

Band
3

Nachfolgemonitor 2020



Creditreform 
Rating



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

FOM Hochschule für Oekonomie & Management gGmbH

Leimkugelstraße 6, 45141 Essen

www.fom-kce.de

holger.wassermann@fom.de

Gestaltung, Satz und Layout

GRUNDLER UKOM.

Maienweg 41, 71540 Murrhardt

www.grundler-ukom.de

Nachfolgemonitor, Band 3

Essen 2020

ISSN (Print) 2629-8902

ISSN (eBook) 2629-8961

ISBN (Print) 978-3-89275-150-2

ISBN (eBook) 978-3-89275-151-9

© 2020 by



Akademie
Verlags- und Druck-
Gesellschaft mbH

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.

Danksagung

Ein herzlicher Dank geht auch in diesem Jahr wieder an alle, die an diesem Projekt mitgewirkt haben. Und in diesem durch die Coronapandemie geprägten Jahr fällt der Dank umso deutlicher aus, denn die Bürgschaftsbanken waren eng in die Hilfsmaßnahmen für die deutsche Wirtschaft eingebunden. Wir freuen uns daher umso mehr, dass trotz der hohen Arbeitsbelastung bei allen Projektpartnern die Zeit für die Vorbereitung und Erstellung des zweiten Nachfolge-monitors gefunden wurde. Denn ohne die engagierte Mitarbeit vieler Beteiligter wäre es auch in diesem Jahr nicht möglich gewesen, diese Untersuchung durchzuführen.

Wie im letzten Jahr 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 Gemeinschaft 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 Schultes;

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

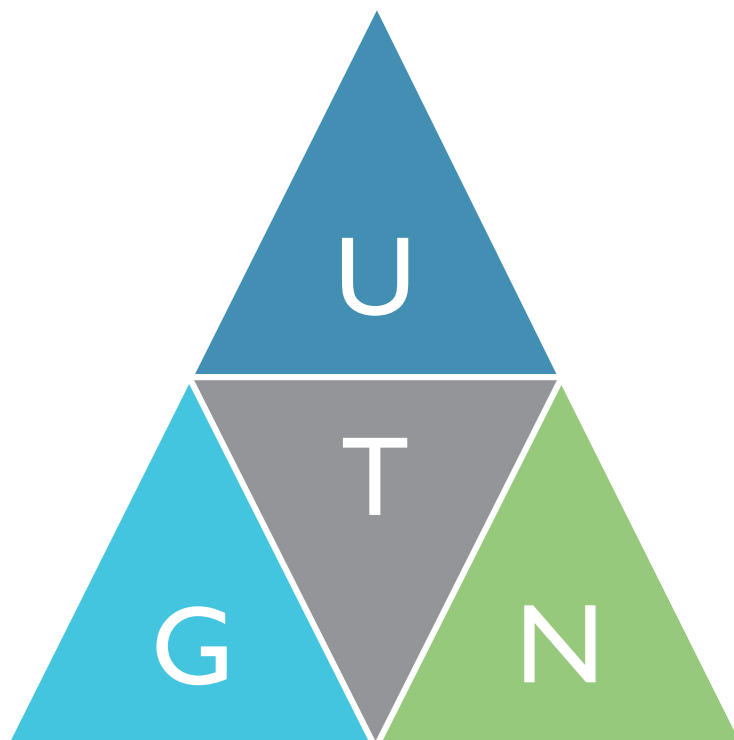
die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von EXEC, die auch mit viel Engagement die Daten aus den verschiedenen Bürgschaftsbanken bereitgestellt und mit denen von Creditreform Rating verknüpft haben, insbesondere Frau Iris Heinz und Herr Axel Langer;

Frau Michaela Pesch und das Team von GRUNDLER UKOM., die uns bei der Veröffentlichung tatkräftig unterstützt haben;

die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der FOM, die sich um die rechtlichen und organisatorischen Fragen gekümmert haben, insbesondere Herr Kai-Enno Stumpp.

Und unser Dank geht nicht zuletzt auch an alle Unternehmerinnen und Unternehmer, welche die Verantwortung auf sich nehmen und eine Unternehmensnachfolge antreten. Das ist im Jahr der Coronapandemie, in dem viele Unternehmen in ihrer Existenz bedroht sind, wichtiger denn je.

VIELEN DANK DAFÜR!



Liebe Leserin, lieber Leser,

der Untersuchungszeitraum des vorliegenden Nachfolgemonitors ist das Jahr 2019. So können noch keine abschließenden Aussagen über die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf das Nachfolgeschehen getroffen werden. Anhand erster Zahlen der Bürgschaftsbanken aus 2020 lässt sich aber ablesen, dass zwar etwas weniger Gründungen bzw. Nachfolgen begleitet wurden – die Zahlen jedoch im Verhältnis noch überraschend stabil sind.

Das hier betrachtete Jahr 2019 war medial geprägt vom Thema Nachhaltigkeit – weshalb in der vorliegenden Publikation auch ein Schwerpunkt zum Thema „ökonomische Nachhaltigkeit“ gesetzt wird. Denn Unternehmensnachfolgen sind meistens ökonomisch nachhaltig: Sie sorgen für den Erhalt und möglichen Ausbau von Arbeitsplätzen sowie der Wertschöpfung.

Dass das Thema Nachfolge auch stark mit dem Thema Demografie zusammenhängt, lässt sich an einigen Kernergebnissen festmachen. Im Jahr 2019 ist das durchschnittliche Alter der Übergebenden im langjährigen Durchschnitt um ein Jahr gestiegen: von 61 auf nun 62 Jahre. Dies ist jedoch stark abhängig von Region, Branche und Wirtschaftszweig. Die Anzahl der Nachfolgen stagniert auf dem Niveau der vergangenen Jahre. Möglicherweise ist dies ein Indikator dafür, dass es schwierig wird, geeignete Übernehmer zu finden. Noch schwieriger ist es allerdings bei Übernehmerinnen. Bei weniger als einem Viertel - mit sinkender Tendenz - liegt der Anteil der Frauen bei den Übernehmenden.

Mit dem vorliegenden 2. Nachfolgemonitor steigt die Vergleichbarkeit – die Zeitreihen können fortgeführt und die Zahl der Übernahmen und folglich die Aussagekraft der einzelnen Ergebnisse sind gestiegen. Mit den aktuellen Zahlen und Fakten möchten wir umso mehr den Fokus auf Unternehmensnachfolgen und deren künftigen Herausforderungen legen und so eine breite Diskussionsgrundlage bieten. Das Thema Nachfolge wird gerade vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung und den noch nicht vollständig absehbaren wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie immer mehr in den Vordergrund rücken.

Stephan Jansen
Verband Deutscher Bürgschaftsbanken

Michael Munsch
Creditreform Rating

Holger Wassermann
KompetenzCentrum für Entrepreneurship & Mittelstand der FOM Hochschule

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	8
Die wichtigsten Ergebnisse	10
Übernehmende	12
Übergebende	18
Unternehmen	22
Transaktionen	26
Zur ökonomischen Nachhaltigkeit von Unternehmensnachfolgen	32
Methodik	38
Quellennachweise	42
Über die Projektpartner	46

Einleitung

Es hätte wohl niemand bei der Präsentation des ersten Nachfolgemonitors im September 2019 damit gerechnet, wie stark sich die Welt durch die Coronapandemie im Jahr 2020 ändern würde. Da sich dieser Ihnen nun vorliegende Nachfolgemonitor auf die Jahre 2013 bis 2019 bezieht, enthält er dementsprechend noch keine Auswirkungen der Coronakrise auf das Nachfolgeschehen.

Es muss jedoch davon ausgegangen werden, dass die schwerwiegenden Verwerfungen in der deutschen Wirtschaft nicht ohne Einfluss auf die Unternehmensnachfolgen bleiben werden, denn nach wie vor besteht für viele Unternehmen eine Insolvenzgefahr. Mit einer wirtschaftlichen Erholung darf zwar insgesamt wohl grundsätzlich gerechnet werden, die Auswirkungen auf die verschiedenen Wirtschaftszweige werden sich jedoch recht unterschiedlich darstellen.

Für die Bürgschaftsbanken bedeutet dies, dass sich der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit verschoben hat: waren im Vorjahr noch mehr als die Hälfte der Finanzierungsanträge auf Nachfolgefälle zurückzuführen, steht nun die Unterstützung der Unternehmen in der Krise im Vordergrund. Die Bürgschaftsbanken erreichten allein vom 1. Januar bis zum 31. August 2020 über 6.100 Anfragen von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Davon konnten bis Ende August bereits über 4.600 mittelständische Unternehmen und Freiberufler in diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten unterstützt werden. Dies ist rund 30% mehr verglichen mit dem Vorjahreszeitraum. Seit Ausbruch der Corona-Krise Mitte März verdoppelten sich sogar bei einigen Bürgschaftsbanken die Antragszahlen.

Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (Januar bis August 2019) erhöhten sich die Genehmigungen von Bürgschaften/Garantien am meisten beim Gastgewerbe (+70%), Einzelhandel (+45%) sowie im Dienstleistungsbereich (+40%). Insgesamt wurden im genannten Zeitraum Bürgschaften/Garantien von rund 930 Millionen Euro (+29%) und damit Kredite/Beteiligungen in Höhe von über 1,3 Milliarden Euro (+32%) ermöglicht.

Nach ersten Zahlen der Bürgschaftsbanken für das Jahr 2020 ist die Anzahl der Nachfolgefinanzierungen bis August um ca. 5% zurückgegangen. Es muss wohl davon ausgegangen werden, dass sich die Coronakrise wie in vielen Bereichen als verstärkender Einflussfaktor zeigt und daher den Druck auf die Unternehmer/innen ab 55 noch einmal deutlich erhöht.

Aber auch wenn der Nachfolgemonitor 2020 noch keine Aussagen zu den Auswirkungen der aktuellen Krise treffen kann, konnten bei den neuen Untersuchungen dennoch wieder einige interessante Aspekte beleuchtet werden. Einerseits konnten aufgrund der wiederum um ca. 1.000 Fälle angewachsenen Datenbasis Zeitreihen fortgeführt werden, andererseits wurden durch nun hinzugefügte Datensätze zum Wachstum und zur Entwicklung der Arbeitslosigkeit in den Landkreisen weitere Zusammenhänge zum Nachfolgeschehen deutlich.

Eines der 2019 weltweit, aber gerade auch in Deutschland besonders stark diskutierten Themen war die Nachhaltigkeit. Der langfristig angelegte verantwortungsbewusste Umgang mit einer Ressource findet sich im Konzept der Übernahme eines Unternehmens und seiner Fortführung wieder. Nachfolgen repräsentieren daher die ökologische, die soziale sowie insbesondere die ökonomische Nachhaltigkeit im Wirtschaftssystem und stehen für den Erhalt von Arbeitsplätzen, Wertschöpfung und Nutzen für die Stakeholder.

30 Jahre nach der Deutschen Einheit ist die Frage nach der Nachhaltigkeit der wirtschaftlichen Entwicklung der letzten Jahre von besonderem Interesse. Das Special dieser zweiten Ausgabe behandelt daher die ökonomische Nachhaltigkeit von Unternehmensnachfolgen auch vor diesem Hintergrund und geht der Frage nach, welche Umsatz- und Erfolgspotenziale durch Unternehmensnachfolgen erhalten werden konnten, denn gerade für kleinere Gemeinden können aufgrund von Betriebsschließungen ausfallende Gewerbesteuereinnahmen und wegfallende lokale Arbeitsplätze problematisch werden.

Auch mit der zweiten Hauptausgabe des Nachfolgemonitors wollen der Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB), die Creditreform Rating und das KompetenzCentrum für Entrepreneurship & Mittelstand der FOM Hochschule (KCE) dazu beitragen, ein besseres Verständnis für die Unternehmensnachfolge zu gewinnen. Auch soll die Untersuchung dazu dienen, Verbänden, Kammern und Kommunen Handlungsimpulse zu geben und sie in die Lage zu versetzen, Unternehmen noch zielgerichteter als bisher bei der Bewältigung der Nachfolge zu unterstützen, um den Mittelstand in seinem Bestand zu sichern.

Ca. 99% aller Unternehmen in Deutschland sind gem. der Definition der EU-Kommission den KMU zuzurechnen, also den Kleinst- und Kleinunternehmen sowie den mittleren Unternehmen. Aufgrund der zugrunde liegenden Datenbasis gestattet der Nachfolgemonitor einen tiefgehenden Einblick insbesondere in die Nachfolgen bei Kleinst- und Kleinunternehmen, die zusammen ca. 97% aller deutschen Unternehmen ausmachen.

Der Nachfolgemonitor lässt eine Unterscheidung nach den drei Formen der familieninternen, der unternehmensinternen und der unternehmensexternen Nachfolge leider nicht zu. Es ist davon auszugehen, dass familienexterne Übernahmen i.d.R. entgeltlich erfolgen. Die Erkenntnisse des Nachfolgemonitors beziehen sich daher primär auf Nachfolgen im Bereich der Kleinst- und Kleinunternehmen zwischen dem Übergebenden und einem Transaktionspartner, mit dem ein Kaufpreis für die Übertragung der Anteile vereinbart worden ist.

Die Datenreihen aus dem ersten Band werden fortgeführt, um sich abzeichnende Entwicklungen zu erkennen. Das Auftreten des Corona-Virus und seine verheerenden Folgen, auch für die deutsche Wirtschaft, stellt allerdings einen externen Schock dar, daher kann aus den Entwicklungen der letzten Jahre nicht darauf geschlossen werden, wie der Markt für Unternehmensnachfolgen darauf reagieren wird.

Der Nachfolgemonitor basiert weiterhin im Kern auf den Unternehmensnachfolgen, die durch die Bürgschaftsbanken der einzelnen Bundesländer auf Seiten der Übernehmenden begleitet worden sind bzw. begleitet werden. Diese Daten wurden durch die Informationen von Creditreform Rating, insbesondere um Informationen über die Übergebenden angereichert.

Die Auswertungen der zur Verfügung stehenden Daten erfolgen für die vier Betrachtungsobjekte Übergebende (G), Übernehmende (N), Unternehmen (U) und Transaktionen (T) prinzipiell auf Ebene des Landkreises sowie der Wirtschaftszweig-Klassifikation WZ 2008. Die Hauptausgaben des Nachfolgemonitors beschränken sich in ihren Analysen dabei in der Regel auf die Ebene des Bundeslandes bzw. der Branche (zweistelliger WZ-Code), um die Übersichtlichkeit der Ergebnisse zu gewährleisten und zugleich die Anonymität der einbezogenen Fälle sicherzustellen. Die Sonderausgaben für die einzelnen Bundesländer stellen - soweit es Datenlage und Datenschutz zulassen - die Analysen auch auf Ebene der Landkreise vor.

Um die Lesbarkeit dieses Berichts zu verbessern, wurden wieder nur die wichtigsten Daten abgebildet. Die Quellennachweise für die Abbildungen finden sich wie bewährt im Anhang, ebenso wurden Endnoten verwendet. Bei Kartenabbildungen bedeuten dunklere Farbtöne höhere Werte des dargestellten Kriteriums. Die zugehörigen Angaben sind einer jeweils benachbarten Abbildung oder Tabelle zu entnehmen. Ebenfalls aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei den Unternehmerinnen und Unternehmern, die ihre Unternehmen übergeben haben, geschlechterneutral von den „Übergebenden“ gesprochen, ebenso wird für die Nachfolgerinnen und Nachfolger der Begriff „Übernehmende“ verwendet.

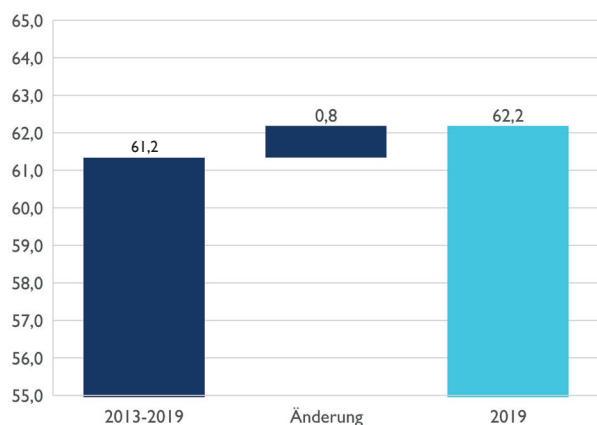
Angaben für Bundesländer oder Wirtschaftszweige, bei denen zu wenig Datensätze zur Verfügung standen haben, wurden entweder nicht dargestellt oder mit einem * markiert.

Die wichtigsten Ergebnisse

Übergebende

Wie im Vorjahr waren überproportional viele Unternehmer/innen in Deutschland bereits 60 Jahre und älter.¹ Als mögliche Konsequenz lag das durchschnittliche Alter bei Übergabe 2019 im Vergleich zum langjährigen Durchschnitt um fast ein Jahr höher (Abb. 1).

Abb. 1: Änderung des durchschnittlichen Alters bei Übergabe



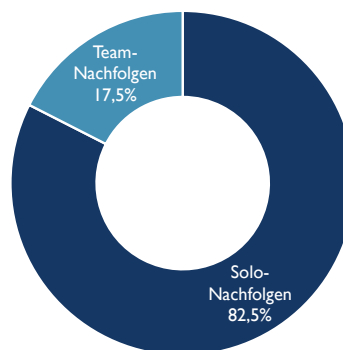
Die meisten Übergebenden sind im Jahr der Übergabe zwischen 64 und 66 Jahren alt (Abb. 32). Das durchschnittliche Alter, mit dem übergeben wird, unterscheidet sich dabei zum Teil deutlich sowohl zwischen verschiedenen Landkreisen und Bundesländern als auch zwischen Branchen und Wirtschaftszweigen. Bei einem nicht unerheblichen Anteil von Übergebenden wird die Nachfolge im Unternehmen erst spät realisiert, 10% der Unternehmerinnen und Unternehmen sind bereits 70 Jahre und älter. Ein Zusammenhang des Alters von Übergebenden und Übernehmenden konnte nicht gezeigt werden.

Die Übergebenden verhalten sich in Hinblick auf die Führung ihres Unternehmens in den Jahren vor der Übergabe nicht einheitlich. Die Entwicklung der Abschlusskennzahlen lässt bei einer Mehrheit der Übergebenden allerdings tendenziell auf ein „Phase Out“ schließen, also auf eine Abschwächung der unternehmerischen Aktivität.

Übernehmende

Bei der Fortführung von Unternehmen als Weg der Existenzgründung werden Solo-Nachfolgen bevorzugt (Abb. 2), nur knapp jede sechste Nachfolge wird bundesweit von einem Team von Übernehmenden durchgeführt.

Abb. 2: Anteil der Solo- und der Team-Nachfolgen



Der Anteil von Team-Nachfolgen unterscheidet sich zwischen den Bundesländern teils erheblich und bewegt sich zwischen 28% und 50% (ohne Saarland und Bremen). Frauen sind in 34% aller Nachfolgeteams vertreten, der Anteil der Übernehmerinnen insgesamt war 2019 allerdings leicht rückläufig, liegt jedoch noch bei ca. 23%.

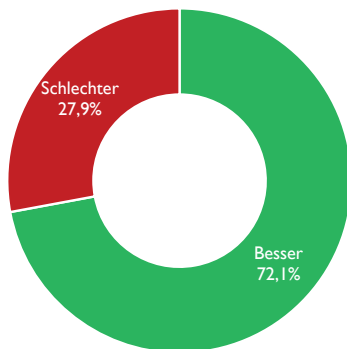
Das durchschnittliche Alter der Übernehmenden liegt nach wie vor bei knapp 40 Jahren, die Mehrheit der Übernehmenden ist verheiratet. Im Zeitablauf erscheinen sowohl das Alter als auch der Familienstand der Übernehmenden im Moment der Übergabe recht stabil.

Die Mehrheit der Übernehmenden stammt aus wachsenden oder stark wachsenden Landkreisen mit geringer Arbeitslosigkeit. 32% der Übernehmenden treten eine Nachfolge in einem anderen Landkreis an, jedoch nur 9% in einem anderen Bundesland.

Unternehmen

Mehr als zwei von drei Unternehmen verfügten im Jahr der Übergabe über einen besseren Bonitätsindex² als noch drei Jahre zuvor (Abb. 3), mehr als ein Viertel erreichte dabei sogar eine Verbesserung um 200 und mehr Indexpunkte (Abb. 51).

Abb. 3: Bonitätsentwicklung vor der Übergabe



Besonders große Umsatzsteigerungen vor der Übergabe konnten im Durchschnitt bei Unternehmen aus den Bundesländern Berlin und Brandenburg festgestellt werden. Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und Speditionen sind im bundesweiten Branchendurchschnitt vor einer Nachfolge noch relativ deutlich gewachsen.

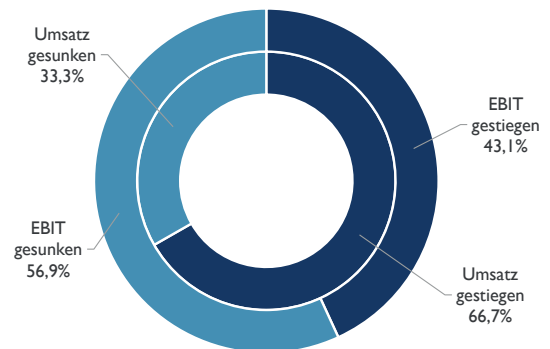
Die Entwicklung von Umsatz, Ergebnis und Anlagevermögen deuten insgesamt allerdings weiterhin darauf hin, dass Unternehmen tendenziell vor der Übergabe heruntergefahren werden.

Der Anteil, den die Nachfolgen in kreisfreien Städten von allen betrachteten Übernahmen ausmachen, liegt weiterhin deutlich unter dem Anteil der KMU, die in diesen Gemeinden ihren Sitz haben. Städtische Kreise zeigen hingegen weiterhin ein überproportionales Nachfolgeschehen.

Transaktionen

Übernehmende erreichen in der Langfristanalyse i.d.R. Umsatzsteigerungen, nur in einem Drittel der Fälle kann der Umsatz von den Übernehmenden nicht gehalten oder gesteigert werden. Das EBIT ist hingegen in 57% der Fälle gesunken (Abb. 4).

Abb. 4: Umsatz und EBIT nach Unternehmensübergabe



Besonders erfolgreich waren die Übernehmenden, die Unternehmen für die Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen sowie Betriebe im Gesundheits- und Sozialwesen übernommen haben. Sie erreichten im Vergleich der Werte zwei Jahre nach Übernahme zu zwei Jahren vor der Übernahme sowohl deutliche Umsatzsteigerungen (+40% bzw. +110%) als auch signifikante Steigerungen des EBIT (+504 TEUR bzw. +626 TEUR).

