

# Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025: Pläne für Geschäftsaufgaben wachsen erneut – Kaufpreisvorstellungen deutlich gestiegen

Nr. 526, 9. Januar 2026

Autor: Dr. Michael Schwartz, Telefon 069 7431-8695, [michael.schwartz@kfw.de](mailto:michael.schwartz@kfw.de)

Das Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025 bestätigt den zuletzt beobachteten Trend hin zu mehr Stilllegungsplänen mittelständischer Unternehmen. Bewusste Geschäftsaufgaben ohne eine Nachfolgelösung werden nochmals häufiger ins Auge gefasst. Jedes vierte Unternehmen möchte diesen Weg nach Ausscheiden der Senior-Generation gehen – jährlich rund 114.000 bis Ende des Jahres 2029.

Das nahende Rentenalter der Unternehmensführung „verteidigt“ dabei den Spitzenplatz der Ursachen geplanter Stilllegungen. Das kommt wenig überraschend, liegt doch das Durchschnittsalter der Inhaberinnen und Inhaber bei über 54 Jahren, über 2 Mio. sind bereits 55 Jahre oder älter. Mangelndes Familieninteresse ist ebenso ein unvermindert bedeutender Faktor. Dazu hat Bürokratie als Faktor massiv an Relevanz zugelegt.

Nachfolge steht dennoch weiterhin hoch im Kurs: Jährlich werden rund 109.000 Nachfolgewünsche bis Ende 2029 verzeichnet. Aktuell rücken vor allem Management-Buy-Outs (MBOs) wieder vermehrt in den Fokus der Nachfolgeplaner, aber der Verkauf an Externe und vor allem familieninterne Übergabewünsche dominieren die präferierten Nachfolgevarianten weiterhin. Vor allem die Kurzfristnachfolgen mit Planungen für die Jahre 2025 und 2026 weisen einen sehr guten Planungsstand auf. Ungewollte Stilllegungen aufgrund unerfüllter Nachfolgewünsche sind aktuell seltener zu erwarten.

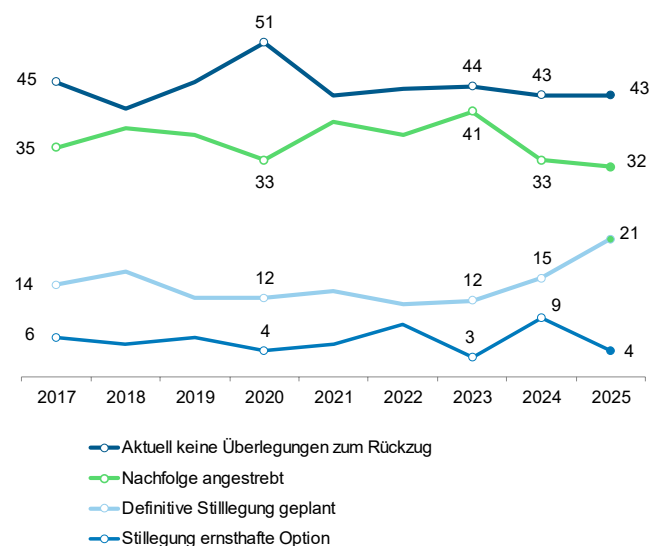
Die Durchschnittsbewertungen der angestrebten Kaufpreise haben seit dem Jahr 2019 (dem Jahr der letzten Erhebung) merklich angezogen, und zwar um rund +34 % für den Mittelstand insgesamt. Soll die Unternehmensnachfolge zwischen 2025 und 2029 vollzogen werden, liegt der durchschnittliche angestrebte Verkaufspreis eines mittelständischen Unternehmens bei rund 499.000 EUR. Die Erhöhung der Kaufpreisvorstellungen liegt damit über der Inflation im selben Zeitraum. Preisbereinigt haben die Kaufpreisvorstellungen im Mittelstand rund 9,5 % seit 2019 zugenommen. Im Durchschnitt streben die Nachfolgeplaner im Mittelstand einen Kaufpreis an, der beim 1,2-fachen ihres Jahresumsatzes liegt (Median: 0,6).

Das aktuelle Nachfolge-Monitoring Mittelstand von KfW Research gibt Hinweise auf einen an Dynamik gewinnenden Trend zunehmender Stilllegungspläne im Mittelstand. Die bereits im Vorjahr sichtbare Entwicklung vermehrter freiwilliger Geschäftsaufgaben nach dem Rückzug der aktuellen Senior-Generation hat sich noch einmal leicht beschleunigt: Entscheidungen hinsichtlich des Fortbestands des Unternehmens fallen noch häufiger zu Gunsten einer Stilllegung bzw. zu Ungunsten einer Nachfolgelösung aus (Grafik 1).

Neben der jährlichen Erfassung des aktuellen Nachfolgegeschehens im deutschen Mittelstand<sup>1</sup> bietet das Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025 neuere Erkenntnisse zu den Kaufpreisvorstellungen der Inhaber. Basierend auf Daten des KfW-Mittelstandspanels<sup>2</sup> wird dabei ein breites Verständnis angelegt, das nicht nur die Planungen größerer Familienunternehmen umfasst, sondern ebenso die Bestrebungen von Kleinunternehmen und Soloselbstständigen.

## Grafik 1: Eckdaten zum Fortbestand mittelständischer Unternehmensstrukturen

Nachfolge- bzw. Stilllegungspläne der mittelständischen Inhaber und Inhaberinnen nach dem Rückzug aus dem Unternehmen (Anteile in Prozent)



Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2017–2025.

### Geschäftsaufgaben werden nochmals deutlich häufiger konkret ins Auge gefasst

Die öffentliche Diskussion zum Fortbestand mittelständischer Unternehmensstrukturen kreist erheblich um den Aspekt der Nachfolge. Aber auch die Aufgabe des eigenen Unternehmens ist ein möglicher Weg, den die Senior-Generation beim Rückzug gehen kann. Und das, obwohl eventuell das zugrunde liegende Geschäftsmodell – und damit der zu erzielende Kaufpreis – zumindest die Anstrengungen der Suche nach einem Nachfolgenden oder eines Verkaufes rechtfertigen würde.

Viele Inhaberinnen und Inhaber entscheiden sich bewusst für eine Geschäftsaufgabe – am aktuellen Rand sind das so viele wie nie zuvor (Grafik 1, beide grüne Linien): Im Jahr 2025 zieht jedes vierte mittelständische Unternehmen eine bewusste Geschäftsaufgabe nach dem Rückzug der aktuellen Inhabergeneration in Erwägung (25 %). Berücksichtigt sind alle Zeiträume, also sowohl zeitnahe Pläne als auch langfristige Überlegungen. Dieser Anteil deckt sich in etwa mit jährlichen Zahlen des DIHK aus den Beratungsgesprächen mit nachfolgeplanenden Unternehmen. Dort gaben 27 % der im Jahr 2024 beratenen Unternehmen an, das Unternehmen eventuell schließen zu wollen.<sup>3</sup>

Bis zum Ende des Jahres 2026 – ein Zeitraum für den die Unternehmenseinschätzungen als sehr verlässlich gelten können – hegen etwas über sechs Prozent der Inhabenden im Mittelstand Stilllegungspläne, sofern sie derzeit den Rückzug aus dem Unternehmen in diesem Zeitraum absehen können. Die Stilllegung ist dabei entweder der derzeit einzig denkbare Weg oder die Stilllegung ist zumindest eine ernsthaft erwogene Alternative.<sup>4</sup> Das sind rund 243.000 zum Erhebungszeitpunkt noch wirtschaftsaktive Mittelständler, die ohne eine Nachfolgeregelung bis Ende des Jahres 2026 aus dem Markt austreten – sofern alle KMU-Inhaberinnen und -inhaber mit Stilllegungsplänen diese auch umsetzen.

Mittelfristig – binnen drei bis fünf Jahren – kämen noch einmal rund acht Prozent oder rund 326.000 Unternehmen hinzu. Im Aggregat über einen Fünfjahreszeitraum bis zum Ende des Jahres 2029 streben somit 569.000 Unternehmenslenkerinnen und -lenker nach dem eigenen Rückzug keine Fortführung des Unternehmens an. Jährlich entspräche das rund 114.000 Geschäftsaufgaben mittelständischer Unternehmen.

