

Band
4

Nachfolgemonitor 2021



Creditreform 
Rating



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

IMPRESSUM

Dieses Werk wird herausgegeben vom KCE Kompetenzzentrum für Entrepreneurship & Mittelstand der FOM Hochschule für Oekonomie & Management gGmbH.

Herausgeber (verantwortlich)

Prof. Dr. Holger Wassermann (Wissenschaftliche Leitung), Prof. Dr. Sascha Frohwerk, Prof. Dr. Carsten Kruppe, Dr. Benjamin Mohr (Arbeitsgruppe)

Kontakt

KCE Kompetenzzentrum für Entrepreneurship & Mittelstand
der FOM Hochschule für Oekonomie & Management gGmbH
Leimkugelstraße 6
45141 Essen
www.fom-kce.de
holger.wassermann@fom.de

Gestaltung, Satz und Layout

GRUNDLER UKOM.
Maienweg 41, 71540 Murrhardt
www.grundler-ukom.de

Nachfolgemonitor, Band 4

Essen 2021

ISSN (Print) 2629-8902

ISSN (eBook) 2629-8961

ISBN (Print) 978-3-89275-206-6

ISBN (eBook) 978-3-89275-207-3

© 2021 by



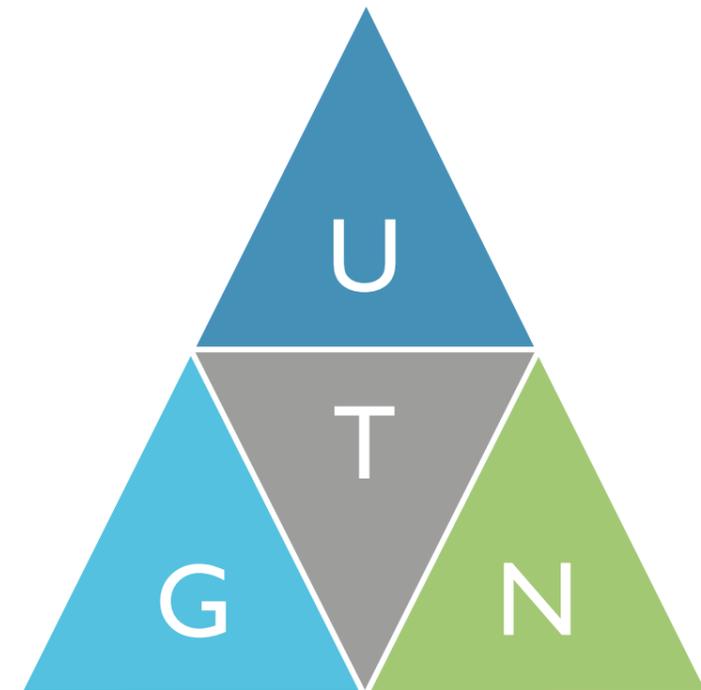
MA Akademie Verlags- und Druck-Gesellschaft mbH

Leimkugelstraße 6

45141 Essen

info@mav-verlag.de

Das Werk einschließlich seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urhebergesetzes ist ohne Zustimmung der Herausgeber unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.



Liebe Leserin, lieber Leser,

der Ausbruch der Covid-19-Pandemie und die Notfallmaßnahmen zu ihrer Eindämmung haben im zurückliegenden Jahr zu einer weitreichenden Lähmung der Weltwirtschaft geführt und eine massive Welle fiskal- und geldpolitischer Stützungsmaßnahmen ausgelöst, um die wirtschaftlichen und finanzmarktbezogenen Auswirkungen dieser Kombination aus extremen Angebots- und Nachfrageschocks abzumildern. Inzwischen kann man mit Fug und Recht behaupten, dass die durch das neuartige Coronavirus verursachte Krise zur größten Belastungsprobe für die globale Wirtschaft seit dem Zweiten Weltkrieg geworden ist.

Mehr als ein Jahr nach Beginn der weltweiten Pandemie sorgen die zunehmende Verfügbarkeit von Impfstoffen, intelligente Impfstrategien und die anhaltende umfangreiche Unterstützung durch die Finanz- und Geldpolitik für eine wirtschaftliche Erholung. Während Schulden vorerst erschwinglich bleiben, nicht zuletzt dank der anhaltend akkommodierenden Geldpolitik, wird der Abbau der zum Teil rekordhohen staatlichen Verbindlichkeiten in den kommenden Jahren eine mehr als herausfordernde Aufgabe sein. So soll in vielen Ländern die Transformation hin zu einem grüneren und stärker digitalisierten Wirtschaftswachstum finanziert werden, während es gleichzeitig langfristige negative Auswirkungen aus dieser Krise zu minimieren gilt.

Auch die deutsche Volkswirtschaft konnte sich den verheerenden Auswirkungen der Pandemie nicht entziehen. Nachdem die hiesige Wirtschaftsleistung zehn Jahre ununterbrochen expandiert war – zwischen 2010 und 2019 durchschnittlich um 1,9% – schrumpfte sie 2020 um 4,8%. Unterbrechungen der Lieferketten resultierten in einer erheblichen Beeinträchtigung der Wirtschaftsaktivität im Verarbeitenden Gewerbe, während gesundheitspolitische Einschränkungen zu einem starken Rückgang im stationären Handel, bei HoReCa und anderen kontaktintensiven Dienstleistungen führten.

Der kurzfristige Ausblick bleibt herausfordernd und ist mit erheblichen Unsicherheiten behaftet. Die Maßnahmen zur Bekämpfung der dritten Welle belasteten die wirtschaftliche Aktivität im Bereich der kontaktintensiven Dienstleistungen bis in das zweite Quartal dieses Jahres hinein, verstärkt durch das Ende der reduzierten Mehrwertsteuer, während Lieferengpässe die Industrieaktivität dämpften.

Dennoch ist die deutsche Wirtschaft auf dem Weg zu einem starken Aufschwung im Sommerhalbjahr, da die Regierung im Mai begann, die Beschränkungen aufzuheben. Mehr Impfungen und rückläufige Infektionsraten gehen Hand in Hand mit einer graduellen Lockerung der Beschränkungen. Bis zum 15. Juni hatten 57,7% der Erwachsenen in Deutschland mindestens eine Dosis erhalten, 25,6% waren vollständig geimpft (EU-Durchschnitt 51,9% bzw. 27,3%).

Gut gefüllte Auftragsbücher und das positive Geschäftsklima in der Industrie deuten darauf hin, dass die Investitionen und Exporte wieder wachsen sollten. Die Perspektiven für die Bauwirtschaft stellen sich angesichts eines weiter hohen Bauüberhangs weiter konstruktiv dar. Abgesehen von ihren Wachstumsimpulsen sollten die staatlichen Ausgaben zudem dafür sorgen, dass eine große Insolvenzwellen ausbleibt und das Beschäftigungswachstum wiedereinsetzt. Mobilitätsdaten deuten darauf hin, dass der Nachfragestau und die angesammelten Ersparnisse den Konsumausgaben substantielle Impulse verleihen dürften.

Gemäß den aktuellen Prognosen von Creditreform Rating dürfte das deutsche reale BIP um 3,1% in 2021 wachsen und sich im kommenden Jahr auf 3,8% beschleunigen. Allerdings bleibt die Unsicherheit ungewöhnlich hoch, denn die sich ständig weiterentwickelnde Pandemie kann erneute restriktive Maßnahmen erforderlich machen, nicht zuletzt wegen der Verbreitung mutierter Virusstämme wie der Delta Variante.

In solch turbulenten Zeiten können die Bürgschaftsbanken als stabilisierendes Element fungieren. Dies zumindest legen die Ergebnisse der nunmehr dritten Auflage unseres Nachfolgemonitors für das von der Covid-19 Pandemie geprägtem Jahr 2020 nahe. Denn, ohne die Ergebnisse der vorliegenden Analyse vorwegnehmen zu wollen, in den Daten für das abgelaufene Geschäftsjahr war auf den ersten Blick zunächst einmal kein Pandemie-bedingter Einbruch bei den Unternehmensnachfolgen zu sehen.

Dies kann man nun positiv und negativ konnotieren. Wir, die Projektpartner VDB, Creditreform Rating, und das KCE der FOM, tendieren eher zu ersterem und würden in der Rolle, welche die Bürgschaftsbanken in Deutschland im Rahmen der Unternehmensnachfolge spielen, einen wichtigen Baustein der Finanzierung dieses für eine Volkswirtschaft eminent bedeutsamen Prozesses sehen – als eine Art Stabilitätsanker für die Unterstützung der Unternehmenslandschaft in Deutschland. Schließlich trägt der Erhalt von unternehmerischen Potenzialen zur Wirtschaftskraft und zum Erhalt von Arbeitsplätzen ganzer Regionen und so zu deren Wettbewerbsfähigkeit bei.

