Ausreißer, also eine Rechtsschiefe, was bei einer einseitig durch 0 begrenzten Verteilung nicht erstaunt. Überraschend ist dagegen, dass die Lage der Mediane in den Boxen 2016 und 2017 auf eine [geringe] Linksschiefe innerhalb der mittleren 50 % hinweist, was bedeutet, dass im Zentrum der Verteilung viele Unternehmen eine überdurchschnittlich positive Entwicklung genommen haben.

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



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2018 übergeben wurden. VDB, n = 585.



Wie wichtig sind Lage und Größe des Unternehmens für die Umsatzentwicklung nach der Übernahme?

Erneut sollen neben dem Übergabejahr noch die Charakteristiken Lage und Unternehmensgröße analysiert werden.

Betrachtet man die Lage der übertragenen Unternehmen, fällt auf, dass vor allem in sehr peripheren Ortslagen in allen Jahren ein außergewöhnlich hohes Umsatzwachstum zu beobachten ist. Es scheint, als setze sich hier die oft schon vor Übergabe begonnene positive Umsatzentwicklung nach Übergabe fort. Analoges gilt für sehr zentrale Lagen, allerdings auf einem deutlich geringeren Niveau und ohne die Dynamik aus der Zeit vor Übergabe.

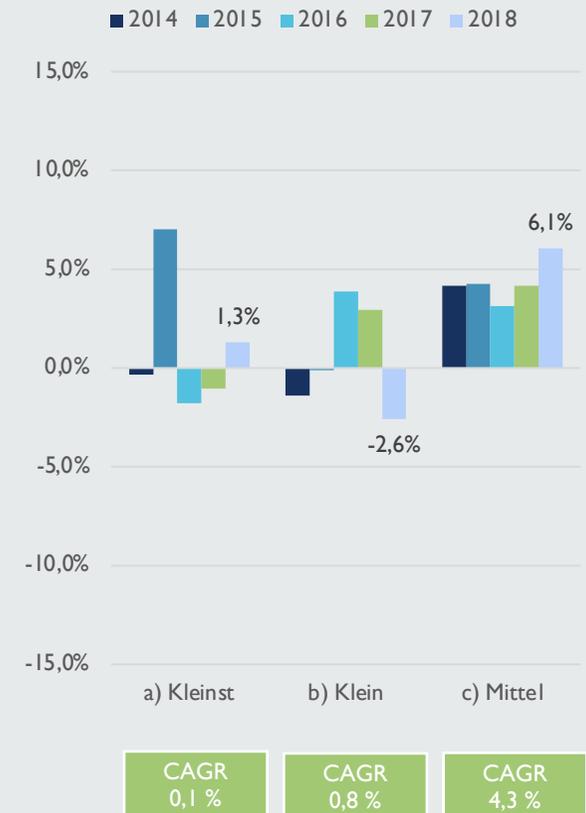
Die beste Umsatzentwicklung nehmen mittelgroße Unternehmen, die in allen Jahren ein positives Wachstum verzeichnen. Dies scheint ein Aufholeffekt zu sein, da vor Übergabe eher kleine Unternehmen eine positive Entwicklung zeigen. Überraschend besitzen im Übergabejahr 2018, das die Umsatzentwicklung zum Corona-Jahr 2020 spiegelt, die kleinen Unternehmen die geringste, die mittleren Unternehmen hingegen das größte Umsatzwachstum.

Abb. 3.3: Durchschnittliche Umsatzentwicklung nach Lage



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2018 übergeben wurden. VDB, n = 585.

Abb. 3.4: Durchschnittliche Umsatzentwicklung nach Größenklasse



Datenbasis: Unternehmen, die 2014 – 2018 übergeben wurden. VDB, n = 585.



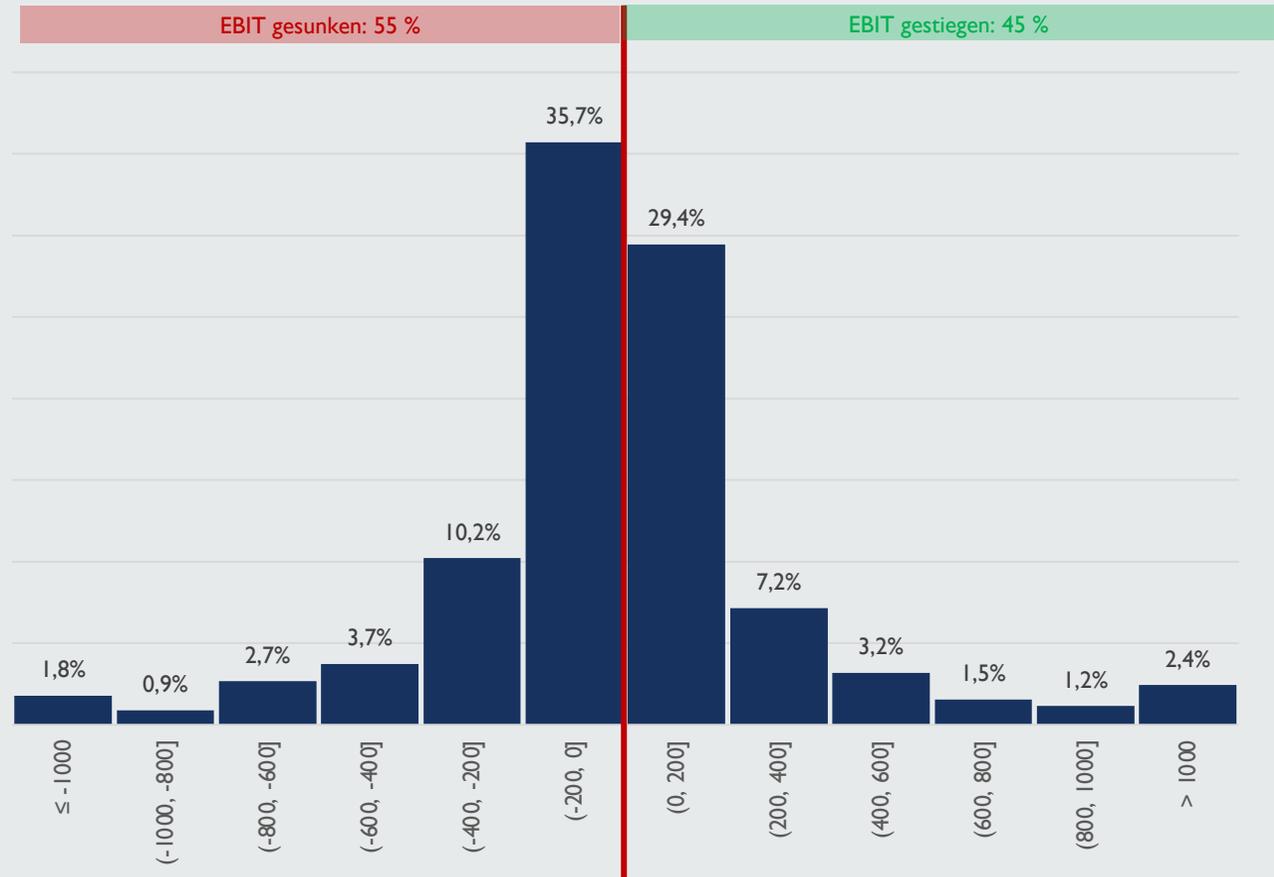
Wie entwickelte sich der Gewinn (EBIT) nach der Übernahme?

