

»» Nachfolge-Monitoring Mittelstand: Entlastung bei Nachfolgen auch dank mehr Übernahmen – Externe Investoren gesucht

Nr. 274, 9. Dezember 2019

Autor: Dr. Michael Schwartz, Telefon 069 7431-8695, Michael.Schwartz@kfw.de

Leichte Entspannung bei der Anzahl kurzfristig anstehender Unternehmensnachfolgen im Mittelstand: Bis Ende 2021 streben jährlich rund 76.000 Inhaber und Inhaberinnen die Fortführung ihres Unternehmens durch eine geeignete Nachfolge an. Eine Ursache für die aktuelle Entlastung ist in dem zuletzt gewachsenen Interesse für Übernahmegründungen zu sehen. Das reduziert die Zahl offener Nachfolgewünsche.

Auch das Bewusstsein bei den Altinhabern, die Nachfolge frühzeitig zu finalisieren, ist wiederholt gestiegen. Der Anteil bereits finalisierter Übergaben liegt nochmals höher. Dennoch wird für knapp 32.000 Mittelständler die Zeit knapp. Sie planen innerhalb der kommenden zwei Jahre eine Nachfolge, haben aber noch keinerlei Aktivitäten für einen erfolgreichen Wechsel an der Spitze unternommen.

Familieninterne Nachfolgen scheinen beim Blick auf die Nachfolgeoptionen zum Auslaufmodell zu werden. Dagegen wird der Wunsch im Mittelstand nach externen Käufern für die Nachfolge stärker. Die von den Inhabern anvisierten Kaufpreise ziehen erneut an: Derzeit müssten potenzielle Käufer im Durchschnitt 372.000 EUR für den Kauf eines mittelständischen Unternehmens einplanen.

Der demografische Wandel wird den Bedarf an Nachfolgern erhöhen und die Nachfolgesuche erschweren. Bereits jetzt sind über 1,5 Mio. Inhaber/-innen 55 Jahre oder älter. In den kommenden zehn Jahren werden mehr Nach-

folger/-innen gebraucht werden als heutzutage. Die Zahl nachrückender Junggründer/-innen ist dafür vermutlich allerdings zu niedrig.

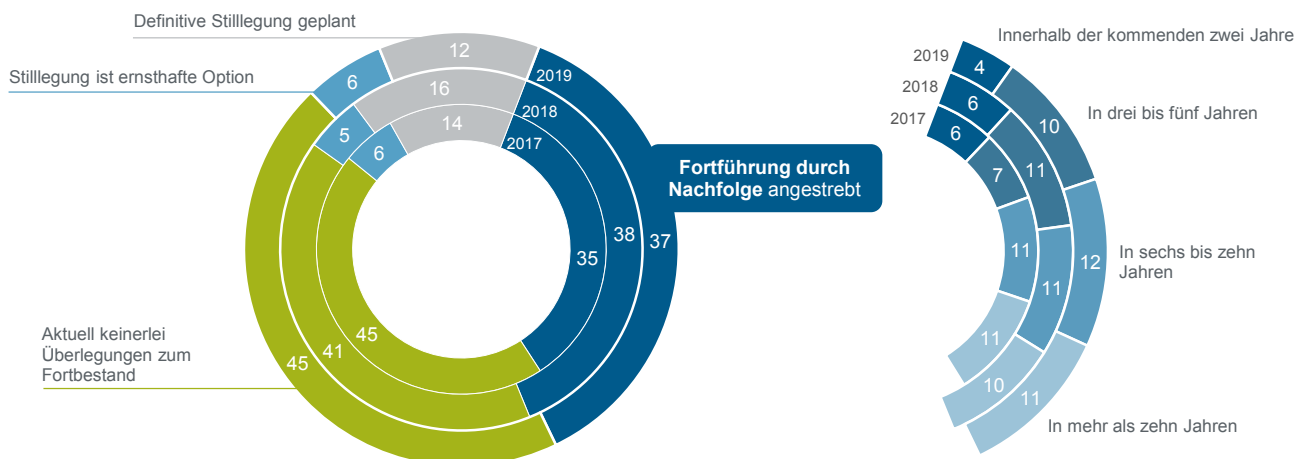
Königsdisziplin Unternehmensnachfolge

Die Tragweite eines zu gestaltenden Generationenwechsels im Unternehmen ist enorm. Im Regelfall ist es für den scheidenden Kopf des Unternehmens wie auch für den nachfolgenden Jungunternehmer ein tief greifendes Lebensereignis – nicht selten stark emotional aufgeladen. Eine Routine gibt es beiderseitig nicht, auf konkrete eigene Erfahrungen lässt sich meist nicht zurückgreifen. Erfahrungen anderer sind ebenso rar gesät, denn Verhandlungen im Zuge einer Nachfolgeregelung finden weit gehend im Verborgenen statt.