### Rentenalter „verteidigt“ Spitzenplatz bei Gründen für geplante Stilllegungen

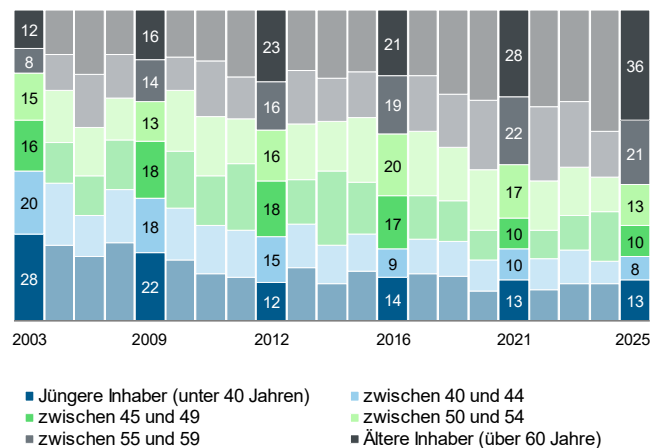
Nach wie vor wird der Schritt hin zu einer geplanten Stilllegung am häufigsten aus Altersgründen der aktuellen Inhaber in Erwägung gezogen (Grafik 3). Ein hohes Alter der Unternehmensführung und damit das nahende Erreichen des Rentenalters, „verteidigt“ damit im Jahr 2025 den 1. Rang der Ursachen einer geplanten Stilllegung. Trotz eines Bedeutungsrückgangs führen noch immer 52 % der Unternehmen mit Stilllegungsplänen beim Rückzug der aktuellen Inhabergeneration diesen Beweggrund ins Feld.

Aktuelle Zahlen zur Altersstruktur der Inhabenden im Mittelstand machen die sich sukzessive verschärfende Problemlage deutlich (Grafik 2). Im Jahr 2025 waren mit 57 % bereits mehr als die Hälfte der mittelständischen Unternehmerschaft

55 Jahre oder älter (+3 Prozentpunkte ggü. 2024). Das sind über 2 Mio. Vor 20 Jahren waren es lediglich 20 %. Damit hat sich der Anteil älterer Unternehmensinhaberinnen und -inhaber seit dem Jahr 2003 rund verdreifacht. Der Anteil der relativ jungen Inhabenden bleibt auf sehr niedrigem Niveau. Das Durchschnittsalter einer Inhaberin bzw. eines Inhabers im Mittelstand liegt wie im Vorjahr bei knapp über 54 Jahren (2003: 45 Jahre).

### Grafik 2: Altersstruktur der Inhaberinnen und Inhaber mittelständischer Unternehmen

Alter der Inhaberinnen und Inhaber von KMU in Klassen (Anteile 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 2004 und 2018 liegen keine Daten vor.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2017–2025.

Besonders am aktuellen Rand, wo die Frage einer möglichen Nachfolgeregelung am drängendsten scheint, wird die starke Alterung deutlich: Diejenigen Unternehmer und Unternehmerinnen, die tatsächlich eine kurzfristige Nachfolge anstreben (bis Ende 2026), sind im Durchschnitt bereits 66,5 Jahre alt (+1,1 Jahre ggü. 2024). Überraschend kommt diese Entwicklung nicht. Schon allein die absehbare demografische Entwicklung legt nahe, dass die Zahl der Unternehmerinnen und Unternehmer mit Rentenplanungen zeitnah zunehmen wird. Die geburtenstarke Babyboomer-Generation zieht sich Schritt für Schritt aus dem Erwerbsleben zurück. Die Zahl der Inhabenden, die ihren Ruhestand in Betracht ziehen, und damit eine Lösung für den Fortbestand des Unternehmens finden müssen, wird zwangsläufig mit einer steigenden Anzahl von Unternehmen mit älteren Inhabenden zunehmen.

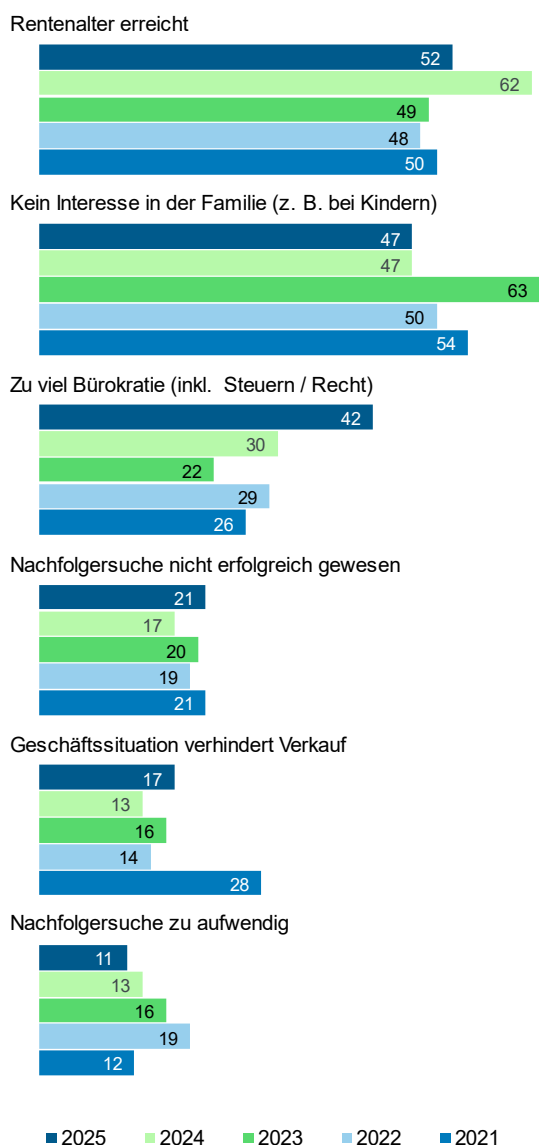
### Mangelndes Familieninteresse ein unvermindert bedeutender Faktor bei der Entscheidung für eine Geschäftsaufgabe

In seiner hohen Bedeutung unverändert zeigt sich das fehlende Interesse von Familienangehörigen. Für 47 % der Unternehmen mit einer geplanten Geschäftsaufgabe ist diese Ursache (mit) entscheidend. Dabei erfreut sich eine familieninterne Lösung der Nachfolgefrage nach wie vor aber einer großen Beliebtheit im Mittelstand (siehe auch Grafik 5). Generell sind verlässliche Aussagen über die Gründe für die Probleme, die Nachfolge innerhalb der Familie zu organisieren, schwierig zu treffen. Mehrere Erklärungsansätze dürften zusammenkommen. Allen voran steht die natürliche Bevölkerungsentwicklung der letzten Jahrzehnte, d. h. die potenziellen Nachfolge-Generationen

schrumpfen aufgrund anhaltend niedriger Geburtenzahlen. Ein möglicher Automatismus, dass Kinder in die beruflichen Fußstapfen der Eltern treten, ist heutzutage eventuell geringer ausgeprägt. Hier fehlen zur Einordnung allerdings belastbare Langzeitdaten.<sup>5</sup> Eine Erklärung der zuletzt abnehmenden Bedeutung eines fehlenden familiären Interesses an der Nachfolge könnte sein, dass die Senior-Generation sich der Sachlage stärker bewusst ist. Familienmitglieder werden dann gegebenenfalls von vornherein als Option ausgeschlossen.

### Grafik 3: Die wichtigsten Gründe für eine geplante Stilllegung mittelständischer Unternehmen

Anteil an allen Unternehmen mit Stilllegungsplänen in Prozent; Mehrfachnennung möglich



Anmerkung: Abbildung aufgrund sehr geringer Nennungshäufigkeiten ohne die Kategorien „Krankheit“, „Finanzielle Gründe verhindern Verkauf“ und „Verhandlungen mit Nachfolger gescheitert“

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2017–2025.

### Bürokratie holt massiv auf

Generell werden bürokratische Prozesse gegenwärtig als großes Risiko für die Wettbewerbsfähigkeit am Standort Deutschland diskutiert<sup>6</sup> In der jüngeren Vergangenheit gilt Bürokratie-

abbau als das aus Mittelstandssicht drängendste wirtschaftspolitische Thema. Hier hat KfW Research gezeigt, dass der zeitliche Aufwand für bürokratische Prozesse im Mittelstand durchschnittlich rund sieben Prozent der Arbeitszeit der Beschäftigten entspricht (bzw. durchschnittlich 32 Stunden im Monat).<sup>7</sup> Der Arbeitsaufwand zur Erfüllung gesetzlicher Vorgaben nahm damit einen Anteil von rund 1,5 % an den jährlichen Gesamtkosten der KMU ein.