Die Entwicklung des Gewinns (EBIT) zwei Jahre nach im Vergleich zu zwei Jahre vor der Übergabe zeigt für den Beobachtungszeitraum, dass in der überwiegenden Anzahl der Fälle der Gewinn gesunken ist.

Dicht am früheren Gewinn (± 200) agieren rd. 65,1 % der Unternehmen. Der Anteil Unternehmen, die deutlich unter dem ursprünglichen Gewinnniveau agieren, beträgt 19,3 %. Demnach konnten 15,6 % der übernommenen Unternehmen den Gewinn deutlich steigern. Insgesamt beträgt der Anteil Unternehmen mit deutlichen Änderungen des Gewinnniveaus damit bei 34,9 %.

Bezieht man in die Betrachtung die Analyse der Unternehmen vor Übergabe ein, nach der in fast allen Jahren mehr als die Hälfte der Unternehmen den Gewinn steigern konnte, zeigt sich nach Übergabe ein Kostendruck, der nicht von den Umsatzsteigerungen aufgefangen werden kann. Für künftige Übernehmende lässt sich hieraus ableiten, dass direkt nach der Übernahme des Unternehmens bestenfalls mit geringen Gewinnsteigerungen zu rechnen ist.

Abb. 3.5: EBIT-Entwicklung nach Übergabe insgesamt



Datenbasis: Durchschnittlicher Umsatz zwei Jahre nach der Übernahme im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe.

VDB, $n = 781$.



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

Die Boxen zeigen für die EBIT-Differenzen die Verteilung der mittleren 50 %. Die hellblaue Linie zeigt den mittleren Wert (= Median) und der Punkt den Mittelwert. Im Jahresvergleich zeigt sich, dass die Streubreite der Entwicklung stark schwankt zwischen 122 (2015) und 325 (2017).

Das Übergabjahr 2015 fällt insofern auf, da es das einzige Jahre ist, in dem der Median positiv ist, und da bei der geringsten Streubreite das arithmetische Mittel deutlich außerhalb der Box liegt. Dies weist auf sehr positive Ausreißer hin, sodass aus Sicht des Gewinns das Übergabjahr 2015 am erfolgreichsten bezeichnet werden kann.

Im Gegensatz hierzu besitzt das Jahr 2017 die größte Streubreite, wobei hier das geringe Auseinanderfallen von Median und arithmetisches Mittel keine große Schiefe vermuten lassen.

Ferner fällt das Übergabjahr 2018 auf, in dem die Umsatzentwicklung zum Corona-Jahr 2020 gespiegelt wird. Klar erkennbar ist der geringe Median und ein arithmetisches Mittel kleiner als der Median. Dies und die Lage des Medians in der Box sind ein Indiz für negative Ausreißer bereits innerhalb der mittleren 50 %.

Abb. 3.6: EBIT-Entwicklung nach Übergabe nach Übergabjahr



Datenbasis: Differenz zwischen dem EBIT zwei Jahre nach der Übernahme und dem EBIT zwei Jahren vor Übergabe in 1.000 EUR. VDB, n = 781.



Wie entwickelten sich Umsatz und Gewinn (EBIT) nach der Übernahme im Jahr 2018 (Corona-Impact)?

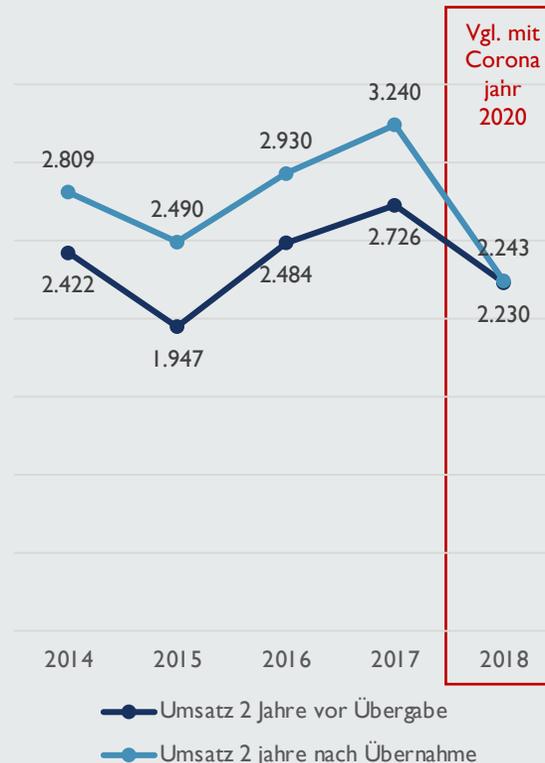
Von besonderem Interesse ist die Entwicklung im Jahr 2020, das aufgrund der Corona-Pandemie von Lockdowns und grundsätzlich einem negativen Wirtschaftswachstum auf gesamtwirtschaftlicher Ebene geprägt war. Aktuell lassen sich erste Finanzinformationen für das Übergabegahr 2018 finden, die ausreichend belastbar sind.