Bevor wir Ihnen die neuesten Erkenntnisse in Bezug auf das Nachfolgegeschehens in Deutschland präsentieren, möchten wir auf ein zentrales Alleinstellungsmerkmal unserer Untersuchung zu sprechen kommen – die Datenbasis. Wie in den beiden vorangegangenen Jahrgängen, bilden die Daten des VDB und der Creditreform Rating eine äußerst belastbare Datengrundlage zur Analyse dieses doch eher intransparenten Geschäftsprozesses, über den wenige Daten vorliegen.

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

Wir wünschen Ihnen eine interessante und informative Lektüre



Stephan Jansen
Verband Deutscher Bürgschaftsbanken



Michael Munsch
Creditreform Rating



Holger Wassermann
KompetenzCentrum für Entrepreneurship & Mittelstand der FOM Hochschule

Inhaltsverzeichnis

Liebe Leserin, lieber Leser,	4
Einleitung	7
Die wichtigsten Ergebnisse	8
Übernehmende	12
Übergebende	28
Unternehmen	41
Transaktionen	51
Special: Corona	64
Methodik	70
Verzeichnisse und Quellennachweise	80
Danksagung	84
Über die Projektpartner	86

Einleitung

Mit dem Nachfolgemonitor 2021 blicken wir auf jenes Jahr zurück, in welchem die Coronapandemie ihren Beginn genommen hat. Aus diesem Grund ist das diesjährige Special den Auswirkungen der Coronakrise auf das Nachfolgeschehen gewidmet. Einige interessante und zum Teil auch überraschende Ergebnisse können Sie bereits dieser Ausgabe entnehmen. Für die Übernehmenden dieses Jahres war es mit Sicherheit eine ganz besondere Herausforderung, gleich zu Beginn ihrer Unternehmerschaft mit einer solchen Situation konfrontiert zu sein.

Da allerdings die Jahresabschlüsse der übergebenen Unternehmen für das Geschäftsjahr 2020 bei Redaktionsschluss noch nicht vorlagen, konnten in diesem Nachfolgemonitor noch keine Aussagen über die finanziellen Auswirkungen der Pandemie getroffen werden. Daher wird es in der nächsten Ausgabe ein weiteres Corona-Special geben, in dem zu klären sein wird, wie die übernommenen Unternehmen durch die Krise gekommen sind. Ebenfalls mit einem gewissen Zeitverzug werden weitere indirekte Auswirkungen der Krise und der Krisenmaßnahmen auf die Attraktivität einzelner Branchen, auf die Gründungsneigung und auf Finanzierungsbedingungen zu erkennen sein.

Auch wenn die Coronakrise die öffentliche Aufmerksamkeit nach wie vor sehr stark auf sich zieht, heißt dies nicht, dass die anderen Themen, die für die Unternehmensnachfolge von Relevanz sind, „vom Tisch wären“. Ganz im Gegenteil – der demografische Wandel setzt sich fort und verändert sukzessive und unaufhörlich die Altersstruktur der deutschen Unternehmer/innen. Dass hierin neben infrastrukturellen Problemen wie dem Breitbandausbau und den Wettbewerbsstrukturen auf Anbieterseite ein weiterer Grund für die stockende

Digitalisierung im Mittelstand zu suchen ist, kann bislang nur vermutet werden, erscheint aber gerade im Zusammenhang mit dem bereits untersuchten Aspekt des Investitionsstaus durchaus plausibel.

Darüber hinaus gilt es auch, die eher qualitativen Aspekte der Unternehmensnachfolge zu unter-

suchen. Wir sind deshalb sehr froh, an dieser Stelle bereits das erste „Schwesterprojekt“ des Nachfolgemonitors ankündigen zu können – die Untersuchung der Erfolgsfaktoren der Unternehmensnachfolge. Ein Pilotprojekt mit der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen wurde bereits gestartet und verspricht sehr spannende Erkenntnisse. Hieran soll sich eine deutschlandweite Analyse anschließen, deren Ergebnisse auch im Zusammenhang mit dem Nachfolgemonitor ausgewertet werden können, sodass damit insgesamt eine ausgesprochen breite Datenbasis zum Nachfolgeschehen in Deutschland entsteht.

Da der Nachfolgemonitor nun bereits im dritten Jahr erscheint, konnten wir in dieser Ausgabe auch damit beginnen, Zeitreihen mit einem gleitenden Durchschnitt zu zeigen. Dadurch werden temporäre Schwankungen kompensiert und mittel- bis langfristige Entwicklungen und Trends besser erkennbar. Sie erkennen die Darstellung von gleitenden Durchschnitten im Zeitablauf an den geschachtelten Diagrammen, wobei der jüngste Wert jeweils im Vordergrund ist. Diesen Diagrammen ist die Entwicklung des Durchschnitts von jeweils drei Jahren zu entnehmen.

Wie bisher erfolgen die Auswertungen primär für die vier Betrachtungsobjekte Übergebende (G), Übernehmende (N), Unternehmen (U) und Transaktionen (T). Es wird zwischen der Gesamtheit der Unternehmer/innen und den Übergebenden unterschieden – Übergebende sind solche (ehemaligen) Unternehmer/innen, die ihr

Unternehmen im Betrachtungszeitraum bereits übergeben haben; zugleich sind die Übernehmenden oft neue Unternehmer/innen.

Typischerweise wird eine Analyse nach Bundesland und Wirtschaftszweig (Abschnitte der Wirtschaftszweigklassifikation WZ2008) vorgenommen. Eine Legende der Abkürzungen sowohl für die Bundesländer als auch der Wirtschaftszweige befindet sich auf S. 82.



Die wichtigsten Ergebnisse

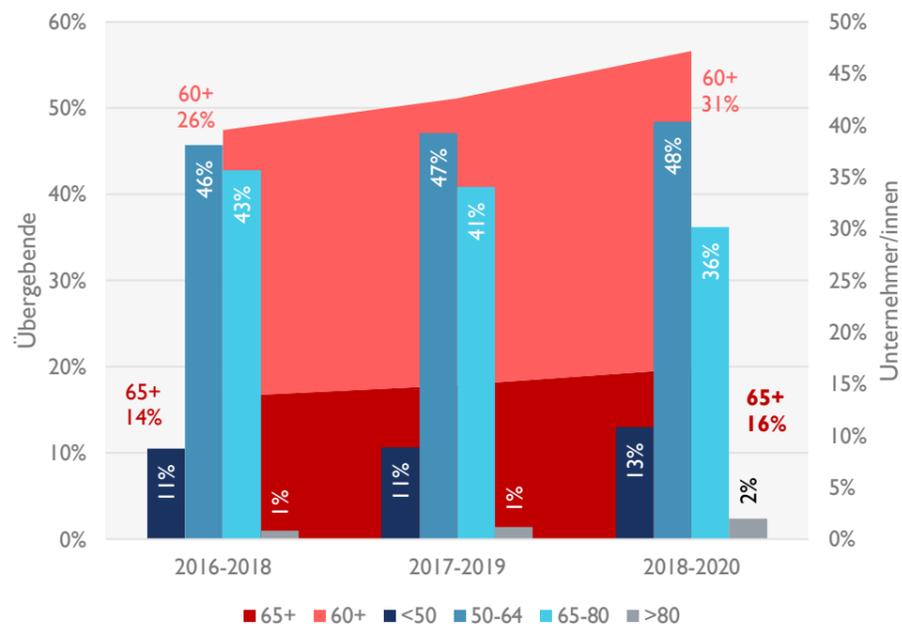
Übergebende

Der demografische Wandel schreitet unverändert voran. Wie erwartet ist der Anteil der Unternehmer/innen in Deutschland, die bereits das 60. oder sogar das 65. Lebensjahr erreicht haben, weiter angestiegen. 2020 war bereits mehr als **jede/r sechste Unternehmer/in 65 Jahre oder älter**. Demographie und Digitale Transformation erscheinen daher tendenziell als nebeneinanderstehende Herausforderungen der deutschen Volkswirtschaft.

Vor dem Hintergrund der vermutlich relativ geringen Anzahl potenzieller Übernehmender scheinen sich die Unternehmer/innen zunehmend früher mit

der Unternehmensnachfolge auseinanderzusetzen und die Übergabe umzusetzen. Inzwischen sind über **60 Prozent der erfolgreich Übergebenden unter 65 Jahren** alt, während der Anteil der Übergebenden ab 65 kontinuierlich zurückgeht. Allerdings scheint zugleich die Gruppe der sehr spät Übergebenden zuzunehmen, mehr als jede/r 40. Unternehmer/in übergibt erst mit 80 Jahren oder später. Abbildung 1 zeigt die Entwicklung des Anteils der Altersgruppen von Unternehmern und Unternehmerinnen (rote Fläche im Hintergrund) und Übergebenden (blaue/grüne Säulen im Vordergrund) im Zeitablauf.