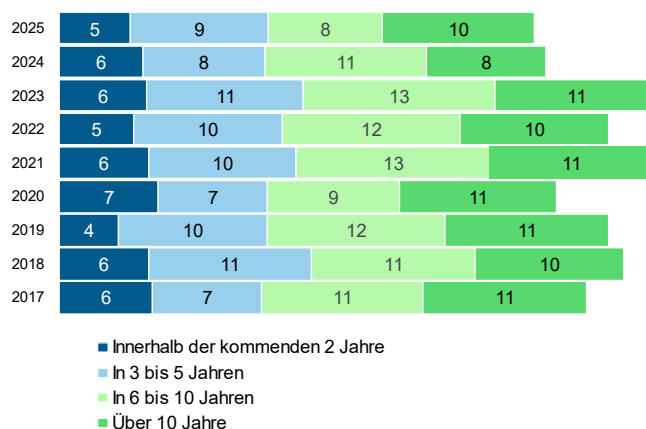
Diese Entwicklungen spiegeln sich im aktuellen Nachfolge-Monitoring Mittelstand wider: 42 % der mittelständischen Unternehmen mit Stilllegungsplänen beim Ausscheiden der aktuellen Inhabergeneration führen den bürokratischen Aufwand ins Feld. Kein anderer Faktor hat im Jahresvergleich so stark an Bedeutung hinzugewonnen. Hierunter fallen sowohl die im normalen Geschäftsbetrieb anfallenden bürokratischen Prozesse als auch der spezifisch mit einer Fortführung des Unternehmens verbundene Aufwand. Unternehmensübergaben sind notwendigerweise mit administrativem Aufwand verbunden. Nicht nur juristische Fragen wären zu klären (beispielsweise Vergleich von Nachfolgevarianten, Due Dilligence, Gesellschaftsrecht, Absicherung der Altinhaber, Gläubigereinbindung etc.). Ebenso spielen steuerliche Aspekte eine große Rolle (beispielweise Einkommens-, Erbschaft-, Grunderwerbsteuer). Daneben sind Unternehmensübergaben mit zahlreichen Informations- und Meldepflichten verbunden (beispielweise Gewerbeämter, Handelsregister, Grundbuchamt, Kammern, Berufsgenossenschaften). Das alles schreckt eine Vielzahl an Inhabenden ab – zumal die Beteiligten in der Regel mit vielen Dingen zum ersten Mal konfrontiert sind.

### Nachfolge steht aber immer noch hoch im Kurs: jährlich rund 109.000 Nachfolgewünsche bis Ende 2029

Der Anteil der Inhabenden mit Nachfolgebestrebungen hat im Jahr 2025 noch einmal leicht abgenommen – von 33 auf 32 % im Jahresvergleich (ungeachtet des tatsächlich geplanten Rückzugszeitraums). Der Wunsch, eine Unternehmensnachfolge erfolgreich umzusetzen, entwickelt sich im Mittelstand hiernach seitwärts, mit geringer Abwärtstendenz.

### Grafik 4: Zeithorizont geplanter Nachfolgen

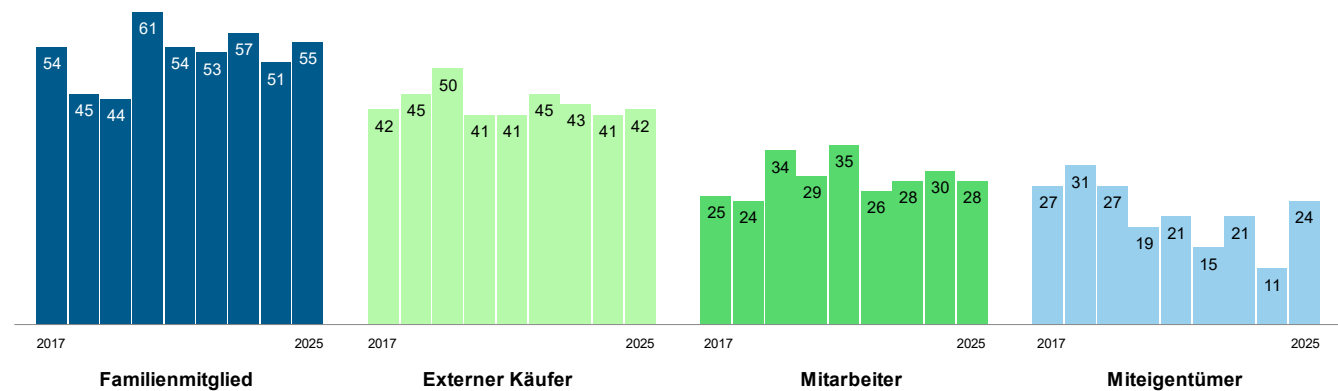
Geplanter Rückzugszeitpunkt der mittelständischen Inhaberinnen und Inhaber mit Nachfolgeplänen, Berichtsjahre 2017–2025 (Anteile in Prozent)



Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2017–2025.

## Grafik 5: Angestrebte Nachfolgevarianten mittelständischer Unternehmen

Unternehmensanteile in Prozent; Mehrfachnennung möglich; bezogen auf alle KMU mit Nachfolgeüberlegungen (unabhängig vom angedachten Rückzugszeitraum).



Anmerkung: 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.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2017–2025.

In der kurzen Frist bis zum Ende des laufenden Jahres 2026 planen rund 186.000 Inhaber und Inhaberrinnen im Mittelstand ihren Rückzug und streben dabei an, das Unternehmen in die Hände eines Nachfolgers oder einer Nachfolgerin zu legen (gemessen ab dem Erhebungszeitpunkt im Frühjahr 2025).

Das entspricht rund fünf Prozent aller kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Deutschland bis Ende 2026. Kurzfristige Nachfolgewünsche sind demnach im Vergleich zum Vorjahr etwas zurückgegangen (-29.000 im Zweijahreszeitraum). In der erweiterten Perspektive eines Fünfjahreszeitraums ergeben sich lediglich marginale Veränderungen: Bis zum Ende des Jahres 2029 streben rund 545.000 der insgesamt 3,87 Mio. mittelständischen Unternehmen in Deutschland eine Nachfolge an. Jährlich stünden demnach bis inklusive 2029 rund 109.000 Unternehmensnachfolgen an, sofern alle Inhabenden diese Pläne tatsächlich auch aktiv verfolgen bzw. umsetzen (+3.000 pro Jahr im Vergleich zur Vorjahreserhebung). Abgenommen haben dagegen erneut die mittelfristigen Planungen mit einem Zeithorizont von 6–10 Jahren (Grafik 2).

Im Vergleich mit den geplanten Geschäftsaufgaben ohne Nachfolgelösung zeigt sich, dass diese in absoluten Zahlen erstmals einen kleinen Überhang haben – es gibt also unter denjenigen mittelständischen Unternehmen mit Rückzugsplanungen etwas mehr Stilllegungsplaner als solche Unternehmen mit konkreten Nachfolgewünschen.

### MBOs rücken wieder vermehrt in den Fokus, aber Verkauf und Familie dominieren die gewünschten Nachfolgevarianten weiter

Dabei wünscht sich – wie in der Vergangenheit – die Mehrheit der mittelständischen Unternehmen mit Nachfolgedanken eine familieninterne Lösung (Grafik 5). Aktuell wünschen sich 55 % der Altinhaber mit einem aktuellen Nachfolgedanken, das Unternehmen in die Hände eines Familienangehörigen zu legen.

Ebenso kaum verändert zeigt die Nachfolgevariante einer externen Übergabe bzw. eines Verkaufs an Externe. Diese Option

wird im Jahr 2025 von 42 % der Nachfolgeplanenden erwogen. Grundsätzlich können mittelständische Unternehmen 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.<sup>8</sup> Diesen Vorteilen stehen bei externen Nachfolgen allerdings Erschwernisse im Vergleich zu familieninternen Übergaben gegenüber: Bei externen Nachfolgen sind z. B. Informationsasymmetrien stärker ausgeprägt, Aufwand und Zeitbedarf einer erfolgreichen Nachfolgelösung inklusive Suche, Planung, Kaufpreisermittlung, Verhandlung sind größer.

Eine Nachfolge durch Beschäftigte des Unternehmens wird gegenwärtig von 28 % der Unternehmen in Betracht gezogen (Employee-Buy-Out oder kurz EBO), eine Nachfolgeregelung über Miteigentümer des Unternehmens erwägen 24 % der Altinhaberinnen und Altinhaber (Management-Buy-Out oder kurz MBO). Beiden Varianten wird in der öffentlichen Diskussion in der Regel allerdings relativ wenig Beachtung geschenkt. Vorteile liegen neben einer stabilen und vertrauensbasierten Nachfolgelösung vor allem in der Kontinuität: Prozesse, Produkte, Lieferketten, Kundenbeziehungen – die allermeisten Spezifika des Geschäftsmodells sind bekannt. Operative Abläufe können oft ohne Schwierigkeiten fortgeführt werden. Gleichzeitig birgt der Rollenwechsel Konfliktpotenzial. Ebenso unterbleiben eventuell notwendige Veränderungen, da externe Impulse ausbleiben.