Gleichwohl das durchschnittliche Umsatzniveau im Übergabegahr 2018 recht gering ist, wird es doch auch im Coronajahr 2020 im Vergleich zum Jahr 2016 stabil gehalten. Ein Einfluss der Rezession in 2020 ist bei den Unternehmen im Durchschnitt nicht erkennbar, eine spürbare Steigerung des durchschnittlichen Umsatzes, wie in den Vorjahren, jedoch auch nicht.

Dies steht im Gegensatz zur Gewinnentwicklung. Im Gegensatz zu den positiven Entwicklungen der Unternehmen, die im Trend bis Übergabegahr 2016 sogar zunehmen, brechen die Gewinne, sowohl EBIT als auch EBITDA, der Transaktionen im Jahr 2020 deutlich ein.

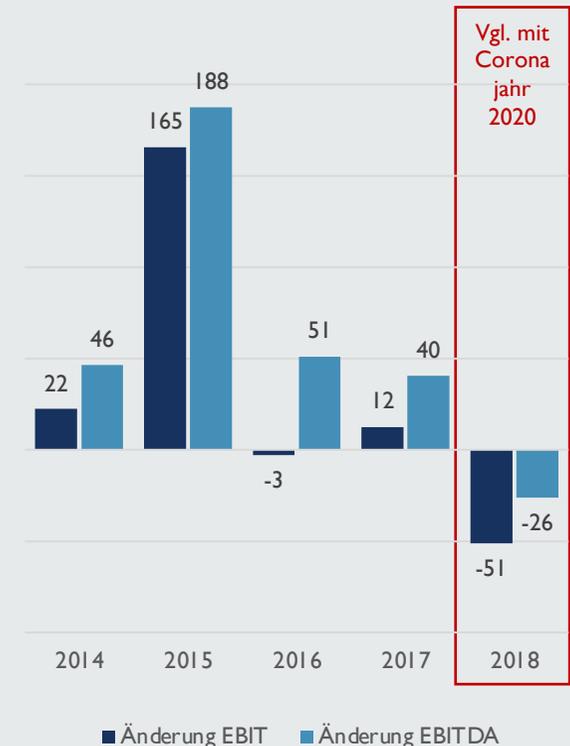
Fasst man die beiden Entwicklungen zusammen, so lässt sich festhalten, dass sich nach Übernahme die Kostenstruktur der Unternehmen verändert haben muss und fixe Kosten nicht schnell genug abgebaut werden konnten.

Abb. 3.7: Umsatz-Entwicklung nach Übergabe



Datenbasis: Durchschnittlicher Umsatz zwei Jahre nach der Übernahme im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe in 1.000 EUR. VDB, n = 756.

Abb. 3.8: EBIT- und EBITDA-Entwicklung nach Übergabe



Datenbasis: Durchschnittliche EBIT- und EBITDA-Änderung zwei Jahre nach der Übernahme im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe. VDB, n = 781.

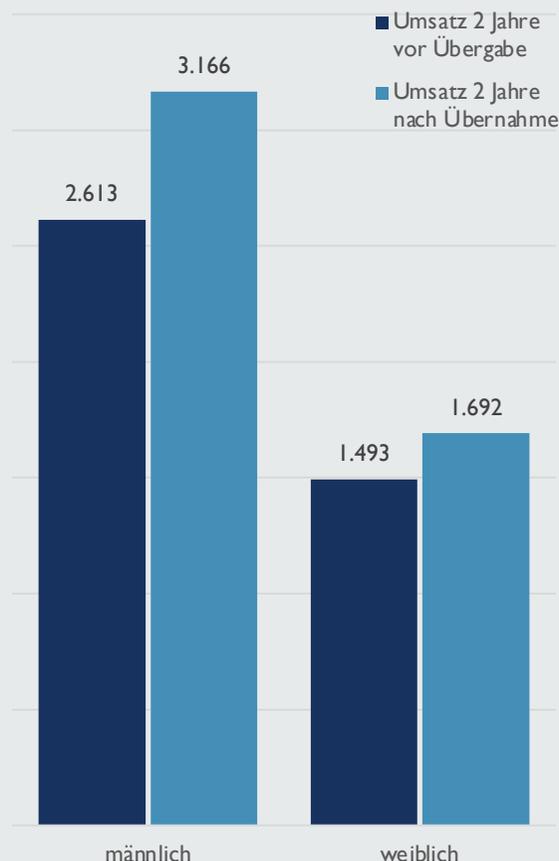
Nachfolger oder Nachfolgerin?

Der Vergleich von männlichen und weiblichen Nachfolgenden zeigt, dass Nachfolgende jedes der beiden Geschlechter die Umsätze nach Übergabe steigern konnte.

Allerdings fielen die Umsatzsteigerungen bei Männern mit durchschnittlich 3,9 % pro Jahr (Faktor 1,21) deutlicher aus als die der Frauen mit 2,5% (Faktor 1,13). Hinzu kommt, dass die von Männern übernommenen Unternehmen in Bezug auf das ursprünglich vorhandene Umsatzniveau rd. 75 % größer waren.