Sehr viele Puzzleteile gilt es in einem Kompromiss zusammensetzen – ein Prozess der ausreichend Vorbereitung und Information bedarf. Umso erfreulicher ist die in der jüngsten Vergangenheit merklich gestiegene Diskussion, die sich um die Königsdisziplin Nachfolge entfacht hat: Vor allem wirtschaftspolitisch – sowohl auf Bundes- als auch auf Landesebene – ist viel passiert. Auch das Bewusstsein der Inhaber/-innen kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) in Deutschland wächst. Aktuelle Daten des KfW-Mittelstandspanels¹ zum Nachfolge-Monitoring Mittelstand deuten etwas Entspannung bei der Zahl kurzfristig anstehender Unternehmensnachfolgen an (Grafik 1).

Grafik 1: Aktuelle Eckdaten zur Unternehmensnachfolge im deutschen Mittelstand

Jeweils Anteile am gesamten Mittelstand in Prozent; Rechtes Diagramm: Aufteilung der geplanten Nachfolgen nach Zeitraum



Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2017–2019.

Hinweis: Dieses Papier gibt die Meinung der Autoren wieder und repräsentiert nicht notwendigerweise die Position der KfW.

Etwas weniger Nachfolgewünsche im Mittelstand

In den kommenden beiden Jahren planen 152.000 Inhaber und Inhaberinnen mittelständischer Unternehmen ihren Rückzug und streben dabei an, das Unternehmen in die Hände eines Nachfolgers oder einer Nachfolgerin zu legen. Das entspricht vier Prozent aller KMU in Deutschland bis Ende 2021. Die kurzfristigen Planungen sind damit im Vergleich zu den vergangenen Erhebungen zurückgegangen. In den zurückliegenden beiden Jahren äußerten jeweils noch rund 6 % der Inhaber/-innen einen derart zeitnahen Nachfolgewunsch (ca. 227–240.000 Unternehmen).

Zuletzt gewachsenes Interesse bei Existenzgründern zur Übernahme bestehender KMU

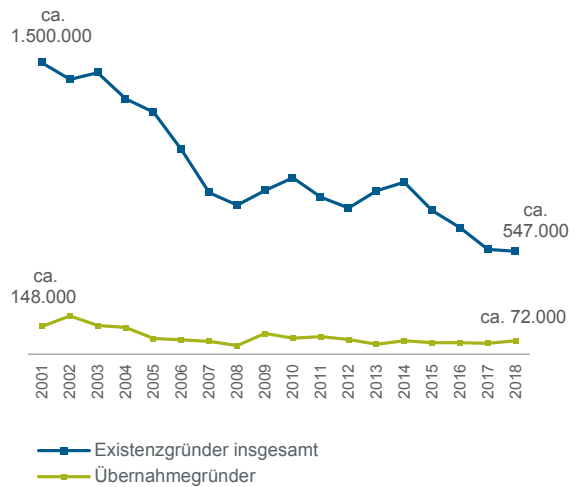
Eine mögliche Quelle der momentanen Entlastung mag der Blick auf die Existenzgründungsdynamik am aktuellen Rand zeigen:² Im Jahr 2018 haben sich etwa 72.000 Neugründer/-innen durch eine Übernahme selbstständig gemacht. Die Zahl derer, die bereit sind, auf bestehende Unternehmensstrukturen zurückgreifen, ist damit im Jahresvergleich um 24 % gewachsen (2017: 58.000). Das ist die höchste Zahl seit sechs Jahren.

Das könnte darauf deuten, dass überdurchschnittliche viele geplante Nachfolgen in der jüngsten Vergangenheit bereits aufgrund steigender Nachfrage auf Gründerseite unkompliziert erfolgt sind. Möglicherweise lässt sich auch hier, d. h. bei potenziellen Übernahmegründern ein fortschreitender Prozess zunehmender Sensibilisierung feststellen.³

Trotz der positiven Tendenz am aktuellen Rand: Der Engpass bei der Unternehmensnachfolge wird auch weiter die zu gering besetzte nachrückende Gründergeneration sein (Grafik 2). Das Gründungsinteresse lässt generell nach.⁴ Die Anzahl von rund 1,5 Mio. Existenzgründern und -gründerinnen in Deutschland im Jahr 2002 liegt in weiter Ferne. Zuletzt lag die Zahl nur bei 547.000. Zu stark war die Sogwirkung des

rekordträchtigen Arbeitsmarktes mit Beschäftigungsmöglichkeiten für potenzielle Gründer/-innen.