### Was kostet ein mittelständisches Unternehmen?

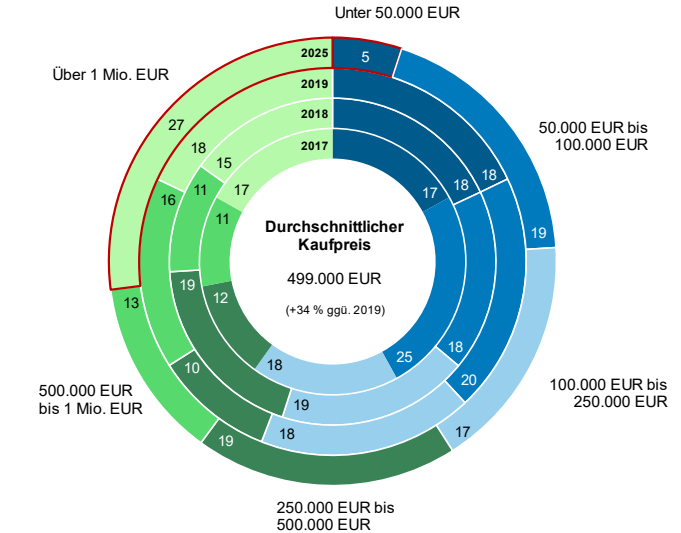
Ein schwieriger Schritt auf dem Weg zu einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge ist fraglos die Einigung auf einen für alle Beteiligten akzeptablen Kaufpreis. Möglicherweise liegen die Senior-Generation und potenzielle Nachfolgekandidaten bei ihren Vorstellungen weit auseinander – aufgrund naturgemäß unterschiedlicher Blickwinkel. Während der aktuelle Inhaber vermutlich eher eine retrospektive Betrachtung der Unternehmensentwicklung einnimmt (Investitionen, Aufwand, persönlicher Verzicht, Wachstum etc.), stehen beim möglichen Nachfolger

stärker künftige Potenziale im Fokus (Wettbewerbssituation, Kundenstamm, Auftragsbestand, Modernisierungsgrad, etc.).

Die Frage nach dem Wert eines Unternehmens ist im (eher kleinteilig geprägten) Mittelstand äußerst schwierig. Es mangelt vielfach an seriösen, belastbaren Vergleichsmaßstäben oder Orientierungspunkten. Konkrete Zahlen zu Unternehmenswerten sind Mangelware. In erster Linie – anders als bei größeren M&A-Transaktionen<sup>9</sup> –, weil Preisverhandlungen im Zuge einer Nachfolgeregelung weitgehend im Verborgenen stattfinden. KfW Research ermittelt im Zuge des Nachfolge-Monitorings Mittelstand in unregelmäßigen Abständen die Preiserwartungen der Altinhaber.

Grafik 6: Kaufpreisvorstellungen bei Nachfolge

Unternehmensanteile in Prozent; nur Unternehmen bei denen der Inhaber eine Nachfolge innerhalb der kommenden fünf Jahre anstrebt (bis Ende 2029); nur Unternehmen mit Angaben zum Kaufpreis



Anmerkungen: Der durchschnittliche Kaufpreis stellt eine Abschätzung dar. Zum gewählten Vorgehen und den Interpretationseinschränkungen siehe Kasten am Ende des vorliegenden Beitrags.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2017–2019, 2025.

Aktuelle Daten des KfW-Mittelstandspanels zeigen nun: Soll die Unternehmensnachfolge innerhalb der kommenden fünf Jahre vollzogen werden (Zeitraum 2025–2029) beurteilen 5 % der Unternehmerinnen und Unternehmer den Wert Ihres Unternehmens mit maximal 50.000 EUR (Grafik 6). Über die Hälfte der Inhabenden strebt einen Kaufpreis von maximal 500.000 EUR an. Anhand einer Annäherung lässt sich ein durchschnittlicher Unternehmenswert bzw. angestrebter Verkaufspreis eines mittelständischen Unternehmens im Jahr 2025 von rund 499.000 EUR abschätzen (zum Vorgehen und Interpretationseinschränkungen siehe Kasten am Ende). Der Median liegt bei 375.000 EUR – also die Hälfte der Unternehmen liegt mit den Kaufpreisvorstellungen jeweils darüber oder darunter.

Preisvorstellungen stark gestiegen: +34 % in den letzten sechs Jahren nominal, preisbereinigt +9 %

Bereits ein Blick auf die Verteilung der „Preisklassen“ offenbart eine starke Verschiebung auf Seiten der Senior-Generation hin zu höheren Kaufpreisvorstellungen. Im Jahr 2019 – der letztmaligen Erhebung entsprechenden Daten – gab es deutlich häufiger Einwertungen in die niedrigste Kaufpreisklasse. Dem gegenüber setzt im Jahr 2025 mehr als jedes vierte Unternehmen mit Nachfolgeplanungen in den kommenden fünf Jahren den Kaufpreis mit über 1 Mio. EUR an (+9 Prozentpunkte gegenüber 2019).

Folglich ziehen ebenso die Durchschnittsbewertungen der angestrebten Kaufpreise seit dem Jahr 2019 deutlich an, und zwar um rund 34 % im Mittelstand insgesamt (von 372.000 auf nunmehr 499.000 EUR). Dass es sich hier um Verschiebungen handelt, die sich in der Breite der Unternehmenslandschaft finden (und nicht auf wenige, sehr starke Veränderungen zurückzuführen sind) verdeutlicht die Entwicklung des Medians. Dieser hat sich zwischen 2019 und 2025 mehr verdoppelt (von 175.000 auf nunmehr 375.000 EUR).

Tabelle 1: Unternehmensbewertungen bzw. Kaufpreisvorstellungen mittelständischer Unternehmen bei geplanter Unternehmensnachfolge

Angaben zu den Unternehmensbewertungen bzw. zu den Kaufpreisvorstellungen in EUR

	Alle Unternehmen	Alle Nachfolgeplaner	Nachfolge innerhalb der kommenden 5 Jahre angestrebt	
	2025	2025	2025	Veränderung seit 2019
Nach Branchen				
FuE-intensives Verarbeitendes Gewerbe	670.000	718.000	762.000	+51 %
Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe	598.000	688.000	720.000	+62 %
Baugewerbe	322.000	370.000	374.000	+51 %
Wissensintensive Dienstleistungen	394.000	447.000	536.000	+46 %
Sonstige Dienstleistungen	370.000	458.000	456.000	+32 %
Einzel- und Großhandel *	385.000	455.000	434.000	+22 %
Mittelstand insgesamt	392.000	457.000	499.000	+34 %
Median	175.000	375.000	375.000	+114 %

Anmerkungen: Der durchschnittliche Kaufpreis stellt eine Abschätzung dar. Zum gewählten Vorgehen und den Interpretationseinschränkungen siehe Kasten am Ende des vorliegenden Beitrags.\* Die Teilbranche Einzel- und Großhandel wird den Sonstigen Dienstleistungen zugeschlagen, ist hier aber zusätzlich separat ausgewiesen.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2019, 2025.



Die Verteuerung der Unternehmensbewertung mittelständischer Unternehmen bzw. Kaufpreisvorstellungen liegt damit über der Inflation im selben Zeitraum, zum Teil deutlich. So lag die kumulierte Inflation – gemessen am Deflator der Bruttoanlageinvestitionen – im Zeitraum von 2019–2024 bei rund 22 %. Preisbereinigt haben die Kaufpreisvorstellungen im Mittelstand damit rund 9,5 % seit 2019 zugenommen

Verarbeitendes Gewerbe und Bau mit höchsten Veränderungsraten bei den Kaufpreisvorstellungen

Die im Segmentvergleich seit 2019 stärkste (nominale) Veränderung bei den Verkaufspreiserwartungen gibt es in beiden Teilsegmenten des Verarbeitenden Gewerbes (Tabelle 1). Inhaberinnen und Inhaber aus dem FuE-intensiven Verarbeitenden Gewerbe<sup>10</sup> schätzen den Kaufpreis ihres Unternehmens bei einer Unternehmensnachfolge in den kommenden fünf Jahren um 51 % höher ein als noch 2019. Im Sonstigen Verarbeitenden Gewerbe<sup>11</sup> liegt die Steigerung sogar bei 62 % im selben Zeitraum. Eine Preissteigerung im ähnlichen Ausmaß findet sich bei mittelständischen Unternehmen aus dem Baugewerbe (+51 %) – allerdings nehmen hier die Inhaberinnen und Inhaber im Durchschnitt nur halb so hohe absolute Einschätzungen der Unternehmenswerte vor. Am anderen Ende des Spektrums stehen KMU aus dem Einzel- und Großhandel. Dort werden die gegenwärtigen Unternehmenswerte (bei angestrebter Nachfolge) „nur“ 22 % höher bewertet als noch im Jahr 2019. Mit anderen Worten: Inflationsbereinigt haben die Kaufpreisvorstellungen seitdem in etwa stagniert.