Abb. 1 Entwicklung der Anteile der Altersgruppen an Übergebenden und Unternehmer/innen insgesamt



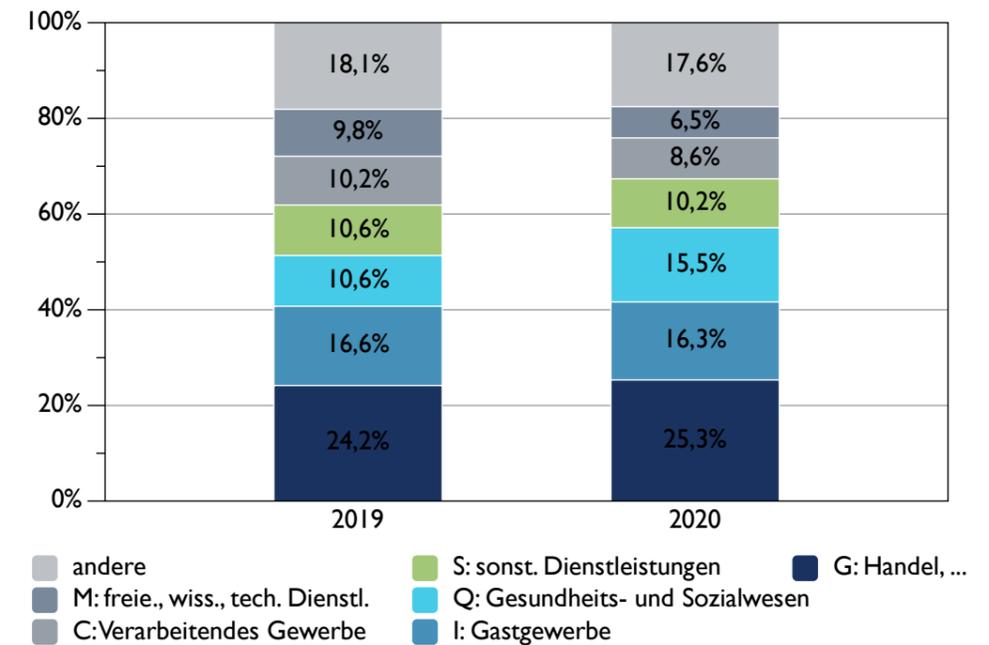
Übernehmende

Das Auffälligste an der Untersuchung zu den Übernehmerinnen und Übernehmern ist, dass fast nichts auffällt. Obwohl 2020 ein sehr ungewöhnliches Jahr war, setzen sich die meisten Trends der vergangenen Jahre ohne das Auftreten größerer Brüche fort. Leichte regionale Veränderungen bezüglich des Alters oder die Anteile der Übernehmerinnen sind zu beobachten gewesen, diese waren jedoch eher wenig dramatisch.

Bei den Wirtschaftszweigen, in denen Frauen als Übernehmerinnen aktiv sind, gab es leichte Veränderungen. Abbildung 2 zeigt die Anteile der einzelnen

Branchen an allen von Frauen übernommenen Unternehmen. Der Anteil an Unternehmen im Bereich Gesundheits- und Sozialwesen ist von 10 Prozent auf 15 Prozent gestiegen. Geringfügig gesunken sind die Anteile der freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen sowie des verarbeitenden Gewerbes. Stabil im Zeitablauf hingegen ist die Tatsache, dass 80 Prozent sich auf nur sechs Wirtschaftszweige konzentrieren. Hier ist eine deutliche Häufung im Handel, im Gastgewerbe und im Gesundheits- und Sozialsektor zu sehen. Diese Konzentration hat im letzten Jahr noch etwas zugenommen.

Abb. 2 Anteil der Branchen an allen von Frauen übernommenen Unternehmen



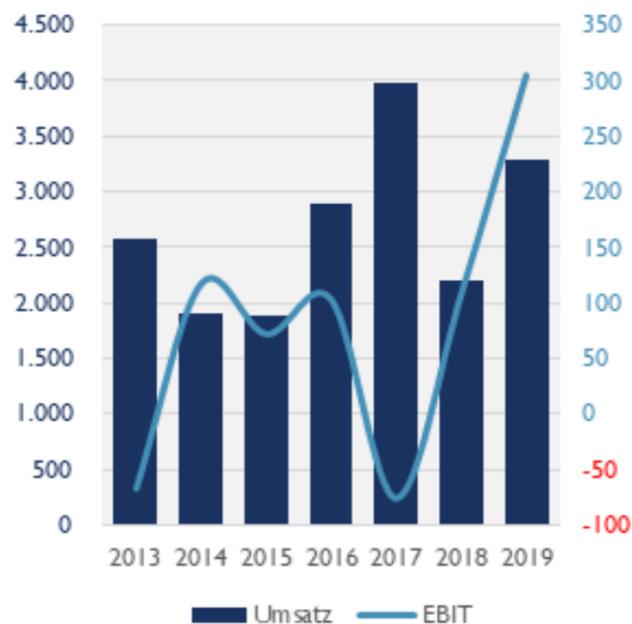


Unternehmen

Die der Analyse zugrundeliegenden Finanzdaten zeigen, dass 2019 das Jahr darstellte, in dem im Längsschnitt das zweithöchste Umsatzniveau zu beobachten war. Ergänzt man diese Betrachtung mit einer Gewinngröße, dem durchschnittlichen EBIT (Earnings before Interest and Taxes, Betriebsergebnis), stellt man fest, dass auch der durchschnittliche Gewinn vor Zins und Steuern gestiegen ist, wobei hierbei die Deutlichkeit des Anstiegs überrascht. Die durchschnittlichen EBIT waren im Jahr 2019 doppelt so hoch wie in dem besten Jahr des Zeitraums 2013-2018 (2014), welches bisher das Maximum markierte. Dies bedeutet im Ergebnis, dass die übergebenen Unternehmen nicht nur recht groß waren (gemessen am Umsatz), sondern auch im Durchschnitt erfolgreicher als zuvor (gemessen am EBIT, vgl. Abb. 3).

Betrachtet man die Entwicklung der Unternehmen vor der Übergabe (t_{-3} bis t_0) lässt sich erkennen, dass die übergebenen Unternehmen größer waren, allerdings vor der Übergabe an Profitabilität verloren haben. Im Jahr 2019 ist ihre Entwicklung vor der Übergabe dadurch gekennzeichnet, dass die meisten Unternehmen ihr Umsatzniveau gehalten, aber rund neun Prozent der Unternehmen mehr als die Hälfte der Umsatzerlöse verloren haben. Eine negative Entwicklung lässt sich im Jahr 2019 bei der Entwicklung des EBIT vor Übernahme erkennen. Rund 64 Prozent aller übergebenen Unternehmen hatten einen EBIT-Rückgang zu verzeichnen.

Abb. 3 Entwicklung von durchschnittlichen Umsatzerlösen und EBIT (t_0) 2013-2019 ($n \geq 10$)



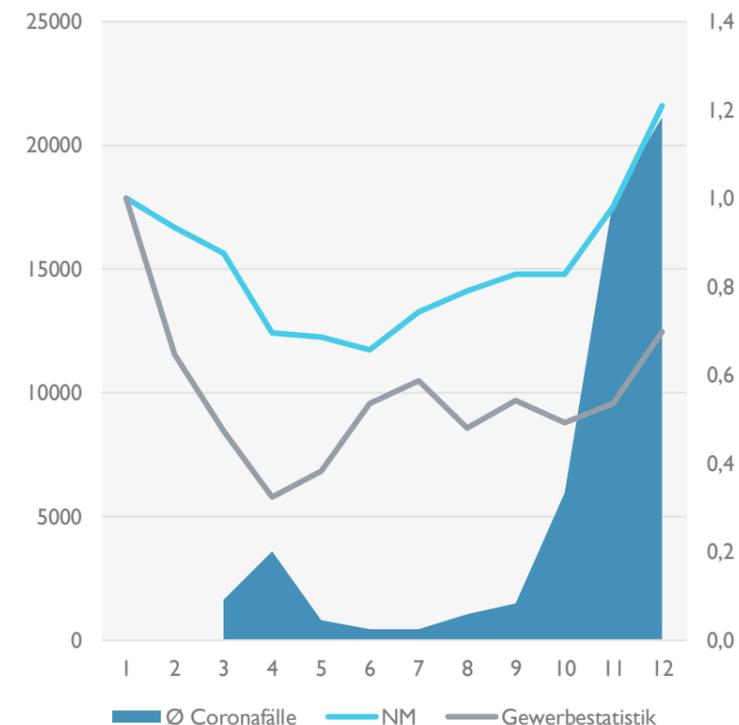
Transaktionen

Im Jahr des Ausbruchs der Corona-Pandemie hätte man eine direkte Reaktion der Transaktionszahlen erwarten können. Dagegen zeigt die Aufteilung der Anzahl der Transaktionen auf die Monate des Jahres 2020 überraschenderweise keine Auffälligkeiten. Im Gegensatz zu dem einen Grund, mit dem man etwaige Auffälligkeiten hätte begründen können, lassen sich für die offensichtliche Unauffälligkeit wohl eine Reihe von Begründungen finden.