Nachfolgen führen mehrheitlich zu einer teils deutlichen Steigerung der Investitionstätigkeit. Die steigenden Abschreibungsbeträge belasten daher das EBIT in den Jahren nach der Übernahme.

Mit zunehmender Größe nimmt der Anteil der höheren Beteiligungsquoten ab, und es sind häufiger Minderheitsbeteiligungen zu beobachten. Es ist anzunehmen, dass ein enger Zusammenhang mit den Anforderungen an die Finanzierung besteht.



Übernehmende

Entwicklung und Geschlecht

Die Gesamtanzahl der Nachfolgen in Deutschland scheint im Gegensatz zu den Vorjahren 2019 nicht weiter gestiegen zu sein. Im Vergleich zum Basisjahr 2013 verharrt die Anzahl der von Bürgschaftsbanken begleiteten Nachfolgefälle bei dem ca. 1,37-fachen, wobei bereits 2017 mit 1,42 das Maximum erreicht worden ist (Abb. 5). Das könnte auf die Schwierigkeiten hindeuten, aufgrund des demografischen Wandels geeignete Übernehmende zu finden.

Wie bereits im Nachfolgemonitor 2019 deutlich wurde, liegt der Anteil der Frauen, die eine Nachfolge antreten, im langfristigen Durchschnitt mit insgesamt ca. 23% auf einem deutlich unterdurchschnittlichen Niveau. Im Jahr 2019 scheint die Anzahl der neuen Übernehmerinnen allerdings wieder deutlich gesunken zu sein, sie liegt nun in etwa auf dem Niveau von 2015 und nur bei dem 1,07-fachen Wert im Vergleich zum Basisjahr 2013 (Abb. 6).

Am besten scheint es noch den Stadtstaaten Berlin und Hamburg sowie den Bundesländern Baden-Württemberg, Sachsen-Anhalt und Thüringen zu gelingen, Frauen für Unternehmensnachfolge zu gewinnen, da hier mindestens ein Viertel der Unternehmen von Übernehmerinnen fortgeführt werden (Abb. 7 und 8). Besonders niedrig ist ihr Anteil hingegen in den westdeutschen Bundesländern Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Saarland und Hessen, bei denen weniger als ein Sechstel der Nachfolgen durch Frauen erfolgen.

Die Gründe hierfür dürften vielschichtig sein. So führt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) den geringen Anteil an Übernehmerinnen u.a. darauf zurück, dass die Chancen, die in einer Unternehmensnachfolge liegen, zu selten erkannt werden.³ Die bundesweite gründerinnenagentur (bga) entwickelt vor diesem Hintergrund Handlungsempfehlungen für zeitgemäße, adäquate Gründerinnenangebote und betreibt bereits seit 10 Jahren Forschung zu Gründerinnen und Nachfolgerinnen.⁴

Aus der Bildungsforschung ist bekannt, dass Frauen das Bildungssystem schneller und mit durchschnittlich besseren Abschlüssen durchlaufen als Männer. Zugleich hat ca. die Hälfte der selbstständigen Frauen ein hohes Bildungsniveau.⁵ Es erscheint daher eher fraglich, dass der wesentliche Grund für den geringen Nachfolgerinnenanteil vorrangig in einem Nicht-Erkennen der Nachfolge als Karriereoption zu suchen ist.

Die für Existenzgründerinnen im Allgemeinen und für Nachfolgerinnen im Speziellen häufig noch ungünstigen Rahmenbedingungen dürften hingegen eine wesentliche Rolle spielen. Dazu zählt neben Fragen der Umsetzbarkeit im Alltag sicherlich auch die Bevorzugung des eigenen Geschlechts bei den männlichen Übergebenden.⁶

Wie bereits im Nachfolgemonitor 2019 deutlich wurde, ist der Anteil der Übernahmen durch Frauen im Gesundheits- und Sozialwesen (Q) und der sonstigen Dienstleistungen (S) besonders hoch. Die Langfristanalyse (Abb. 9) zeigt, dass es in diesen Wirtschaftszweigen sogar mehr Nachfolgerinnen als Nachfolger gibt.

Das kann u.a. einerseits damit erklärt werden, dass Frauen häufig vor der Übernahme in dem Unternehmen tätig waren und es sich um Branchen mit einem hohen Anteil an Mitarbeiterinnen handelt. Andererseits besteht auch ein gewisser Zusammenhang mit der Beobachtung, dass Übernehmerinnen kleinere Unternehmen bevorzugen, die eine überschaubare Belastung mit sich bringen.⁷

Den Anteil an Übernehmerinnen konnten 2019 vor allem von Bürgschaftsbanken bei der Nachfolge begleitete Unternehmen des Grundstücks- und Wohnungswesens und der Kunst, Unterhaltung und Erholung deutlich steigern (Abb. 10). Den größten prozentualen Rückgang an Übernehmerinnen hatte das Gesundheits- und Sozialwesen zu verzeichnen, welches aber trotz des Rückgangs den zweiten Rang bzgl. des Übernehmerinnenanteils behauptet.



Abb. 5: Entwicklung der Anzahl der Nachfolgen (indiziert)

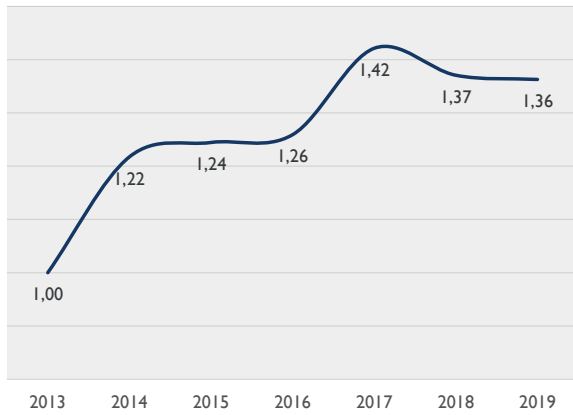


Abb. 6: Übernehmende nach Geschlecht, Entwicklung (ind.)

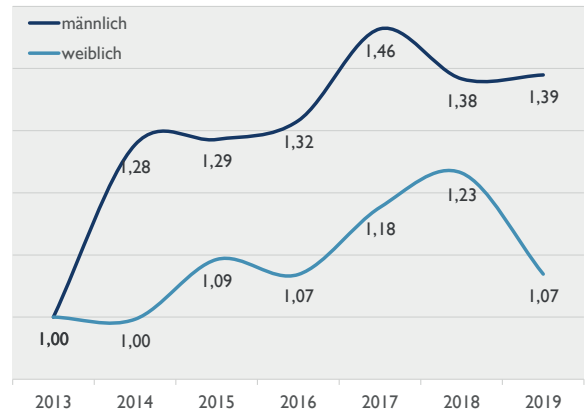


Abb. 7: Anteil der Übernehmerinnen je Bundesland

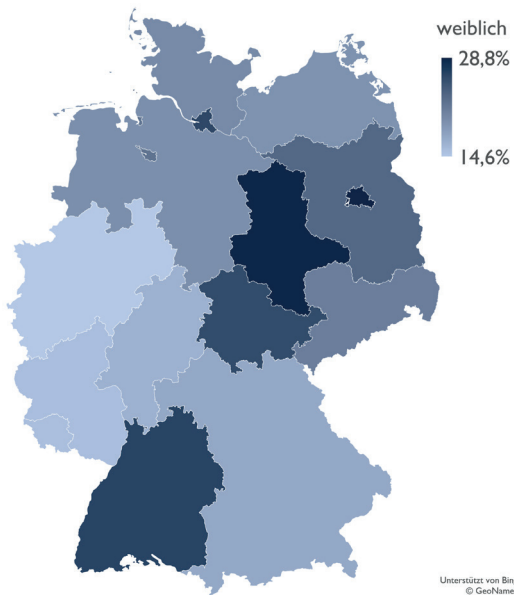


Abb. 8: Übernehmende nach Geschlecht je Bundesland

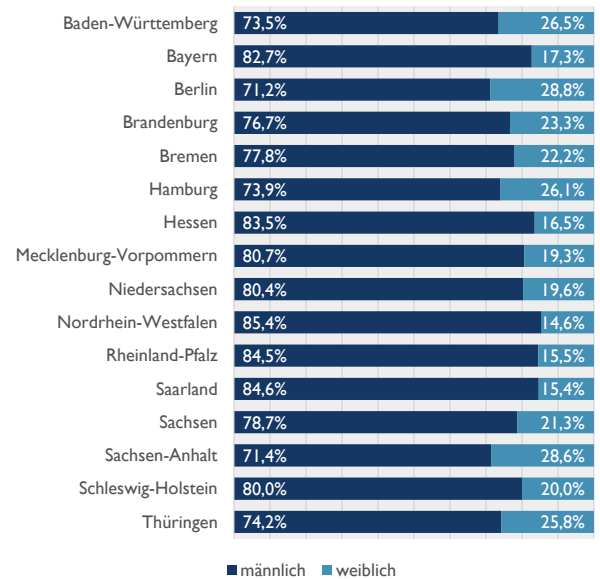


Abb. 9: Wirtschaftszweige mit einem Anteil von mindestens 10% Übernehmerinnen (2013-2019)

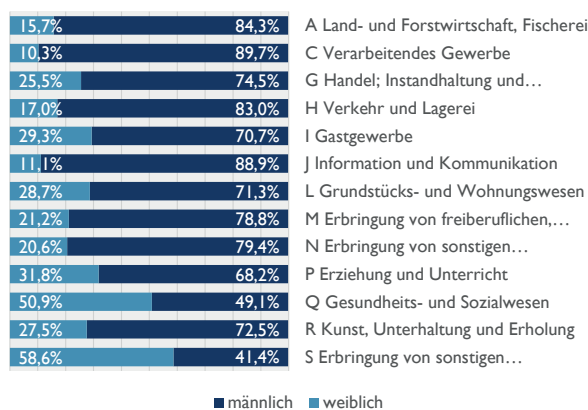
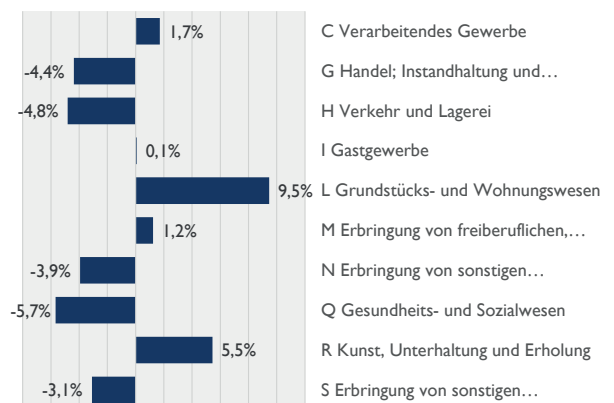


Abb. 10: Änderung des Übernehmerinnen-Anteils 2019 im Vergleich zum lfr. Ø nach Wirtschaftszweig in %-Punkten





Alter

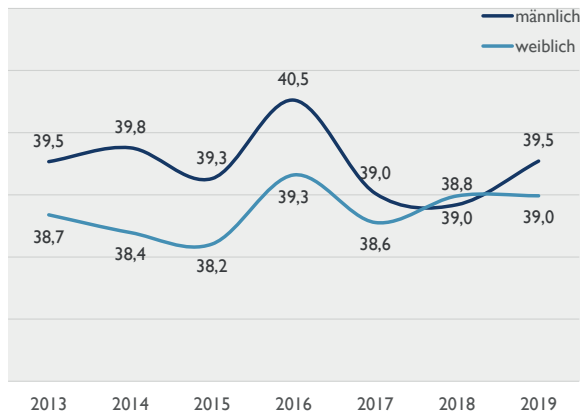
Das typische Alter von Übernehmenden liegt weiterhin bei knapp 40 Jahren, auch bewegt sich der Mittelwert in einem relativ engen Alterskorridor (Abb. 11). Beides spricht dafür, dass wesentliche Erfolgsfaktoren - zumindest bezogen auf das grundsätzliche Zustandekommen einer Nachfolgeregelung - von den Beteiligten besonders in den Anforderungen gesehen werden. Hierbei ist bspw. an die nötige Führungserfahrung, Resilienz, Branchenkenntnis und Kapitalausstattung zu denken, die Übernehmende mitbringen müssen, um eine bestehende Unternehmung mit häufig langjährigem Personal und Kundenstamm erfolgreich fortführen zu können.

Die Bemühungen von Kommunen und Kammern, jüngere Gründungsinteressierte für den Weg der Nachfolge als Existenzgründung zu gewinnen, könnten daher möglicherweise größtenteils in Leere laufen. Sofern mehr Menschen dafür gewonnen werden sollen, eine bestehende Unternehmung zu übernehmen und damit Arbeitsplätze und Leistungspotenzial für die Region zu sichern, müssten somit vielmehr Ansätze gesucht werden, wie potenzielle Übernehmende in den Hauptaltersgruppen (Abb. 13) gezielt angesprochen und in ihrem Vorhaben gefördert werden können.

Der Eindruck, dass es gewissermaßen ein bei den verschiedenen Akteuren wahrgenommenes Mindestalter für die Übernehmenden gibt - hiervon sind sicher die Nachfolgen ausgenommen, die wegen des Ablebens der Eltern familienintern erfolgen - wird auch durch eine Analyse des Durchschnittsalters in den einzelnen Bundesländern und auch den verschiedenen Wirtschaftszweigen bestätigt. So liegt das Durchschnittsalter nur in der Landwirtschaft unter 35 Jahren, und in nur drei weiteren Wirtschaftszweigen liegt es unter 38 Jahren (Tab. 1, Abb. 12/18).

Abb. 19 zeigt, wie viele Übernehmende eine Nachfolge in einem anderen Bundesland angetreten haben. Der Saldo der gewonnenen und der verlorenen Übernehmenden wird prozentual zu den Übernehmenden aus dem eigenen Bundesland dargestellt. Sämtliche Stadtstaaten können Zugewinne verbuchen (Berlin 4%, Bremen 22%, Hamburg 21%), bis auf vier Ausnahmen verlieren die meisten Flächenländer hingegen tendenziell Übernehmende an andere Bundesländer.

Abb. 11: Durchschnittsalter der Übernehmenden nach Geschlecht, Entwicklung



Tab. 1 Langfristiger Durchschnitt des Alters der Übernehmenden nach Geschlecht und Bundesland (2013-2019)

Bundesland	m	w	ges.
BW	38,7	38,0	38,5
BY	39,6	39,2	39,5
BE	41,5	40,9	41,3
BB	41,1	38,3	40,5
HB	42,8	43,4	42,9
HH	40,2	39,2	39,9
HE	40,0	39,6	40,0
MV	38,5	39,3	38,7
NI	40,6	38,9	40,3
NW	39,5	39,5	39,5
RP	39,0	39,1	39,0
SL*	35,6	31,0	34,9
SN	40,0	38,5	39,7
ST	39,0	39,6	39,2
SH	39,9	39,5	39,8
TH	41,3	38,7	40,7
DE ges.	39,5	38,7	39,3

Abb. 12: Durchschnittsalter der Übernehmerinnen nach Bundesland (2013-2019)

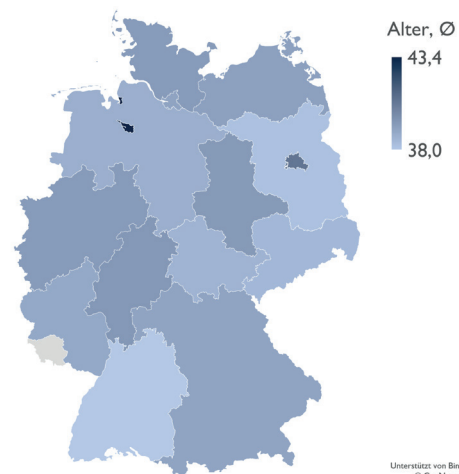




Abb. 13: Anteil der Übernehmenden nach Geschlecht und Altersgruppe (2013-2019)

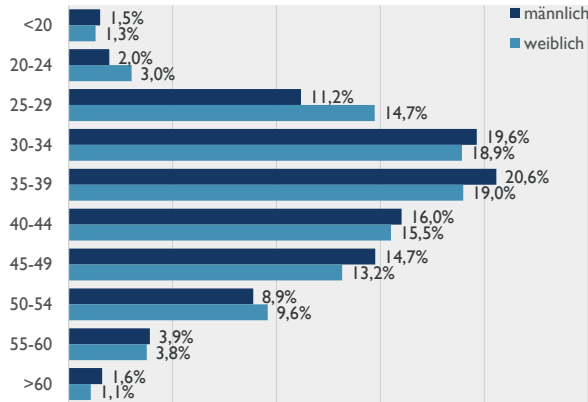


Abb. 14 Herkunft der Übernehmenden nach Wachstum⁸ des Wohnort-Landkreises und Geschlecht (2013-2019)

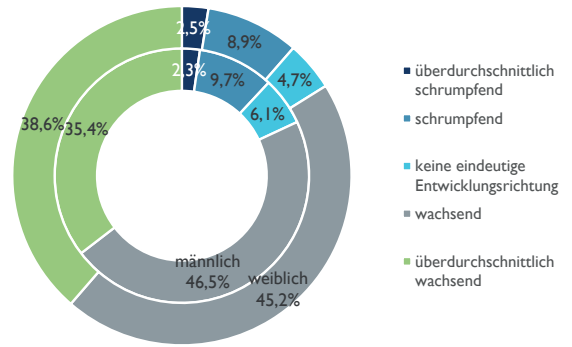


Abb. 15: Durchschnittsalter der Übernehmenden nach Wirtschaftszweig (2013-2019)



Abb. 16: Herkunft der Übernehmenden nach Wachstum des Wohnort-Landkreises und Familienstand (2013-2019)

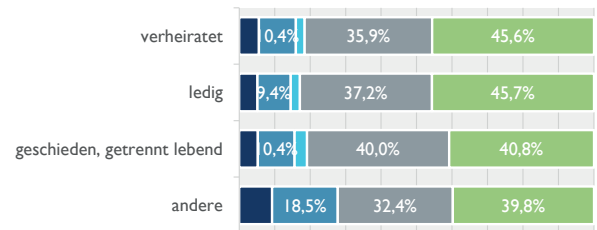


Abb. 17: Herkunft der Übernehmenden nach räumlicher Lage (2013-2019)

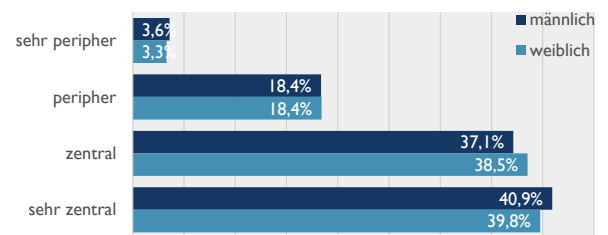


Abb. 18: Durchschnittsalter der Unternehmer nach Bundesland (2013-2019)

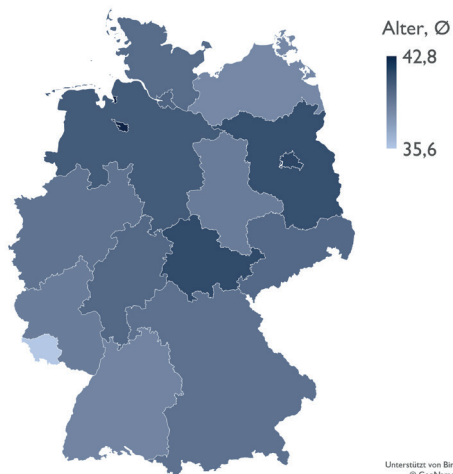
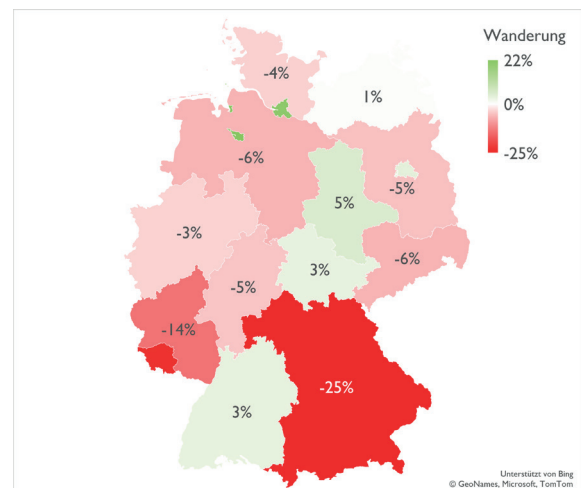


Abb. 19: Saldo der Wanderung von Übernehmenden nach Bundesland (2013-2019)





Nachfolge einzeln oder im Team?

Bei der Neugründung von Unternehmen wird häufig dazu geraten, das Vorhaben mit einem Gründungsteam umzusetzen, um die vielfältigen Anforderungen besser erfüllen zu können, die an die Unternehmensführung gestellt werden. Auch können sich mehrere Gründende gegenseitig vertreten und unterstützen. Obwohl die gleichen Gründe auch für Unternehmensnachfolgen angeführt werden können, scheint zumindest in der öffentlichen Wahrnehmung nach wie vor der Solo-Übernehmende das Bild zu bestimmen.

Dieses Bild wird durch den Nachfolgemonitor bestätigt - über 80% der Nachfolgen wurden durch Solo-Übernehmende realisiert, Nachfolgeteams sind also in nicht einmal einem Fünftel der Fälle zu beobachten gewesen (Abb. 20). Bereits die Fortführung eines Unternehmens durch drei Übernehmende war mit knapp 2% als Form kaum noch relevant, während die gleiche Teamgröße bei Start Ups sehr häufig zu beobachten ist.⁹

Die Solo-Nachfolge ist bei Unternehmerinnen (69%) und Übernehmern (74%) gleichermaßen beliebt (Abb. 21). Sofern ein Unternehmen im Team übernommen und fortgeführt wird, handelt es sich in ungefähr einem Drittel um gemischte Teams von Unternehmerinnen und Übernehmern, in rund 60% der Fälle allerdings um reine Männer-Teams. Reine Frauen-Teams machten hingegen nur 5% aller Team-Nachfolgen aus (Abb. 22). Es zeigt sich somit jedoch, dass bei Team-Nachfolgen in fast 40% der Fälle mindestens eine Unternehmerin beteiligt war. Die Förderung dieser Form der Unternehmensfortführung könnte daher ggf. zu einer Erhöhung des Frauenanteils bei den Nachfolgen führen.

Den höchsten Anteil an Team-Nachfolgen hatte Hessen mit 50% zu verzeichnen, den niedrigsten Sachsen-Anhalt mit 28%. Berlin hat mit 47% ebenfalls einen relativ hohen Anteil von Teams, Hamburg als dritter Stadtstaat liegt hingegen mit 38% eher im Durchschnitt (Abb. 23).