Grafik 2: Existenzgründungen in Deutschland



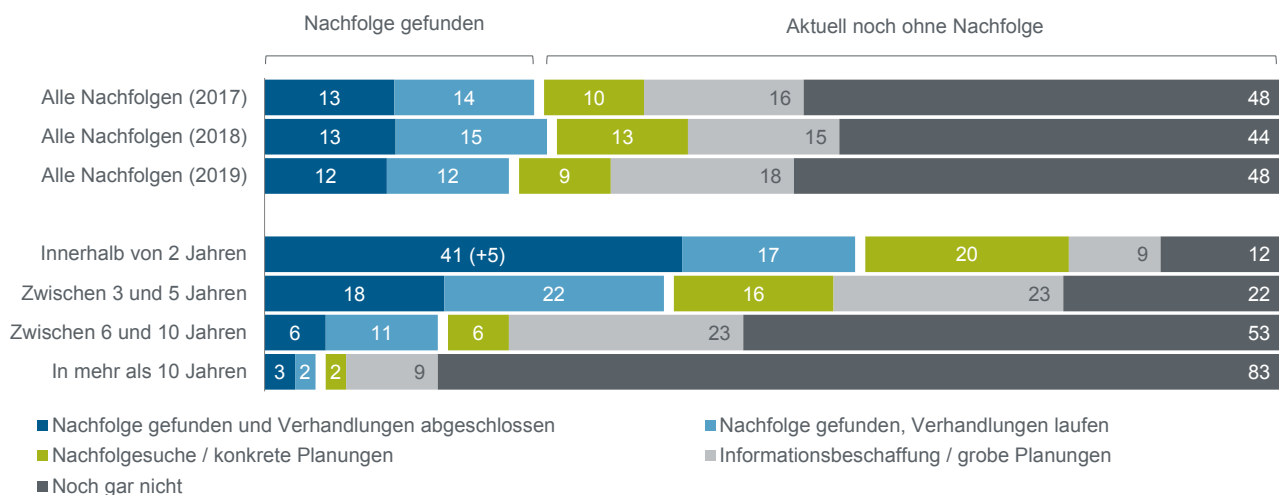
Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Viele Inhaber planen mit Stilllegung

Rückzugspläne der Altinhaber können auch eine Stilllegung mit sich bringen. Auch dies ist ein natürlicher Bestandteil der strukturellen Erneuerung im Unternehmenssektor. Aktuell ist für 12 % der Inhaber/-innen eine Stilllegung der einzig angedachte Weg nach dem Rückzug aus dem Unternehmen.⁵ Im Höchstfall entspräche dies rund 450.000 der gegenwärtig aktiven Mittelständler, die durch eigenen Wunsch ohne eine Nachfolgeregelung aus dem Markt austreten (davon etwa 100.000 KMU bis Ende 2021). Dabei spielen Stilllegungspläne mit steigender Unternehmensgröße kaum mehr eine Rolle. Auch im Verarbeitenden Gewerbe sind Geschäftsaufgaben eher nicht vorgesehen.⁶

Grafik 3: Stand der Vorbereitungen der Unternehmensnachfolge nach geplantem Rückzugszeitraum

Unternehmensanteile in Prozent; Werte in Klammern sind Veränderungen zum Vorjahr in Prozentpunkten.



Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2017–2019.

Sensibilität weiter angestiegen, mehr Unternehmen bereits mit Nachfolgelösung im Gepäck

Bereits länger schon begleitet KfW Research den Generationenwechsel im Mittelstand.⁷ Dabei zeigt sich, dass das grundsätzliche Bewusstsein unter den Inhabern/-innen der KMU gestiegen ist, sich den Herausforderungen des Nachfolgemanagements zu stellen.

Stetig mehr Inhaber und Inhaberinnen haben frühzeitig eine Nachfolgelösung gefunden und finalisiert – auch in der aktuellen Erhebung: Bei einer angestrebten Nachfolge innerhalb eines Zweijahreszeitraumes haben derzeit bereits 41 % der betreffenden KMU die Verhandlungen erfolgreich abgeschlossen (Grafik 3). Im Jahr zuvor betrug der Anteil 36 %, zwei Jahre vorher lag er bei 30 %.

Das ist als klares Indiz einer Bewusstseins-schärfung der Inhaber/-innen zu werten und als enormer Fortschritt zu verstehen. Die Übergabe oder der Verkauf eines Unternehmens ist ein rechtlich komplexes und langfristiges Vorhaben, das sorgfältig vorbereitet werden muss. Ausreichend Vorlauf, konkrete Vorbereitungen, das richtige Timing und realistische Vorstellungen sind entscheidende Erfolgsfaktoren einer gelungenen Übergabe.

Im Ergebnis sind aktuell 62.000 der 152.000 kurzfristig geplanten Nachfolgen bereits „unter der Haube“ – hier haben die Altinhaber sämtliche notwendigen Schritte bereits finalisiert. Weitere 26.000 KMU (bzw. 17 %) haben zumindest eine konkrete Nachfolge im Auge und stehen derzeit in Verhandlungen. Für diese KMU stehen die Chancen gut, die bis Ende 2021 geplante Nachfolge auch zu realisieren.

32.000 mit Nachfolgewunsch – aber ohne jede Vorbereitung

Mit dem Misslingen ihres Wunsches nach einer Unternehmensnachfolge müssen dagegen rund 32.000 Altinhaber rechnen. Diese 21 % der Inhaber/-innen planen bis Ende

2021, das Unternehmen zu übergeben, sind aber noch gar nicht in den Prozess eingestiegen (12 %) oder haben bislang nur Informationen gesammelt (9 %). Das wird aller Erfahrung nach nicht ausreichen, die Zeit scheint zu knapp. Nicht umsonst empfiehlt der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) z. B. spätestens drei Jahre vor der Übergabe mit konkreten Planungen und der Nachfolgesuche zu beginnen.⁸