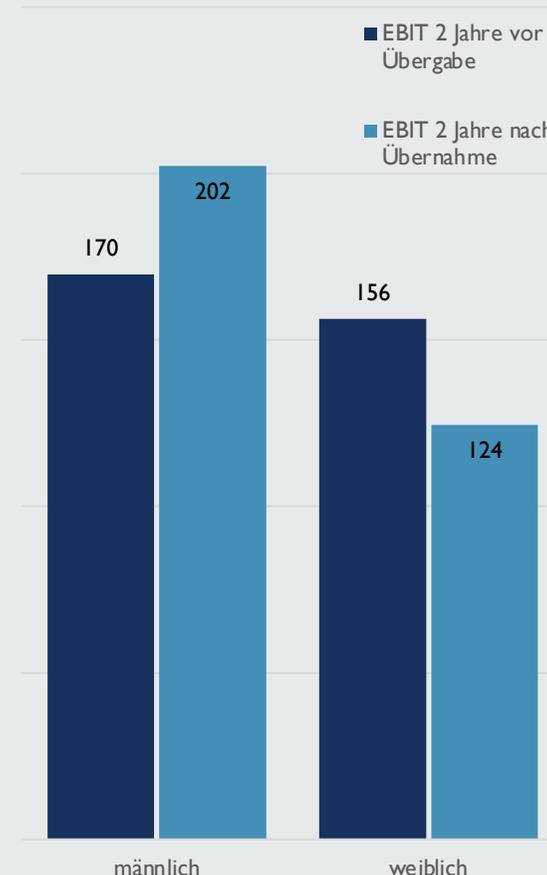
Betrachtet man die Gewinnsituation der übernommenen Unternehmen vor und nach Übernahme, zeigt sich ein anderes Bild als bisher, da die Nachfolgerinnen im Mittel keine EBIT-Steigerung mehr erreichen. Diese Änderung ist im Wesentlichen dadurch zu erklären, dass die 2018 übernommenen Unternehmen im Durchschnitt nur noch eine Umsatzrendite von 5 % erreicht haben (sowohl bei Nachfolgern als auch bei Nachfolgerinnen), die Nachfolgerinnen jedoch häufig vorsichtiger agieren und daher Unternehmen mit im Mittel deutlich höherer Umsatzrentabilität erwerben (10 % bei den Nachfolgerinnen statt 7 % bei den Nachfolgern).

Abb. 3.9: Umsatzentwicklung nach Geschlecht der Übernehmenden



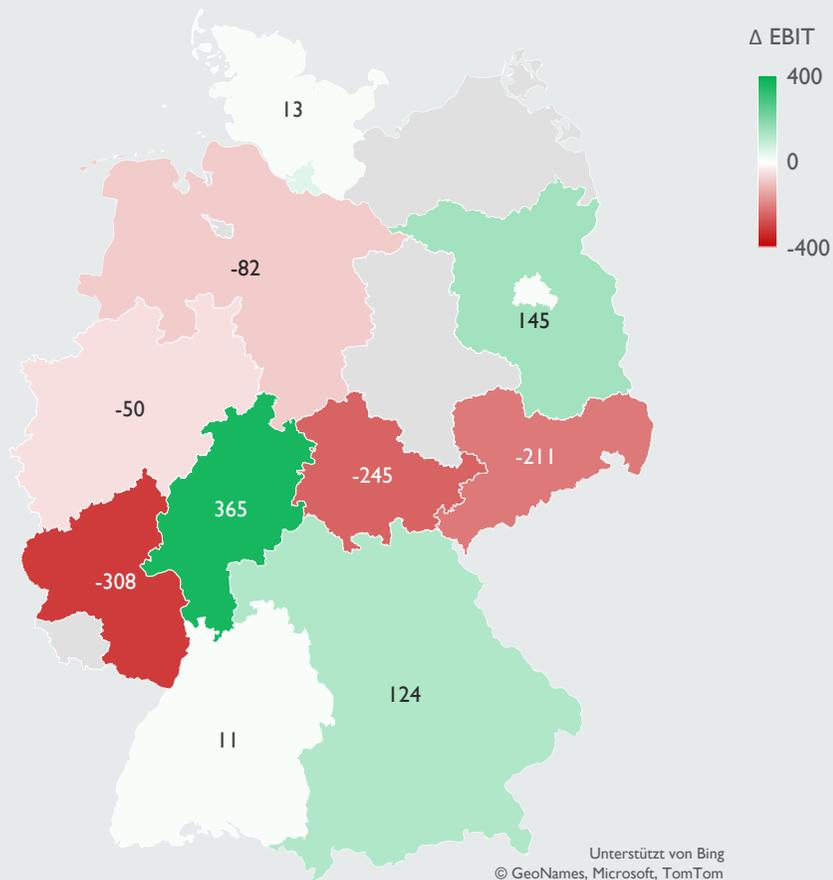
Datenbasis: Vergleich der durchschnittlichen Umsätze (2014 – 2018) zwei Jahre vor und nach der Übergabe nach Geschlecht; Umsatz in 1.000 EUR. VDB, n = 781.

Abb. 3.10: Gewinnentwicklung nach Geschlecht der Übernehmenden



Datenbasis: Vergleich des durchschnittlichen EBIT (2014 – 2018) zwei Jahre vor und nach der Übergabe nach Branchen; EBIT in 1.000 EUR. VDB, n = 781.

Abb. 3.11: EBIT-Entwicklung nach der Übernahme nach Bundesland



Unterstützt von Bing
© GeoNames, Microsoft, TomTom

Berlin 11, Hamburg 51

Durchschnittliche EBIT-Änderung zwei Jahre nach der Übernahme im Vergleich zu zwei Jahren vor Übernahme. VDB, n = 781.

Gibt es regionale Unterschiede beim Erfolg der Übernehmenden?

Da in diesem Nachfolgemonitor auch die Übergaben aus dem Jahr 2018 in die Betrachtung eingegangen sind, sind hier Auswirkungen der Coronakrise aus dem Jahr 2020 zu erkennen, da dieses Jahr – zwei Jahre nach Übernahme – als Maßstab für die Entwicklung durch die Übernehmenden herangezogen wird.

Diesen Effekt einbezogen, erreichen nur noch die Nachfolger/innen in Hessen, Brandenburg und Bayern im Durchschnitt relevante Steigerungen des EBIT. Den Unternehmen in vier weiteren Bundesländern gelingt es im Durchschnitt, das Ergebnisniveau von zwei Jahren vor Übergabe zu halten.