Geschiedene bzw. getrennt lebende Übernehmende haben in nur 20% der Fälle im Team gegründet, die anderen Formen lagen darüber (im Durchschnitt 24%).

Abb. 20: Häufigkeit der Transaktionen nach Anzahl der Übernehmenden (2013-2019)

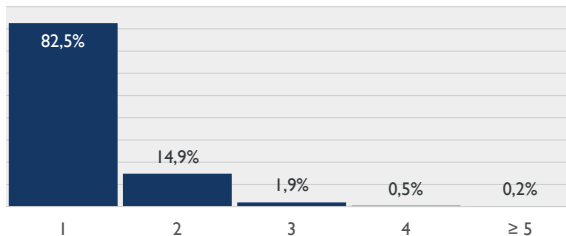


Abb. 21: Anteile der Solo- und Teamnachfolgen nach Geschlecht (2013-2019)

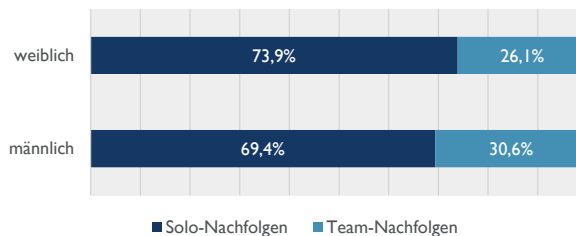


Abb. 22: Anteile der Nachfolgeteams nach dem Geschlechtermix (2013-2019)

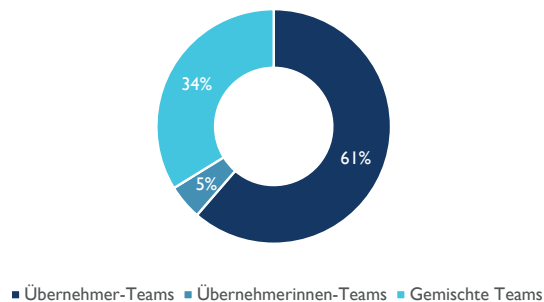


Abb. 23: Anteile der Nachfolgeteams nach Bundesland (2013-2019, ohne Saarland)

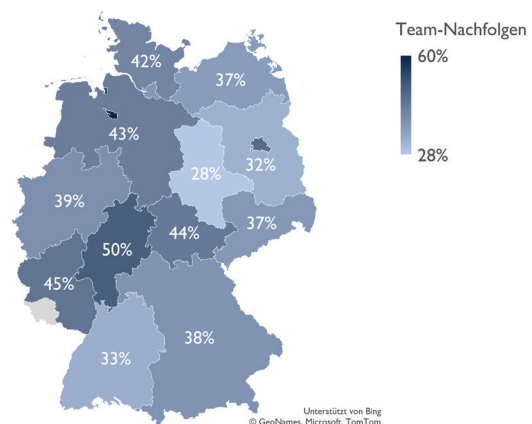




Abb. 24: Familienstand der Übernehmenden nach Geschlecht (2013-2019)

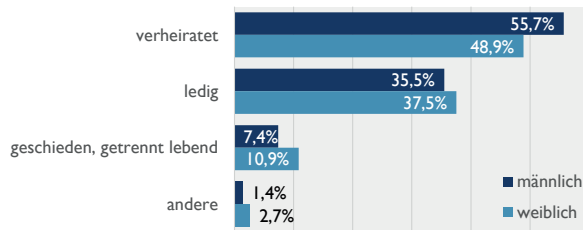
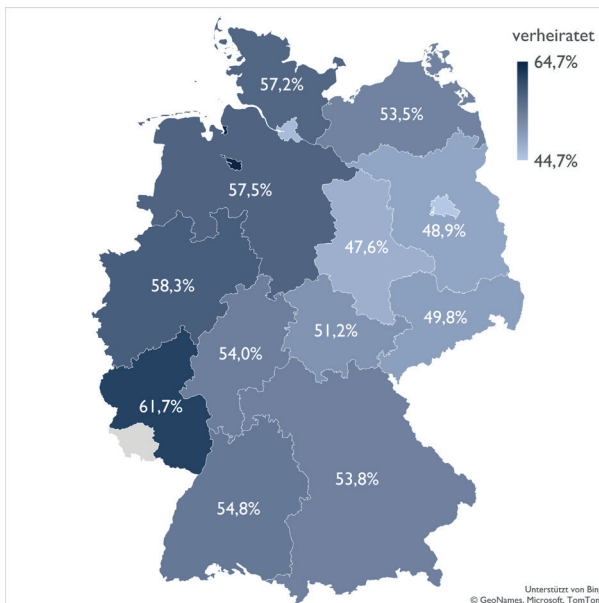
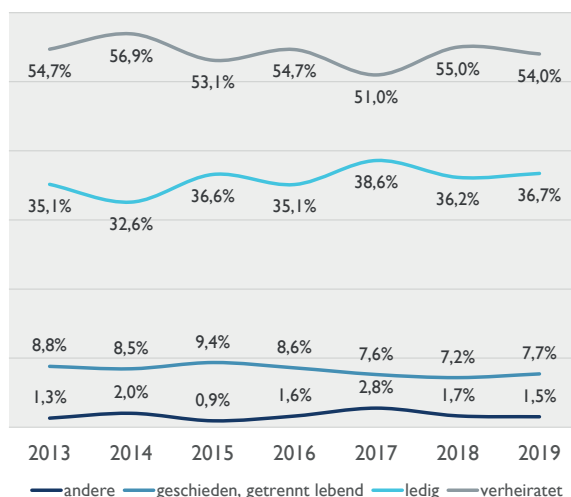


Abb. 25: Anteil der verheirateten Übernehmenden nach Bundesland (2013-2019, ohne Saarland)



(Berlin 44,7%, Bremen 64,7%, Hamburg 46,2%)

Abb. 26: Familienstand der Übernehmenden, Entwicklung 2013-2019



Familienstand

Auf die Bedeutung des Familienstands für die Durchführung von Unternehmensnachfolgen ist der Nachfolgemonitor 2019 bereits eingegangen. Aufgrund des typischerweise höheren Alters von Übernehmenden im Vergleich zu Neugründerinnen und Neugründern, ergeben sich andere Lebensumstände und andere Bedürfnisse der Existenzgründer/innen als logische Folge daraus.

Die bereits in der ersten Ausgabe dargestellten Entwicklungen und Verteilungen bzgl. des Familienstands haben sich 2019 nicht wesentlich geändert (z.B. Abb. 24). Es soll daher an dieser Stelle vertieft auf relevante Aspekte eingegangen werden, um die Gewinnung von weiteren potenziellen Übernehmenden zu unterstützen.

Abb. 25 zeigt den Anteil der verheirateten Übernehmenden je Bundesland, wobei vermutet werden kann, dass mit diesem Familienstand die Themen Hausbau und Kinder deutlich an Bedeutung zunehmen. Dementsprechend ändern sich die Ausgangsbedingungen für den Antritt einer Unternehmensnachfolge: Aufgebautes Eigenkapital wird für die Finanzierung der Wohnimmobilie aufgewendet und steht nicht mehr für den Unternehmenserwerb zur Verfügung.

Auch reduziert sich ggf. die Mobilität und somit die Bereitschaft, einen Wohnortwechsel in Kauf zu nehmen, um in einem anderen Landkreis oder sogar Bundesland ein Unternehmen fortzuführen, worauf die relativ geringe Wanderungsbewegung hinzudeuten scheint (Abb. 19).

Der Anteil der verheirateten Übernehmenden bewegt sich in allen Bundesländern auf hohem Niveau, wobei er in den Stadtstaaten Berlin und Hamburg mit unter 50% am geringsten ausfällt. Das bedeutet jedoch, dass die größte Gruppe der Übernehmenden eben jene ist, die sich auch einem wesentlichen Wandel in ihren Lebensumständen gegenüber sieht. Es erscheint daher erfolgversprechend, wenn die Rahmenbedingungen für Unternehmensnachfolgen für diese Übernehmenden verbessert werden, bspw. indem die Vereinbarkeit von Beruf und Familie gefördert wird, oder indem neue Konzepte für die Finanzierung von Unternehmensnachfolgen entwickelt werden.



Übergebende

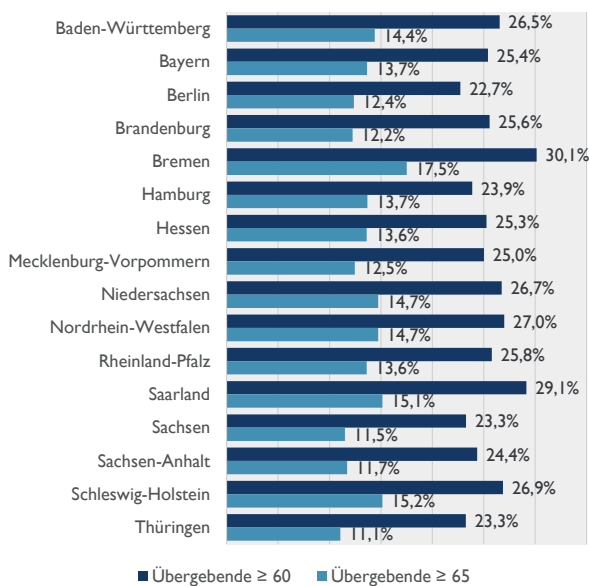
Alter

Der demografische Wandel treibt den Bedarf an Nachfolgelösungen wie eine Welle voran. Wie in Abb. 27 zu erkennen ist, ist die Anzahl der mindestens 60-jährigen Unternehmer/innen ungefähr doppelt so hoch wie Anzahl der mindestens 65-jährigen Unternehmer/innen. Das bedeutet jedoch, dass in fünf Jahren mit einer drastischen Erhöhung der mindestens 65-jährigen Unternehmer/innen und damit mit einer nochmaligen Verschärfung auf dem Markt für Unternehmensnachfolgen zu rechnen ist.

Davon sind 30 Jahre nach Wende und Gründungswelle besonders die neuen Bundesländer betroffen, die sich durchgehend mindestens auf eine Verdoppelung der Anzahl ihrer mindestens 65-jährigen Unternehmer/innen und damit der Nachfolgefälle einstellen müssen; Abb. 28 stellt die geschätzten Zuwachsraten bis 2024 für die einzelnen Bundesländer dar.¹⁰

1954 bis 1959 waren die am stärksten vertretenen Jahrgänge bei den Übergebenden 2019, sie machten

Abb. 27: Anteile aller Unternehmer/innen im Alter von mindestens 60 bzw. 65 Jahren nach Bundesland

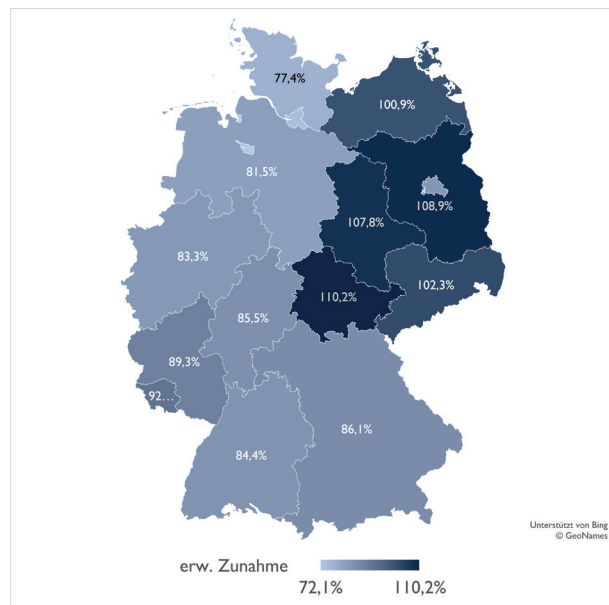


ca. 40% aller Übergaben aus (Abb. 29). Damit bestätigt sich der im Nachfolgemonitor 2019 gewonnene Eindruck, dass häufig eine Nachfolge zum bisherigen Renteneintrittsalter von 65 Jahren angestrebt wird.

Für eine bessere Einschätzung der Entwicklung wurde in Abb. 29 auch die relative Häufigkeit der Altersgruppen aus den bisher untersuchten Jahren (2013 bis 2018) als Linie hinzugefügt. Hier fällt auf, dass in 2019 insbesondere die 60- bis 64-jährigen Übergebenden deutlich stärker vertreten waren, während der Anteil der Gruppe bis 54 Jahren deutlich geringer als der langjährige Durchschnitt war.

Dies verstärkt den Eindruck, dass die Kohorte der Unternehmer/innen, die in der 1960er Jahren geboren worden sind, anders mit der Nachfolge umgehen und sie früher in Angriff nehmen als die Kohorte davor. Es ist nicht auszuschließen, dass dies auch auf die Unterschiede in Erziehung und Bildung zwischen diesen Gruppen zurückzuführen ist. Auch eine stärkere Nutzung des Internet durch die jüngere Gruppe kann sich auf das Verhalten auswirken.

Abb. 28: Erwartete Zunahme der Unternehmer/innen im Alter von mindestens 65 Jahren bis 2024 nach Bundesland





Nachfolgen finden später statt

Die Übergebenden waren 2019 im Durchschnitt 62,2 Jahre bzw. im Median 62 Jahre alt, also ein Jahr älter als im langfristigen Mittel der Jahre 2013 bis 2018 (Durchschnitt 61,2, Median 61). Dabei führen die beiden Stadtstaaten Berlin und Hamburg die Liste mit den im Durchschnitt und Median ältesten Übergebenden an. Bei der Berechnung wurden wie bisher nur Datensätze berücksichtigt, bei denen der Übergebende mindestens 50 Jahre alt war, um nicht-altersbedingte Unternehmenstransaktionen aus der Auswertung auszuschließen.

Dass trotz der großen Anzahl von jüngeren Übergebenden Durchschnitt und Median des Alters im Übergabebjahr um ein Jahr gestiegen sind, könnte als Indiz dafür gedeutet werden, dass es für die Unternehmer/innen schwieriger geworden ist, eine/n passende/n Übernehmende/n zu finden und die Unternehmensnachfolge erfolgreich umzusetzen.

Sollte sich die Erwartung der deutlichen Zunahme der mindestens 65-jährigen Unternehmer/innen bestätigen, so muss auch damit gerechnet werden, dass zunehmend mehr Unternehmer/innen länger in der Führung tätig sein müssen als bisher, wenn sie trotz fehlenden Übernehmenden ihre Unternehmung nicht schließen wollen.

Abb. 29: Häufigkeit der Altersstufen der Übergebenden 2019 im Vergleich zum Wert 2013-2018

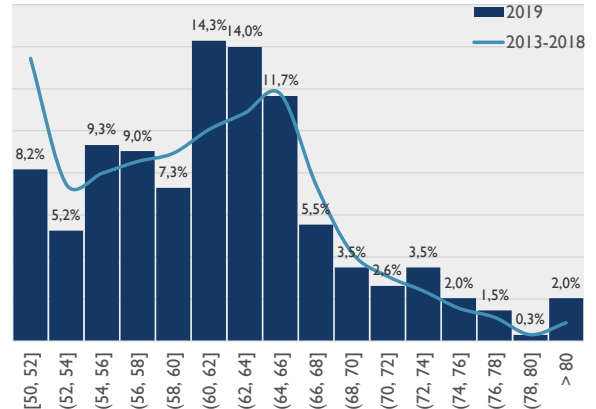


Abb. 30: Durchschnitt und Median des Alters der Übergebenden (ab 50) 2019 im Vergleich zum Wert 2013-2018

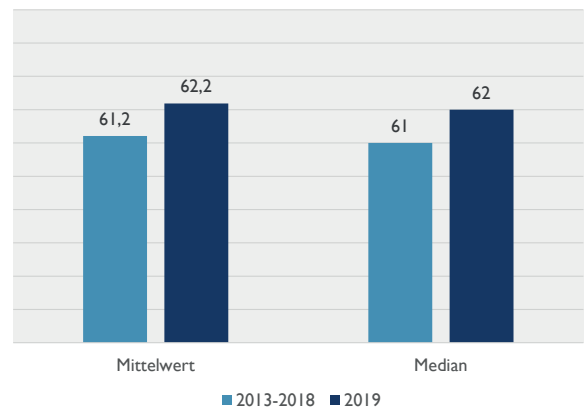


Abb. 31: Durchschnittsalter 2013-2019 der Übergebenden nach Bundesland (ohne Saarland)

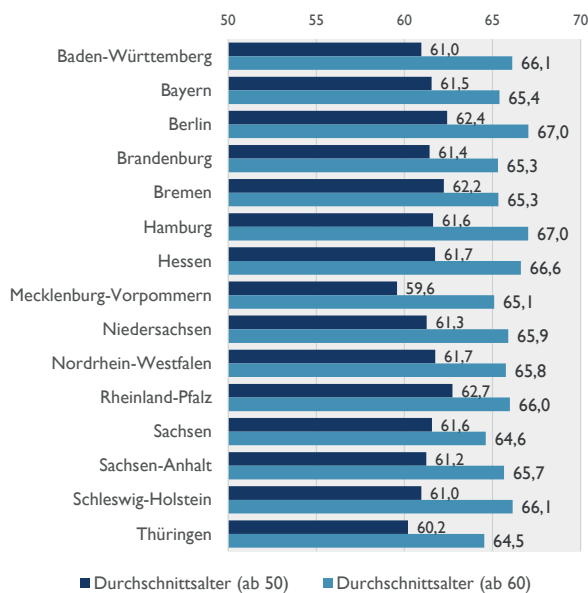


Abb. 32: Durchschnittsalter (ab 60) 2013-2019 der Übergebenden nach Bundesland (ohne Saarland)

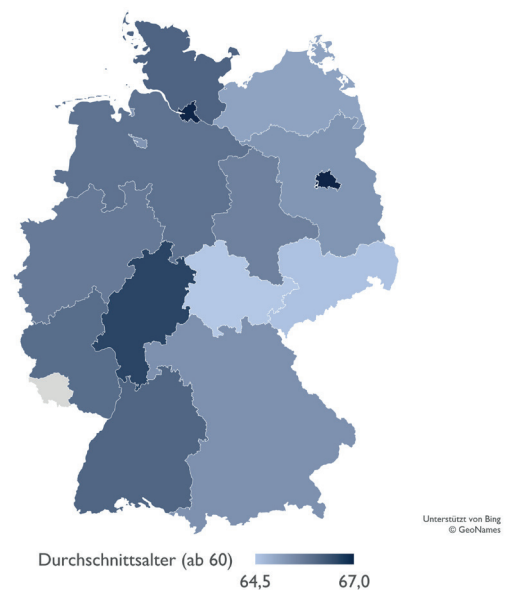




Abb. 33: Durchschnittsalter der Übergebenden nach Wirtschaftszweig (2013-2019)



Abb. 34: Durchschnittsalter (ab 60) der Übergebenden nach Größenklassen und Wirtschaftszweigen

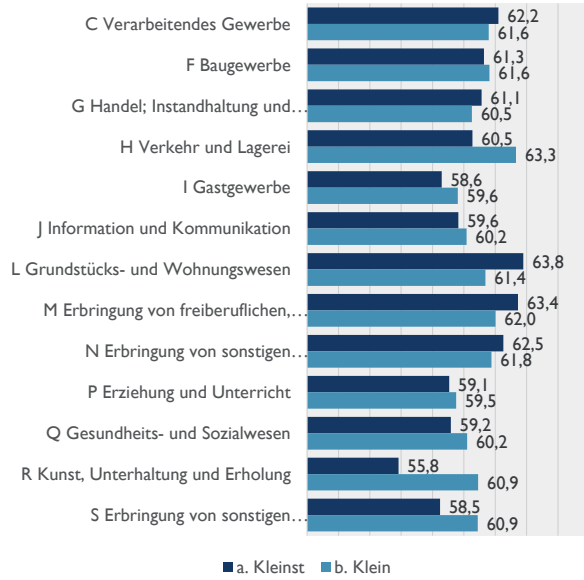


Abb. 35: Durchschnittsalter der Übergebenden, Entwicklung 2013-2019

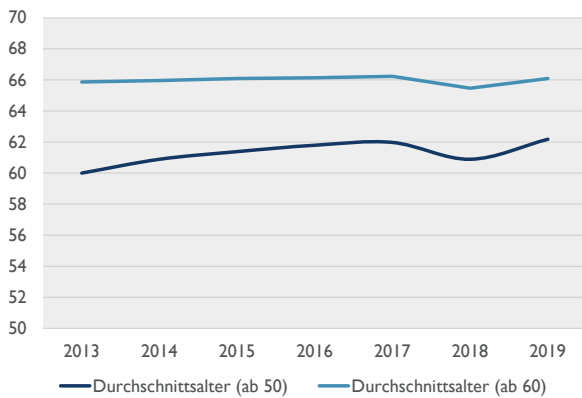


Abb. 36: Durchschnittsalter (ab 50) der Übergebenden nach Kreistyp, Entwicklung 2013-2019

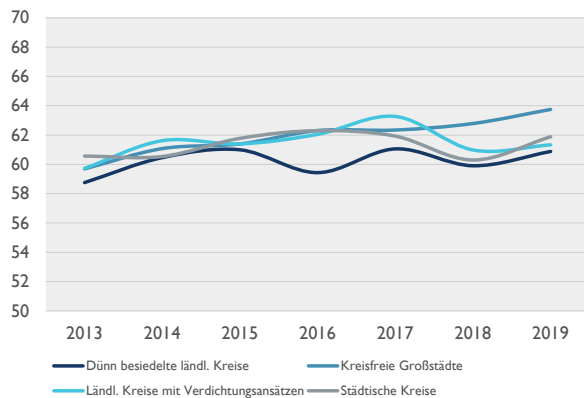


Abb. 37: Durchschnittsalter (ab 50) der Übergebenden nach Größenklassen, Entwicklung 2013-2019

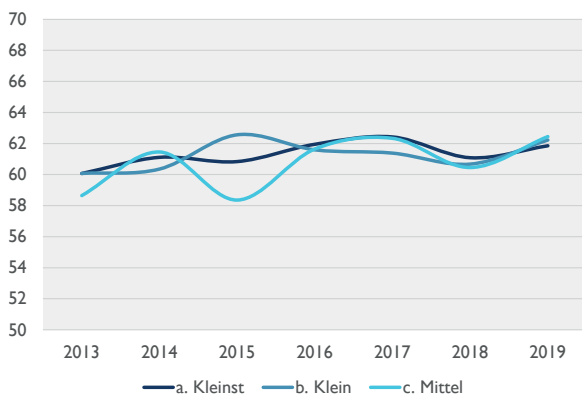
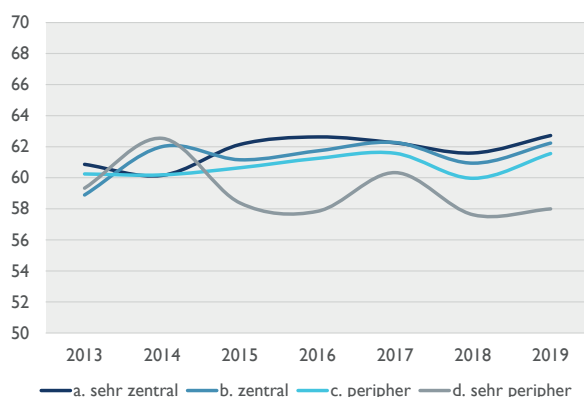


Abb. 38: Durchschnittsalter (ab 50) der Übergebenden nach Zentralität, Entwicklung 2013-2019





Bundesland

Bei einem Blick auf das Alter der Unternehmer/innen bei Übergabe in den einzelnen Bundesländern zeigen sich die beiden Stadtstaaten Hamburg und Berlin erneut mit den höchsten Durchschnittsaltern (Abb. 32; ab 60). Sämtliche neuen Bundesländer (ohne Berlin) finden sich in der Rangordnung nach zunehmenden Durchschnittsalter (ab 60) in der ersten Hälfte wieder, bis auf Bremen und Bayern folgen alle anderen alten Bundesländer mit höheren Durchschnittsaltern. Das Alter der Übergebenden spiegelt somit einerseits die Unterschiede in der demografischen Struktur der alten und der neuen Bundesländer wider, bedeutet andererseits jedoch auch für die noch aktiven Unternehmer/innen oberhalb des Durchschnittsalters insbesondere in den neuen Bundesländern, dass viele potenzielle Übernehmende bereits Unternehmen von jüngeren Übergebenden übernommen haben.