Auslaufmodell Familiennachfachfolge? Externe Investoren werden immer beliebter

Familieninterne Unternehmensnachfolgen als das zweifellos prägende Bild des unternehmerischen Generationenwechsels rücken immer weiter in den Hintergrund (Grafik 4). Nur noch 44 % der Inhaber/-innen mit einem aktuellen Nachfolgedanken wünschen sich, das Unternehmen in die Hände eines Familienangehörigen zu legen. Die vormals bestehende deutliche Präferenz zu Gunsten familieninterner Nachfolgeregelungen verliert sich im Mittelstand damit graduell weiter.⁹

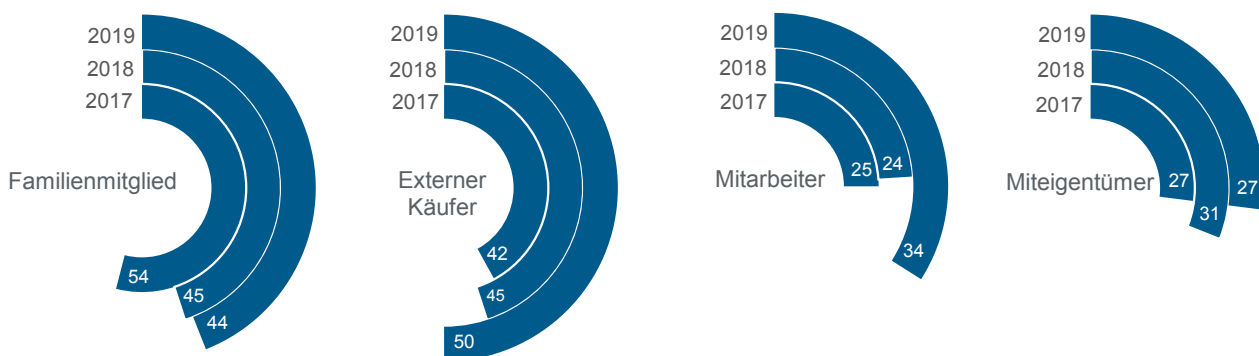
Die Gegenbewegung vollziehen hingegen die Wünsche nach alternativen Nachfolgevarianten. Wiederholt ziehen Inhaber/-innen mittelständischer Unternehmen häufiger externe Käufer in Betracht (beispielsweise andere Unternehmen, Existenzgründer/-innen oder Finanzinvestoren): Jeder zweite Altinhaber eines etablierten KMU kann sich demnach externe Käufer bzw. einen Investor für die Nachfolge vorstellen (50 %).

KMU als lohnendes Investitionsobjekt?

Mittelständische Unternehmen können dabei eine attraktive Option für externe Käufer sein. Potenzielle Käufer können auf ein bewährtes Geschäftsmodell zurückgreifen (inklusive Kundenstamm, Lieferanten, Auftragsbestand, Mitarbeiter, Knowhow, etc.) dessen generelle Tragfähigkeit in den meisten Fällen gegeben sein dürfte: Fast 90 % der nachfolgeplannenden Unternehmen erzielt eine positive Umsatzrendite¹⁰,

Grafik 4: Nachfolgevarianten, die gegenwärtig in Betracht gezogen werden

Unternehmensanteile in Prozent



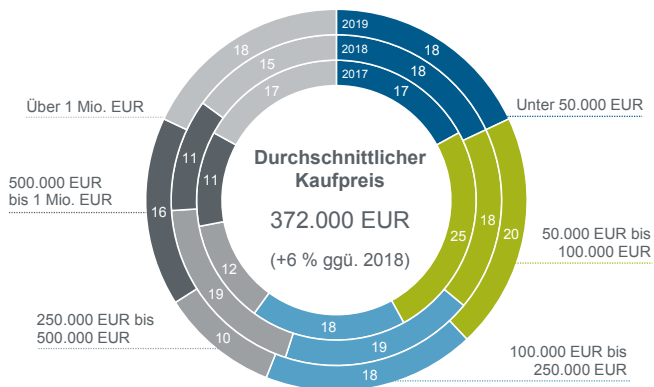
Anmerkung: Mehrfachnennung möglich. Bezogen auf alle KMU mit Nachfolgeüberlegungen (unabhängig vom angedachten Rückzugszeitraum). Auswertungen für die Kategorie „Mitarbeiter“ beziehen nur KMU mit Mitarbeitern ein. Auswertungen für die Kategorie „Miteigentümer“ beziehen nur KMU mit mehreren Eigentümern ein. Ohne Unternehmen, die aktuell eine Stilllegung nur in Betracht ziehen. Nicht abgebildet sind die Häufigkeiten der Antwortoption „Sonstiges“. Darunter fällt beispielsweise die Einrichtung einer Stiftung.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2017–2019.

die im Durchschnitt bei annähernd 8 % liegt. Der Jahresgewinn dieser KMU liegt bei rund 110.000 EUR und 90 % weisen eine positive Eigenkapitalquote¹¹ auf (Mittelwert 32 %). Es lässt sich demzufolge durchaus von guter Ertragskraft, hoher Eigenkapitalstärke und finanzieller Robustheit sprechen.

Grafik 5: Nachfolgeplaner im Mittelstand – angesetzte Kaufpreise

Unternehmensanteile in Prozent; nur Unternehmen bei denen der Inhaber eine Nachfolge innerhalb der kommenden fünf Jahre anstrebt (bis Ende 2024); nur Unternehmen mit Angaben zum Kaufpreis.