Betrachtet man die Entwicklung der Unternehmen vor und nach der Übergabe (t_{-2} bis t_2) so stellt man fest, dass es den meisten Unternehmen gelungen ist, das Umsatz- und EBIT-Niveau im Vergleich zu zwei Jahren vor der Übergabe leicht zu steigern. Allerdings

hat sich die Schwankungsbreite der Umsatzerlöse etwas verringert, wogegen sich die Streuung der EBIT etwas erhöht hat. Bezieht man die Wirtschaftszweige in die Betrachtung ein, so lässt sich feststellen, dass sowohl die durchschnittlichen Umsatzerlöse als auch das durchschnittliche EBIT der Unternehmen nach der Unternehmensübergabe über nahezu alle Wirtschaftszweige hinweg angestiegen sind. Vor allem der Anstieg des EBIT überrascht, da gleichzeitig ein deutlicher Zuwachs im Buchwert des Anlagevermögens zu erkennen ist, der wegen der höheren Abschreibungen das EBIT mindern müsste. Insgesamt lässt sich daher für die hier betrachteten Unternehmensübernahmen eine aus finanzieller Sicht im Durchschnitt erfolgreiche Übernahme feststellen.

Abb. 4 Entwicklung der Corona-Fallzahlen (Skala links) und der Übernahmen gem. Nachfolgemonitor und Gewerbestatistik (indiziert, Skala rechts) 2020 nach Monaten





Übernehmende

Anzahl und Geschlecht

Mit dem leichten Rückgang der Übernahmen um 4,5 Prozent geht auch ein leichter Rückgang der Übernehmenden um 7,2 Prozent einher. Abbildung 5 zeigt die Anzahl der Übernehmenden ohne Berücksichtigung des jeweiligen Anteils im Zeitablauf. Der Unterschied in den Prozentangaben weist auf einen höheren Anteil von Solo-Übernahmen hin.

Bei dieser Entwicklung ist der Frauenanteil nahezu gleichgeblieben bei 21 Prozent (siehe Abb. 6). Damit ist der Frauenanteil geringer als der Anteil von Frauen in Führungspositionen, der laut statistischem Bundesamt bei rund 29 Prozent liegt.ⁱⁱ Gleichzeitig liegt er

aber über dem Anteil der Frauen an Unternehmensgründungen, der sich bei 15 – 16 Prozent bewegt.ⁱⁱⁱ

Auch zwischen den Bundesländern gibt es, wie auch schon in den Vorjahren, Unterschiede. Abbildung 7 zeigt den Anteil der Nachfolgerinnen an allen Nachfolgenden aus einem Bundesland. Dabei schwanken die meisten Bundesländer zwischen 12 Prozent und 29 Prozent. Beim Saarland und Thüringen ist die geringe Fallzahl von 17 bzw. 18 Personen zu beachten, so dass Abweichungen hier wahrscheinlicher sind.

Abb. 5 Anzahl Übernehmende 2013 – 2020 absolut nach Geschlecht

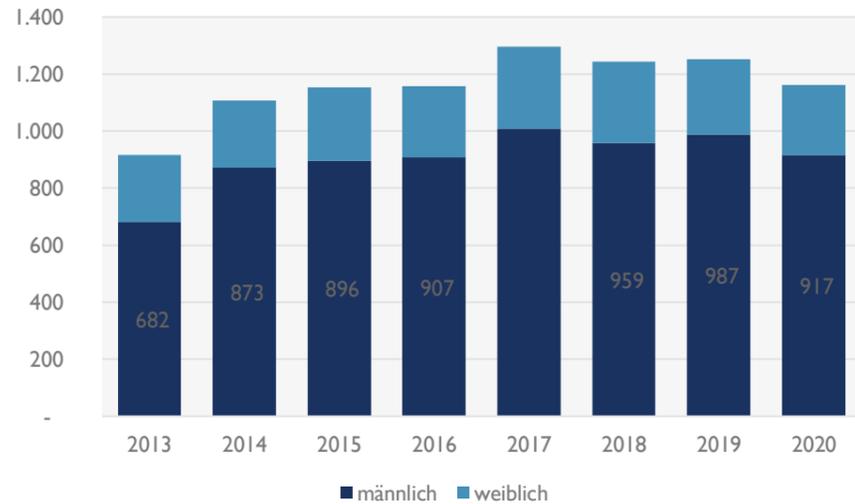


Abb. 6 Anzahl Übernehmende 2013 – 2020 relativ nach Geschlecht

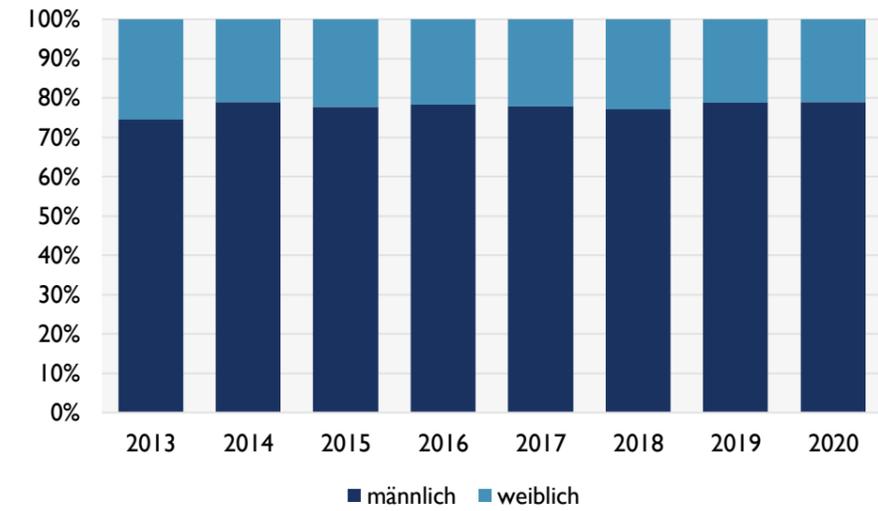
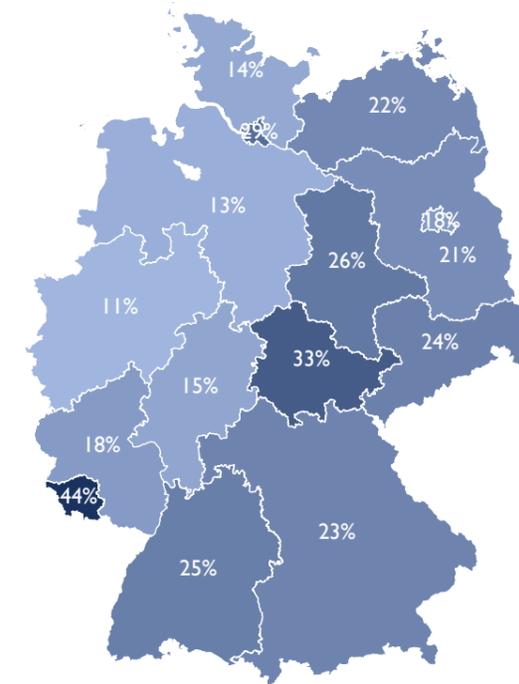
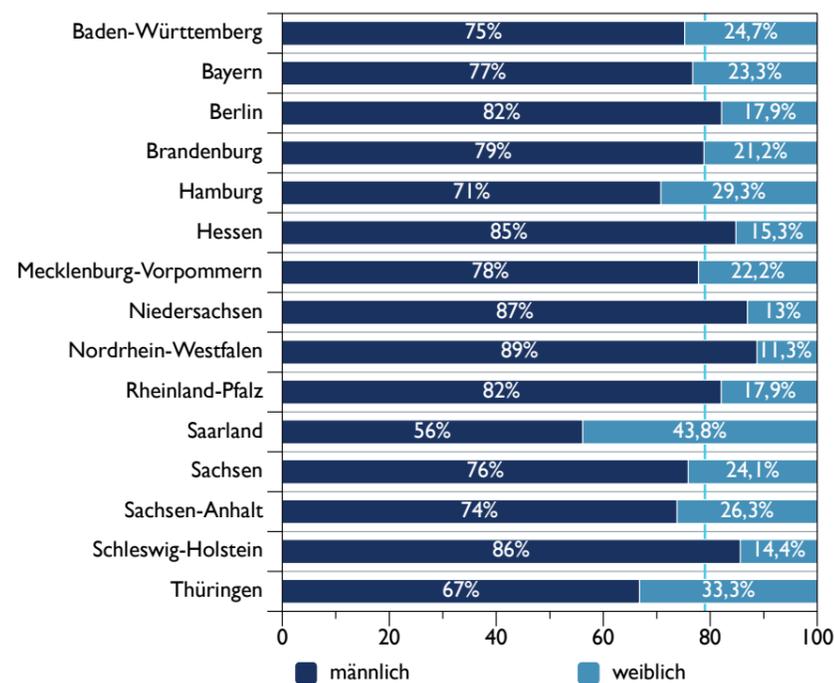


Abb. 7 Frauenanteil bei den Übernehmenden nach Bundesländern (ohne Bremen)





Bezüglich der Branchen der übernommenen Unternehmen fällt zunächst auf, dass es typische „Männer-Branchen“ wie Baugewerbe und verarbeitendes Gewerbe gibt und auch typische „Frauen-Branchen“ wie Gesundheits- und Sozialwesen und Gastgewerbe. Das ist auch zu erwarten. 2020 war ein leichter Trend

dahingehend zu beobachten, dass der Anteil der vier größten Branchen bei den Frauen (wieder) leicht anstieg, während der Anteil der vier größten Branchen bei den Männern etwas zurückging. Abbildung 8 und Abbildung 9 zeigen die Anteile der Branchen nach Geschlecht als Zeitreihe.