Wie realistisch sind die Kaufpreisvorstellungen der Mittelständler? Ein Einordnungsversuch anhand von Umsatz-Multiples

Inwieweit die von den Unternehmen aktuell angesetzten Wertvorstellungen bzw. angestrebten Kaufpreise realistisch, und damit in Verhandlungen auch tatsächlich erzielbar sind, ist schwierig zu bewerten. Ein generell anerkanntes und in der Nachfolgepraxis einheitlich genutztes Schema für die Bestimmung von Kaufpreisen existiert nicht. Zumindest einen Ausgangspunkt für die beteiligten Verhandlungspartner können so genannte Multiplikatoren auf Basis von Expertenschätzungen oder/und tatsächlich realisierten Übergaben bieten. Diese geben meist branchenspezifische Korridore an, das „Wievielfache“ des Umsatzes eines Unternehmens als Kaufpreis in der Regel realistisch ist.

Tabelle 2 gibt hierzu exemplarisch die „FINANCE-Umsatz-Multiples“ bzw. die entsprechenden Korridore für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 20 Mio. EUR an – differenziert nach 20 Teilbranchen.<sup>12</sup> Die Spannbreite ist dabei erheblich und reicht von durchschnittlich 25–50 % für Unternehmen aus dem Bereich Bau / Handwerk und bis zu 160–249 % für Unternehmen aus dem Pharmabereich. Das macht bereits deutlich, dass eine Kaufpreisermittlung keinem generellen Schema folgen kann. Auch existiert kein branchenübergreifender Gesamtmultiplikator. Bei aggregierter Betrachtung der (ungewichteten) Mittelwerte der unteren und oberen Bewertungsbandbreiten liegt der Kaufpreis eines Unternehmens nach Experteneinschätzung hier zwischen 69 und 112 % des einfachen Jahresumsatzes (und zeigt sich kaum verändert seit dem Jahr 2018).

Auch der Vergleich von Jahresumsätzen und anvisierten Kaufpreisen im Rahmen des Nachfolge-Monitorings Mittelstand 2025 legt eine im Durchschnitt gestiegen Bewertung der Altinhaber ihrer Unternehmen nahe. Der Umsatz-Multiplikator<sup>13</sup> für die Gesamtheit der mittelständischen Nachfolgeplaner (unabhängig vom Zeitraum bis zur geplanten Nachfolge) steigt von durchschnittlich 89 % im Jahr 2018, über 110 % im Jahr 2019 auf nunmehr 120 %. Mit anderen Worten: Im Durchschnitt streben die Nachfolgeplaner im Mittelstand im Jahr 2025 das 1,2-fache ihres Jahresumsatzes als Kaufpreis an. Gespiegelt an den Daten der FINANCE-Umsatz-Multiples würde dies einen (im Durchschnitt) höheren Ansatz der mittelständischen Nachfolgeplaner nahelegen. Das ist insofern nachvollziehbar, da die Senior-Generation naturgemäß an einem möglichst hohen Verkaufspreis interessiert sein dürfte.

Tabelle 2: FINANCE-Umsatz-Multiples im Micro-Cap Segment nach Branchen

November 2025; Unternehmen mit einem Jahresumsatz von unter 20 Mio. EUR, Aufsteigende Sortierung nach Höhe des Minimum-Wertes

	Minimum	Maximum
Bau / Handwerk	0,25	0,50
Stationärer Handel	0,30	0,55
Fahrzeugbau und -zubehör	0,38	0,57
Touristik	0,40	0,80
Textil / Bekleidung	0,41	0,63
Transport / Logistik	0,41	0,75
E-Commerce	0,43	0,87
Maschinen- und Anlagenbau	0,46	0,69
Beratende Dienstleistungen	0,56	1,03
Kosmetik	0,60	1,20
Chemie	0,65	1,16
Medien	0,70	1,03
Versorgungsbetriebe	0,74	1,29
Elektrotechnik / Digitalindustrie	0,75	1,15
Nahrungs- und Genussmittel	0,79	1,15
Telekommunikation	0,80	1,20
Erneuerbare Energien	0,86	1,30
Software / IT-Services	1,33	2,30
Medizintechnik / Gesundheitsindustrie	1,38	1,81
Pharma	1,60	2,49

Anmerkung: Basis für die FINANCE-Multiples sind umgesetzte Transaktionen aus der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) sowie Experteneinschätzungen von rund 20 M&A-Beratungen. Eine Aktualisierung erfolgt sechs Mal jährlich. Es werden Korridore von Umsatz-, Ebit und Ebitda-Multiples für 20 Branchen und vier Unternehmensgrößenklassen abgefragt und gemittelt (Medianwerte).

Quelle: FINANCE: <https://www.finance-magazin.de/finance-multiples/>

Entgegen dem Durchschnitt des Umsatz-Multiplikators auf Basis des Nachfolge-Monitorings (der deutlich gestiegen ist) ist der Median seit dem Jahr 2018 allerdings nahezu gleichgeblieben und liegt im Jahr 2025 bei 60 %. Das heißt, die Hälfte der mittelständischen Nachfolgeplaner setzt nach wie vor etwa 60 % des einfachen Jahresumsatzes als Kaufpreis an. In der Gesamtsicht sind die Ergebnisse ein Indiz dafür, dass die überwiegende Mehrheit der mittelständischen Nachfolgeplaner keine zu hohen Kaufpreiseinschätzungen anlegen.<sup>14</sup>

### Gründerinnen und Gründer weiter händeringend gesucht, Engpass bei Nachfolgekandidaten weiter ausgeprägt

So wichtig eine Übereinkunft beim Kaufpreis für den Nachfolgeerfolg auch ist – der in der Gesamtsicht zentrale Punkt im Nachfolgegeschehen ist sie nicht. Die mit Abstand bedeutendste Hürde setzt früher an.

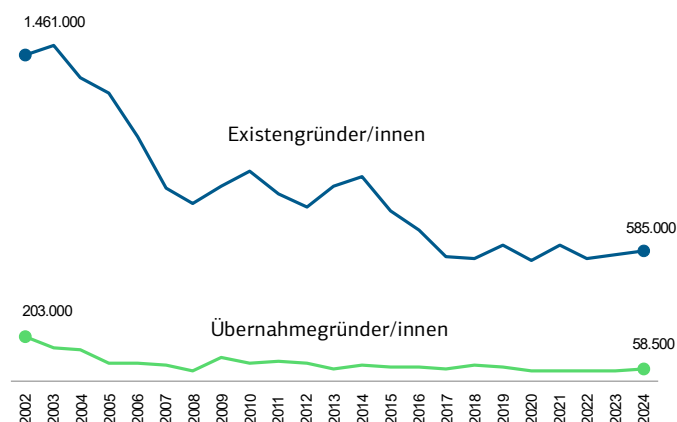
Ungeachtet der am aktuellen Rand leicht gestiegenen Gründungstätigkeit in Deutschland sind die nachrückenden Gründergenerationen weiterhin zu gering besetzt. Im Jahr 2024 lag die Zahl der Existenzgründungen in Deutschland bei 585.000, immerhin ein Plus von drei Prozent im Jahresvergleich.<sup>15</sup> Das ist allerdings nicht nur weit abseits der vormals erreichten Werte rund um die Jahrtausendwende. Es sind bei Weitem nicht ausreichend Gründerinnen und Gründer, um die demografisch bedingte Schieflage bei den Inhaberinnen und Inhabern mittelständischer Unternehmen aufzufangen oder auszugleichen. Erwerbstätige ziehen bereits seit Längerem eine abhängige Beschäftigung einer Selbstständigkeit vor. Hier spielt die seit vielen Jahren hervorragende Arbeitsmarktlage in Deutschland eine gewichtige Rolle. Im Jahr 2024 waren zuletzt so viele Personen wie noch nie seit der deutschen Vereinigung im Jahr 1990 erwerbstätig. Der Engpass in Sachen Unternehmensnachfolge („Nachfolgelücke“) besteht fort.