Anmerkungen: Der durchschnittliche Kaufpreis stellt eine grobe Abschätzung dar. Zum Vorgehen und den Interpretationseinschränkungen siehe Kasten am Ende.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2017–2019.

Höhere Unsicherheiten bei externem Verkauf

Zwar ziehen deutlich mehr Altinhaber den Verkauf des Unternehmens an externe Käufer in Betracht als zuletzt. Aber nicht allen wird dieses Unterfangen auch gelingen. Vor allem das anfängliche „Zueinanderfinden“ stellt ein zentrales Hemmnis dar, die Transaktionskosten sind dann hoch. Nicht zuletzt fehlt es auf Seiten des Verkäufers an Erfahrungen und Prozesskenntnissen. Immerhin wird eine Unternehmensnachfolge in der Regel nur einmal vollzogen.

Die hohe Planungsunsicherheit kommt auch darin zum Ausdruck, dass Inhaber /-innen mit dem Wunsch nach einem externen Verkauf erheblich schlechter vorbereitet sind: Knapp 1 % der Betroffenen hat aktuell bereits eine Nachfolge gefunden und nur 4 % sind in konkreten Verhandlungen. Dagegen haben 90 % noch nicht einmal mit groben Planungen begonnen oder befinden sich noch auf der Suche.

Nachfolgebörsen stellen hier ein wertvolles Instrument dar, um das Zusammenfinden der Akteure zu erleichtern und die Informationsasymmetrien zwischen den Parteien zu reduzieren (siehe hierzu den Kasten zu next-change, der größten Nachfolgebörse in Deutschland).

Nachfolgebörse next-change



next-change ist eine seit dem Jahr 2006 existierende, bundesweite Unternehmensnachfolgebörse in Form einer Internetplattform. Ziel ist es, Unternehmer /-innen mit Interesse an einer Nachfolgeregelung und nachfragende Existenzgründer/-innen zusammen zu bringen. Nachfolgeplaner sowie an einer Übernahme interessierte Existenzgründer können anonymisierte Inserate erstellen oder im vorhandenen Datenbestand recherchieren. Next-change fokussiert auf familienexterne Nachfolgeprozesse.

Die Erstellung eines Inserates erfolgt unter Begleitung eines Regionalpartners (u. a. Handwerkskammern, IHKs, Sparkassen). Die Regionalpartner haben die Aufgabe der Qualitätssicherung und Koordination des Vermittlungsprozesses. Die Regionalpartnerwahl erfolgt während der Inseraterstellung.

Aktuell sind 6.565 Inserate von Altinhabern registriert, die das Unternehmen in die Hände eines Nachfolgers oder einer Nachfolgerin legen wollen (Stand: Januar 2018). Pro Monat kommen etwa zwischen 500–600 neue Inserate hinzu. Rund ein Viertel der Unternehmen, die zur Übergabe registriert sind, erzielt einen Jahresumsatz von höchstens 250.000 EUR (24 %) und über die Hälfte dieser nachfolgeplanenden Unternehmen hat höchstens zehn Beschäftigte (55 %).

Next-change ist eine Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, der KfW Bankengruppe, des Deutschen Industrie- und Handelskammertages, des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, des Bundesverbands der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken und des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands in Zusammenarbeit mit den Partnern der Aktion "next".

Ebenso hat der Anteil der Unternehmen zugenommen, die sich einen aktuellen Mitarbeiter als Nachfolger vorstellen können (plus zehn Prozentpunkte auf 34 %). Bei dieser Form der Nachfolge übernehmen entweder eine oder mehrere Führungskräfte das Unternehmen, oder das Unternehmen wird von Beschäftigten übernommen. Auch diese Entwicklung ist als Indiz eines Ausgleiches der strukturell sinkenden Relevanz familieninterner Generationenwechsel.

Kaufpreise ziehen erneut an: Inhaber bewerten Unternehmen im Mittel 6 Prozent teurer

Viele Herausforderungen müssen auf dem Weg hin zu einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge gemeistert werden. Eine der schwierigsten Hürden für deren Gelingen ist das Finden eines für Verkäufer und Käufer gleichermaßen akzeptablen Kaufpreises bzw. die Minimierung der Abweichungen in den Kaufpreisvorstellungen beider Seiten.¹² KfW Research ermittelt im Zuge des Nachfolge-Monitorings Mittelstand die

Preiserwartungen der Altinhaber (zum Vorgehen der Abschätzung und Interpretationseinschränkungen siehe Kasten am Ende).¹³

Die jüngste Analyse zu angestrebten Kaufpreisen zeigt nun eine Steigerung im Jahresvergleich um 6 %. Wird eine Nachfolge konkret innerhalb der kommenden fünf Jahre anvisiert (bis Ende 2024), müsste ein potenzieller Käufer im Jahr 2019 im Durchschnitt 372.000 EUR für den Kauf des Unternehmens einplanen (2018: 351.000 EUR).