Deutlich fallen jedoch die Unternehmen in der Mitte Deutschlands auf, bei denen die operativen Ergebnisse im Mittel stark zurückgegangen sind.

Wiederum liegen zwei Bundesländer mit stark entgegengesetzten Ausprägungen nebeneinander, Hessen und Thüringen. Bereits in Abbildung 2.9 markierten diese beiden Länder die stärksten Ausprägungen in Bezug auf das Umsatzwachstum vor Übergabe. Es zeigt sich, dass die im Durchschnitt vor der Übergabe deutlicher gewachsenen Unternehmen in Hessen auch nach der Übernahme Vorteile bei der Ergebnisverbesserung realisieren konnten.

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

Wie entwickelte sich die Bonität nach der Übernahme?

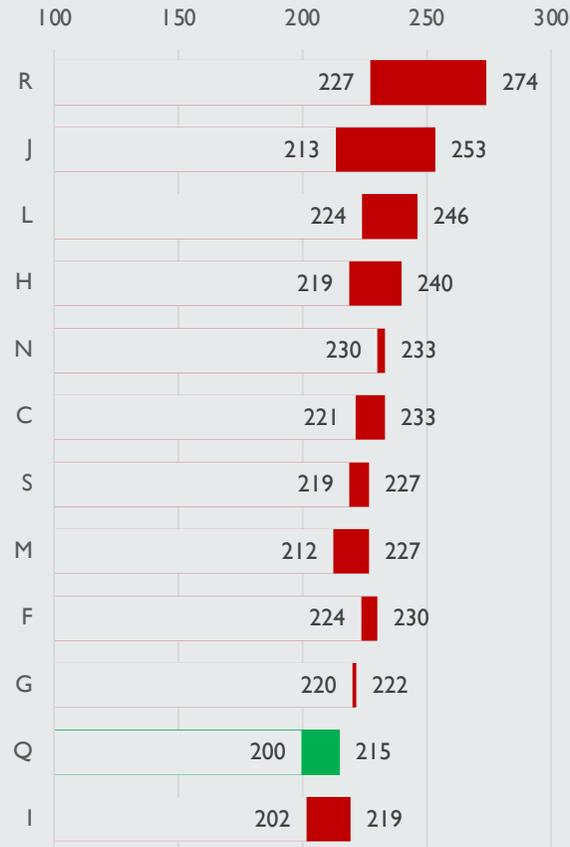
Die Entwicklung der Bonität nach Übernahme bestätigt die Ergebnisse der bisherigen Beobachtungen. So gelingt es nur noch den Nachfolger/innen aus dem Gesundheits- und Sozialwesen (Wirtschaftszweig Q, A. 3.12) die Bonität im Branchendurchschnitt leicht um 15 Indexpunkte zu verbessern. Am deutlichsten geht die Bonität mit 47 Indexpunkten in dem durch Corona besonders betroffenen Bereich Kunst, Unterhaltung und Erholung zurück.

Im langjährigen Mittel (2014 – 2021) zeigen die Übernehmenden in Niedersachsen und Brandenburg die größten Bonitätsgewinne.

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.

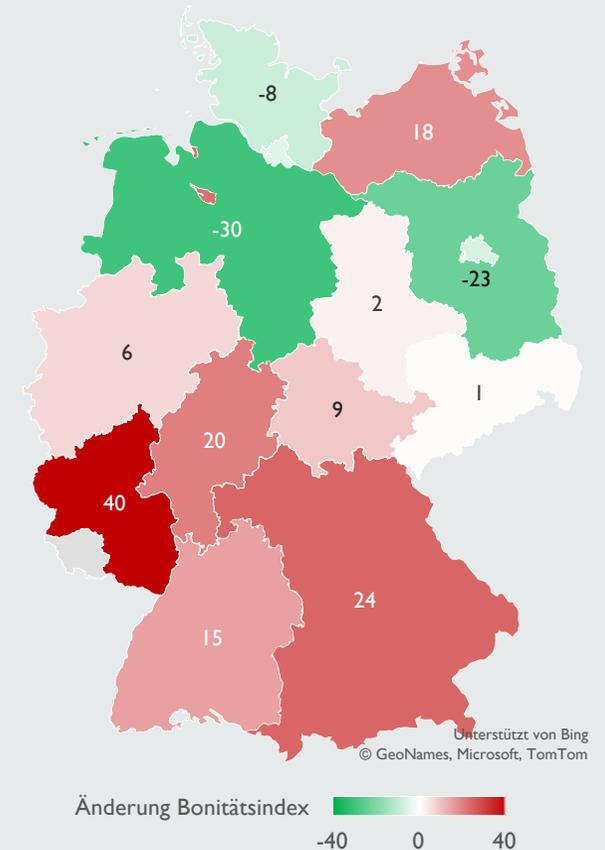
Hinweis: Für die nicht dargestellten Branchen (links) bzw. die nicht farbige unterlegten Bundesländer (rechts) stehen nicht genügend aussagekräftige Daten zur Verfügung.

Abb. 3.12: Änderung der Bonität zwei Jahre nach Übernahme im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe nach Branche



Grüne Balken stellen eine Verbesserung der Bonität dar, rote eine Verschlechterung. Datenbasis: Bonitätsindex 2014 – 2019, Creditreform, n = 1.216.

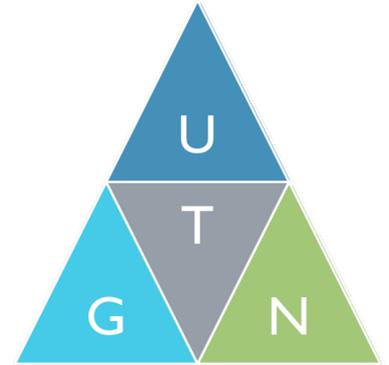
Abb. 3.13: Änderung der Bonität zwei Jahre nach Übernahme im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe nach Bundesland



Grüne Flächen stellen eine Verbesserung der Bonität dar, rote eine Verschlechterung. Datenbasis: Bonitätsindex 2014 – 2019, Creditreform, n = 1.240.