Branchen

Die Wirtschaftszweige zeigen wie im Vorjahr teilweise durchaus recht unterschiedliche Werte für das Durchschnittsalter (ab 50) bei Übergabe des Betriebs, beginnend bei nur 57,6 Jahren bei den Finanz- und Versicherungsdienstleistungen (K) bis hin zu 63,2 Jahren im Grundstücks- und Wohnungswesen (Abb. 33). Es könnte erwartet werden, dass Übergebende speziell in solchen Branchen relativ früh den Betrieb abgeben, in denen große körperliche Belastungen typisch sind; dies kann jedoch nicht durchgehend beobachtet werden. So zeigt das Gastgewerbe zwar einen relativ niedrigen Durchschnittswert bei der Berechnung ab 50 Jahren, zugleich jedoch einen relativ hohen bei der Berechnung ab 60 Jahren. Das bedeutet, dass die Übergebenden hier relativ deutlich auf zwei Gruppen entfallen, die wahrscheinlich auf die besonderen Herausforderungen der Branche zurückgeführt werden können.

Abb. 34 ergänzt die Branchenbetrachtung um eine Unterscheidung nach Kleinst- und Kleinunternehmen. Insgesamt entsprechen sich zwar die Durchschnittsalter (ab 50) mit 61,3 Jahren, teilweise bestehen jedoch größere Unterschiede. So werden größere Betriebe in der Logistik knapp drei Jahre später abgegeben, größere Unternehmen aus dem Bereich Kunst, Unterhaltung und Erholung hingegen fünf Jahre früher.

Unternehmensgröße

Nachdem im Nachfolgemonitor 2019 das Durchschnittsalter für Kleinst-, Klein- und Mittelgroße Unternehmen im langfristigen Mittel der Jahre 2013 bis 2018 vorgestellt wurde, wird nun auf die Entwicklung im Zeitraum 2013 bis 2019 abgestellt. Wie in Abb. 35 zu erkennen ist, kann das ab 60 Jahren berechnete Durchschnittsalter bei Übergabe mit ca. 66 Jahren insgesamt als sehr stabil beschrieben werden. Ebenfalls ohne starke Fluktuation, jedoch mit einer erkennbar steigenden Tendenz, konnte von 2013 bis 2019 bei der Berechnung ab 50 Jahren eine Erhöhung um zwei Jahre beobachtet werden. Das bedeutet, dass der Anteil der Frühübergebenden (bis 55) sukzessive zurückgegangen ist, wie auch 2019 festzustellen war (Abb. 29). Lediglich 2018 gab es einen kleinen Ausreißer nach unten, der auf die Gruppe von Übergebenden zwischen 50 und 60 zurückzuführen ist.

Bei einer Analyse auf Ebene der Größenklassen (Abb. 37) zeigt sich eine größere Spannbreite in der Entwicklung, was zum Teil der Segmentierung der Datenbasis nach Größenklassen geschuldet ist. Interessant ist dennoch, dass sich nach größeren Unterschieden in den früheren Jahren das Durchschnittsalter (ab 50) für alle KMU-Größenklassen seit 2016 einander deutlich annähert. Die Unternehmensgröße scheint daher eine immer weniger bedeutsame Rolle für die Bestimmung des Übergabezeitpunkts zu spielen.

Landkreis

Das Alter der Übergebenden in kreisfreien Großstädten lag 2019 ca. drei Jahre über dem anderer Regionen. Ebenfalls konnte für die Gruppe ein deutlicher und kontinuierlicher Anstieg seit 2013 um ca. vier Jahre beobachtet werden (Abb. 36). Gleichzeitig ist das Alter der Unternehmer/innen bei Übergabe in sehr peripheren Lagen im Mittel gegen den relativ stabilen Trend der anderen Lagetypen zwischen 2013 und 2019 eher gesunken (Abb. 38).

Beides könnte darauf hindeuten, dass Unternehmer/innen in solchen Regionen, in denen der demografische Wandel deutlicher zu erkennen ist, ein stärkeres Problembewusstsein entwickeln und sich deshalb früher mit der Herausforderung der Übergabe ihres Unternehmens auseinandersetzen.



Unternehmen

Die Unternehmen sind der Gegenstand der Übertragung. Für die Übergebenden repräsentieren sie das Ergebnis vieler Jahre Arbeit und ein Objekt, mit dem sie viele Emotionen verbinden. Für die Übernehmenden stellen die Unternehmen jedoch in erster Linie Investitionsmöglichkeiten dar, die den Weg in eine Selbstständigkeit eröffnen. Da sich die grundsätzliche Verteilung der KMU in Deutschland und die Anteile der Nachfolgen nach Bundesländern und Wirtschaftszweigen im Vergleich zur letzten Ausgabe des Nachfolgemonitors nicht wesentlich verändert haben, soll auf ihre erneute Darstellung verzichtet werden. Stattdessen soll weiter darauf eingegangen werden, wie sich die Unternehmen den Übernehmenden bei Übergabe präsentieren.

An dieser Stelle sei noch einmal darauf hingewiesen, dass es sich bei den hier zugrunde liegenden Daten um - mit Unterstützung durch eine Bürgschaftsbank - realisierte Nachfolgen handelt, nicht um die Gesamtheit aller Unternehmen eines Bundeslandes oder Wirtschaftszweiges.

Entwicklung der Unternehmen vor der Übergabe

Der Umsatz, den eine Unternehmung erwirtschaftet, ist ein zentraler Indikator für die Fähigkeit, die angebotene Leistung bei den Kunden auch tatsächlich zu platzieren. Bei den Übernehmenden spielt er bei der Kaufentscheidung daher eine besonders wichtige Rolle, so suchen viele Nachfolgeinteressierte gezielt nur nach Unternehmen bestimmter Umsatzklassen.

Der durchschnittliche Umsatz der mit Begleitung einer Bürgschaftsbank übertragenden Unternehmen variiert zwischen den Bundesländern deutlich (Abb. 44), er bewegt sich in einem Korridor von ca. 1,5 bis über 6 Mio. EUR. Auch, wenn die Branchenstruktur eines Bundeslands hier wesentlichen Einfluss hat, fällt doch auf, dass in der Hauptstadtregion Berlin/Brandenburg die übernommenen Unternehmen im Mittel gemessen am Umsatz größer ausfallen als in anderen Bundesländern.

Interessanter erscheint jedoch, dass ebenfalls in Berlin/Brandenburg die im Durchschnitt höchsten Umsatzsteigerungen in den Jahren vor der Nachfolge erzielt worden sind. Dahingegen zeigten die Unternehmen in vielen anderen Bundesländern kaum Umsatzwachstum, in Niedersachsen gingen die Umsätze im Mittel sogar um über 10% zurück. Eine negative Umsatzentwicklung stellt für Kaufinteressierte i.d.R. ein deutliches Warnsignal dar, dennoch wurden die Unternehmen übernommen. Dies mag an der Entwicklung des berichteten EBIT im gleichen Zeitraum liegen (Abb. 45), sowie an der sich daraus ergebenden Entwicklung der Umsatzrendite. Hier zeigen die niedersächsischen Nachfolgeunternehmen ein Plus, und wiederum fallen die Unternehmen aus Brandenburg mit einer Steigerung der Umsatzrendite positiv auf. Insgesamt sank die Umsatzrendite der übertragenen Unternehmen im Mittel von 4,8% auf 2,8%.

Mit über 3 Mio. EUR war der durchschnittliche Umsatz im Verarbeitenden und im Kfz-Gewerbe am höchsten, wobei er allerdings in der Kfz-Branche im Mittel stagnierte. Deutliche Umsatzzuwächse konnten im Mittel hingegen Speditionen und Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe in den Jahren vor einer Nachfolge verzeichnen (Abb. 46).

Hinsichtlich der Entwicklung vor der Übergabe des Unternehmens wurden im Nachfolgemonitor 2019 die Entwicklung des Anlagevermögens, der Umsatzerlöse und des EBIT sowie des Bonitätsindizes im Übergabebjahr im Vergleich zum Wert drei Jahre zuvor untersucht. Beim Anlagevermögen hatten knapp 42% der Unternehmen ein geringeres Anlagevermögen. Erstaunliche rd. 27% der Unternehmen wiesen hingegen ein mehr als dreimal so hohes Anlagevermögen aus. Bei rd. 52% der Unternehmen war der Umsatz zurückgegangen, direkt um den Wert von 100% schwanken mehr als die Hälfte der Unternehmen. Vor dem Hintergrund der Bedeutung der Kennzahl EBIT für den Transaktionspreis überraschte, dass knapp 59% der Unternehmen im Übergabebjahr ein geringeres EBIT auswies. Ebenfalls rd. 59% der Unternehmen hatte im Übergabebjahr einen schlechteren Bonitätsindex.



Abb. 39: Anteile der KMU und der Unternehmensübergaben nach räumlicher Lage

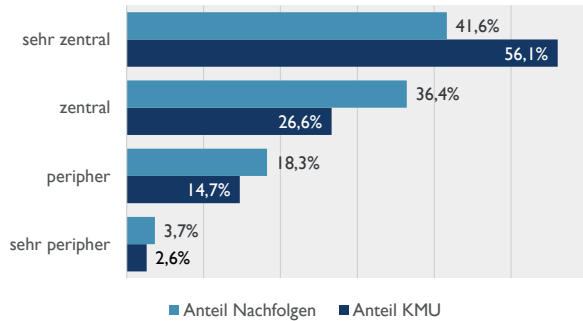


Abb. 40: Anteile der KMU und der Unternehmensübergaben nach Raumordnungstyp des Landkreises

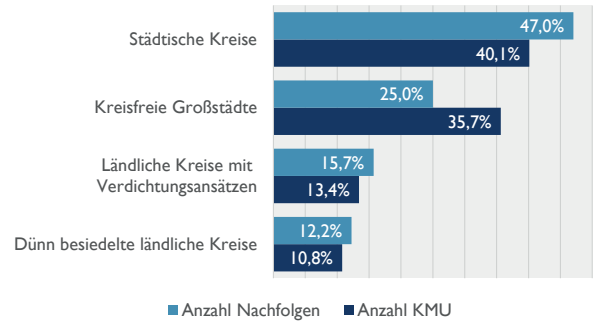


Abb. 41: Ø Umsatz der übertragenden Unternehmen 3 Jahre vor und im Jahr der Übergabe nach Bundesland (TEUR)

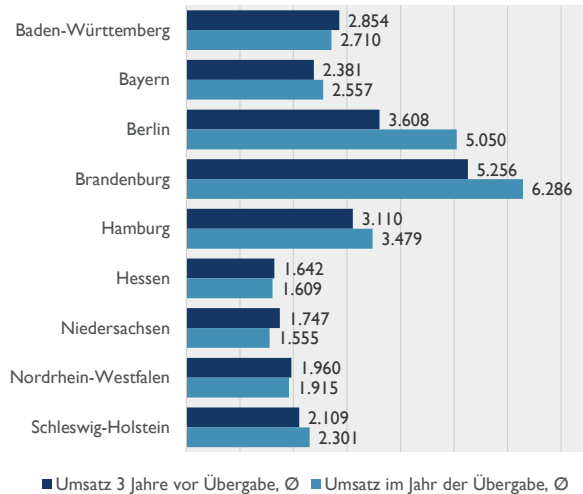


Abb. 42: Ø EBIT (berichtet) der übertragenden Unternehmen 3 Jahre vor und im Jahr der Übergabe nach Bundesland (TEUR)

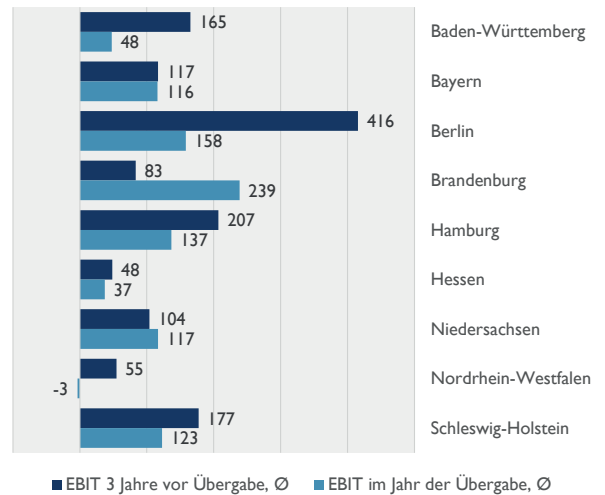


Abb. 43: Ø Umsatz der übertragenden Unternehmen 3 Jahre vor und im Jahr der Übergabe nach Wirtschaftszweig (TEUR)

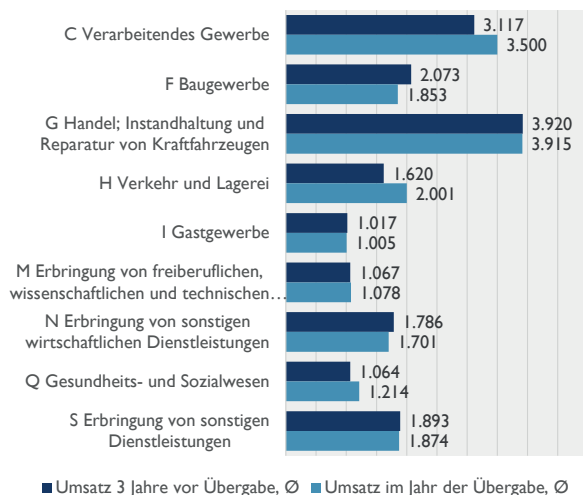
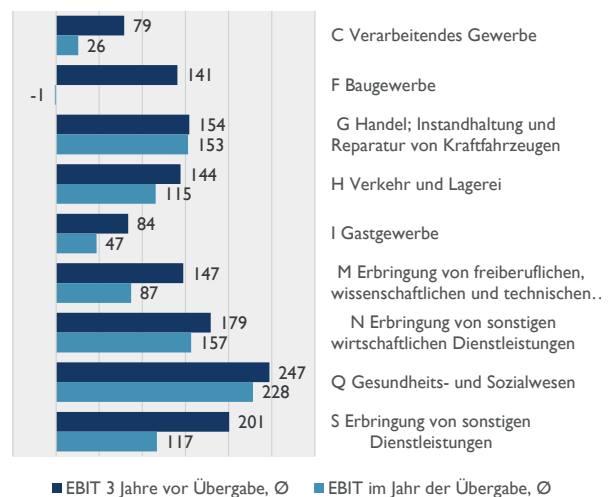


Abb. 44: Ø EBIT (berichtet) der übertragenden Unternehmen 3 Jahre vor und im Jahr der Übergabe nach Wirtschaftszweig (TEUR)





Wenn man also die drei prinzipiell möglichen Szenarien für die Unternehmensentwicklung in der Zeit vor der Übergabe unterscheidet (Herunterfahren, Fortfahren und Hochfahren), dann zeichnete der Nachfolgemonitor insgesamt ein Bild des tendenziellen, aber leichten Herunterfahrens, wobei die Entwicklung des Anlagevermögens eher auf ein Nachhohlen von Investitionen hindeutet.

Wie die Abbildungen 49, 51, 52, und 54 zeigen, hat sich der Trend im Wesentlichen fortgesetzt. Knapp 41% der Unternehmen verfügen im Übergabebjahr über ein Anlagevermögen, dessen Wert kleiner ist als noch drei Jahre zuvor. Bei mehr als einem Drittel der Unternehmen hat sich der Wert des Anlagevermögens hingegen mehr als verdreifacht. Insgesamt wird also Anlagevermögen übergeben, das mit einem höheren Wert in den Büchern steht.

Bei knapp 53% der Unternehmen sind die Umsatzerlöse im Übergabebjahr geringer als drei Jahre zuvor, was im Vergleich zum Nachfolgemonitor 2019 kaum eine Veränderung bedeutet. In einer engen Bandbreite um das alte Umsatzniveau agieren etwas mehr als 53% der Unternehmen. Die Gewinnsituation hat sich im Vergleich zum Nachfolgemonitor 2019 etwas verbessert. Knapp 56% der Unternehmen haben zum Übergabezeitpunkt ein geringeres EBIT als noch drei Jahre zuvor, in etwa 66% wirtschaften am alten EBIT-Niveau. Die Bonitätsentwicklung hingegen zeigt eine Veränderung bei den deutlichen Bonitätsverbesserungen. Rd. 72% der Unternehmen zeigten im Übergabebjahr eine Bonitätsverbesserung; 30% davon sogar mit 150 und mehr Bonitätspunkten.

Im Nachfolgemonitor 2020 soll die Entwicklung des Anlagevermögens detaillierter untersucht werden. Die dahinterstehende und zu beantwortende Frage ist die nach einem Trendverlauf in den Analysejahren 2013-2018.

Um die Entwicklung einschätzen zu können, wurden die einzelnen Jahre in einem Boxplot-Diagramm dargestellt. In einem Boxplot wird für die Daten zwischen dem ersten und dem dritten Quartil ein Kästchen („Box“) gezeichnet. In diesem Kästchen liegen die mittleren 50% der Daten.

Die Mittellinie der Box kennzeichnet den Median, die Länge der Box den Interquartilsabstand. Die

sich sonst an beiden Seiten der Box anschließenden „Barthaare“, mit denen die Lage der Ausreißer angezeigt wird, werden nicht eingeblendet. Die mitunter sehr weit entfernt liegenden Ausreißer würden die Aussagekraft der Darstellung deutlich mindern.

Abb. 50 zeigt, dass in jedem Jahr des Betrachtungszeitraums mindestens 50% der übergebenen Unternehmen ein Wertvielfaches größer als 1 hatte. Zu erkennen ist auch eine große Schwankungsbreite der Werte. Spitzenreiter ist das Jahr 2014, in dem die mittleren 50% der Unternehmen ein Wertvielfaches von 0,7 bis über 4,0 hatten, die Spanne also den Faktor 3,3 auseinander lag.

Einschränkend muss hinzugefügt werden, dass die Spannweite auch von der Anzahl der Werte abhängt und für das Jahr 2017, mit deutlich weniger Werten als alle anderen Jahre, ohnehin eine deutlich schmalere Spanne zu erwarten war. Dennoch überrascht die mit Faktor 0,82 sehr kleine Spanne. Der dunkelblau gefärbte Block steht für das 3. Quartil und ist wegen der Besonderheiten der Verteilung größer als der Block für das 2. Quartil (hellblau).

Unverändert zum Nachfolgemonitor 2019 zeigt sich eine Tendenz zum leichten Herunterfahren an die sich die Frage anschließt, welche Entwicklung sich nach der Übergabe anschließt. Abb. 48 zeigt hier die grundsätzlich möglichen Entwicklungen. Zwar ist auch hier prinzipiell ein Fortfahren möglich, die Vermutung liegt aber nahe, dass es entweder zu einem Hochfahren oder Herunterfahren kommt.