Auch Umsatz-Multiplikator nimmt parallel zu

Auch der Vergleich von Jahresumsätzen und anvisierten Kaufpreisen legt eine im Durchschnitt höhere Bewertung der Altinhaber ihrer Unternehmen nahe. Der Umsatz-Multiplikator¹⁴ steigt von 90 % im Jahr 2018 auf nunmehr 110 %. Mit anderen Worten: Im Durchschnitt setzen die Nachfolgeplaner im Mittelstand das 1,1-fache ihres Jahresumsatzes als Kaufpreis an. Das ist deutlich mehr als im Vorjahr (2018: 89 %).

Dieser Multiplikator kann Verhandlungspartnern einen ersten Ansatzpunkt für die Ermittlung des zu Grunde liegenden Unternehmenswertes bieten. Allerdings handelt es sich dabei um eine grobe Annäherung für die Gesamtheit der mittelständischen Nachfolgeplaner (unabhängig vom Zeitraum bis zur geplanten Nachfolge). Im Einzelnen variieren Bewertungen erheblich, die segmentspezifischen Bandbreiten sind groß.¹⁵ Zugleich, auch dies ist hinzuzufügen, existiert kein generell anerkanntes Schema für die Kaufpreisermittlung von KMU. Oftmals ist beispielsweise das operative Ergebnis bzw. die künftige Ertragskraft des Unternehmens maßgebend (vor allem gemessen als EBIT).

Überwiegende Mehrheit der KMU weiterhin mit überschaubaren Kaufpreisvorstellungen

Aller „Preiserhöhungen“ zum Trotz: Im Detail zeigt die Klassenverteilung eine starke Verschiebung hin zu eher niedrigen Kaufpreisen für KMU. So beurteilt fast jeder fünfte Inhaber mittelständischer Unternehmen den derzeitigen Wert mit maximal 50.000 EUR (18 %). Über die Hälfte schätzt den aktuellen Kaufpreis auf maximal 250.000 EUR (56 %). Der Median liegt folglich deutlich niedriger: Die Hälfte aller Inhaber/-innen von KMU in Deutschland setzt demnach einen Kaufpreis von maximal 175.000 EUR an.

Die Durchschnittsbewertung der angestrebten Kaufpreise nimmt also – nach +2 % im Jahr 2018 – im zweiten Jahr nacheinander zu. Der Medianwert allerdings bleibt im dritten Jahr in Folge konstant. Der aktuelle Anstieg der Durchschnittsbewertungen lässt sich in erster Linie auf den Zuwachs der Werteklasse zwischen 500.000 EUR und 1 Mio. EUR zurückführen (+5 Prozentpunkte). Hier gibt es deutlich mehr Inhaber/-innen von KMU, die ihr Unternehmen in dieser Werteklasse verorten.

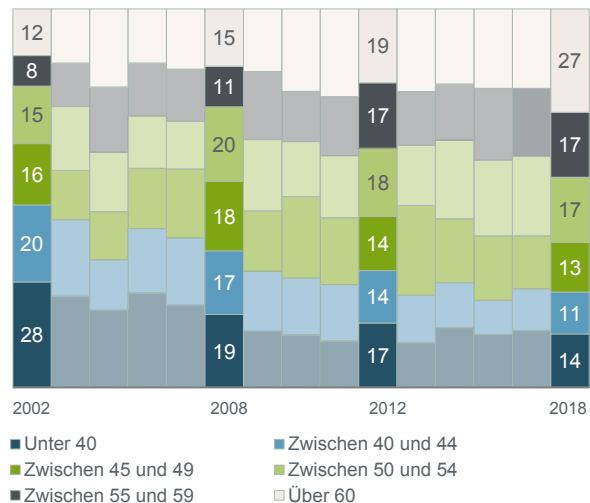
Fast jede(r) Zweite nahe dem Ruhestandsalter

Der Nachfolgebedarf ist hoch und wird zunehmen. Die Zahl der Unternehmen mit älteren Inhabern/Inhaberinnen steigt seit geraumer Zeit kontinuierlich an, und liegt weit über früher üblichen Werten (Grafik 6). Gegenwärtig sind 44 % 55 Jahre oder älter. Zum Vergleich: Im Jahr 2002 waren es lediglich 20 %. Damit hat aktuell beinahe die Hälfte aller Unternehmenslenker/-innen ein Alter erreicht, in dem Erwerbstätige Gedanken über ihren Ruhestand nachgehen. In absoluten Zahlen ausgedrückt sind das etwas über 1,5 Mio. Unternehmensinhaber.

Spiegelbildlich dazu hat sich der Anteil junger Inhaber/-innen (unter 40 Jahren) im selben Zeitraum von vormals 28 auf gegenwärtig 14 % halbiert. Hier offenbart sich sehr deutlich die Folge einer in zu geringer Anzahl nachrückenden, jungen Unternehmerrgeneration.

Grafik 6: Alter der Inhaber im Mittelstand

Unternehmensanteile je Altersklasse in Prozent



Anmerkungen: Ausschließlich im Befragungsjahr neu in den Datensatz aufgenommene Unternehmen werden berücksichtigt. Regelmäßige Befragungsteilnehmer werden aufgrund eines per Definition zunehmenden Inhaberalters ausgeklammert. Für die Jahre 2003 und 2017 liegen keine Daten zum Inhaberalter vor.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2003–2019.