Dabei ist auch wichtig, dass nicht allein die sinkende Zahl der Existenzgründungen ausschlaggebend ist. Vielmehr fehlen derivative Gründungen. Damit sind diejenigen Gründerinnen und Gründer gemeint, die auf bestehenden Unternehmensstrukturen aufsetzen. Im Jahr 2024 beschränkten sich nur 17 % der Gründerinnen und Gründer den Weg einer Übernahme oder tätigen Beteiligung – der Anteil am gesamten Gründungsgeschehen hat sich seit 2002 mehr als halbiert.

Konsequenterweise liegt die größte Hürde im Zusammenhang mit einer Unternehmensnachfolge aus Sicht der Inhaberinnen und Inhaber daher in der Schwierigkeit, geeignete Nachfolgekandidaten zu finden (Grafik 8). 69 % aller mittelständischen Unternehmen sehen hier ein Hemmnis – auch solche Unternehmen, die in absehbarer Zeit noch keine konkreten Nachfolgeüberlegungen anstellen.

### Grafik 7: Existenzgründungen in Deutschland

Anzahl der Existenzgründer (insgesamt und Übernahmegründer)

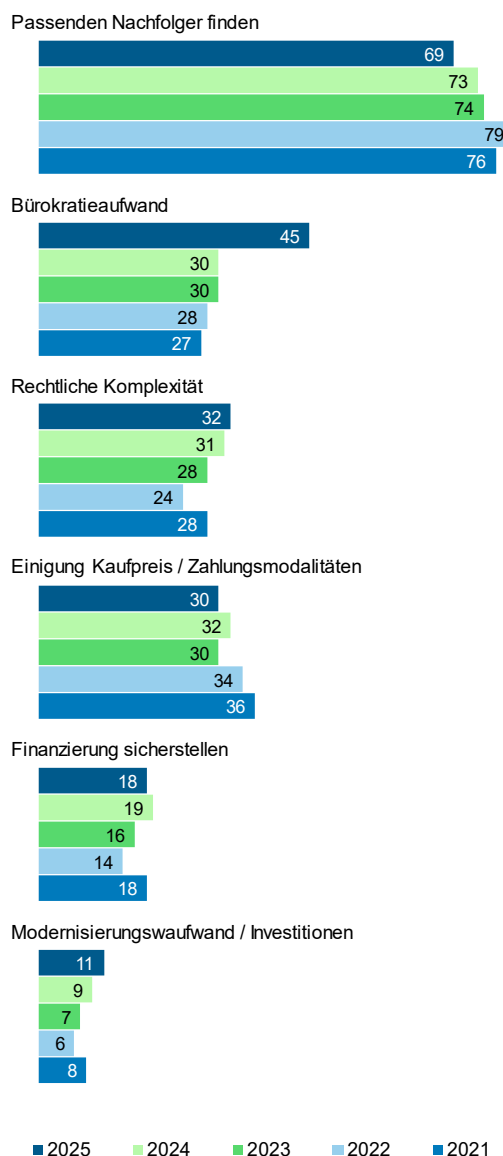


Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Hier spielen verschiedene Faktoren zusammen. Zuvorderst gibt es schlicht zu wenige Gründerinnen und Gründer. Das begrenzt die Menge an potenziellen Nachfolgern von Beginn an. Hinzu kommt die Schwierigkeit, überhaupt mit Nachfolgeinteressierten zusammenzukommen. Schwierig ist allein schon ein möglicher Erstkontakt, denn vielfach fehlt es an Wissen über Ansprechpartner, überregionale Netzwerke oder Beratungsangebote. An diesen Hürden setzen sogenannte Nachfolgebörsen an, wie bspw. [nexxt-change.de](https://www.nexxt-change.de), die Unternehmerschaft und Nachfolgeinteressierte zusammenbringen (siehe Box dazu). Aber selbst nach dem anfänglichen Zusammenfinden beider Seiten ist die Passgenauigkeit auf fachlicher und persönlicher Ebene selten ein Selbstläufer. Gleiches gilt für die notwendigen Qualifikationen der interessierten Nachfolgekandidaten (Markt- und Branchenkenntnisse, Führungserfahrung, ggf. Technologieverständnis, kaufmännisches Wissen, etc.). Das alles macht den Mangel an geeigneten Kandidaten zum größten Stolperstein.

### Grafik 8: Hürden einer Unternehmensnachfolge

Anteile am gesamten Mittelstand in Prozent; Mehrfachnennungen möglich.



Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2017–2025.

Im Gleichschritt mit den Bewertungen der Stilllegungsursachen entwickelt sich auch bei der generellen Einschätzung der Nachfolgehürden der Bürokratie-Aspekt. Bürokratische Fallstricke rutschen auf Rang 2 der Nachfolgehürden vor (45 %). Dazu passt ebenso, dass die rechtliche bzw. steuerrechtliche Komplexität der Nachfolge von 32 % der Unternehmen als Hürde wahrgenommen wird. Auch bei diesem Punkt zeigt die Tendenz nach oben hin zu einer stärkeren Relevanz in den letzten Jahren. Finanzierungsaspekte spielen nach wie vor nicht die dominierende Rolle. 18 % der Unternehmen sehen eine Hürde in der Sicherstellung der Finanzierung durch die Nachfolgerin bzw. den Nachfolger.<sup>16</sup> Etwas an Bedeutung zugenommen hat aus Unternehmenssicht der eventuell anstehende Modernisierungsaufwand im Zuge oder im Vorfeld der Nachfolge (11 %).

### Nexxt-change

Die **nexxt-change** ist eine seit 2006 bestehende, kostenfreie digitale Plattform zur Unternehmensnachfolge ([www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)). Sie wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE), der KfW sowie den Partnern (DIHK, ZDH, BVR und DSGVO) gemeinsam betrieben. Die Plattform vernetzt Unternehmen, die eine Übergabe planen, mit potenziellen Übernehmern. Aktuell unterstützen 431 Regionalpartner auf der nexxt-change Übergebende bei der Erstellung und Veröffentlichung von Inseraten und beraten sie zu allen relevanten Nachfolgefragen. Seit dem Start der nexxt-change wurden bereits 22.300 Unternehmensübergaben angestoßen.

Im Auftrag des BMWE wird die nexxt-change von der KfW neu aufgesetzt. Dabei werden innovative Funktionen sowie moderne Technologien implementiert, sodass die Bedürfnisse der Nutzer zielgenau adressiert werden. Die nexxt-change 2.0 wird die Stärken der bisherigen Plattform gezielt ausbauen und die Nutzer konsequent entlang des gesamten Nachfolgeprozesses begleiten. Sie wird einen qualitätsgesicherten Inseratsprozess, verbesserte Such- und Matching-Funktionen sowie eine durchgängig prozessorientierte Nutzerführung – von der Vorbereitung über die Sichtbarkeit bis hin zur Kontaktabstimmung und den weiteren Schritten – bieten. Die nexxt-change 2.0 wird in ihrer Rolle als zentrale Plattform für Unternehmensnachfolgen in Deutschland überregional, aggregierend und unabhängig betrieben sowie vollständig von der KfW finanziert.

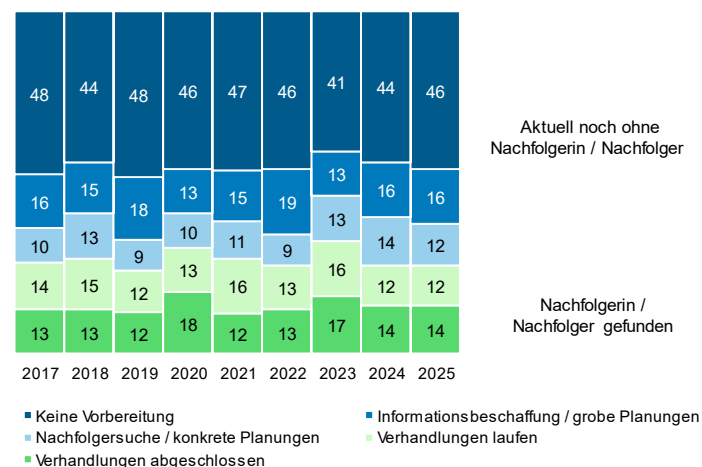
### Kurzfristanachfolgen 2025 und 2026 mit sehr gutem Planungsstand, ungewollte Stilllegungen aufgrund unerfüllter Nachfolgewünsche aktuell seltener

Kaum verändert präsentiert sich im Jahr 2025 der Planungsstand bei den nachfolgesuchenden Unternehmen im Mittelstand: 26 % der Nachfolgeplanenden haben bereits eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger gefunden (Grafik 9). Davon hatten 14 % die Verhandlungen bereits abgeschlossen, und 12 % befanden sich zum Erhebungszeitpunkt zumindest bereits in Verhandlungen. Eine deutliche Verbesserung beim Planungsstand zeichnet sich hiernach nicht ab – wäre aber mehr als wünschenswert angesichts der kaum überzubetonenden Bedeutung einer möglichst frühzeitigen und intensiven Vorbereitung. Oftmals scheitert die erfolgreiche Umsetzung einer

Nachfolge schlicht am zu späten Einstieg in die Vorbereitungen. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) empfiehlt diesbezüglich spätestens drei Jahre vor der gewünschten Übergabe mit konkreten Planungen und der Nachfolgesuche zu beginnen.