4. Methodik

Methodik: Nachfolgemonitor 2022



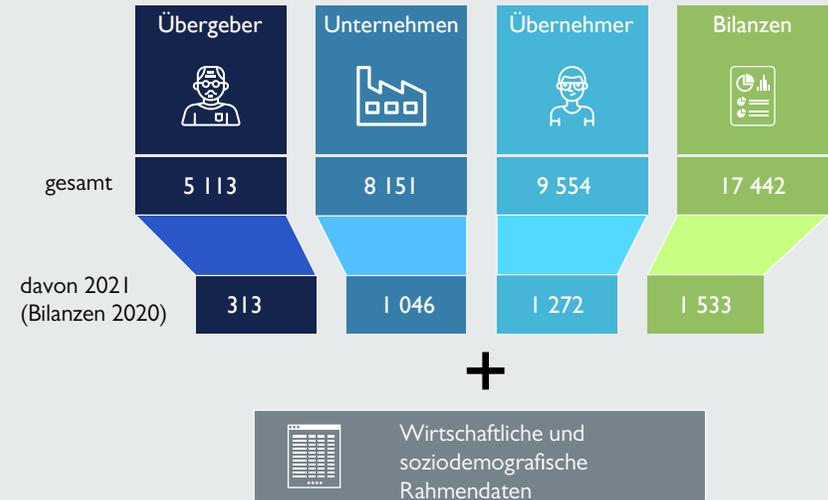
Untersuchungsdesign

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 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.

Der Datensatz hat daher eine Verzerrung in Richtung finanziell schwieriger Nachfolgen. 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 Zahlungsverzüge“) und 600 („Harte Negativmerkmale“) annehmen.

Erläuterung zentraler Kennzahlen der Untersuchung

Im gesamten Nachfolgemonitor wird immer wieder 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. 4.1: Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung

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

Kontingenztabellen

Die folgenden Kontingenztabellen geben einen Überblick über den verwendeten Basisdatensatz (alle Perioden, Übergabebahre 2013-2021), 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. 4-3: Anzahl Übergebende 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					1	2				3	1	1			8
B												1	1	3	5
C	5			7	8	13	14	38	72	126	130	52	20	10	495
D										1					1
E			1				1	1	2		4		1		10
F	4		1	4	8	8	14	36	72	129	120	30	19	3	448
G	5	1	1	6	9	13	27	45	83	146	139	50	25	10	560
H	2		3	2		3	6	4	3	13	12	6	2	2	58
I	1		2	7	9	9	10	16	17	14	15	10	4	2	116
J				1	1	5	3	1	7	17	10	3	1		49
K	1						1	1	2	6	1	1			13
L				1	2		1	4	4	10	6	7	2	2	39
M				4	4	7	11	8	24	41	72	20	10	3	204
N			1		1	4	6	14	22	36	37	8	8		137
P				1				2	6	3	3	1	1		17
Q	2			3	2	4	4	8	14	20	24	2			83
R				2	4	3	2	6	4	4	2	2	1	1	31
S	1				3	2	5	9	8	17	19	2	3	1	70
Ges.- ergeb- nis	21	1	9	38	52	73	105	193	340	586	596	196	100	34	2344

Datenbasis: Alle Übergebenden 2014 – 2021, Creditreform, n = 2.344.

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



WZ 2008 Ab- schnitt														Ges.- 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%	12,5%	25,0%	0,0%	0,0%	0,0%	37,5%	12,5%	12,5%	0,0%	0,0%	100,0%
B	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%	20,0%	60,0%	0,0%	100,0%
C	1,0%	0,0%	0,0%	1,4%	1,6%	2,6%	2,8%	7,7%	14,5%	25,5%	26,3%	10,5%	4,0%	2,0%	100,0%
D	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
E	0,0%	0,0%	10,0%	0,0%	0,0%	0,0%	10,0%	10,0%	20,0%	0,0%	40,0%	0,0%	10,0%	0,0%	100,0%
F	0,9%	0,0%	0,2%	0,9%	1,8%	1,8%	3,1%	8,0%	16,1%	28,8%	26,8%	6,7%	4,2%	0,7%	100,0%
G	0,9%	0,2%	0,2%	1,1%	1,6%	2,3%	4,8%	8,0%	14,8%	26,1%	24,8%	8,9%	4,5%	1,8%	100,0%
H	3,4%	0,0%	5,2%	3,4%	0,0%	5,2%	10,3%	6,9%	5,2%	22,4%	20,7%	10,3%	3,4%	3,4%	100,0%
I	0,9%	0,0%	1,7%	6,0%	7,8%	7,8%	8,6%	13,8%	14,7%	12,1%	12,9%	8,6%	3,4%	1,7%	100,0%
J	0,0%	0,0%	0,0%	2,0%	2,0%	10,2%	6,1%	2,0%	14,3%	34,7%	20,4%	6,1%	2,0%	0,0%	100,0%
K	7,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	7,7%	7,7%	15,4%	46,2%	7,7%	7,7%	0,0%	0,0%	100,0%
L	0,0%	0,0%	0,0%	2,6%	5,1%	0,0%	2,6%	10,3%	10,3%	25,6%	15,4%	17,9%	5,1%	5,1%	100,0%
M	0,0%	0,0%	0,0%	2,0%	2,0%	3,4%	5,4%	3,9%	11,8%	20,1%	35,3%	9,8%	4,9%	1,5%	100,0%
N	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,7%	2,9%	4,4%	10,2%	16,1%	26,3%	27,0%	5,8%	5,8%	0,0%	100,0%
P	0,0%	0,0%	0,0%	5,9%	0,0%	0,0%	0,0%	11,8%	35,3%	17,6%	17,6%	5,9%	5,9%	0,0%	100,0%
Q	2,4%	0,0%	0,0%	3,6%	2,4%	4,8%	4,8%	9,6%	16,9%	24,1%	28,9%	2,4%	0,0%	0,0%	100,0%
R	0,0%	0,0%	0,0%	6,5%	12,9%	9,7%	6,5%	19,4%	12,9%	12,9%	6,5%	6,5%	3,2%	3,2%	100,0%
S	1,4%	0,0%	0,0%	0,0%	4,3%	2,9%	7,1%	12,9%	11,4%	24,3%	27,1%	2,9%	4,3%	1,4%	100,0%
Ges.- ergeb- nis	0,9%	0,0%	0,4%	1,6%	2,2%	3,1%	4,5%	8,2%	14,5%	25,0%	25,4%	8,4%	4,3%	1,5%	100,0%

Datenbasis: Alle Übergebenden 2014 – 2021, Creditreform, n = 2.344.