Demografie wird Nachfolgesuche künftig erschweren

Der demografische Wandel hat also bereits jetzt deutliche Spuren hinterlassen. Dabei hat sich die Alterung in der Inhaberschaft der mittelständischen Unternehmen rascher vollzogen als in Deutschland insgesamt.¹⁶ Das Durchschnittsalter eines Unternehmensinhabers im Mittelstand liegt aktuell bei rund 52 Jahren – sieben Jahre über dem Wert aus dem Jahr 2002 (45 Jahre).

Wird die Nachfolge kurzfristig innerhalb der kommenden zwei Jahre angestrebt, dann sind die betreffenden Inhaber/-innen sogar im Durchschnitt 67 Jahre alt. Zum Vergleich: Das durchschnittliche reale Renteneintrittsalter liegt aktuell in

Deutschland bei etwa 62 Jahren. Chefs und Chefinnen im Mittelstand bzw. Selbständige sind jetzt schon deutlich länger im Erwerbsleben aktiv als der Durchschnitt der Bevölkerung.

Die Inhaberschaft der KMU wird im Durchschnitt auch weiter strukturell altern, zudem wird es mehr ältere Inhaber/-innen geben. Zwischen 2025 und 2035 wird dies besonders stark spürbar werden. Denn dann wird die geburtenstarke Nachkriegsgeneration aus dem Erwerbsleben ausscheiden. Die nachrückenden Kohorten sind aber kleiner besetzt, die Zahl potenzieller Interessenten für die Nachfolge sinkt. Mit anderen Worten: Demografisch bedingt wird einer wachsenden Zahl übergabewilliger Inhaber/-innen einer schrumpfenden Zahl potenzieller Übernehmer gegenüberstehen.

Folgen Sie KfW Research auf
Twitter.

Oder abonnieren Sie unseren kostenlosen E-Mail-Newsletter, und Sie verpassen keine Publikation.

[Zur Anmeldung](#)

Das KfW-Mittelstandspanel

Das KfW-Mittelstandspanel wird seit dem Jahr 2003 als Wiederholungsbefragung der kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland durchgeführt. Zur Grundgesamtheit des KfW-Mittelstandspanels gehören alle privaten Unternehmen sämtlicher Wirtschaftszweige, deren Umsatz die Grenze von 500 Mio. EUR pro Jahr nicht übersteigt.

Mit einer Datenbasis von bis zu 15.000 Unternehmen pro Jahr stellt das KfW-Mittelstandspanel die einzige repräsentative Erhebung im deutschen Mittelstand und damit die wichtigste Datenquelle für mittelstandsrelevante Fragestellungen dar. Der Befragungszeitraum der Hauptbefragung der 17. Welle des KfW-Mittelstandspanels lief vom 11.02.2019 bis zum 21.06.2019.

Zur Abschätzung der Kaufpreise wurden die Angaben der Inhaber aus der Wertklassenzuteilung in numerische Angaben überführt. Dazu wurde der jeweilige Klassenmittelwert angesetzt. So wurde beispielsweise für die Wertklasse „unter 50.000 EUR“ ein Wert von 25.000 EUR unterstellt. Bei einer ursprünglichen Zuordnung zur höchsten Wertklasse „über 1 Mio. EUR“ wurde ein vorsichtiges Vorgehen gewählt, indem eben diese Klassenuntergrenze als anvisierter Kaufpreis angesetzt wurde.

Da unbekannt ist, ob eine Gleichverteilung innerhalb der einzelnen Wertklassen vorliegt, handelt es sich bei den angegebenen Durchschnittswerten daher um Approximationen mit einer Tendenz zur Unterschätzung.

Weiterführende Informationen sowie den aktuellen Jahresbericht finden Sie im Internet unter:

www.kfw-mittelstandspanel.de

¹ Zur jährlichen Analyse zur Struktur und Entwicklung des Mittelstands in Deutschland siehe den aktuellen Jahresbericht: Schwartz, M. (2019), **KfW-Mittelstandspanel 2019: Rekordjahr im Rücken, dunkle Wolken voraus**, KfW Research.

² Vgl. Metzger, G. (2019), **KfW-Gründungsmonitor 2019: Gründungstätigkeit in Deutschland stabilisiert sich: Zwischenhalt oder Ende der Talfahrt?** KfW Research.

³ Zu Übernahmegründern generell siehe Metzger, G. (2016), **Dreimal mehr Übergabepaner als Übernahmegründer**, Fokus Volkswirtschaft Nr. 133, KfW Research.

⁴ Vgl. Metzger, G. (2019), **Wunsch nach beruflicher Selbstständigkeit nimmt ab, Lichtblick durch Jüngere**, Fokus Volkswirtschaft Nr. 261, KfW Research.

⁵ Bei weiteren 6 % der mittelständischen Unternehmen ist eine Stilllegung derzeit zumindest eine ernsthaft erwogene Option beim künftigen Rückzug aus dem Unternehmen (unabhängig vom angedachten Zeitraum bis zum Rückzug des Inhabers). Diese Gruppe an Inhabern wird hier nicht als Nachfolgeplaner betrachtet. Zum einen bestünden bei den Auswertungen Abgrenzungsprobleme, die Aussagen erschweren. Zum anderen gilt die Aufmerksamkeit in erster Linie denjenigen Unternehmen bzw. Inhabern, bei denen eine Nachfolge mit zumindest sehr hoher Wahrscheinlichkeit relevant sein wird. Alle Auswertungen zur Gruppe der Nachfolgeplaner erfolgen demzufolge exklusive dieses Inhabersegmentes.