Abbildung 8 Verteilung der Nachfolger auf Branchen

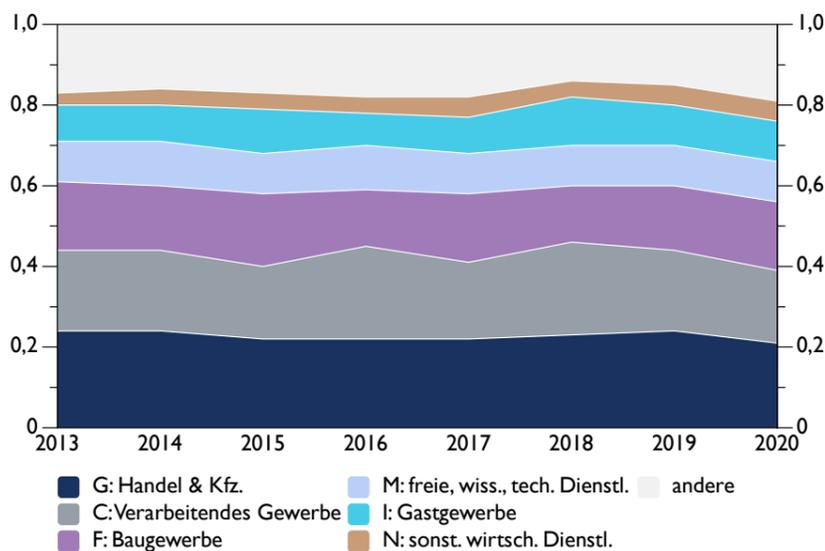
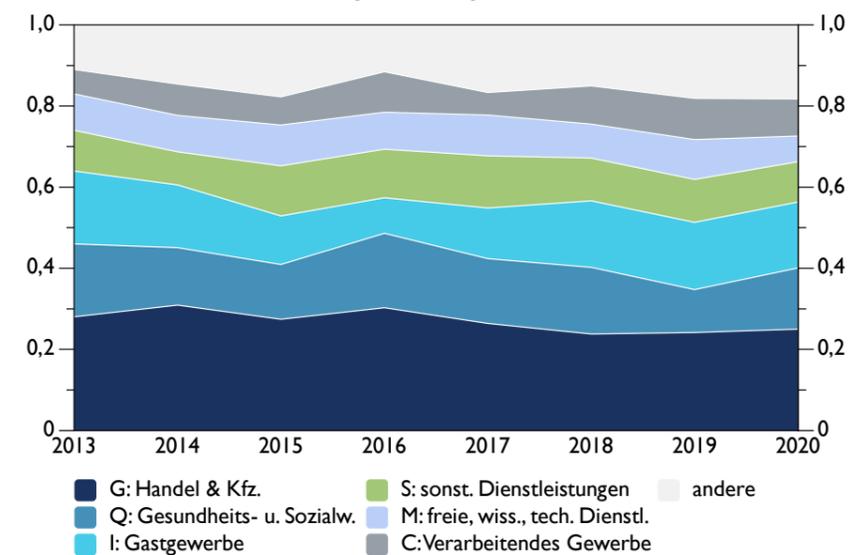


Abb. 9 Verteilung der Nachfolgerinnen auf Branchen



Alter

Die Altersverteilung der Übernehmenden hat sich im Vergleich zum Vorjahr kaum verändert. Abbildung 10 zeigt das Histogramm für 2020 im Vergleich zu 2019. Zwar gibt es in den stark vertretenen Altersstufen zwischen 30 und 45 Jahren, insgesamt ist die Verteilung aber sehr ähnlich. So lag der Durchschnitt 2019 bei 39,46 und 2020 bei 39,49 Jahren.

Noch deutlicher wird dies, wenn man Fünf-Jahres-Kohorten betrachtet (Abbildung 11). Hier sieht man, dass der Anteil der 30-44-Jährigen etwas zugenommen hat, wohingegen die älteren Jahrgänge etwas geringer vertreten sind.

Deutliche Unterschiede hingegen sehen wir bei der Altersverteilung der Geschlechter. Abbildung 12 zeigt die Häufigkeitsverteilung des Alters unterteilt nach Geschlecht. Die vertikalen Linien stellen den Median

dar. Es wird deutlich, dass Frauen in den jüngeren Altersgruppen aktiver sind als Männer und insgesamt eine gleichmäßigere Altersverteilung aufweisen. Dennoch liegt der Median bei Frauen bei 40 Jahren, bei Männern nur bei 38 Jahren.

In Abbildung 13 wird das Alter der Übernehmenden nach Bundesländern unterteilt dargestellt. Neben dem Durchschnitt des aktuellen Jahres, der auch in der Karte in Abbildung 15 zu sehen ist, wird der Durchschnitt des Vorjahres, das untere und obere Quartil sowie der Mittelwert über das gesamte Bundesgebiet gezeigt. Bemerkenswert ist die unterschiedliche Streuung der Werte. Auch weichen die Mittelwerte 2020 zum Teil deutlich von denen in 2019 ab. Hierbei ist allerdings zu beachten, dass im Saarland, in Thüringen aber auch in Mecklenburg-Vorpommern die Anzahl der Datensätze eher gering ist, was mit entsprechend größeren Schwankungen einhergeht.