Abb. 45: Mögliche Entwicklungen nach Übernahme

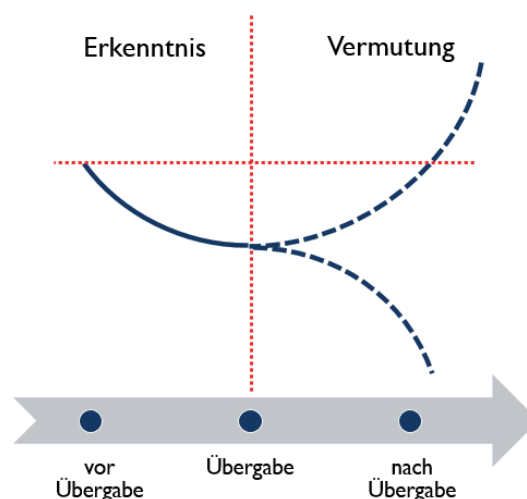




Abb. 46: Höhe des Anlagevermögens im Übergabejahr als Vielfaches des Wertes drei Jahre zuvor

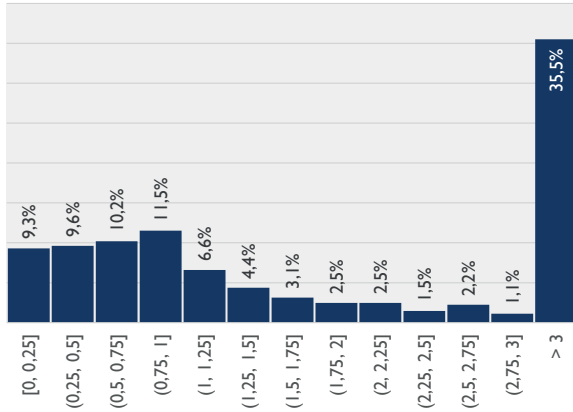


Abb. 47: Höhe des Anlagevermögens im Übergabejahr als Vielfaches des Wertes drei Jahre zuvor, Entwicklung

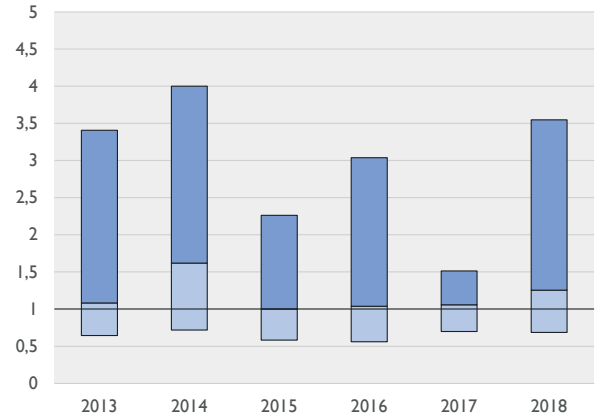


Abb. 48: Höhe des Umsatzes im Übergabejahr als Vielfaches des Wertes drei Jahre zuvor

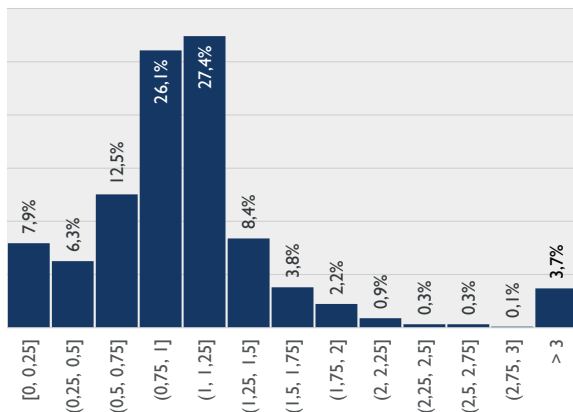


Abb. 49: Änderung des EBIT im Übergabejahr im Vergleich zum Wert drei Jahre zuvor (in TEUR)

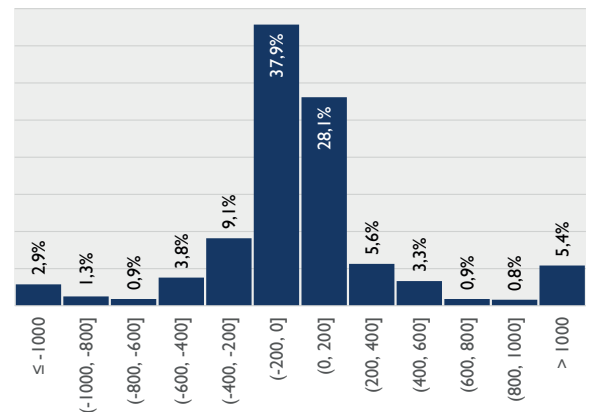


Abb. 50: Anteile der Rechtsformen der übergebenen Unternehmen

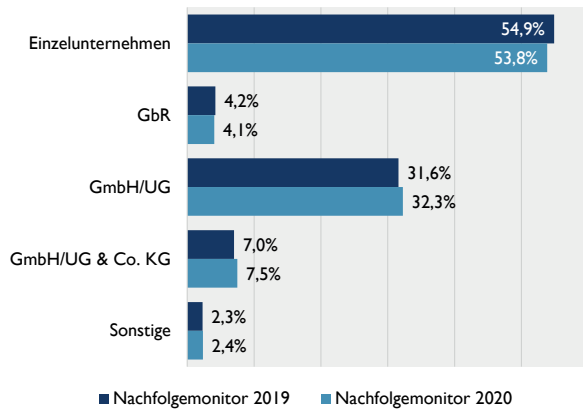
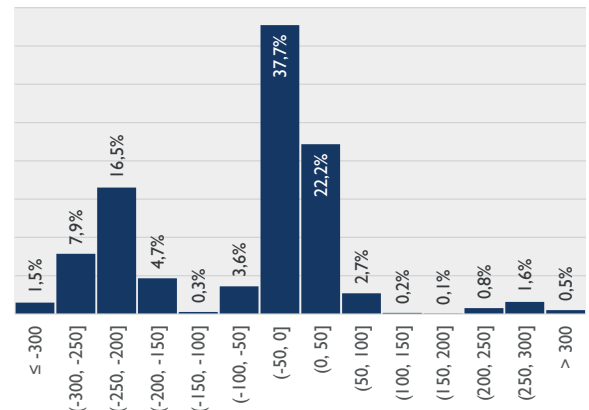


Abb. 51: Änderung des Bonitätsindex in Indexpunkten im Übergabejahr im Vergleich zum Wert drei Jahre zuvor



Transaktionen

Wert ist nicht gleich Preis

Im Mittelpunkt des Interesses sowohl auf Seiten der Übergebenden als auch der (potenziellen) Übernehmenden steht häufig die Frage nach dem Kaufpreis, der für die Unternehmung zu zahlen ist. Um diesen zu ermitteln, finden sich inzwischen auf diversen Internetseiten sog. „Unternehmenswertrechner“, die i.d.R. anhand von EBIT- oder Umsatz-Multiplikatoren eine Wertgröße ermitteln.

Leider führen diese Bewertungen nur allzu häufig in die Irre, denn sowohl bei der Anwendung als auch bei der Interpretation der Berechnungsergebnisse müssen einige wichtige Punkte beachtet werden. Einer der am häufigsten zu beobachtenden, generellen Fehler ist die Gleichsetzung von Wert und Preis. Bei der Anwendung insbesondere von EBIT-Multiples wird ferner häufig das Ergebnis als potenzieller Kaufpreis interpretiert, obwohl es sich hierbei nur um den (vereinfacht ermittelten) Wert des Unternehmens und nicht den des Eigenkapitals handelt. Die wenigsten Unternehmen sind jedoch unverschuldet.

EBIT korrigiert um den Unternehmerlohn

Zudem wird bei der Ermittlung häufig das Betriebsergebnis (EBIT) laut GuV oder EÜR zugrunde gelegt. Für Einzelunternehmen und Personengesellschaften - und auch für viele GmbHs und UGs - ist das aber nicht korrekt, denn es fehlt (mindestens) die Korrektur um den sog. Unternehmerlohn. Das ist notwendig, da die Bewertung eines Unternehmens aus der Perspektive eines (nicht selbst mitarbeitenden) Investors erfolgt. Die übliche Vorgehensweise für den Wert der Arbeitsleistung des Übergebenden ist der Fremdvergleich - was müsste einem Fremdgeschäftsführer stattdessen gezahlt werden?

Bei einem berichteten EBIT von bspw. 150 TEUR und einem EBIT-Multiple von 4 ergäbe sich für eine unverschuldete Unternehmung daher theoretisch ein

Unternehmenswert von $4 \times 150 = 600$ TEUR. Handelt es sich jedoch bspw. um ein Einzelunternehmen, fehlen in der Buchhaltung die Personalkosten für den Unternehmer. Betragen die branchen- und größenüblichen Kosten für einen Fremdgeschäftsführer bspw. 140 TEUR, müssten diese vor der Multiplikation in Abzug gebracht werden. Der Unternehmenswert ergäbe sich dann nur noch aus $4 \times (150 - 140) = 40$ TEUR. Je kleiner Unternehmen sind, desto drastischer fällt die Auswirkung dieses Rechenfehlers ins Gewicht. Sind dann noch Kredite bei der Bank offen, müssen sie noch von diesem Betrag abgezogen werden. Nicht selten bleibt bei Kleinst- und Kleinunternehmen dann kein positiver Eigenkapitalwert als Kaufpreiserwartung übrig.

Die Ermittlung eines adäquaten Unternehmerlohns muss unternehmensindividuell erfolgen und die Differenz der buchhalterisch erfassten Kosten zum marktüblichen Betrag abbilden, der für einen Fremdgeschäftsführer aufzuwenden wäre. Um ein möglichst klares Bild zu zeichnen, wurde bei der Darstellung der Zahlen im Nachfolgemonitor daher auf eine Bereinigung des EBIT um einen fiktiven Unternehmerlohn verzichtet, da diese nicht pauschal branchen- und größenübergreifend erfolgen kann.

Immobilien treiben den Substanzwert

Da die Bewertung mit Multiplikatoren auf die vereinfachte Ermittlung eines Ertragswertes abzielt, liefert diese Methode keine adäquaten Wertgrößen für Unternehmen, bei denen sich - insbesondere aufgrund von Immobilienvermögen - der Kaufpreis eher am Substanzwert orientiert; ein sich ergebender EBIT-Multiplikator wird daher nach oben verfälscht. Dieser Fall ist aufgrund der in den letzten Jahren gestiegenen Immobilienpreise sowie der Ertragsschwäche vieler Unternehmen häufig zu beobachten und stellt eine Herausforderung für die Kaufpreisfindung zwischen den Verhandlungsparteien dar. So entfielen über 10% der im Rahmen aller Nachfolgen finanzierten Beträge auf Immobilien.



Erfolgsmodell Nachfolge?

Die Entwicklung des übergebenen Unternehmens nach der Transaktion ist für Übergebende und Übernehmende gleichermaßen von Interesse. Zentrale Ergebnisse des Nachfolgemonitors 2019 waren ein Anwachsen der Umsatztätigkeit, da die Höhe des Umsatzes zwei Jahre nach Übergabe im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe bei nur rd. 35% der Unternehmen zurückgegangen ist.

Das bedeutet, dass knapp zwei Drittel der Unternehmen das ursprüngliche Umsatzniveau übertreffen, teilweise sogar deutlich. In etwa die Hälfte agiert am alten Umsatzniveau. Dass ca. ein Drittel der Unternehmen zwei Jahre nach der Übergabe geringere Umsatzerlöse als zwei Jahre vor der Übergabe aufweisen, unterstreicht jedoch auch die mit einer Nachfolge einhergehenden Risiken.

Anders als die Lage beim Umsatz sah die Gewinnsituation aus. Über die Hälfte der Unternehmen (56%) verfehlen das ursprüngliche EBIT-Niveau, allerdings agieren rd. 64% der Unternehmen dicht am früheren EBIT-Niveau. Etwas besser, obgleich ähnlich sieht die Entwicklung des EBITDA aus. Das bedeutet, dass infolge von Investitionen gestiegene Abschreibungen alleine den Rückgang des EBIT nicht erklären. Ein weiterer Erklärungsansatz, der ebenfalls den Abbau eines Investitionsstaus betrifft, ist die Möglichkeit, dass mit der Übernahme verstärkt Leasing zu Einsatz kommt. Die Datenbasis lässt hierzu jedoch keine gestützte Aussage zu.

Blickt man auf das EBITDA, das den betrieblichen Gewinn noch vor Abzug von Abschreibungen darstellt, so stellt man fest, dass ca. 41% der Unternehmen zwei Jahre nach der Übergabe ein geringeres EBITDA und damit einen Rückgang des operativen Gewinns verzeichnen. D.h., dass bei knapp 6 von 10 Unternehmen die Nachfolge erfolgreich verläuft und eine Steigerung der wirtschaftlichen Ertragskraft zu beobachten ist. Insgesamt lässt sich also festhalten, dass aus durchschnittlich mehr Umsatz im Mittel weniger Gewinn wird und die Beseitigung eines Investitionsstaus nur einen Teil davon erklärt. Wie die Abbildungen 52 bis 54 zeigen, haben sich auch vor dem Hintergrund des neu hinzugekommenen Jahres 2019 die Ergebnisse nicht groß geändert.

Abb. 52: Höhe des Umsatzes zwei Jahre nach Übergabe als Vielfaches des Wertes zwei Jahre vor Übergabe

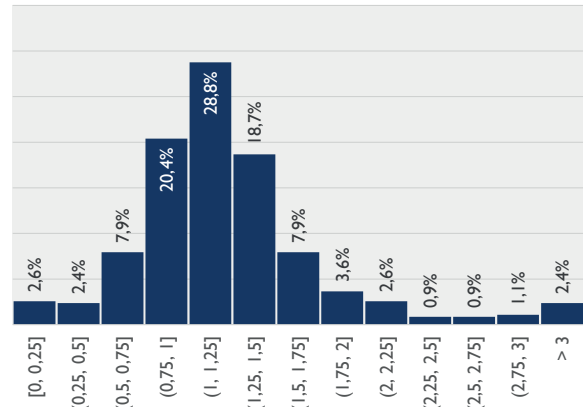


Abb. 53: Änderung des EBIT zwei Jahre nach Übergabe im Vergleich zu zwei Jahre vor Übergabe (TEUR)

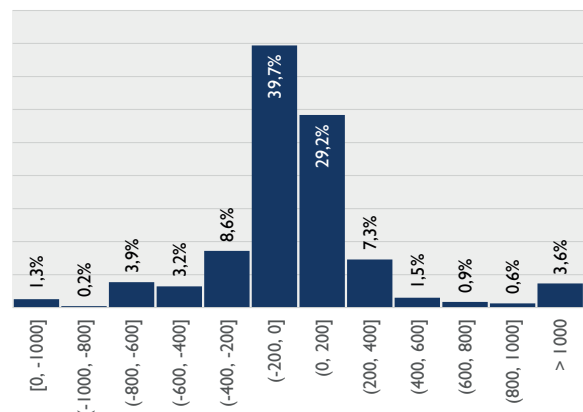
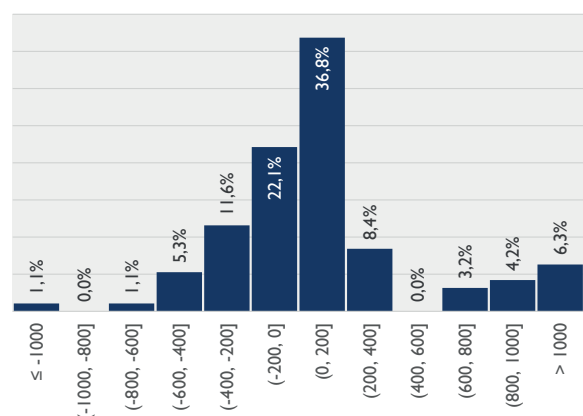


Abb. 54: Änderung des EBITDA zwei Jahre nach Übergabe im Vergleich zu zwei Jahre vor Übergabe (TEUR)





Beheben Nachfolgen einen Investitionsstau?

Analog zur Analyse des Zeitraumes vor Übergabe soll die Beseitigung eines etwaigen Investitionsstaus und damit die Entwicklung des Anlagevermögens im Zentrum des vorliegenden Nachfolgemonitors stehen.

Abb. 59 zeigt den Boxplot mit den Wertvielfachen des Anlagevermögens zwei Jahre nach der Übernahme. In jedem der betrachteten Übernahmejahre ist der Median größer als 1, d.h., dass der Wert des Anlagevermögens im Vergleich zum Stand zwei Jahre vor Übernahme deutlich höher ist. Die Verteilung im Boxplot zeigt darüber hinaus, dass in 75% der übernommenen Unternehmen das Anlagevermögen in fast jedem der betrachteten Jahre an Wert gewonnen hat.

Die dunkelblauen Blöcke, die für das zweite obere Quartil stehen, zeigen, dass bereits durchschnittliche Unternehmen erheblich investiert haben und nicht selten den Buchwert mehr als verdoppelt haben.

Die oberen Enden des Boxplots markieren den Übergang zu den oberen 25% der Unternehmen. Diese Grenze würde man eigentlich noch nicht mit Ausreißern in Verbindung bringen. Umso erstaunlicher ist es, dass der Übergang im Jahr 2013 beim fast Fünffachen und im Jahr 2014 mit 6,7% sogar etwas unterhalb des Siebenfachen liegt. Die Dimensionen der Vielfachen deuten auf eine erhebliche Zunahme der Investitionstätigkeit nach der Übernahme hin, gleichwohl mit der Übernahme des Unternehmens auch die Aktivierung und nachfolgende Abschreibung eines immateriellen Vermögenswerts verbunden sein könnte.

Abb. 55: Durchschnittliche Erhöhung (TEUR) von Umsatz und EBIT zwei Jahre nach Übergabe nach Geschlecht des Übernehmenden

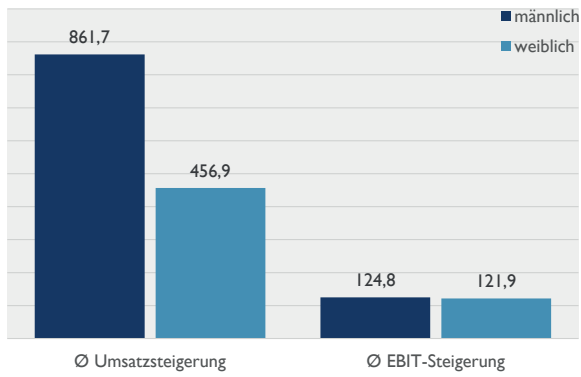


Abb. 56: Durchschnittliche Höhe des Umsatzes zwei Jahre nach Übergabe als Vielfaches des Wertes zwei Jahre vor Übergabe nach Geschlecht

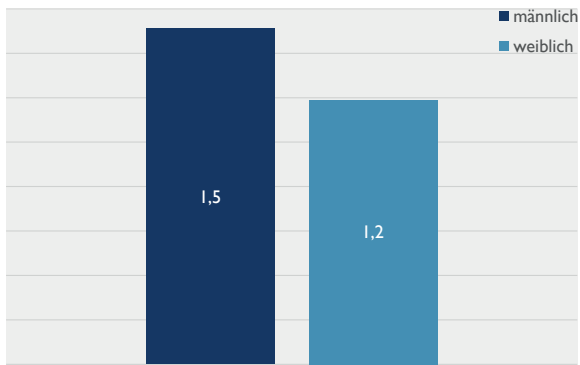


Abb. 57: Durchschnittliche Höhe des Umsatzes zwei Jahre nach Übergabe als Vielfaches des Wertes zwei Jahre vor Übergabe nach Bundesländern

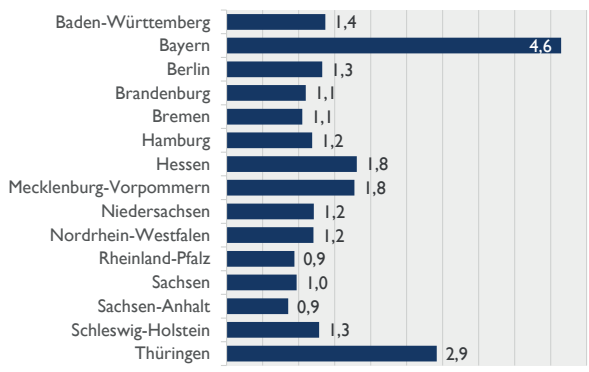
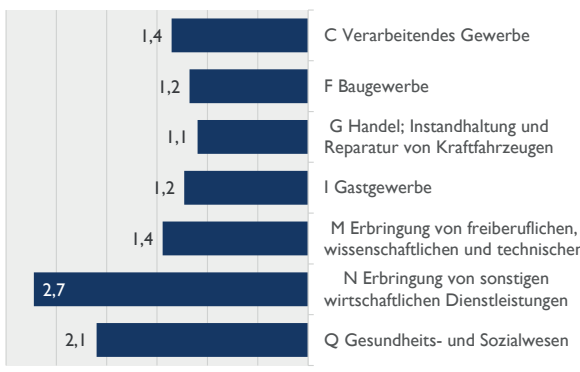


Abb. 58: Durchschnittliche Höhe des Umsatzes zwei Jahre nach Übergabe als Vielfaches des Wertes zwei Jahre vor Übergabe in verschiedenen Branchen





Grund für die beträchtliche Zunahme der Investitionstätigkeit könnte in einer Beseitigung eines Investitionsstaus liegen, der schon einige Zeit vor Übernahme vorlag. Möglicherweise waren die Investitionen dadurch bedingt, dass der Übernehmende die Fertigung umgestellt bzw. die Digitalisierung vorangetrieben hat.

Für beides spricht auch die vorstehend geäußerte Hypothese der Umstrukturierung, die üblicherweise mit einem Beratungsaufwand einhergeht. Dieser Beratungsaufwand könnte den verbleibenden Teil des Gewinnrückgangs bedingen.

Abb. 59: Boxplot der Höhe des Anlagevermögens im Übergabegahr als Vielfaches zwei Jahre nach Übergabe im Vergleich zu zwei Jahre vor Übergabe

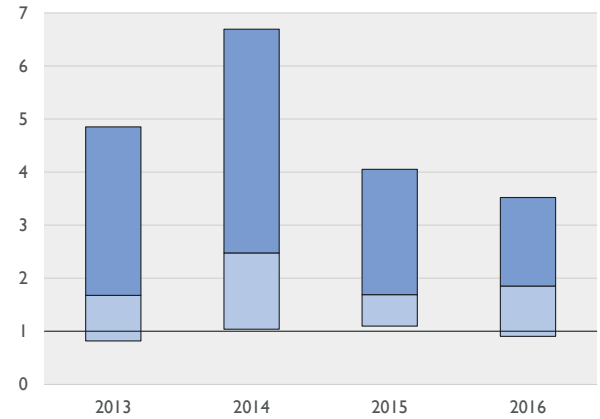


Abb. 60: Durchschnittliche Änderung des EBIT (in TEUR) zwei Jahre nach Übergabe im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe in verschiedenen Bundesländern

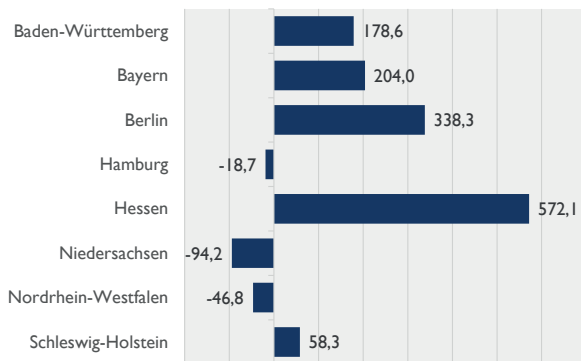


Abb. 61: Durchschnittliche Änderung des EBIT (in TEUR) zwei Jahre nach Übergabe im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe in verschiedenen Branchen

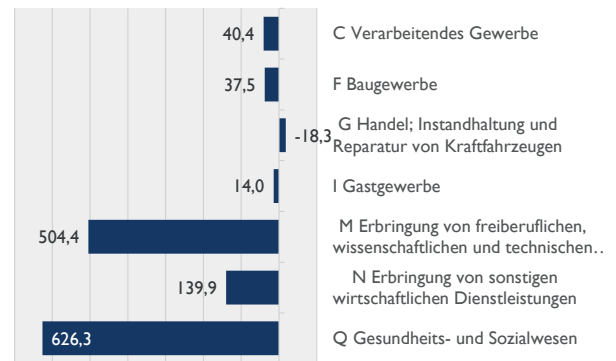


Abb. 62: Durchschnittliche Änderung des Bonitätsindex in Indexpunkten zwei Jahre nach Übergabe im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe nach Bundesland

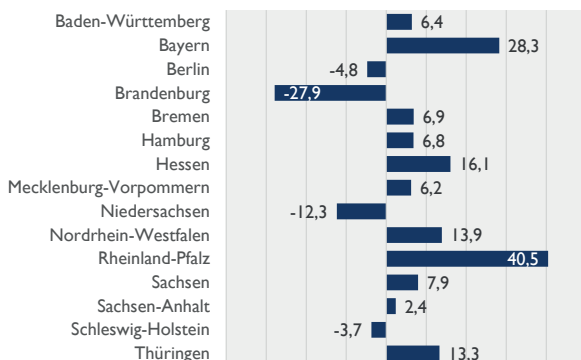
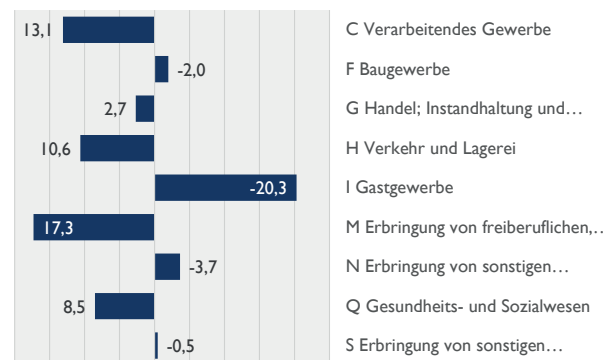


Abb. 63: Durchschnittliche Änderung des Bonitätsindex in Indexpunkten zwei Jahre nach Übergabe im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe nach Branchen





Teile und herrsche?