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



Altersgruppe	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Gesamtergebnis
<20	15	16	17	17	21	8			94
20-24	26	25	27	32	17	24	22	32	205
25-29	124	157	117	143	152	151	126	143	1113
30-34	199	209	177	287	267	232	253	274	1898
35-39	221	212	223	262	257	276	232	271	1954
40-44	174	183	178	177	192	186	183	210	1483
45-50	191	181	231	200	171	174	172	151	1471
>50	128	130	145	145	144	163	148	191	1194
Gesamtergebnis	1078	1113	1115	1263	1221	1214	1136	1272	9412

Tab. 4-6: Anteil Übernehmende nach Altersgruppe und Transaktionsjahr



Altersgruppe	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Gesamtergebnis
<20	16,0%	17,0%	18,1%	18,1%	22,3%	8,5%	0,0%	0,0%	100,0%
20-24	12,7%	12,2%	13,2%	15,6%	8,3%	11,7%	10,7%	15,6%	100,0%
25-29	11,1%	14,1%	10,5%	12,8%	13,7%	13,6%	11,3%	12,8%	100,0%
30-34	10,5%	11,0%	9,3%	15,1%	14,1%	12,2%	13,3%	14,4%	100,0%
35-39	11,3%	10,8%	11,4%	13,4%	13,2%	14,1%	11,9%	13,9%	100,0%
40-44	11,7%	12,3%	12,0%	11,9%	12,9%	12,5%	12,3%	14,2%	100,0%
45-50	13,0%	12,3%	15,7%	13,6%	11,6%	11,8%	11,7%	10,3%	100,0%
>50	10,7%	10,9%	12,1%	12,1%	12,1%	13,7%	12,4%	16,0%	100,0%
Gesamtergebnis	11,5%	11,8%	11,8%	13,4%	13,0%	12,9%	12,1%	13,5%	100,0%

Datenbasis: Alle Übernehmenden 2014 – 2021, VDB,
n = 9.412.

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				

Im Nachfolgemonitor erfolgt die Zuordnung nach der Anzahl der Beschäftigten. Dies dient einerseits zur Vereinfachung der Interpretation, andererseits wird auf diese Weise auf die Inhaberabhängigkeit eingegangen, da sie speziell bei Unternehmen mit wenigen Beschäftigten eine wesentliche Hürde für Nachfolgen darstellt.

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



WZ 2008 Abschnitt	Ohne Zuordnung	a) Kleinst	b) Klein	c) Mittel	d) Groß	Gesamtergebnis
A	17	33	9	3		62
B	2		3	2		7
C	109	528	540	175	27	1379
D		2	1			3
E	2	14	9	2	1	28
F	76	455	429	119	5	1084
G	195	1082	551	126	5	1959
H	19	75	83	33	5	215
I	120	421	238	60	3	842
J	4	31	38	9		82
K	5	27	22	4	2	60
L	14	69	21	10	1	115
M	76	312	227	61	11	687
N	33	149	113	55	8	358
P	13	64	23	4		104
Q	48	274	174	38	8	542
R	19	70	41	8		138
S	49	234	67	16	2	368
Gesamtergebnis	801	3840	2589	725	78	8033

Datenbasis: Alle übertragenen Unternehmen 2014 – 2021, VDB, n = 8.033.

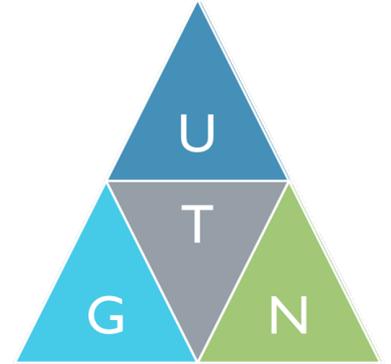
Tab. 4-8: Anteil der Unternehmen nach Wirtschaftszweig und Größenklasse



WZ 2008 Abschnitt	Ohne Zuordnung	a) Kleinst	b) Klein	c) Mittel	d) Groß	Gesamt- ergebnis
A	27,4%	53,2%	14,5%	4,8%	0,0%	100,0%
B	28,6%	0,0%	42,9%	28,6%	0,0%	100,0%
C	7,9%	38,3%	39,2%	12,7%	2,0%	100,0%
D	0,0%	66,7%	33,3%	0,0%	0,0%	100,0%
E	7,1%	50,0%	32,1%	7,1%	3,6%	100,0%
F	7,0%	42,0%	39,6%	11,0%	0,5%	100,0%
G	10,0%	55,2%	28,1%	6,4%	0,3%	100,0%
H	8,8%	34,9%	38,6%	15,3%	2,3%	100,0%
I	14,3%	50,0%	28,3%	7,1%	0,4%	100,0%
J	4,9%	37,8%	46,3%	11,0%	0,0%	100,0%
K	8,3%	45,0%	36,7%	6,7%	3,3%	100,0%
L	12,2%	60,0%	18,3%	8,7%	0,9%	100,0%
M	11,1%	45,4%	33,0%	8,9%	1,6%	100,0%
N	9,2%	41,6%	31,6%	15,4%	2,2%	100,0%
P	12,5%	61,5%	22,1%	3,8%	0,0%	100,0%
Q	8,9%	50,6%	32,1%	7,0%	1,5%	100,0%
R	13,8%	50,7%	29,7%	5,8%	0,0%	100,0%
S	13,3%	63,6%	18,2%	4,3%	0,5%	100,0%
Gesamt- ergebnis	10,0%	47,8%	32,2%	9,0%	1,0%	100,0%

Datenbasis: Alle übertragenen Unternehmen 2014 – 2021, VDB, n = 8.033.