Abb. 10 Alter der Übernehmenden bei Übernahme 2019 und 2020

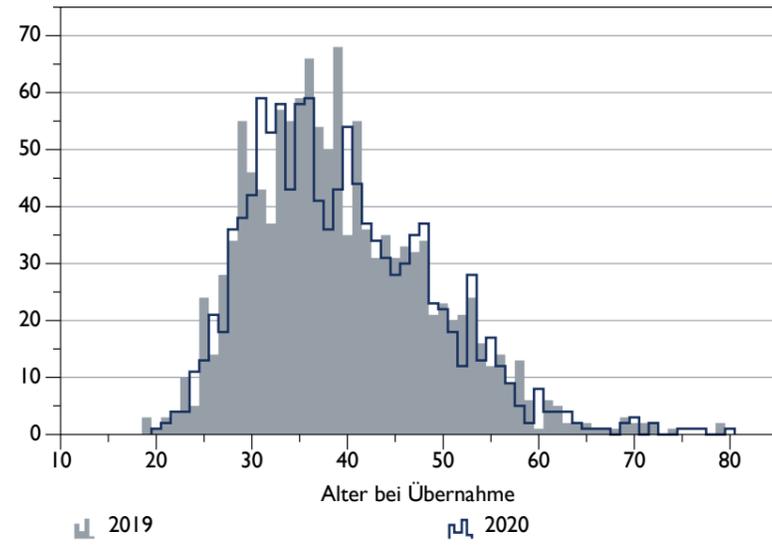


Abb. 12 Alter und Geschlecht der Übernehmenden bei Übernahme 2020

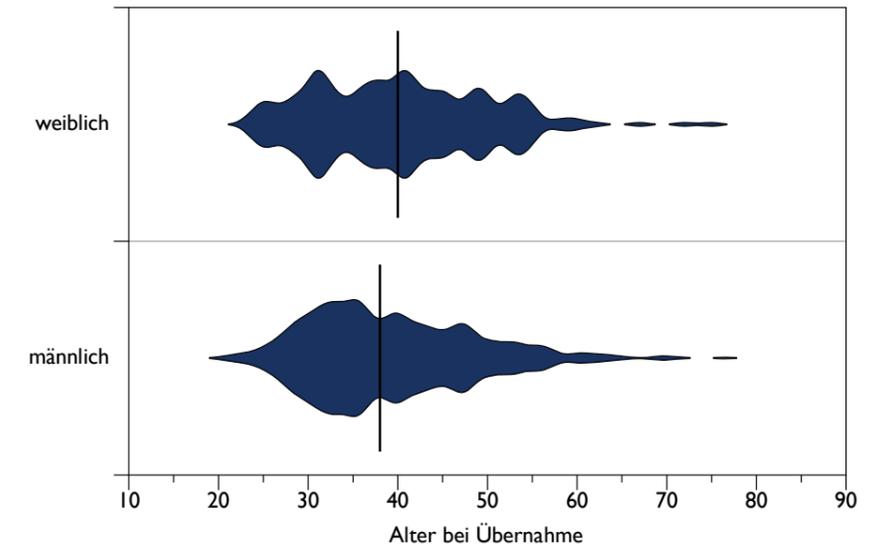


Abb. 11 Alter der Übernehmenden bei Übernahme 2013-2019 und 2020

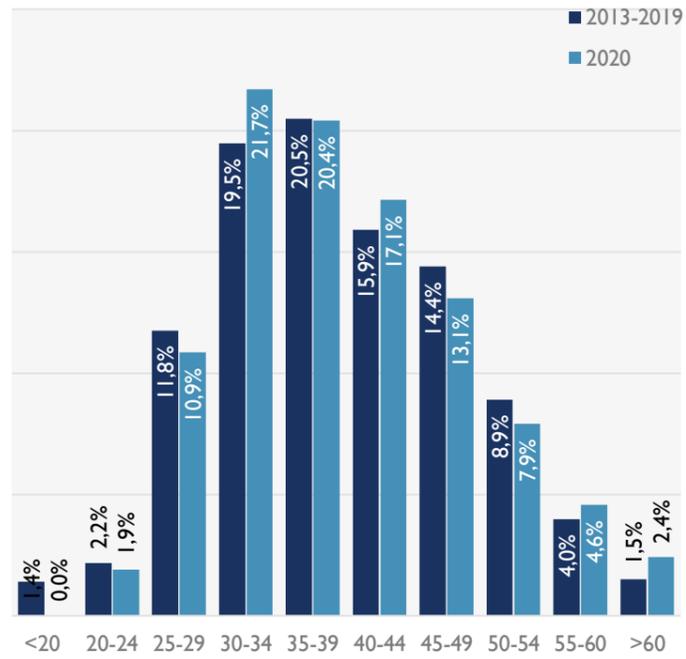


Abb. 13 Durchschnittliches Alter der Übernehmenden 2020 nach Bundesländern

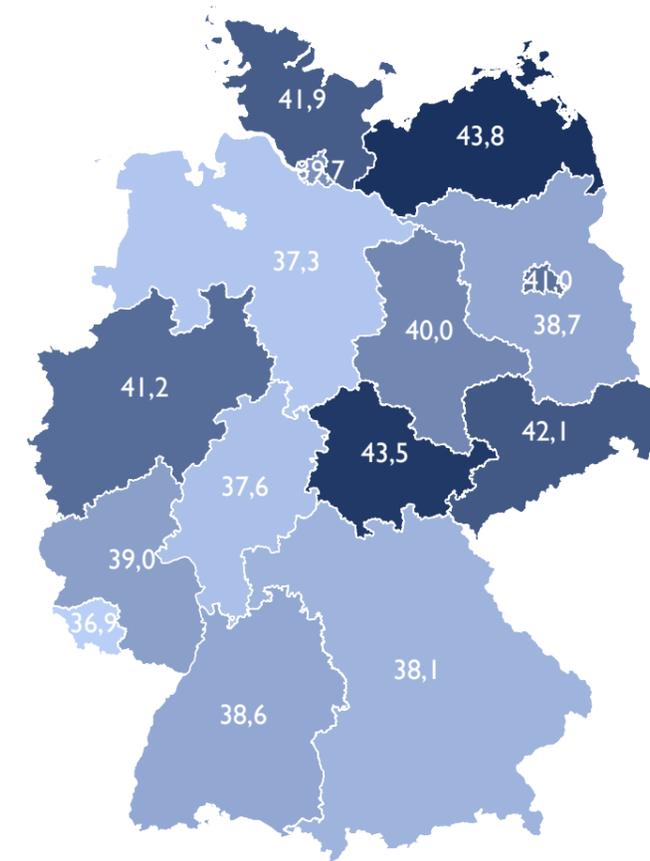




Abb. 14 Alter und Geschlecht der Übernehmenden bei Übernahme 2013-2020

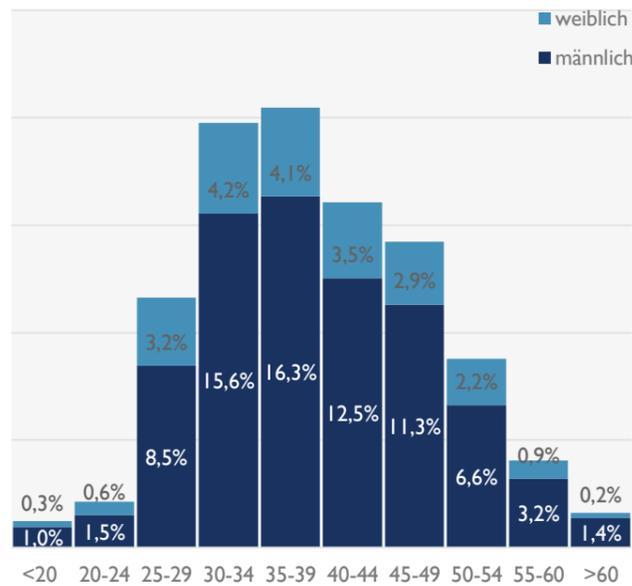
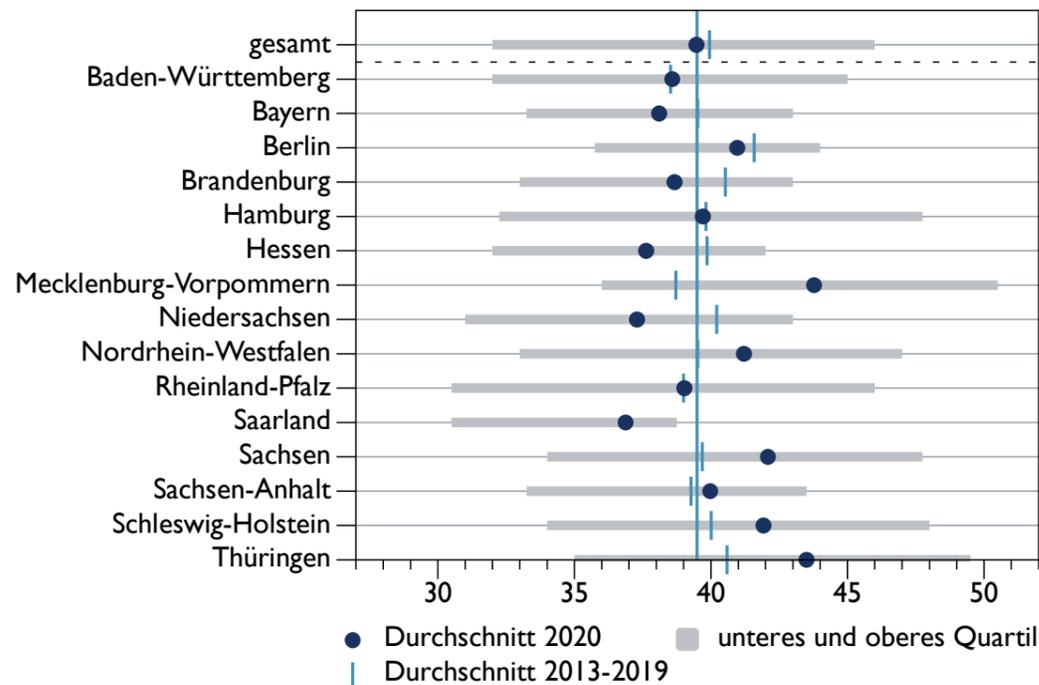


Abb. 15 Alter der Übernehmenden nach Bundesländern (1.-3. Quartil, Durchschnitt, langfr. Durchschnitt)



Nachfolge einzeln oder im Team?

Etwa 75 Prozent aller Startups werden von Teams gegründet.^{iv} Die Argumente dafür sind vielfältig: Bündelung verschiedener Kompetenzen, Teilen von Risiko oder Beschaffung von Kapital. Bei Unternehmensnachfolgen ist dies genau umgekehrt. 81 Prozent aller Nachfolgen unseres Datensatzes wurden von Einzelpersonen realisiert (vgl. Abb. 16). Das sind nur zwei Prozent weniger als im Vorjahr. Auch sind bei Startups größere Teams von drei bis fünf Personen verbreitet (39,7 Prozent), was bei Nachfolgen nur bei zwei Prozent aller Unternehmen vorkommt.

Aus Sicht der Übernehmer betrachtet bedeutet das, dass zwei Drittel aller Übernehmer diesen Schritt allein gehen, während ein Drittel die Nachfolge im Team antreten. Dies könnte damit zu tun haben, dass die Gründung eines Unternehmens und die Nachfolge deutlich anders ablaufen. Auch wird das Risiko einer

Nachfolge womöglich geringer eingeschätzt als das einer Neugründung.

Auch hier gibt es regionale Unterschiede, wie die Karte in Abbildung 17 zeigt. Während in Bayern, Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen gut ein Drittel Teamnachfolgen sind, haben diese in Mecklenburg-Vorpommern, Schleswig-Holstein und Thüringen nur einen Anteil von etwa zehn Prozent.