Wie im Abschnitt über die Übernehmenden bereits gezeigt wurde, stellen die Solo-Nachfolgen die deutliche Mehrheit der Fälle. Die Übernahme eines Unternehmens durch einen Übernehmenden bedeutet jedoch nicht zwangsläufig, dass er 100% der Anteile an der Unternehmung übernimmt. In dieser Ausgabe des Nachfolgemonitors wurde deshalb die Beteiligungsquoten näher untersucht.

Die Intervalle der Beteiligungsquoten wurden mit Blick auf die Einflussmöglichkeiten gewählt. Bis 25% ist der Einfluss relativ gering, ab 25% besteht i.d.R. eine Sperrminorität. Ab 50% besteht grundsätzlich die Möglichkeit der Beherrschung, ab 75% auch ohne Gefahr eines sperrenden Votums. Übernahmen stellen erst dann Nachfolgen dar, wenn die Übergebenden keine beherrschende Stellung mehr inne haben.

Ein deutlicher Unterschied hinsichtlich der Beteiligungshöhe ließ sich zwischen den Geschlechtern nicht erkennen, eine Beteiligung von 100% haben sowohl 69% der Nachfolger als auch 74% der Nachfolgerinnen im Rahmen der Übernahme erworben (insgesamt 70,4%, Abb. 64). Dabei wird jedoch deutlich, dass nicht alle Solo-Nachfolgen notwendigerweise mit einer vollständigen Übernahme einhergehen. In ca. 12% der Fälle ging lediglich die Kontrolle auf die Übernehmenden über, und ein Minderheitenanteil verblieb bei den Übergebenden oder ging auf eine andere Person über. Diese Form einer stufenweisen Übertragung erfreut sich demnach fast der gleichen Beliebtheit wie die Nachfolge zu zweit.

Auch bei der Bereitschaft, im Rahmen von Nachfolgen eine geringere Beteiligungsquote zu übernehmen, lässt sich kein besonderes geschlechterspezifisches Verhalten feststellen (Abb. 65). Anders sieht es hingegen bei Betrachtung der verschiedenen Altersgruppen aus (Abb. 66): Geringe Beteiligungsquoten bis 25% sind bei den unter 20jährigen und den über 60jährigen Übernehmenden in mehr als die Hälfte der zu beobachten. Ab der Altersgruppe der 45-49 sinkt der Anteil Übernahmen mit über 75% Beteiligungsquote. Die Größe des Unternehmens wirkt sich ebenfalls erkennbar auf die Beteiligungsquoten aus (Abb. 67), was u. a. durch den mit dem damit typischerweise einhergehenden Kaufpreis und Finanzierungsbedarf einhergehen dürfte.

Abb. 64: Anteile der Nachfolgen mit 100% Beteiligungsquote nach Geschlecht (2013-2019)

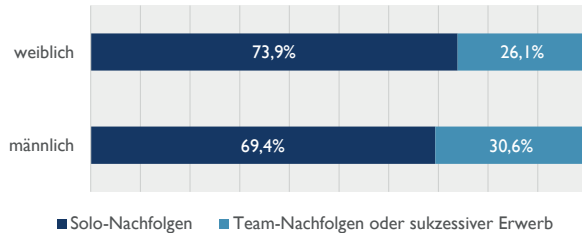


Abb. 65: Anteile der Beteiligungsquoten nach Geschlecht (2013-2019)

(innen Übernehmer , außen Übernehmerinnen)

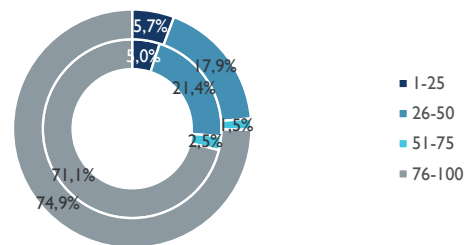


Abb. 66: Verteilung der Beteiligungsquoten nach Altersgruppe mit Angabe des Anteils je Beteiligungsquote

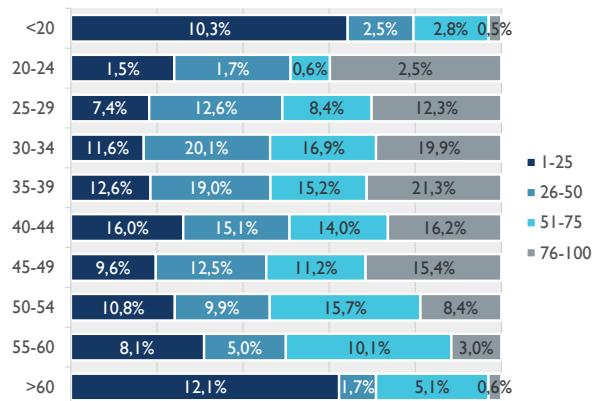


Abb. 67: Anteile der Beteiligungsquoten nach Unternehmensgröße

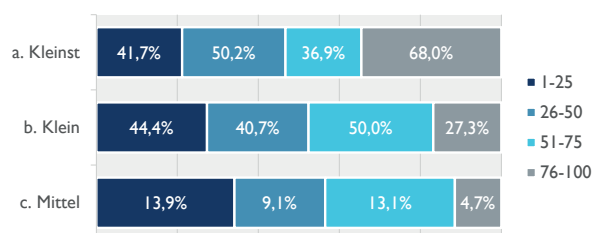




Abb. 68: Häufigkeit der Beteiligungsquoten nach Bundesland (ohne Saarland, 2013-2019)

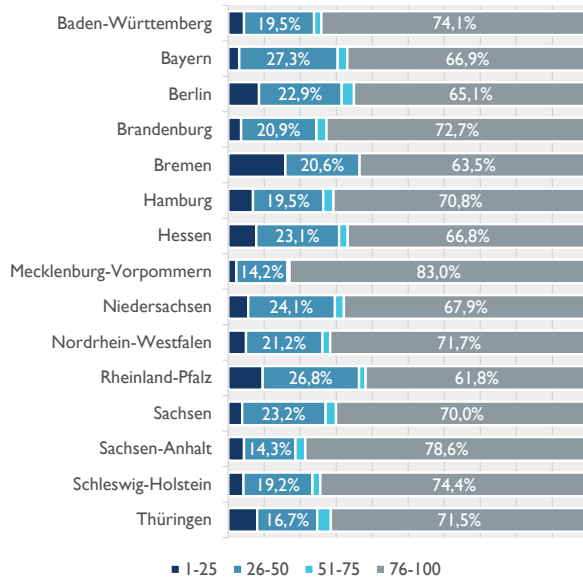
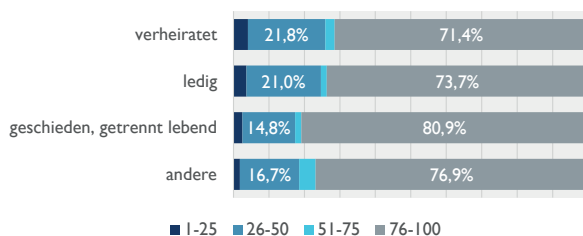


Abb. 69: Häufigkeit der Beteiligungsquoten nach Wirtschaftszweig (2013-2019)



Abb. 70: Häufigkeit der Beteiligungsquoten nach Familienstand (2013-2019)



Bei einem Blick in die Bundesländer zeigt sich, dass im Betrachtungszeitraum 2013-2019 Bremen und Hessen mit jeweils ca. 65% den geringsten Anteil Solo-Nachfolgen und somit die meisten Team-Nachfolgen zu verzeichnen hatten, während Rheinland-Pfalz mit ca. 62% den geringsten Anteil an Übernahmen mit einer Beteiligungsquote einzelner Übernehmender von über 75% zeigt. In Brandenburg (ca. 79%) und Sachsen-Anhalt (ca. 78%) war der Anteil der Solo-Nachfolgen im Bundesvergleich am größten.

Die beiden Stadtstaaten Berlin und Hamburg unterscheiden sich deutlich bei den Zweier-Nachfolgeteams: Ein Siebtel der Nachfolgeunternehmen in Berlin wurde durch zwei Übernehmende fortgeführt (bundesweit höchster Wert), in Hamburg nur jede elfte Nachfolge (bundesweit niedrigster Wert). Da auch die Untersuchung nach der Zentralität eines Landkreises keine wesentlichen Unterschiede bei der Frage nach Solo- oder Team-Nachfolgen zeigt, scheint sich dieser Aspekt hier nicht besonders stark auszuwirken.

Die Analyse der Häufigkeit der verschiedenen Beteiligungsquoten im Rahmen von Nachfolgen zeigt bei den Wirtschaftszweigen eine größere Variation als bei der Betrachtung der Bundesländer (Abb. 68, 69). Der größte Anteil an beherrschenden Beteiligungen ist in der Landwirtschaft (A) zu finden, der geringste in den Unternehmen der Informations- und Kommunikationsbranche (J).

Dieser Wirtschaftszweig fällt außerdem dadurch auf, dass er mit 18,5% über den deutlich größten Anteil an niedrigen Beteiligungsquoten (bis 25%) verfügt. Dazu passt auch, dass hier der höchste Anteil an Team-Nachfolgen zu beobachten ist. Da in diesem Wirtschaftszweig besonders viele Start Ups gegründet werden, besteht in der Gründungskultur solcher Unternehmer/innen ggf. ein Zusammenhang.

Die Bereitschaft, sich auch mit einer nicht beherrschenden Stellung an einer Unternehmensübernahme zu beteiligen, ist bei verheirateten Übernehmenden am stärksten ausgeprägt, sehr ähnlich verhält es sich bei den ledigen Nachfolgerinnen und Nachfolgern. Bei den übrigen familiären Situation ist die Anzahl der Übernehmenden, die eine Minderheitsbeteiligung eingehen, um 7%-Punkte geringer. Sie stehen daher tendenziell seltener für Team-Nachfolgen zur Verfügung.

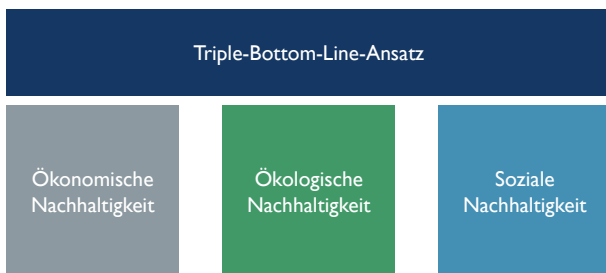
Special: Zur ökonomischen Nachhaltigkeit von Unternehmensnachfolgen

Ökonomische Nachhaltigkeit

Häufig finden Nachhaltigkeitsüberlegungen ihren Ausgangspunkt in der Definition des sogenannten Brundtland-Berichts der Vereinten Nationen aus dem Jahr 1987. Danach ist Nachhaltigkeit dann gegeben, wenn die Befriedigung der Bedürfnisse der heutigen Generation unter der Bedingung stehen, dass zukünftige Generationen ihre eigenen Bedürfnisse ebenso befriedigen können.¹¹

Diese Definition ist auch das Fundament der klassischen Triple-Bottom-Line von Elkington (1997),¹² die neben die ökologische und soziale Nachhaltigkeit auch die ökonomische Nachhaltigkeit stellt, wie Abb. 71 zeigt. Unter Berücksichtigung der allgemeinen Nachhaltigkeitsdefinition des Brundtland-Reports ist unter ökonomischer Nachhaltigkeit ein generationsübergreifendes ökonomisches Handeln zu verstehen.

Abb. 71: Die klassische Triple-Bottom-Line



Unabhängig von dieser sehr allgemeinen Definition für ökonomische Nachhaltigkeit spiegelt sich in der konkreten Auslegung auch immer eine bestimmte Perspektive wider. Betrachtet man beispielsweise, wie ökonomische Nachhaltigkeit im Rahmen der Sustainable Development Goals (SDGs) als Teil der von den Vereinten Nationen verabschiedeten Agenda 2030 interpretiert wird, so sind hier vor allem die Ziele 8 („Dauerhaftes, inklusives und nachhaltiges Wirtschaftswachstum, produktive Vollbeschäftigung und menschenwürdige Arbeit...“) und 12 („Nachhaltige Konsum- und Produktionsmuster...“) zu nennen.¹³

Erkennbar wird, wie weit das Thema auseinanderläuft und wie viele verschiedene Aspekte eine Rolle spielen können. Darüber hinaus berührt und beeinflusst ökonomisch nachhaltiges Handeln immer auch die anderen beiden Säulen der Nachhaltigkeit, die ökologische und die soziale.

Die Definition macht aber auch deutlich, welchen Stellenwert die Unternehmensnachfolge besitzt. Tritt ein Übernehmender in die Fußstapfen eines Übergebenden, ist in den allermeisten Fällen und formal betrachtet durch die generationsübergreifende Weitergabe des Unternehmens seine Fortführung gesichert.

Für die Frage, ob die Übernahme auch faktisch als ökonomisch nachhaltig einzuordnen ist, scheint die Trennung in harte und weiche Komponenten sinnvoll zu sein. Die Fortführung eines Unternehmens im Zuge der Unternehmensnachfolge ist geprägt von diesen beiden Komponenten, die beide grundsätzlich als gleichwichtig anzusehen sind.

Weiche Komponenten betreffen nicht-monetäre Aspekte und sind daher allenfalls indirekt mit der Einkommenserzielung verbunden. In ihrem Fokus stehen Eigenschaften, die man normalerweise mit partnerschaftlichem Verhalten und natürlichen Personen in Verbindung bringen würde, beispielsweise Verlässlichkeit (als Lieferant), Vertrauen (in die Produktqualität) oder Anerkennung (als Arbeitgeber mit fairen Arbeitsbedingungen). Wie die Beispiele zeigen, ist der Einfluss von weichen Komponenten der ökonomischen Nachhaltigkeit vor allem auf die soziale, aber auch ökologische Nachhaltigkeit oft sehr ausgeprägt und die Zuordnung mitunter nur vom Blickwinkel abhängig. Darüber hinaus sind Erneuerungsfähigkeit und Resilienz die Basis, auf Dauer wettbewerbsfähig zu bleiben.

Da die Quantifizierbarkeit weicher Komponenten oft schwierig ist, bleibt für die Messung meist nur das Mittel der Befragung. Aus diesem Grund werden die weichen Komponenten ökonomischer Nachhaltigkeit im Nachfolgemonitor nicht betrachtet.

Dagegen beziehen sich die harten Komponenten auf monetäre Aspekte und lassen sich aufgrund der guten Quantifizierbarkeit auch in höheren Skalenniveaus messen. Auch, wenn diese Komponenten direkt mit der Erzielung von Einkommen verbunden sind, ist die Maßeinheit nicht zwangsläufig eine Währung.

Allerdings ist die zentrale Frage bezüglich der harten Komponenten ökonomischer Nachhaltigkeit, welche Wirkung das Unternehmen auf die Einkommensverhältnisse von Stakeholdern besitzt. Für Stakeholder dürfte die ökonomische Nachhaltigkeit eines Unternehmens eine besondere Bedeutung besitzen. So ist vermutlich in den meisten Fällen das Unternehmen für die Mitarbeiter/innen die einzige Quelle der Einkommenserzielung. Für die öffentliche Hand ist das Unternehmen eine wichtige Quelle für Steuereinnahmen.

Darüber hinaus erwirtschaften Unternehmen Gewinne, die Basis des Einkommens von Kapitalgebern sind. Zahlungen, wie beispielsweise für Sponsoring und ähnliche regionale Finanzbeiträge, sind für regionale Stakeholder ebenfalls von Bedeutung. Unterstellt man, dass im Klein- und Mittelstand die genannten Zahlungsströme in der Region bleiben, lässt sich der ökonomische Erfolg eines Unternehmens als regionale Wertschöpfung interpretieren, die bei einer Unternehmensnachfolge den Stakeholdern nachhaltig zur Verfügung steht.

Für die Ermittlung eines möglichst viele Stakeholder-Gruppen erfassenden Wertschöpfungsquotienten, wie ihn Kruppe; Kühl (2020) mit Blick auf Sparkassen definieren,¹⁴ fehlt den vorliegenden Daten des Nachfolgemonitors [noch] die Granularität. Stattdessen werden zur Einschätzung der ökonomischen Nachhaltigkeit äquivalente Kennziffern herangezogen, mit denen die Perspektiven der beiden vermutlich wichtigsten Stakeholder-Gruppen, den Bereitstellern von Infrastruktur und Kapital (Kapitalgeber, Öffentliche Hand) sowie Mitarbeitern, unterschieden wird.

Bereitsteller von Infrastruktur und Kapital

Das wesentliche Interesse der Kapitalgeber besteht in der Erzielung einer (risikoadäquaten) Rendite. Abhängig von der Performance des Unternehmens und der Form ihres Investments (Eigen-, Hybrid- oder Fremdkapital) erhalten sie für ihr Investment entsprechende Zahlungen. Fasst man den Begriff des Bereitstellens von Kapital sehr weit, kann auch das Zurverfügungstellen von Infrastruktur durch die Öffentliche Hand unter [Sach-]Kapitalbereitstellung eingeordnet werden.

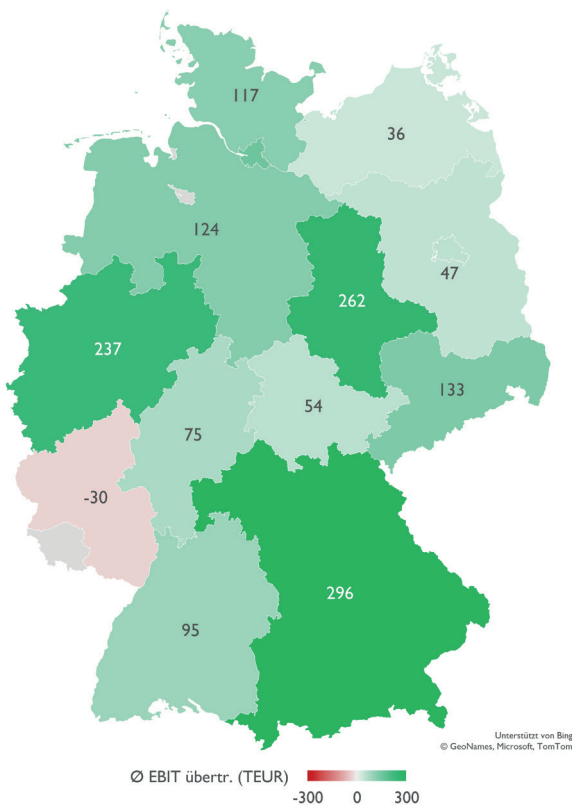
Die Gegenleistung sind hier die erwarteten Steuerzahlungen. Fasst man alle aus der Bereitstellung von Infrastruktur und Kapital erwarteten Zahlungsströme zusammen, bildet der Gewinn vor Zins und Steuern (EBIT) eine aussagekräftige Kennzahl für die Betrachtung dieses Aspekts der ökonomischen

Nachhaltigkeit, gleichwohl darin rechtsformabhängig ein Unternehmerlohn enthalten sein kann.

Die Übertragung eines Unternehmens im Zuge der Unternehmensnachfolge stellt gleichzeitig die Übertragung von Wirtschaftskraft dar. Im Alternativszenario einer Unternehmensschließung kann im schlechtesten Fall von einem ersatzlosen Wegfall ausgegangen werden.

Daher geht es für die Bereitsteller von Kapital und Infrastruktur um zwei Teilaspekte. Zum einen ist der Erhalt der Wirtschaftskraft des Unternehmens von Bedeutung, woraus sich die Frage ableitet, wie viel EBIT zum Zeitpunkt der Übergabe „übertragen“ wurde. Zum anderen geht es auch um die Übertragung von Wachstumspotenzial, d. h. es stellt sich die Frage nach der Entwicklung nach der Übergabe. Die nachfolgenden Abb. 72-74 stellen diese Fragen in einen regionalen Zusammenhang.

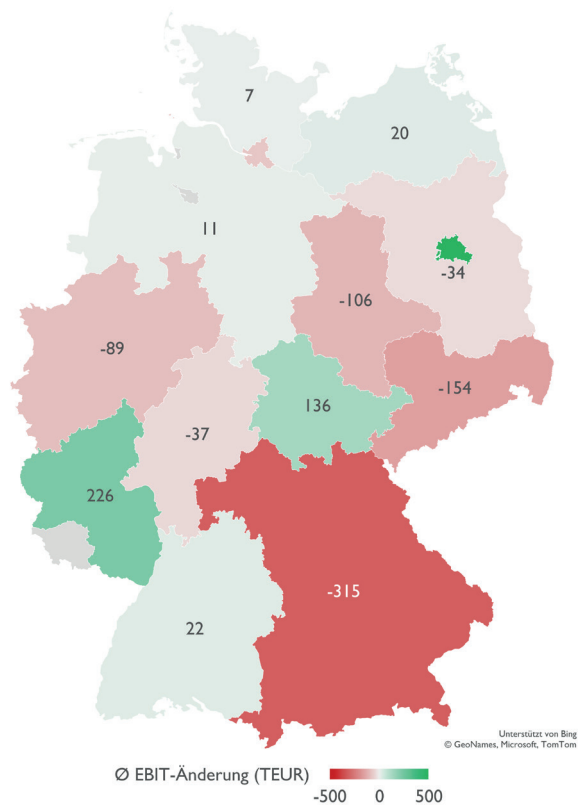
Abb. 72: Räumliche Verteilung des durchschnittlich 2013-2018 bei Nachfolgen übertragenen EBIT (TEUR)



(Berlin 52,5, Hamburg 154,3, ohne BR, SL)

Die Angaben beziehen sich auf Nachfolgen mit Unterstützung einer Bürgerschaftsbank.