### Grafik 9: Stand der Vorbereitungen bei angestrebter Unternehmensnachfolge

Unternehmensanteile in Prozent.



Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2017–2025.

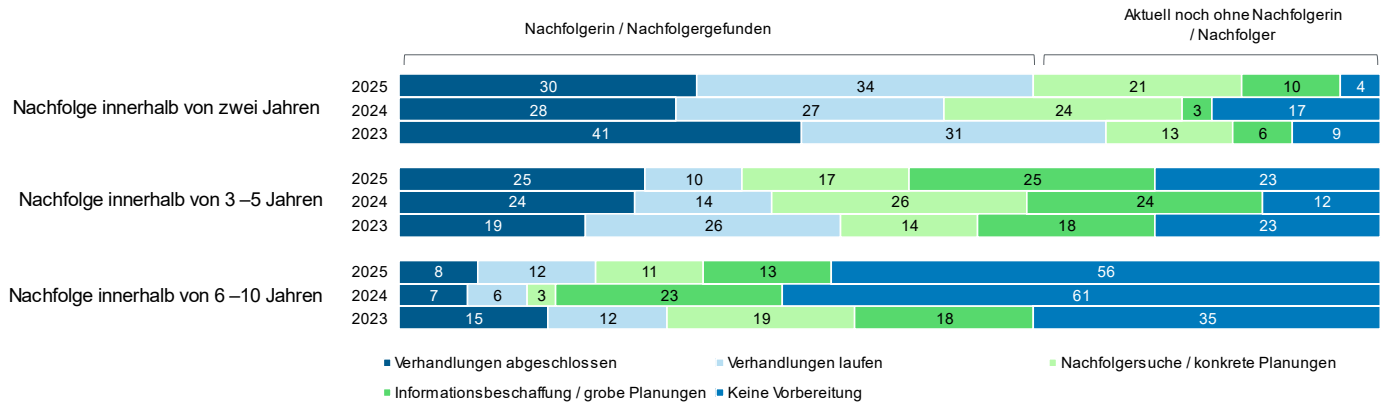
In Anbetracht des notwendigen Planungsvorlaufs und der hohen zu überwindenden Hürden ist der **Status der rund 186.000 kurzfristig anstehenden Nachfolgen** von besonderem Interesse (Grafik 10). Hier ergibt sich ein in der Gesamtsicht positiver Eindruck. Von diesen Kurzfristanachfolgen waren zum Erhebungszeitpunkt bereits 119.000 bereits final ausgehandelt (30 %) oder befanden sich in konkreten Verhandlungen (34 %) und haben damit zumindest die größte Hürde überwunden und grundsätzlich gute Chancen, die bis Ende 2026 geplante Nachfolge auch zu realisieren (64 %).

Vielen Unternehmen wird eine Nachfolge trotz aktiven Engagements aufgrund der Vielzahl an zu überwindenden Hürden nicht vergönnt sein oder sich eine solche auf dem Weg dorthin als unrealistisch herausstellen. Positiv ist im Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025 diesbezüglich herauszustellen, dass nur sehr wenige Inhaberinnen und Inhaber mit kurzfristigen Nachfolgeplänen entweder noch gar nicht in den Prozess eingestiegen sind (4 %) oder bislang nur Informationen gesammelt haben (10 %). Mit dem Scheitern ihrer Nachfolgepläne müssen aktuell demnach nur rund 14 % der Unternehmen rechnen, die eine Nachfolge in den kommenden zwei Jahren realisieren möchten (26.000). Dort wird sich der Wunsch nach einer kurzfristigen Nachfolgeregelung aller Wahrscheinlichkeit nach nicht mehr umsetzen lassen, zumindest nicht zum geplanten Zeitpunkt. Immerhin Verzögerungen sind bei rund 21 % der Kurzfristplaner zu erwarten. Diese Unternehmen befanden sich zum Erhebungszeitpunkt noch auf der Suche nach geeigneten Personen.



## Grafik 10: Stand der Vorbereitungen nach Rückzugszeitpunkt

Unternehmensanteile in Prozent.



Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2017–2025.

### Die Sicherung der Nachfolgen ist ein wesentliches Teil des Investitionspuzzles

Die Investitionsneigung der mittelständischen Unternehmen in Deutschland lässt sich als eher zurückhaltend bezeichnen. Und das bereits schon über einen längeren Zeitraum. Zuletzt stagnierte die Bereitschaft der KMU, Investitionen anzugehen und bleibt damit weiter nahe dem Allzeittief. Der Anteil von Unternehmen mit Investitionsprojekten lag lediglich bei 39 %. Mit Blick auf die Sicherung der zukünftigen Wettbewerbsfähigkeit und auf die Investitionsbedarfe, die sich aus der dualen Transformation für den Unternehmenssektor ergeben, sind dies wenig erbauliche Entwicklungen. Auch ungeklärte Unternehmensnachfolgen sind Teil des Problems – eine ungeklärte Nachfolge wirkt wie eine Bremse auf die Investitionstätigkeit.<sup>17</sup>

Zum generellen Wunsch, in höherem Alter keine größeren, langjährigen finanziellen Verpflichtungen mehr eingehen (auch dies führt grundsätzlich bereits zu sinkender Investitionsneigung) zu wollen, gesellt sich in diesen Fällen eine hohe Unsicherheit auf Seiten der Alteigentümer. Und zwar dahingehend, ob ein potenzieller Nachfolger den künftigen Ertrag einer Investition gleich hoch bewertet wie er selbst – und dies entsprechend im Kaufpreis berücksichtigt. Das blockiert (verständlicherweise) die Investitionsfreude auf Seiten der Senior-Generation. Je näher der Zeitpunkt der geplanten Übergabe bzw. des Verkaufs rückt, desto stärker werden Investitionen zurückgefahren: In Unternehmen mit kurzfristigen Nachfolgeplänen sinkt das jährliche Investitionsvolumen um rund 32 %.

Entscheidend ist, die Unsicherheit auf Inhaberseite zu mindern oder, im besten Fall, gänzlich abzubauen. Dann wird auch bei bevorstehender Nachfolge investiert. Das zeigt das Investitionsverhalten bei denjenigen mittelständischen Unternehmen, die ihre Nachfolgepläne bereits umgesetzt haben. Eine geklärte Nachfolgeregelung lässt die Investitionen noch einmal ansteigen. Generell sind hier Rahmenbedingungen gefordert, die das Investitionsumfeld speziell für ältere Unternehmensinhaber attraktiver gestalten. Dies betrifft insbesondere die Fortbestandsperspektiven durch eine gesicherte Nachfolge.

Aus übergeordneter Perspektive gilt darüber hinaus nach wie vor: Es braucht nachhaltig mehr Gründungsbereitschaft und letztlich Existenzgründerinnen und -gründer in Deutschland. Eine unternehmerische Tätigkeit bzw. der Karrierepfad in der

Leitung eines mittelständischen Unternehmens muss eine selbstverständliche Alternative zum Angestelltenverhältnis werden. Unternehmen sollten nicht allein aus Altersgründen der handelnden Personen schließen müssen. Um den Mittelstand in seiner Breite zu erhalten ist es essenziell, den Wunsch nach beruflicher Selbstständigkeit zu erhöhen.

### Datenbasis: Das KfW-Mittelstandspanel

Den Auswertungen des Nachfolge-Monitorings Mittelstand 2025 liegt das KfW-Mittelstandspanel als zentrale Datenquelle zugrunde. 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. Durch die **Repräsentativität** für sämtliche mittelständische Unternehmen aller Größenklassen und Branchen in Deutschland bietet das KfW-Mittelstandspanel die Möglichkeit, Hochrechnungen auch für Kleinunternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten durchzuführen. Das KfW-Mittelstandspanel steht auch Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern im Rahmen von Forschungsoperationen zur Verfügung.<sup>18</sup>

Durchgeführt wird die Befragung von der GfK GmbH, im Auftrag der KfW Bankengruppe. Wissenschaftlich beraten wurde das Projekt vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim. Der Befragungszeitraum der Hauptbefragung der 23. Welle des KfW-Mittelstandspanels lief vom 10.02.2025 bis zum 20.06.2025. In der 23. Welle haben sich **13.079 mittelständische Unternehmen** beteiligt.