Neben regionalen Abweichungen liegen auch Unterschiede zwischen den Wirtschaftszweigen vor. In Abbildung 18 sind alle Wirtschaftszweige mit mehr als zehn Unternehmen dargestellt. Während im Gesundheits- und Sozialbereich (n=57) nur elf Prozent Teamnachfolgen sind, ist der Anteil in der Gastronomie (n=103) doppelt so hoch.

Abb. 16 Anteil Solonachfolgen und Teamnachfolgen 2020

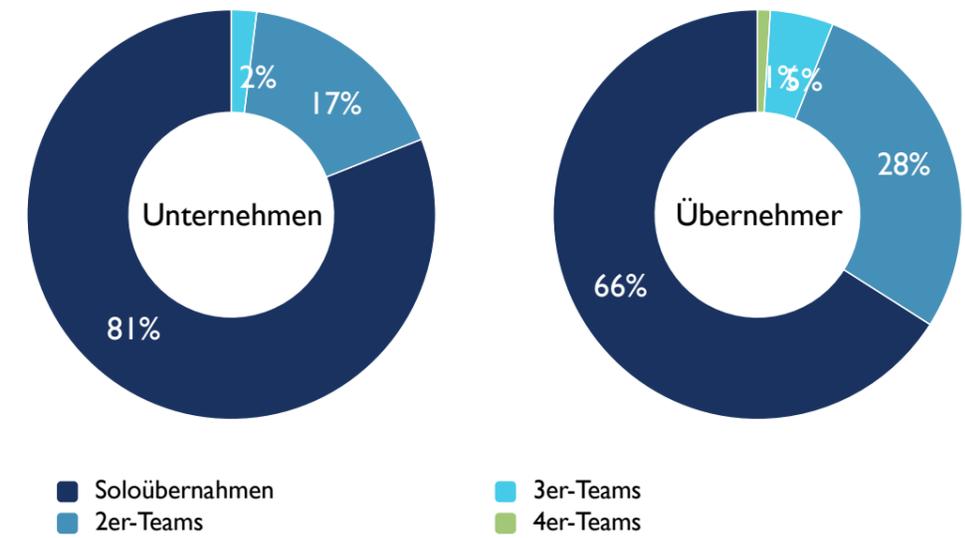




Abb. 17 Anteil der Nachfolgen in Teams nach Bundesland 2020 (ohne Bremen)

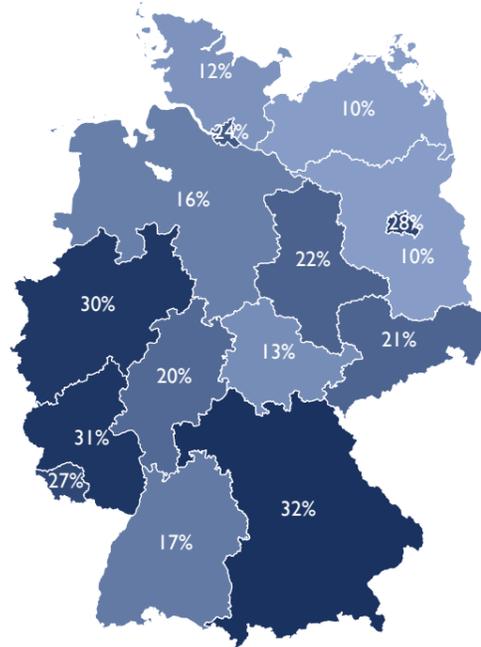
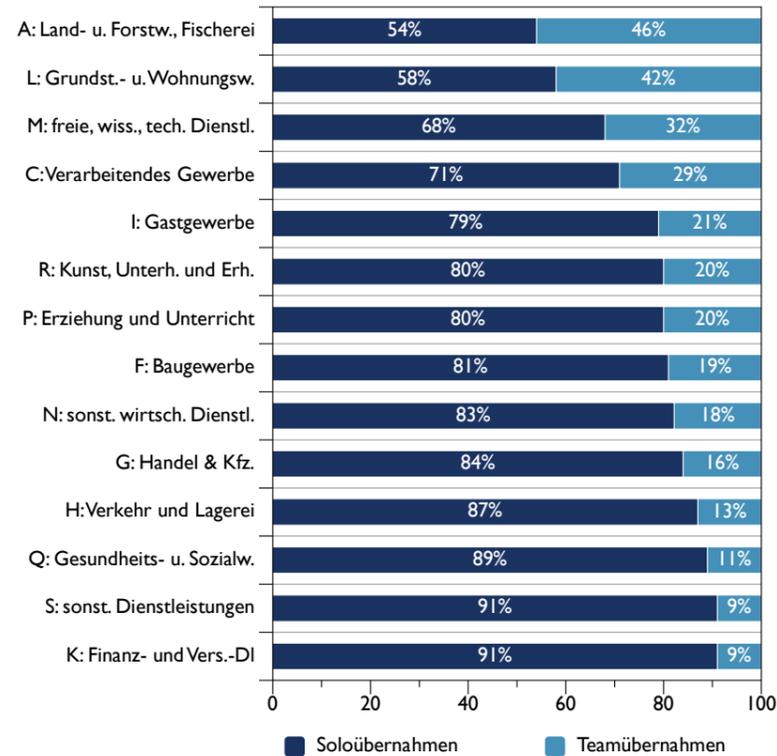


Abb. 18 Solo- und Teamnachfolgen in Anteilen pro Branche



Familienstand

Grundsätzlich ist ein stabiles soziales Umfeld, zu dem häufig auch eine langfristig angelegte Partnerschaft gezählt wird, für Selbständige vorteilhaft. Abbildung 19 stellt die Anzahl der Übernehmenden nach Familienstand des Jahres 2020 den Werten der Vorjahre gegenüber. Hier fällt eine große Konstanz auf. Recht deutliche Unterschiede hingegen sind im Vergleich der Bundesländer erkennbar. Selbst wenn Thüringen mit einer geringen Anzahl von n=18 ein Ausreißer sein dürfte, so sind die Differenzen doch ersichtlich.

Abbildung 20 stellt Geschlecht und Familienstand (zusammengefasst nach Paar und Single) dar. Die gestrichelten Linien geben den Durchschnitt der Jahre 2013 bis 2019 zum Vergleich an. Insgesamt ist erkennbar, dass verheiratete oder in Lebensgemeinschaft lebende Männer den größten Anteil bilden. Der Single-Anteil ist bei Frauen etwas höher als bei Männern. Ein Vergleich mit den langfristigen Durchschnittswerten zeigt, dass 2020 etwas mehr in Beziehung lebende Männer und etwas weniger Single-Frauen eine Nachfolge angetreten haben. Die langfristigen Werte aufgliedert nach allen erhobenen Formen sind in Abbildung 21 dargestellt.

Abb. 19 Anteil verheirateter oder in Lebensgemeinschaft lebender Übernehmer nach Bundesland 2020

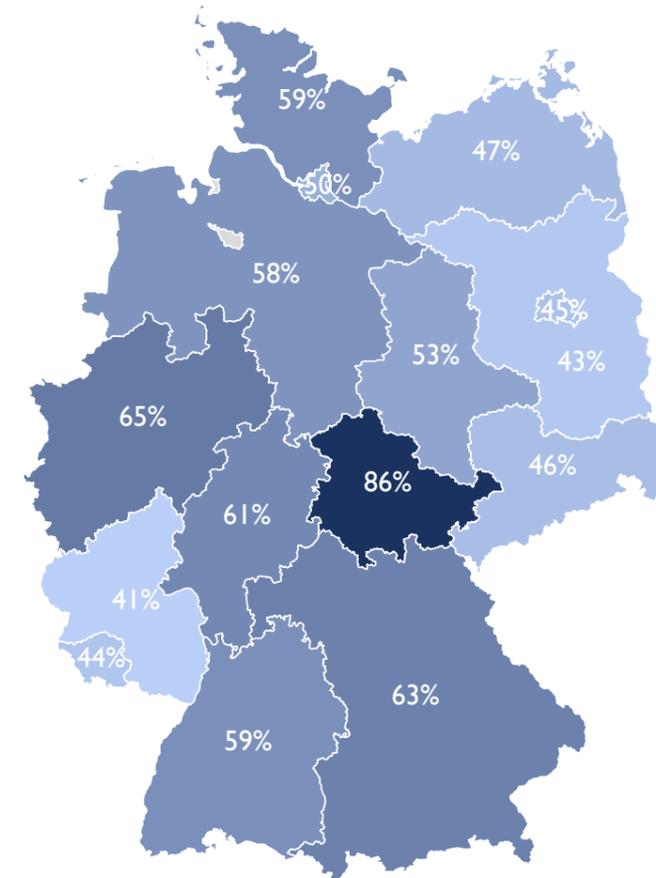




Abb. 20 Familienstand der Übernehmenden nach Geschlecht 2020 und 2013-2019 (gestrichelt)