Abb. 73: Räumliche Verteilung des durchschnittlich bei Nachfolgen 2013-2016 übertragenen EBIT-Zuwachses (TEUR)



(Berlin 490, Hamburg -72, ohne BR, SL)

Die Angaben beziehen sich auf Nachfolgen mit Unterstützung einer Bürgerschaftsbank. Dargestellt ist die Änderung des EBIT zwei Jahre nach Übernahme im Vergleich zum Jahr der Übergabe.

In Abb. 72 ist das bei den durch die Bürgschaftsbanken begleiteten Unternehmensnachfolgen im Durchschnitt übertragene EBIT als Indikation für die übertragene Wirtschaftskraft dargestellt. Dahinter steht die Aussage, dass mit jeder Übernahme im Durchschnitt der genannte Betrag erhalten bleibt.

Vor dem Hintergrund der in Abb. 74 dargestellten regionalen Wirtschaftskraft zeigt Abb. 72, dass sich dieses bei Unternehmensnachfolgen durchschnittlich übertragene EBIT tendenziell auf die Regionen mit der größten Wirtschaftskraft konzentriert. Es muss angemerkt werden, dass es in Bundesländern, wie beispielsweise Rheinland-Pfalz, aufgrund der verhältnismäßig geringeren Grundgesamtheit zu Ausreißerwerten kommen kann.

Abb. 73 zeigt die durchschnittliche Änderung des EBIT zwei Jahre nach der Übernahme im Vergleich zum Zeitpunkt der Übernahme. Ein Zuwachs würde bedeuten, dass die Erschließung von Entwicklungspotenzialen im Zuge von Unternehmensnachfolgen schon kurzfristig erfolgreich war. Eine Abnahme bedeutet, dass kurzfristig das EBIT des Übernahmejahrs nicht komplett erhalten werden konnte.

Wir sehen insgesamt ein uneinheitliches Bild. Der Vergleich mit Abb. 72 lässt vermuten, dass es sich bei

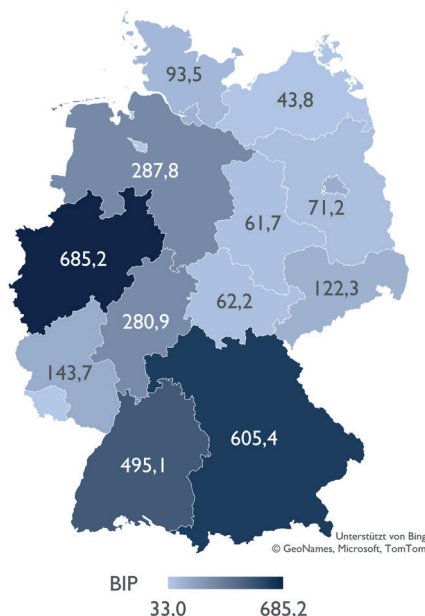
den negativen Änderungen um Nachholeffekte zur Beseitigung eines Investitionsstaus handeln könnte, da das EBIT als Kennzahl auf das Hochfahren der Investitionen stark reagiert.

Ein tieferer Blick in die Daten zeigt jedoch, dass das Nachholen von Investitionen den Effekt vermutlich nicht allein erklären kann. Abb. 75 zeigt, wie sich die Höhe der Abschreibungen im Durchschnitt zwei Jahre nach Übernahme entwickelt haben. So scheint zwar in Bayern ein deutlicher Nachholeffekt erkennbar zu sein, in anderen Bundesländern wie Sachsen und Sachsen-Anhalt sinken die Abschreibungen jedoch sogar im Mittel nach der Übernahme.

Vielmehr sind somit bereits Rückgänge auf Ebene des EBITDA im Vergleich zum Zeitpunkt der Übernahme erkennbar. Allerdings reduzieren auch durch Leasing finanzierte Anschaffungen das EBITDA und tragen dennoch zum Erhalt der Ertragskraft bei. Die Aussagekraft der Ergebnisgröße ist dahingehend eingeschränkt.

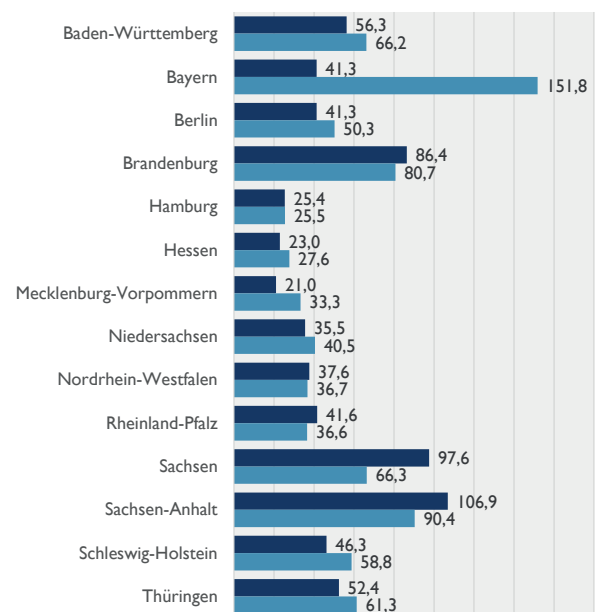
Bundesländer wie Thüringen oder Baden-Württemberg hingegen zeigen, dass sich auch schon kurzfristig Erfolge realisieren ließen.

Abb. 74: Räumliche Verteilung der Wirtschaftskraft 2017 (BIP, in Mrd. EUR)



(Berlin 139,7, Bremen 33,0, Hamburg 116,4, Saarland 35,5)

Abb. 75: Durchschnittliche Änderung der Höhe der Abschreibungen 2 Jahre nach Übernahme 2013-2016 (TEUR)



(ohne BR, SL)

Mitarbeiter/innen

Das wesentliche Interesse der Mitarbeiter/innen besteht in der Erzielung ihres Arbeitseinkommens, dem Erhalt des Arbeitsplatzes dürfte daher regelmäßig eine große Bedeutung zukommen.

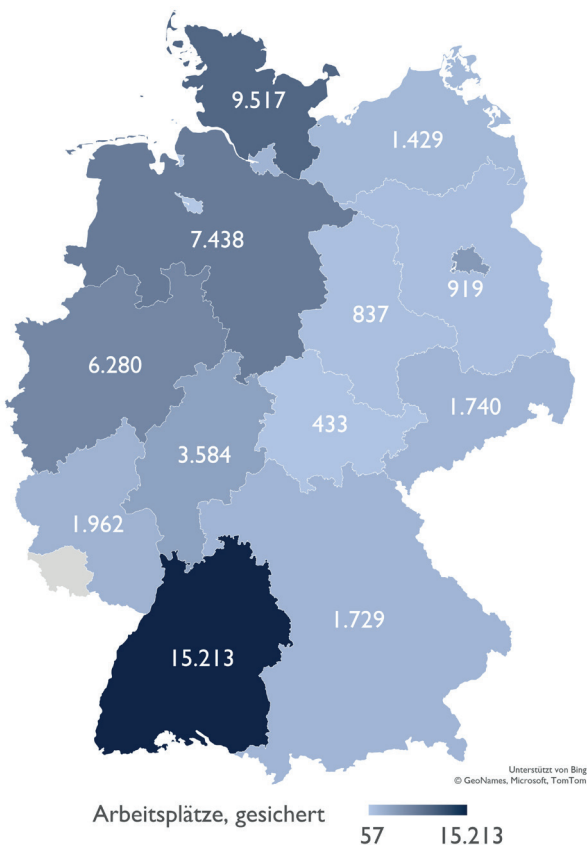
Aus Sicht der jeweiligen Kommune ist auch die Schaffung neuer Arbeitsplätze ein wichtiger Punkt des öffentlichen Interesses. Hierin zeigt sich auch die enge Verknüpfung ökonomischer und sozialer Nachhaltigkeit. Rückt man etwas mehr die ökonomische Perspektive in den Vordergrund, so bedeutet jeder erhaltene bzw. neu geschaffene Arbeitsplatz die Einsparung von sozialen Kompensationszahlungen. Dieser Aspekt dürfte in Kommunen mit besonders hoher Arbeitslosenquote besonders ins Gewicht fallen.

Die Abbildungen 76 und 77 zeigen, wie sich im Jahr 2019 die in Folge von den durch die Bürgerschafts-

banken begleiteten Unternehmensnachfolgen übertragenen und neu geschaffenen Arbeitsplätze auf die einzelnen Bundesländer verteilen. Besonders auffällig ist Baden-Württemberg, für das bei besonders vielen Unternehmensnachfolgen auch besonders viele Arbeitsplätze erhalten oder geschaffen wurden. Hinsichtlich der neu geschaffenen Arbeitsplätze lässt sich optisch anhand der Karte keine weitere Auffälligkeit erkennen.

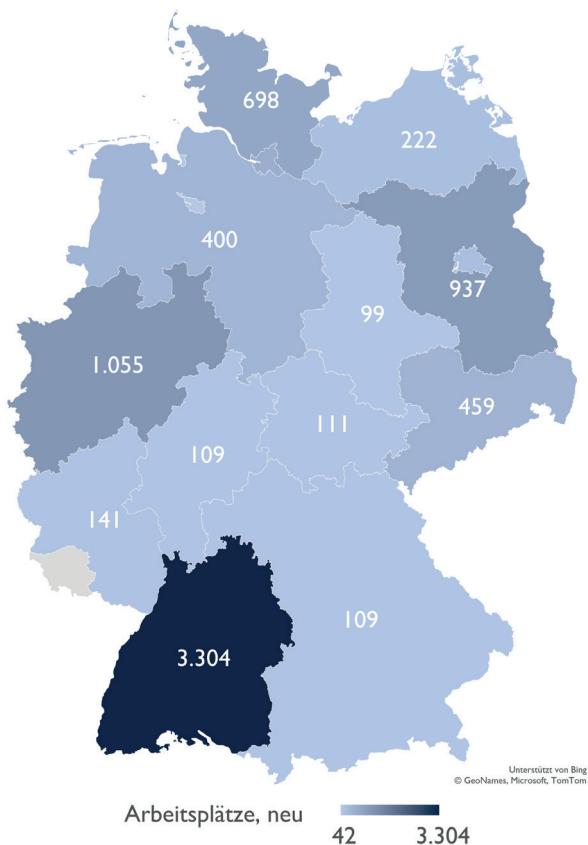
Im Gegensatz dazu scheinen in den östlichen Bundesländern weniger Arbeitsplätze durch Unternehmensnachfolgen erhalten zu werden. Lässt man Berlin unberücksichtigt, so beträgt der Anteil der in Ostdeutschland durch Unternehmensnachfolgen erhaltenen Arbeitsplätze weniger als 10% aller gesicherten Arbeitsplätze. Wie Abb. 78 zeigt, ist Ostdeutschland ein Gebiet mit tendenziell höheren Arbeitslosenquoten, in dem erfolgreiche Übernahmen wegen des Erhalts an Arbeitsplätzen besonders wichtig sind.

Abb. 76: Räumliche Verteilung im Zuge von Nachfolgen im Jahr 2019 gesicherter Arbeitsplätze



(Berlin 4.450, Bremen 57, Hamburg 1.825, ohne Saarland)
Die Angaben beziehen sich auf Nachfolgen mit Unterstützung einer Bürgerschaftsbank.

Abb. 77: Räumliche Verteilung im Zuge von Nachfolgen im Jahr 2019 neu geschaffener Arbeitsplätze



(Berlin 245, Bremen 42, Hamburg 552, ohne Saarland)
Die Angaben beziehen sich auf Nachfolgen mit Unterstützung einer Bürgerschaftsbank.

Kombination Bereitsteller von Infrastruktur und Kapital und Mitarbeiter

Dass ökonomisch nachhaltiges Handeln auch die anderen beiden Säulen der Nachhaltigkeit beeinflusst, wurde einleitend bereits kurz angerissen. Aber auch innerhalb der ökonomischen Säule bestehen zwischen den einzelnen Stakeholder-Gruppen nicht zwangsläufig gegenläufige Interessen und Verteilungskonflikte.

Die Interessen von Arbeitnehmer/innen und Bereitstellern von Infrastruktur und Kapital lassen sich beispielsweise gut miteinander verknüpfen. Recht gut nachvollziehbar ist beispielsweise die Verknüpfung von wirtschaftlicher Entwicklung und Arbeitslosigkeit einer Region. Stellt man Abb. 74 und Abb. 78 einander gegenüber, lässt sich schon rein visuell erfassen, dass die wirtschaftlich starken Bundesländer tendenziell eine geringere Arbeitslosenquote besitzen.

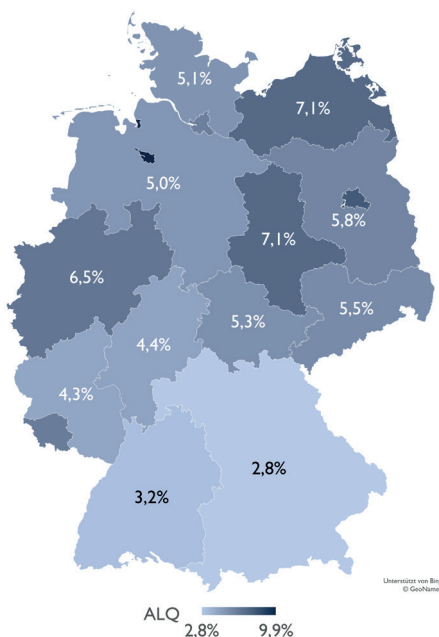
Die bisherigen Erkenntnisse deuten insbesondere für Süddeutschland darauf hin, dass das Nachfolgeschehen positive Effekte für die Entwicklung einer Region besitzen dürfte. Dies sind in dem hier ge-

zeigten Kontext die regionale Entwicklung von Wirtschaftskraft und Arbeitsmarkt.

Erste Belege bietet die Kopplung der im Nachfolgemonitor erfassten Unternehmensnachfolgen mit der Klassifizierung vom Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) hinsichtlich der regionalen Entwicklung.¹⁵ Wie Abb. 79 zeigt, entfielen im Jahr 2019 deutschlandweit mehr als 80% der von den Bürgerschaftsbanken begleiteten Unternehmensnachfolgen auf die Regionen, die vom BBSR als wachsend oder überdurchschnittlich wachsend bezeichnet werden.

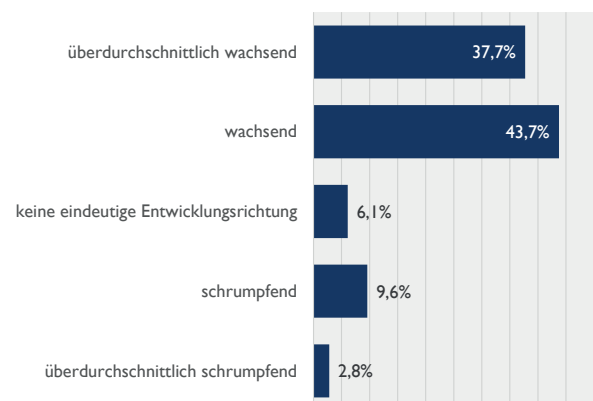
Die Übernahme eines Unternehmens im Zuge einer Nachfolgeregelung scheint also in der Tendenz eher in den Regionen zu erfolgen, die durch ein höheres Wachstum nach Definition des BBSR gekennzeichnet sind. Dies zugrunde legend lassen sich für künftige Analysen einige Anknüpfungspunkte erkennen. Die vom BBSR generierte Kennzahl kombiniert verschiedene Indikatoren, die bei einzelner Betrachtung Aussagen mit Relevanz für politische Entscheidungen bieten dürften. Welche Rolle Unternehmensnachfolgen in diesem Zusammenhang spielen und welche Indikatoren hierbei entscheidend sind, sollen künftige Untersuchungen zeigen.

Abb. 78: Räumliche Verteilung der Arbeitslosigkeit in Deutschland im Jahr 2019



(Berlin 7,8%, Bremen 9,9%, Hamburg 6,1%, Saarland 6,2%)

Abb. 79: Anteil Nachfolgen im Jahr 2019 nach Regionen mit bestimmter wirtschaftlicher Entwicklung



Methodik

Untersuchungsdesign

Der Nachfolgemonitor ist eine rein quantitative Studie, die im Kern auf den Daten der Bürgschaftsbanken basiert. Diese werden durch weitere Daten von Creditreform Rating angereichert. Zur Analyse der Ergebnisse werden weiterhin Daten des Statistischen Bundesamtes 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.

Wie repräsentativ ist die Untersuchung?

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

Daher stellt sich zunächst die Frage, was die relevante Grundgesamtheit ist. Naheliegender ist es, hier die Anzahl der Nachfolgen in einem Jahr in Deutschland als Grundgesamtheit aufzufassen. Leider ist diese Zahl nicht bekannt. Näherungsweise kann aber die Anzahl von Unternehmen geschätzt werden, für die vom Alter der Unternehmer her eine Nachfolge ansteht. Laut Statistischem Bundesamt gab es 2019 insgesamt 3,74 Millionen kleine und mittelständische Unternehmen in Deutschland (1 – 249 Mitarbeiter). Aus einer Auswertung der Daten von Creditreform Rating wissen wir, dass bei 9,83% der Unternehmen der Geschäftsführer älter als 65 Jahre ist. Nimmt man an (was bei Unternehmen dieser Größenordnung realistisch ist), dass dies auch der Eigentümer ist, so

ergeben sich für ganz Deutschland 368.165 Unternehmen, die für eine Nachfolge dringend in Frage kommen. Stellt man dies ins Verhältnis zu den in unserem Datensatz enthaltenen Nachfolgen, so entspricht das einem Anteil von 1,9%. Zu beachten ist, dass dies nicht der Anteil der Nachfolgen in der Stichprobe an den gesamten Nachfolgen ist, sondern an den Unternehmen, für die eine Nachfolge ansteht.

Bricht man diese Berechnung auf die verschiedenen Größenklassen herunter, so ergibt sich ein Wert von 1,4% für Kleinstunternehmen (< 10 MA.), 5,2% für Unternehmen mit 10-49 MA. Und 5,4% für Unternehmen mit 50 – 249 MA.

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 Kredit notwendig ist und die erforderlichen Sicherheiten für diesen Kredit vom Übernehmenden nicht aufgebracht werden können. Dieser Fall tritt insbesondere bei entgeltlichen Übergaben auf, bei denen ein Kaufpreis zu finanzieren ist, aber auch bei meist familieninternen Nachfolgen, bei denen durch Investitionen und den Auf- oder Ausbau des Warenlagers Kapitalbedarf entsteht.

Der Datensatz hat daher einen Bias in Richtung finanziell schwieriger Nachfolgen. Auch die regionale Verteilung ist nicht gleichmäßig, weil die Bürgschaftsbanken der Bundesländer unterschiedlich aktiv sind. So gehen 42% der Übernahmen auf die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg zurück.

Insgesamt lässt sich also feststellen, dass die Ergebnisse nicht repräsentativ für das gesamte Nachfolgegeschehen 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.

Beschreibung des Datensatzes und der Datenqualität

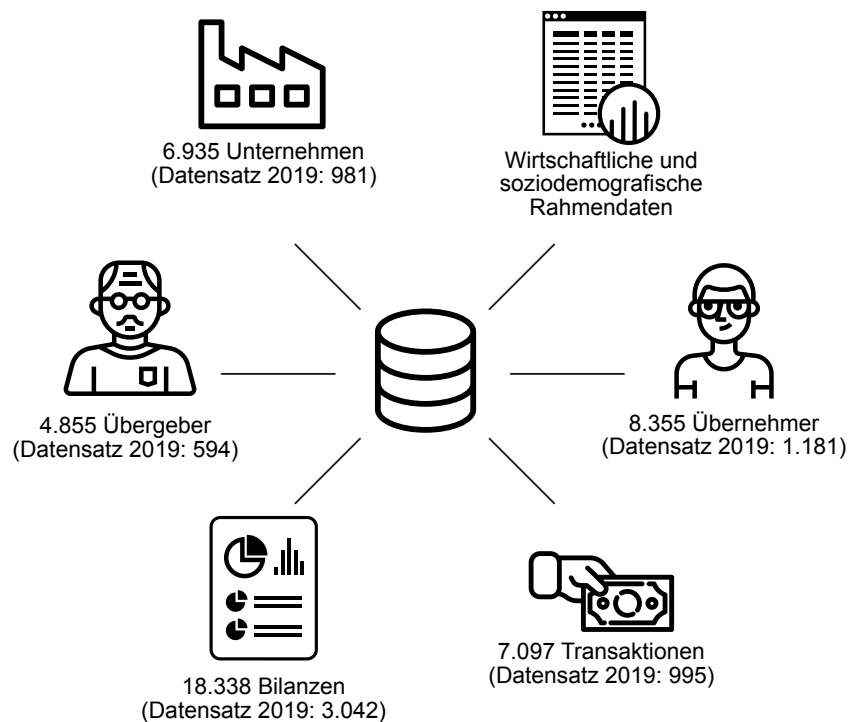
Der Ausgangsdatsatz des VDB umfasst Informationen zu den übernommenen Unternehmen, den Übernehmenden, den Transaktionen (inkl. Mittelherkunft und -verwendung sowie Kreditausfällen) und zu den Bilanzen der Unternehmen. Abb. 82 zeigt die Tabellen in vereinfachter Form und die jeweilige Anzahl an Datensätzen. Hier sind auch Informationen zu den Übergebenden, die von Creditreform Rating beigesteuert wurden, sowie wirtschaftliche und soziodemografische 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 ja die Kunden der Bürgschaftsbanken sind, ist die Datenlage hier gut. Auch die Informationen zu Unternehmen, Bilanzen und Transaktionen erscheinen verlässlich. Jahresabschlüsse liegen allerdings immer erst im Folgejahr vor. Einige Auswertungen enden daher in 2018. Deutlich weniger wissen wir über die Übergebenden. Deren Alter kann aus den Daten von Creditreform rekonstruiert werden. Allerdings war nur in einem Teil der Unternehmen eine Verknüpfung möglich.

Abb. 80: Tabellen und Datensätze



Weiterentwicklung der Methodik im Vergleich zum Nachfolgemonitor 2019

Im Zuge der Erstellung des Nachfolgemonitors konnte die Methodik deutlich weiterentwickelt werden. So fand sowohl bei der Bereitstellung der Daten beim VDB, bzw. dessen IT-Dienstleister, als auch beim KCE eine deutliche Automatisierung statt. Dadurch wurde die Datenqualität verbessert und die Nachvollziehbarkeit der Ergebnisse erhöht.