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 Werteklassen vorliegt, handelt es sich bei den angegebenen Durchschnittswerten daher um Approximationen mit einer Tendenz zur Unterschätzung.

Weiterführende Informationen finden Sie im Internet unter:  
[www.kfw-mittelstandspanel.de](http://www.kfw-mittelstandspanel.de)

<sup>1</sup> KfW Research begleitet den Generationenwechsel im Mittelstand schon seit längerer Zeit mit jährlichen Veröffentlichungen. Um der 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. (2025), Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2024: Jedes vierte Unternehmen denkt über Geschäftsaufgabe nach – Alter ist Hauptgrund, Fokus Volkswirtschaft Nr. 481, KfW Research – Schwartz, M. (2024), Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2023: Trotz Nachfolgerengpass sind drei Viertel der Übergaben bis Ende 2024 geregelt, Fokus Volkswirtschaft Nr. 450, KfW Research – Schwartz, M. (2023), Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2022: Knappheit an Nachfolgekandidaten nimmt zu, Misserfolge dürften häufiger werden, Fokus Volkswirtschaft Nr. 424, KfW Research. – Leifels, A. und M. Schwartz (2022), Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2021: Wieder mehr Planungen nach Corona-Knick – Familiennachfolge in der Krise beliebt, Fokus Volkswirtschaft Nr. 365, KfW Research – Leifels, A. (2020), Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2020: Gut vorbereitet in die Krise – Corona verschärft Gründungsengpass, Fokus Volkswirtschaft Nr. 308. – Schwartz, M. (2019), Nachfolge-Monitoring Mittelstand: Entlastung bei Nachfolgen auch dank mehr Übernahmen – Externe Investoren gesucht, Fokus Volkswirtschaft Nr. 274, KfW Research. – Schwartz, M. (2019), Nachfolge-Monitoring Mittelstand: Planungen stabil auf hohem Niveau, Fokus Volkswirtschaft Nr. 241. – Schwartz, M. (2018), Generationenwechsel im Mittelstand: Bis 2019 werden 240.000 Nachfolger gesucht, Fokus Volkswirtschaft 197, 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.

<sup>2</sup> Zur aktuellen Ausgabe siehe Schwartz, M. und J. Gerstenberger (2025), KfW-Mittelstandspanel 2025: Stetiger Kurs, aber Gegenwind voraus: Mittelstand stabil im Rezessionsjahr, Handelskonflikte am Horizont, KfW Research. Generell zum KfW-Mittelstandspanel: <https://www.kfw.de/%C3%9Cber-die-KfW/KfW-Research/KfW-Mittelstandspanel.html>.

<sup>3</sup> DIHK (2025), DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2025, Zeit zu handeln – Unternehmensnachfolgen einfacher machen! Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK), Berlin.

<sup>4</sup> Die Gruppe der Inhaber, für die eine spätere Stilllegung des Unternehmens aktuell zumindest eine ernsthafte Option darstellt, 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.

<sup>5</sup> Nicht zu vernachlässigen ist ebenso, dass Kinder von Unternehmerinnen und Unternehmen direkt im Lebensumfeld erfahren, mit welchen Schwierigkeiten, Hürden und nicht selten auch persönlichen und finanziellen Entbehrungen eine Selbstständigkeit bzw. Unternehmertum verbunden sein kann. Dies mag abschreckend wirken. Allerdings gibt es durchaus auch positive Signale. So konstatiert die Stiftung Familienunternehmen der nachfolgenden Generation (16- bis 40-jährige Vertreter eines familiengeführten Unternehmens) eine steigende Nachfolgebereitschaft, Entschlossenheit zur Verantwortungsübernahme, unternehmerisches Selbstbewusstsein bei gleichzeitigem Traditionsbewusstsein (<https://www.familienunternehmen.de/fokus/unternehmensnachfolge>)

<sup>6</sup> Abel-Koch, J. (2024), Mittelstand sieht wachsende Risiken für seine internationale Wettbewerbsfähigkeit. Fokus Volkswirtschaft Nr. 471, KfW Research.

<sup>7</sup> Schwartz, M. (2025), Sieben Prozent der Arbeitszeit im Mittelstand für bürokratische Prozesse, Fokus Volkswirtschaft Nr. 495, KfW Research.

<sup>8</sup> Nachfolgeplanende Unternehmen sind in aller Regel durch sehr gute Ertragskraft, Eigenkapitalstärke und finanzielle Robustheit gekennzeichnet Schwartz, M. und A. Leifels (2022), Geschäftsaufgaben im Mittelstand: Nachfolgermangel, Rentenalter und geringe wirtschaftliche Attraktivität entscheidend, Fokus Volkswirtschaft Nr. 393, KfW Research.

<sup>9</sup> Gerstenberger, J. (2024), M&A-Deals im deutschen Mittelstand – Corona-Schock noch nicht verdaut, Fokus Volkswirtschaft Nr. 472, KfW Research.

<sup>10</sup> Als Forschungs- und Entwicklungsintensives (FuE-intensives) Verarbeitendes Gewerbe werden diejenigen Teilbranchen des Verarbeitenden Gewerbes verstanden, deren durchschnittliche Forschungs- und Entwicklungsintensität (FuE-Intensität: Quotient aus FuE-Aufwendungen und Umsatz) bei über 3,5 % liegt. Die Abgrenzung basiert auf der sogenannten NIW / ISI-Liste wissenschaftsintensiver Industrien und Dienstleistungen, die wiederum auf der WZ2008-Systematik des Statistischen Bundesamts fußt. Quantitativ bedeutend sind vor allem Maschinenbau, Medizin-, Mess-, Steuer- und Regeltechnik sowie Fahrzeugbau, Pharmazie und Herstellung von Büromaschinen.

<sup>11</sup> Die Teilbranche des Sonstigen Verarbeitenden Gewerbes (nicht FuE-intensives Verarbeitendes Gewerbe) wird hauptsächlich durch Unternehmen aus dem Ernährungsgewerbe, dem Holzgewerbe sowie aus den Bereichen der Herstellung von Metallerzeugnissen und durch nicht näher spezifiziertes Verarbeitendes Gewerbe repräsentiert.

<sup>12</sup> Die entsprechenden Daten wurden vom FINANCE-Magazin für diese Publikation zur Verfügung gestellt. Eine ausführliche Erläuterung zur Datenerhebung, zur Methodik, zu den beteiligten Experten oder zu den Teilbranchen kann dem entsprechenden Internetauftritt entnommen werden: <https://www.finance-magazin.de/finance-multiples/>

<sup>13</sup> 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 darüber hinaus die im Kasten genannten Interpretationseinschränkungen bei der Berechnung der Unternehmenswerte.

<sup>14</sup> Bereits in der Vergangenheit konnte gezeigt werden, dass es keine Anzeichen einer systematischen Überschätzung der Kaufpreise durch aktuelle Inhaber im Mittelstand gibt. Oftmals preisen Alteilgentümer die Anstrengungen des Aufbaus ihres Unternehmens in der Vergangenheit und die damit verbundenen Emotionen mit ein („Herzblutendite“). In der Folge würden Kaufpreise angestrebt, die nicht selten über dem sachlich angemessenen Wert liegen. Siehe hierzu im Detail Schwartz, M. (2019), Kaufpreise bei Nachfolge im Mittelstand, Fokus Volkswirtschaft Nr. 251, KfW Research.

<sup>15</sup> Metzger, G. (2025), KfW-Gründungsmonitor 2025: Gründungstätigkeit in wirtschaftlich unsicheren Zeiten: zuletzt besser als erwartet, aber nach wie vor (zu) niedrig, KfW Research.

<sup>16</sup> Dabei ist diese Problematik bei größeren Unternehmen häufiger relevant als bei Kleinunternehmen. Das ist nachvollziehbar, da in der Regel mit der Unternehmensgröße die Vermögenswerte eines Unternehmens ansteigen (Immobilien, Grundstücke, Maschinen, Fuhrpark, immaterielle Vermögenswerte, etc.). Die Finanzierung dürfte somit komplexer sein. Siehe dazu Schwartz, M. (2019), Kaufpreise bei Nachfolge im Mittelstand, Fokus Volkswirtschaft Nr. 251, KfW Research.

<sup>17</sup> Schwartz, M. und J. Gerstenberger (2025), Alterung: unterschätztes Hemmnis von Investitionen im Mittelstand, Fokus Volkswirtschaft Nr. 508, KfW Research.

<sup>18</sup> <https://www.kfw.de/KfW-Konzern/KfW-Research/Über-KfW-Research/Forschungsk Kooperationen/>