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. (2021). *Deutscher Startup Monitor 2021*.

Liedtke, M., Asghari, R., & Spengler, T. (2021). *Fostering Entrepreneurial Ecosystems and the Choice of Location for New Companies in Rural Areas – the Case of Germany*. *Journal of Small Business Strategy*, 31(4).

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

Statistisches Bundesamt, Eurostat (2022). *Frauen in Führungspositionen weiterhin unterrepräsentiert*. URL: https://www.destatis.de/Europa/DE/Thema/Bevoelkerung-Arbeit-Soziales/Arbeitsmarkt/Frauenanteil_Fuehrungsetagen.html (Zugriff am 22.09.22).

Statistisches Bundesamt (2022a). *Teilhabe von Frauen am Erwerbsleben*. URL: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Arbeit/Arbeitsmarkt/Qualitaet-Arbeit/Dimension-I/teilhabe-frauen-erwerbsleben.html> (Zugriff am 22.09.22).

Stough, R., Welter, F., Block, J., Wennberg, K., & Basco, R. (2015). *Family business and regional science: “Bridging the gap”*. *Journal of Family Business Strategy*, 6(4), 208-218.

Danksagung

Das vierte Jahr, der sechste Band und der zweite in diesem Jahr – die Freude des Nachfolgemonitor-Teams über diese hervorragende Kooperation ist ungebrochen groß. Wir sind begeistert, dass allen Partnern das Thema Nachfolge so sehr am Herzen liegt, dass 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 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;

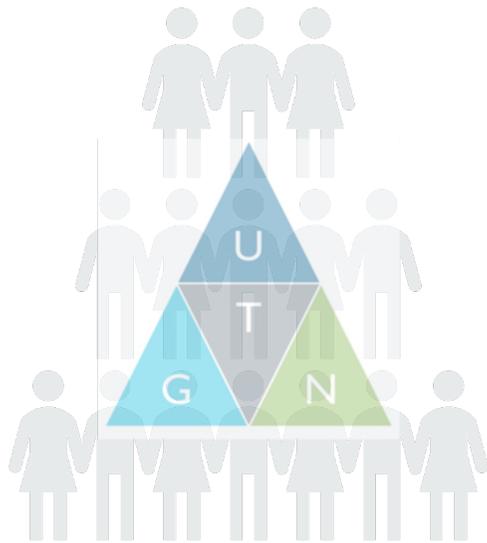
Frau Michaela Pesch und das Team von GRUNDLER UKOM., die uns besonders beim Layoutwechsel unterstützt haben;

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

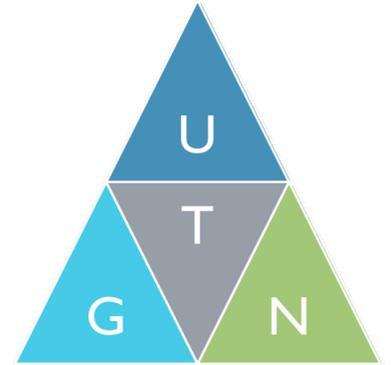
Herrn Leander Hollweg von der INTAGUS GmbH, der uns ebenfalls bei der Pressearbeit unterstützt hat;

Und unser Dank geht nicht zuletzt 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.

VIELEN DANK DAFÜR!



*Kooperationsprojekt:
Das Team dahinter*



VDB | Verband Deutscher Bürgschaftsbanken

Kontakt:

Anja Aupperle
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: Aupperle@vdb-info.de

Die Auswirkungen der Corona-Maßnahmen haben viele Unternehmen mit voller Wucht getroffen. Die Deutschen Bürgschaftsbanken haben kleine und mittlere Unternehmen bei der wirtschaftlichen Bewältigung der Krise unterstützt und so u.a. zusätzliche Sicherheiten für benötigte Kredite ausgereicht.

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 2021 insgesamt rund 5.300 Finanzierungsvorhaben ab. Das übernommene Bürgschafts- und Garantievolumen lag bei über 1,4 Mrd. Euro. Damit wurden Kredite und Beteiligungen in Höhe von fast 2 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. 2021 stellten die 15 MBGen dem deutschen Mittelstand über 630 neue Beteiligungen in Höhe von mehr als 287 Mio. Euro zur Verfügung. Hinzu kommen über 160 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, das derzeit mehr als 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus über 15 Ländern beschäftigt und Ratings in ganz Europa, den USA, Kanada, Russland und Asien durchführt. Wir sind spezialisiert auf die Einschätzung von Kreditrisiken und bieten unseren international agierenden Kunden Ratingdienstleistungen sowie Kreditservices und Marktanalysen.

Zu unseren Leistungen im Bereich Ratings zählen Asset Based Finance Ratings, Structured Finance Ratings, Bank- und Sovereign Ratings. Außerdem führen wir Ratings von Unternehmen und deren Anleihen durch. Im Bereich Kreditservices reicht unser Dienstleistungsspektrum von der Recherche und Analyse von Bilanz-, Branchen- und Ausfalldaten über die Validierung bestehender und die Entwicklung neuer individueller Scoring- und Ratingsysteme bis zur Überwachung von Kreditrisiken inklusive der passenden Schnittstellen zu den Risikomanagementsystemen unserer Kunden.

Dank unserer umfangreichen Datenbasis über deutsche und europäische Unternehmen und unser umfassendes Know-how im Bereich Research 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 2022 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 57.000 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 daher 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 2022

ISSN (Print) 2629-8902

ISSN (eBook) 2629-8961

ISBN (Print) 978-3-89275-290-5

ISBN (eBook) 978-3-89275-291-2

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

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.

© 2022