Bei der Verarbeitung der Daten gab es eine wichtige Änderung: Das Jahr der Übernahme ist explizit nur in sehr wenigen Datensätzen enthalten. Bisher wurde es anhand mehrerer Kriterien festgelegt. Mit dem aktuellen Nachfolgemonitor sind wir dazu übergegangen, einheitlich das Jahr des Kreditvertrages zu verwenden. Diese Information liegt immer vor. Zwar kann es gerade bei Kreditverträgen, deren Datum in der Nähe eines Jahreswechsels liegen, zu nicht sachgerechten Zuordnungen kommen, aber zum einen sind diese Unterschiede gering, zum anderen hat diese Art der Zuordnung den Vorteil der Einheitlichkeit. Dadurch können Daten aus vergangenen Jahren in diesem Nachfolgemonitor leicht von denen in der vergangenen Ausgabe abweichen. Diese Abweichungen sind aber äußerst gering.

Definition von Wachstum und Schrumpfung des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung.

Die Definition geht zurück auf Häußermann und Siebel (2004) und nimmt eine dynamischere Position ein als der reine Vergleich von Bevölkerungszahlen. Dahinter steht die Idee, dass z.B. Abwanderung von jungen Arbeitnehmern andere wirtschaftliche Folgen hat als die Abwanderung von Senioren. In die Klassifizierung fließen neben der Bevölkerungsentwicklung der letzten fünf Jahren weitere Indikatoren ein:

- Durchschnittliches jährliches Gesamtwanderungssaldo der letzten fünf Jahre je 1.000 Einwohner
- Durchschnittliche jährliche Entwicklung der nach Alter Erwerbsfähigen (20 bis 64 Jahre) der letzten fünf Jahre in %
- Durchschnittliche jährliche Entwicklung der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten am Arbeitsort der letzten fünf Jahre in %
- Durchschnittliche jährliche Veränderung der Arbeitslosenquote der letzten fünf Jahre in Prozentpunkten
- Durchschnittliche jährliche Entwicklung des Gewerbesteuergrundaufkommens je Einwohner der letzten fünf Jahre in %

Aus einem daraus gebildeten Index entstehen dann die folgenden fünf Kategorien:

- überdurchschnittlich wachsend: 19 bis 24 Punkte
- wachsend: 14 bis 18 Punkte
- keine eindeutige Entwicklungsrichtung: 11 bis 13 Punkte
- schrumpfend: 6 bis 10 Punkte
- überdurchschnittlich schrumpfend: 0 bis 5 Punkte.

Häußermann, Hartmut; Siebel, Walter (2004): Schrumpfende Städte – schrumpfende Phantasie. Merkur. Deutsche Zeitschrift für europäisches Denken 58, S. 682-692.

Berechnung des BBSR mit weiteren Informationen: https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/forschung/raumbeobachtung/Raumabgrenzungen/deutschland/gemeinden/wachsend-schrumpfend-gemeinden/Wachs_Schrumpf_Gemeinden.html

Bonitätsindex

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

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

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

Quellennachweise

Abbildungen

Der folgenden Tabelle sind die Datenquellen für die Abbildungen zu entnehmen. Zur Vereinfachung wurden die Daten, die von den Bürgerschaftsbanken zur Verfügung gestellt wurden, in der Spalte „VDB“ zusammengefasst sowie Daten von Creditreform Rating in der Spalte „Crefo“.

Abbildung	VDB	Crefo	Weitere
Abb. 1: Änderung des durchschnittlichen Alters bei Übergabe	x		
Abb. 2: Anteil der Solo- und der Team-Nachfolgen	x		
Abb. 3: Bonitätsentwicklung vor der Übergabe	x	x	
Abb. 4: Umsatz und EBIT nach Unternehmensübergabe	x	x	
Abb. 5: Entwicklung der Anzahl der Nachfolgen (indiziert)	x		
Abb. 6: Übernehmende nach Geschlecht, Entwicklung (ind.)	x		
Abb. 7: Anteil der Übernehmerinnen je Bundesland	x		
Abb. 8: Übernehmende nach Geschlecht je Bundesland	x		
Abb. 9: Wirtschaftszweige mit mindestens 10% Übernehmerinnen-Anteil	x		
Abb. 10: Änderung des Übernehmerinnen-Anteils 2019 im Vergleich zum lfr. Durchschnitt nach Wirtschafts...	x		
Abb. 11 Durchschnittsalter der Übernehmenden nach Geschlecht, Entwicklung	x		
Abb. 12 Durchschnittsalter der Übernehmerinnen nach Bundesland (2013-2019)	x		destatis ¹⁶
Abb. 13: Anteil der Übernehmenden nach Geschlecht und Altersgruppe (2013-2019)	x		
Abb. 14: Herkunft der Übernehmenden nach Wachstum des Wohnort-Landkreises und Geschlecht ...	x		destatis ¹⁷
Abb. 15: Durchschnittsalter der Übernehmenden nach Wirtschaftszweig (2013-2019)	x		
Abb. 16: Herkunft der Übernehmenden nach Wachstum des Wohnort-Landkreises und Familienstand ...	x		destatis ¹⁸
Abb. 17: Herkunft der Übernehmenden nach räumlicher Lage (2013-2019)	x		BBR ¹⁹
Abb. 18: Durchschnittsalter der Übernehmer nach Bundesland (2013-2019)	x		
Abb. 19: Saldo der Wanderung von Übernehmenden nach Bundesland (2013-2019)	x		
Abb. 20 Häufigkeit der Transaktionen nach Anzahl der Übernehmenden (2013-2019)	x		
Abb. 21: Anteile der Solo- und Teamnachfolgen nach Geschlecht (2013-2019)	x		
Abb. 22: Anteile der Nachfolgeteams nach dem Geschlechtermix (2013-2019)	x		
Abb. 23: Anteile der Nachfolgeteams nach Bundesland (2013-2019, ohne Saarland)	x		
Abb. 24: Familienstand der Übernehmenden nach Geschlecht (2013-2019)	x		
Abb. 25: Anteil der verheirateten Übernehmenden nach Bundesland (2013-2019, ohne Saarland)	x		
Abb. 26: Familienstand der Übernehmenden, Entwicklung 2013-2019	x		
Abb. 27: Anteile aller Unternehmer/innen im Alter von mindestens 60 bzw. 65 Jahren nach Bundesland		x	
Abb. 28: Erwartete Zunahme der Unternehmer/innen im Alter von mindestens 65 Jahren bis 2024 nach ...		x	
Abb. 29: Häufigkeit der Altersstufen der Übergebenden 2019 im Vergleich zum Wert 2013-2019	x		
Abb. 30: Durchschnitt und Median des Alters der Übergebenden (ab 50) 2019 im Vergleich zum Wert ...	x		
Abb. 31: Durchschnittsalter der Übergebenden nach Bundesland (ohne Saarland)	x		
Abb. 32: Durchschnittsalter (ab 60) der Übergebenden nach Bundesland (ohne Saarland)	x		
Abb. 33: Durchschnittsalter der Übergebenden nach Wirtschaftszweig (2013-2019)	x		
Abb. 34: Durchschnittsalter (ab 60) der Übergebenden nach Größenklassen und Wirtschaftszweigen	x		
Abb. 35: Durchschnittsalter der Übergebenden, Entwicklung 2013-2019	x		
Abb. 36: Durchschnittsalter (ab 50) der Übergebenden nach Kreistyp, Entwicklung 2013-2019	x		BBR ²⁰

Abbildung	VDB	Crefo	Weitere
Abb. 37: Durchschnittsalter (ab 50) der Übergebenden nach Größenklassen, Entwicklung 2013-2019	x		
Abb. 38: Durchschnittsalter (ab 50) der Übergebenden nach Zentralität, Entwicklung 2013-2019	x		BBR ²¹
Abb. 39: Anteile der KMU und der Unternehmensübergaben nach räumlicher Lage	x		destatis, BBR ²²
Abb. 40: Anteile der KMU und der Unternehmensübergaben nach Raumordnungstyp des Landkreises	x		destatis, BBR ²³
Abb. 41: Ø Umsatz der übertragenden Unternehmen 3 Jahre vor und im Jahr der Übergabe nach ...	x		
Abb. 42: Ø EBIT (berichtet) der übertragenden Unternehmen 3 Jahre vor und im Jahr der Übergabe ...	x		
Abb. 43: Ø Umsatz der übertragenden Unternehmen 3 Jahre vor und im Jahr der Übergabe nach ...	x		
Abb. 44: Ø EBIT (berichtet) der übertragenden Unternehmen 3 Jahre vor und im Jahr der Übergabe nach ...	x		
Abb. 45: Mögliche Entwicklungen nach Übernahme			
Abb. 46: Höhe des Anlagevermögens im Übergabegahr als Vielfaches des Wertes drei Jahre zuvor	x		
Abb. 47: Höhe des Anlagevermögens im Übergabegahr als Vielfaches des Wertes drei Jahre zuvor, Entwicklung	x		
Abb. 48: Höhe des Umsatzes im Übergabegahr als Vielfaches des Wertes drei Jahre zuvor	x		
Abb. 49: Änderung des EBIT im Übergabegahr im Vergleich zum Wert drei Jahre zuvor (in TEUR)	x		
Abb. 50: Anteile der Rechtsformen der übergebenen Unternehmen	x		
Abb. 51: Änderung des Bonitätsindex in Indexpunkten im Übergabegahr im Vergleich zum Wert drei Jahre zuvor	x	x	
Abb. 52: Höhe des Umsatzes zwei Jahre nach Übergabe als Vielfaches des Wertes zwei Jahre vor Übergabe	x		
Abb. 53: Änderung des EBIT zwei Jahre nach Übergabe im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe (TEUR)	x		
Abb. 54: Änderung des EBITDA zwei Jahre nach Übergabe im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe (TEUR)	x		
Abb. 55: Durchschnittliche Erhöhung (TEUR) von Umsatz und EBIT zwei Jahre nach Übergabe nach ...	x		
Abb. 56: Durchschnittliche Höhe des Umsatzes zwei Jahre nach Übergabe als Vielfaches des Wertes zwei ...	x		
Abb. 57: Durchschnittliche Höhe des Umsatzes zwei Jahre nach Übergabe als Vielfaches des Wertes zwei ...	x		
Abb. 58: Durchschnittliche Höhe des Umsatzes zwei Jahre nach Übergabe als Vielfaches des Wertes zwei ...	x		
Abb. 59: Boxplot der Höhe des Anlagevermögens im Übergabegahr als Vielfaches zwei Jahre nach Übergabe ...	x		
Abb. 60: Durchschnittliche Änderung des EBIT (in TEUR) zwei Jahre nach Übergabe im Vergleich zu zwei ...	x		
Abb. 61: Durchschnittliche Änderung des EBIT (in TEUR) zwei Jahre nach Übergabe im Vergleich zu zwei ...	x		
Abb. 62: Durchschnittliche Änderung des Bonitätsindex in Indexpunkten zwei Jahre nach Übergabe im	x	x	
Abb. 63: Durchschnittliche Änderung des Bonitätsindex in Indexpunkten zwei Jahre nach Übergabe im ...	x	x	
Abb. 64: Anteile der Nachfolgen mit 100% Beteiligungsquote nach Geschlecht (2013-2019)	x		
Abb. 65: Anteile der Beteiligungsquoten nach Geschlecht (2013-2019)	x		
Abb. 66: Verteilung der Beteiligungsquoten nach Altersgruppe mit Angabe des Anteils je Beteiligungsquote	x		
Abb. 67: Anteile der Beteiligungsquoten nach Unternehmensgröße	x		
Abb. 68: Häufigkeit der Beteiligungsquoten nach Bundesland (ohne Saarland, 2013-2019)	x		
Abb. 69: Häufigkeit der Beteiligungsquoten nach Wirtschaftszweig (2013-2019)	x		
Abb. 70: Häufigkeit der Beteiligungsquoten nach Familienstand (2013-2019)	x		
Abb. 71: Die klassische Triple-Bottom-Line			Elkington ²⁴
Abb. 72: Räumliche Verteilung des 2013-2018 bei Nachfolgen übertragenen EBIT (TEUR)	x		
Abb. 73: Räumliche Verteilung des bei Nachfolgen 2013-2016 übertragenen EBIT-Zuwachses (TEUR)	x		
Abb. 74: Räumliche Verteilung der Wirtschaftskraft 2017 (BIP, in Mrd. EUR)			destatis ²⁵
Abb. 75: Durchschnittliche Änderung der Höhe der Abschreibungen 2 Jahre nach Übernahme 2013-2016 ...	x		
Abb. 76: Räumliche Verteilung im Zuge von Nachfolgen im Jahr 2019 gesicherter Arbeitsplätze	x		
Abb. 77: Räumliche Verteilung im Zuge von Nachfolgen im Jahr 2019 neu geschaffener Arbeitsplätze	x		
Abb. 78: Räumliche Verteilung der Arbeitslosigkeit in Deutschland im Jahr 2019			destatis ²⁶
Abb. 79: Anteil Nachfolgen im Jahr 2019 nach Regionen mit bestimmter wirtschaftlicher Entwicklung	x		destatis ²⁷
Abb. 80: Tabellen und Datensätze			

Tabellen

Der folgenden Tabelle sind die Datenquellen für die Tabellen zu entnehmen. Zur Vereinfachung wurden die Daten, die von den Bürgschaftsbanken zur Verfügung gestellt wurden, in der Spalte „VDB“ zusammengefasst sowie Daten von Creditreform Rating in der Spalte „Crefo“.

Tabelle	VDB	Crefo	Weitere
Tab: I Durchschnittsalter der Übernehmenden nach Geschlecht und Bundesland (2013-2019)	x		

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
P	Erziehung und Unterricht
Q	Gesundheits- und Sozialwesen
R	Kunst, Unterhaltung und Erholung
S	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen

Endnoten

- 1 Das Alter der Unternehmer/innen basiert auf Erhebungen von Creditreform Rating.
- 2 Vgl. zum Bonitätsindex die Erläuterungen auf S. 39.
- 3 Vgl. https://www.existenzgruenderinnen.de/DE/Unternehmensnachfolge/unternehmensnachfolge_node.html.
- 4 Vgl. https://www.existenzgruenderinnen.de/DE/bga-Service/weitere-Schwerpunkte/schwerpunkte_node.html.
- 5 Vgl. Neuffer, S. (2015): Unternehmerische Selbstständigkeit als Karriereoption für Frauen. In: Statistisches Monatsheft Baden-Württemberg 3/2015, S. 23-28.
- 6 Vgl. bundesweite gründerinnenagentur (2015): Unternehmensnachfolge durch Frauen in Deutschland – Daten und Fakten IV. Stuttgart, 2015.
- 7 bundesweite gründerinnenagentur (2015): a.a.O.
- 8 Zur Definition des Wachstumsbegriffs vgl. S. 38.
- 9 Vgl. bspw. Kulicke/Kripp (2013) - Ergebnisse und Wirkungen des Förderprogramms EXIST-Gründerstipendium: Zusammenfassung der Gesamtstudie zu EXIST-Gründerstipendium und EXIST-SEED. Stuttgart, Fraunhofer Verlag. Abrufbar unter <https://www.exist.de/SharedDocs/Downloads/DE/Studien/Ergebnisse-Wirkungen-Foerderprogramm-Gruenderstipendium.html>
- 10 Die Zuwachsraten wurden vereinfacht durch Division der Differenz der Werte für mindestens 65- und mindestens 60-jährige Unternehmer/innen durch die Anzahl der 2019 mindestens 65-jährigen Unternehmer/innen ermittelt. Der Schätzung liegt daher die Annahme zugrunde, dass die Abgänge aus der Gruppe der mindestens 65-jährigen Unternehmer/innen durch Zugänge jüngerer Jahrgänge zu Gruppe der mindestens 60-jährigen Unternehmer/innen kompensiert wird.
- 11 Vgl. Vereinte Nationen (1987): Our Common Future, Oslo, S.37.
- 12 Elkington, J. (1997): „Cannibals with Forks: the Triple Bottom Line of 21st Century Business“, Oxford.
- 13 Vgl. Resolution der Generalversammlung 70/I vom 25. September 2015, S. 15/38.
- 14 Vgl. Kruppe; Kühl (2020): „Nichtfinanzielle Kennzahlen systematisch auswerten“, Controlling & Management Review CMR, S. 61.
- 15 Zur Definition des Wachstumsbegriffs vgl. S. 38
- 16 destatis (Wachstum): Statistisches Bundesamt (Hrsg.) - Genesis-Online, Arbeitslose nach ausgewählten Personengruppen sowie Arbeitslosenquoten - Jahresdurchschnitt - regionale Tiefe: Kreise und krfr. Städte, Tabelle 1321 I -02-05-4, abrufbar unter: <https://www.regionalstatistik.de/genesis/online>
- 17 destatis (Wachstum): a.a.O.
- 18 destatis (Wachstum): a.a.O
- 19 BBR: a.a.O.
- 20 BBR: a.a.O
- 21 BBR: a.a.O
- 22 destatis (KMU): Statistisches Bundesamt (Hrsg.) - Genesis-Online, Betriebe nach Beschäftigtengrößenklassen - Jahr - regionale Tiefe: Kreise und krfr. Städte, Tabelle 521 I -01-01-4, abrufbar unter: <https://www.regionalstatistik.de/genesis/online>; BBR: a.a.O
- 23 destatis (KMU): a.a.O.; BBR: a.a.O
- 24 Vgl. Elkington (1997): a.a.O..
- 25 destatis (Wachstum): a.a.O.
- 26 destatis (ALQ): Statistisches Bundesamt (Hrsg.) -
- 27 destatis (Wachstum): a.a.O.

Über die Projektpartner

VDB

Demografisch bedingt suchten auch im Jahr 2019 mehr Unternehmen Übernehmer und immer mehr davon nutzen Bürgschaftsbanken, weil bei hoher Ertragskraft, guter Konjunktur und niedrigen Zinsen gleichzeitig die Kaufpreise in die Höhe gehen. Für eine Finanzierung benötigen Kreditinstitute dann zusätzliche Sicherheiten.

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 2019 insgesamt rund 5.300 Finanzierungsvorhaben ab. Das übernommene Bürgschafts- und Garantievolumen lag bei über 1,1 Mrd. Euro. Damit wurden Kredite und Beteiligungen in Höhe von fast 1,7 Mrd. Euro abgesichert.

Ausfallbürgschaften sind für Banken, Sparkassen und andere Finanzierungsinstitute vollwertige Kreditversicherungen. 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. 2019 stellten die 15 MBGen dem deutschen Mittelstand über 500 neue Beteiligungen in Höhe von mehr als 165 Mio. Euro zur Verfügung. Hinzu kommen über 200 Beteiligungen über den Mikromezzanifonds Deutschland.



Kontakt:

Christine Henke
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: henke@vdb-info.de

Creditreform Rating

Creditreform Rating ist ein dynamisch wachsendes Unternehmen, das derzeit mehr als 100 Mitarbeiter aus über zehn 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 Creditservices 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 Creditservices 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.



Kontakt:

Dr. Benjamin Mohr
Chefvolkswirt

Creditreform Rating AG
Hellersbergstraße 11
41460 Neuss

Tel.: +49 2131 109-5172

Fax: +49 2131 109-8320

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

KCE

Die auf Initiative der gemeinnützigen Stiftung BildungsCentrum der Wirtschaft gegründete, staatlich anerkannte FOM Hochschule ist mit über 55.000 Studierenden die größte private Hochschule Deutschlands und auf Platz 5 der bundesweit 420 größten Fachhochschulen und Universitäten insgesamt. An über 30 Hochschulzentren halten mehr als 2.000 Professorinnen und Professoren sowie erfahrene Dozentinnen und Dozenten aus der Wirtschaft Präsenzvorlesungen.

Hauptsitz der FOM ist Essen. Die Hochschule unterliegt daher der Beaufsichtigung durch das Ministerium für Kultur und Wissenschaft des Landes Nordrhein-Westfalen. Die FOM ist sowohl über den Wissenschaftsrat akkreditiert als auch durch die FIBAA systemakkreditiert. Damit entspricht das Qualitätsmanagement der FOM dem höchsten internationalen Standard (seit 2012 Gütesiegel der FIBAA, einer der bedeutendsten Agenturen zur Bewertung von Hochschulen).

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 11 Instituten, 15 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 vielleicht deutlichste Unterscheidungskriterium zwischen mittelständischen und kapitalmarktorientierten Unternehmen stellt für das KCE daher einen der Forschungsschwerpunkte dar.

An der Erstellung des Nachfolgemonitors 2020 haben von Seiten des KCE mitgewirkt

- Prof. Dr. Sascha Frohwerk
- Prof. Dr. Carsten Kruppe
- Prof. Dr. Holger Wassermann



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

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 2089875-89

E-Mail: holger.wassermann@fom.de

ermoeglicher.de - das digitale Finanzierungportal der Deutschen Bürgschaftsbanken

Unternehmer, Gründer sowie Nachfolger suchen verstärkt online nach einfachen und unkomplizierten Finanzierungslösungen. Mit dem neuen Finanzierungsportal schaffen die Bürgschaftsbanken die Basis dafür.

Über die Plattform ermoeglicher.de können Unternehmer, Freiberufler, Gründungs- und Nachfolgeinteressierte, Kreditinstitute sowie Beratungseinrichtungen innerhalb von wenigen Minuten Finanzierungsanfragen für ihre Firma bzw. ihre Kunden und Mandanten stellen. Die Anfrage wird automatisch an die jeweils zuständige Bürgschaftsbank weitergeleitet. Die Bewertung durch die Bürgschaftsbank ist kostenlos. Das Vorhaben wird von den Mitarbeitern der Bürgschaftsbanken persönlich und individuell auf die Machbarkeit der Finanzierung und die mögliche Übernahme einer Bürgschaft geprüft.

Gründern und Unternehmern wird auch bei der Strukturierung der benötigten Finanzierung geholfen. Auf Wunsch werden die Hausbank und weitere vom Kunden gewünschte Kreditinstitute angesprochen. Gleichzeitig bietet das Finanzierungsportal einen Service für Banken und Sparkassen. Der Kommunikationsweg mit den Bürgschaftsbanken wird vereinfacht und der Aufwand bei der Prüfung von Gründungen und Investitionsvorhaben verringert. Stellen Kreditinstitute eine Anfrage über das Portal ein, wird das Vorhaben durch die Bürgschaftsbanken geprüft und aufbereitet.

ermoeglicher.de



Foto: pixabay.com / Montage:VDB

Essen 2020

ISSN (Print) 2629-8902

ISSN (eBook) 2629-8961

ISBN (Print) 978-3-89275-150-2

ISBN (eBook) 978-3-89275-151-9

In dieser Schriftenreihe sind bisher erschienen:

Band 1 - Nachfolgemonitor 2019

Band 2 - Nachfolgemonitor 2019 Sonderausgabe Sachsen-Anhalt

Band 3 - Nachfolgemonitor 2020

Der Nachfolgemonitor 2020 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.

© 2020