⁶ Vgl. hierzu die entsprechenden Abschnitte auf Seite 3 und 4 in Schwartz, M. (2019), **Nachfolge-Monitoring Mittelstand: Planungen auf hohem Niveau stabil**, Fokus Volkswirtschaft Nr. 241, KfW Research.

⁷ Um der wachsenden Bedeutung des Themas gerecht zu werden, wurde die Erhebung entsprechender Daten im Rahmen des KfW-Mittelstandspanels ab dem Jahr 2017 umgestellt und erheblich ausgeweitet. Siehe zu Erstergebnissen resultierend aus dieser Umstellung: Schwartz, M. (2018), **Generationenwechsel im Mittelstand: Bis 2019 werden 240.000 Nachfolger gesucht**, Fokus Volkswirtschaft 197, KfW Research. – Schwartz, M. (2019), **Nachfolge-Monitoring Mittelstand: Planungen auf hohem Niveau stabil**, Fokus Volkswirtschaft Nr. 241, KfW Research. Analysen aus früheren Veröffentlichungen sind nicht 1:1 mit den hier vorgelegten Daten vergleichbar. Siehe zur Historie beispielsweise auch: Leifels, A. (2016), **Alterung treibt Nachfolgerbedarf im Mittelstand: 620.000 Übergaben bis 2018**, Fokus Volkswirtschaft 132, KfW Research, Schwartz, M. und J. Gerstenberger (2015), **Nachfolgeplanungen auf Hochtouren: Halbe Million Übergaben bis 2017**, Fokus Volkswirtschaft Nr. 91, KfW Economic Research.

⁸ DIHK (2018), DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2017: Unternehmensnachfolge 2018 – Große Herausforderungen, aber auch Lichtblicke, Berlin.

⁹ Möglicherweise ist dies Abbild eines strukturell sinkenden Interesses an familieninternen Nachfolgeregelungen. Das wird die künftige Beobachtung zeigen. Denkbar ist zudem, dass der familieninterne Generationenwechsel grundsätzlich schwieriger wird (bspw. berufliche Präferenzen der Kinder wandeln sich, häufiger sind keine Kinder vorhanden) – und auch deshalb externe Nachfolgewünsche stärker in den Fokus rücken.

¹⁰ Die Umsatzrendite ist definiert als Quotient aus Vorsteuerertrag und Umsatz. Ausgewiesen werden jeweils mit dem Umsatz gewichtete Mittelwerte der Umsatzrendite.

¹¹ Die Eigenkapitalquote ist definiert als Quotient aus Eigenkapital und Bilanzsumme. Ausgewiesen werden jeweils mit der Bilanzsumme gewichtete Mittelwerte der Eigenkapitalquote. Zur Berechnungen werden nur bilanzierungspflichtige Unternehmen herangezogen.

¹² Zugleich sind Emotionen nicht selten ein Hemmnis. Oft ist die Bindung des Inhabers an sein Lebenswerk zu groß, und damit die Akzeptanz eher niedrig, sich mit dem Abschied und den dazugehörigen Prozessen auseinanderzusetzen.

¹³ Vgl. Schwartz, M. (2019), **Kaufpreise bei Nachfolge im Mittelstand**, Fokus Volkswirtschaft Nr. 251, KfW Research.

¹⁴ Zur Berechnung des im Text genannten Durchschnittswertes des Umsatz-Multiplikators wurden die empirisch ermittelten Umsätze und gefittete Unternehmenswerte basierend auf den Klassenmittelwerten verwendet. Da bei vergleichsweise niedrigen Umsätzen (beispielsweise bei sehr jungen Unternehmen) tendenziell sehr hohe und unrealistische Multiplikatoren resultieren, wurde im Rahmen der Berechnung eine Begrenzung des Umsatz-Multiplikators auf den Wert zehn vorgenommen. Es gelten des Weiteres die im Kasten genannten Interpretationseinschränkungen bei der Berechnung der Unternehmenswerte.

¹⁵ So zeigen beispielsweise die Experteneinschätzungen der FINANCE-Multiplikatoren eine erhebliche Spannweite der Umsatzmultiplikatoren im Segment der Small Caps (Jahresumsatz unter 50 Mio. EUR). Die untere Grenze der Bewertungsbandbreite findet sich etwa bei einem Wert von 0,5 (Segment Bau und Handwerk), der höchste Wert beträgt 2,0 (Segment Pharma). Dabei basieren diese Multiplikatoren auf quartalsweisen Markteinschätzungen von Experten aus M&A-Beratungshäusern und Investmentbanken. Es werden Multiplikator-Korridore für 16 Branchen abgefragt und gemittelt.

¹⁶ Gerstenberger, J. und Schwartz, M. (2014), **Mittelstand altert im Zeitraffer**, Volkswirtschaft Kompakt Nr. 63, KfW Research.