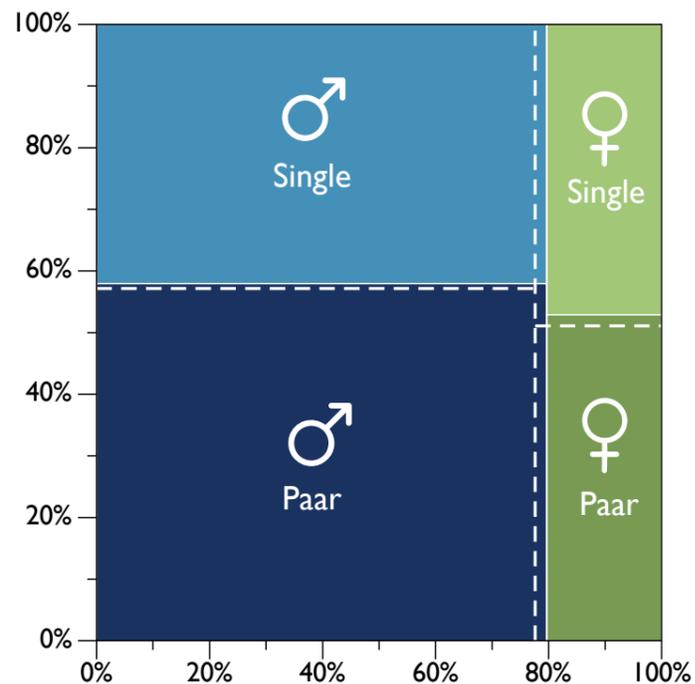
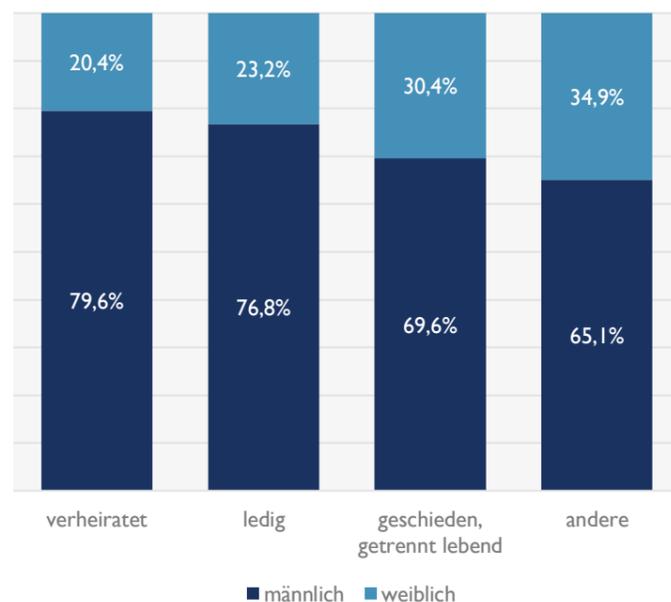


Abb. 21 Familienstand der Übernehmenden relativ nach Geschlecht 2013-2020



Räumliche Verteilung

Unternehmensnachfolgen sind ein sehr lokales Geschäft. In *Abbildung 22* wird der Landkreis des Übernehmenden mit dem des Unternehmens verglichen. Es wird deutlich, dass über alle betrachteten Jahre hinweg 68 Prozent aller Übernehmer aus dem gleichen Landkreis stammen, in dem auch das Unternehmen seinen Sitz hat. Weitere 22 Prozent kommen aus einem anderen Landkreis im gleichen Bundesland und nur 9 Prozent aus einem anderen Bundesland.

Die Anteile sind ausgesprochen stabil über die Zeit, dennoch bestehen regionale Unterschiede. In *Abbildung 23* ist der Saldo der Wanderungen von Übernehmern im Verhältnis zu allen Übernehmern aus einem Bundesland 2020 dargestellt. Auffällig sind hier die Werte für Berlin, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern. In Brandenburg z. B. gab es 2020 33 Übernehmer, von denen 23 ein Unternehmen aus Brandenburg übernommen haben. Sieben haben ein Unternehmen aus Berlin übernommen, zwei eines aus Mecklenburg-Vorpommern und einer eines aus Sachsen-Anhalt. Damit sind zehn Übernehmer abgewandert. Einer ist aus Berlin hinzugekommen. So ergibt sich ein Saldo von -27 Prozent. Die hohen Zahlen sind hier also mit der Nähe von Berlin und Brandenburg zu erklären.

Nun ist die Betrachtung der Bundesländer aus wirtschaftspolitischer Sicht sinnvoll, über die wirkliche Entfernung sagt das aber wenig aus. Aufgrund der Anonymisierung liegen keine konkreten Adressen vor, sondern nur die Landkreise. Wir haben daher untersucht, ob es sich um direkt benachbarte Landkreise handelt (*Abb. 24*). Zusätzlich wurde die Distanz zwischen dem Mittelpunkt der beiden Landkreise ge-

messen, sofern die Nachfolge in einem anderen Landkreis stattfand (*Abb. 25*). Aus beiden Abbildungen wird deutlich, dass Übernehmende und Unternehmen in aller Regel aus einer Region kommen. Zwar gibt es auch andere Fälle (die maximale Distanz liegt in unseren Daten bei 762 km), diese bilden aber die Ausnahme.

Eine weitere Frage ist, ob Nachfolgen vorwiegend in städtischen oder ländlichen Regionen geschehen. Das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung hat für jeden Landkreis zwei Merkmale definiert: Die Raumart (ländlich / städtisch) und die Zentralität. In *Abbildung 26* sehen wir, dass Nachfolger/innen vorwiegend aus dem städtischen Raum stammen, was vermutlich mit der generell höheren wirtschaftlichen Aktivität zu tun hat. 69 Prozent aller KMUs in Deutschland befinden sich im städtischen Raum.^v

Bezüglich der Zentralität sehen wir im Zeitablauf leichte Schwankungen zwischen zentralen und sehr zentralen Landkreisen (*Abb. 27*). Insgesamt stammen aber ca. 80 Prozent aller Übernehmer aus Landkreisen dieser beiden Kategorien.

Bei den 32 Prozent der Unternehmen, die von Nachfolgern aus einem anderen Landkreis übernommen wurden, stellt sich die Frage, ob es hier zu Wanderungen zwischen Stadt und Land kommt? *Abbildung 28* stellt die Flüsse zwischen den Regionen dar. Um eine belastbare Datengrundlage zu haben, wurde hier der gesamte Zeitraum von 2013 bis 2020 betrachtet. Man erkennt, dass es zwar Wanderungen zwischen städtischen und ländlichen Räumen gibt, sich diese aber fast vollständig aufwiegen.



Abb. 22 Vergleich Landkreis Übernehmender mit Landkreis Unternehmen

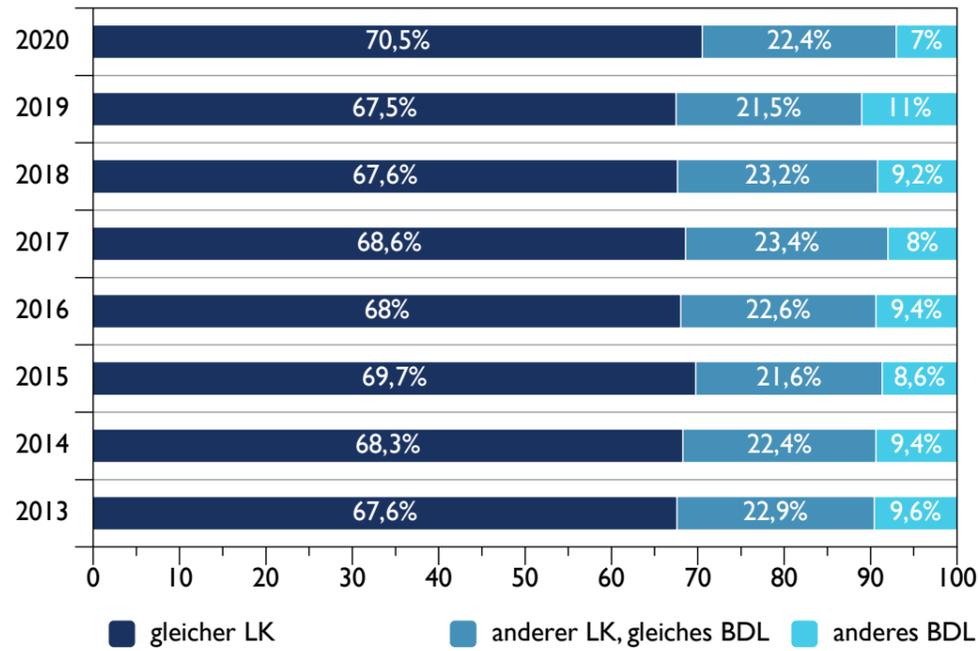


Abb. 23 Saldo der Wanderung von Übernehmenden nach Bundesland als Anteil der Übernehmenden aus einem Bundesland 2020

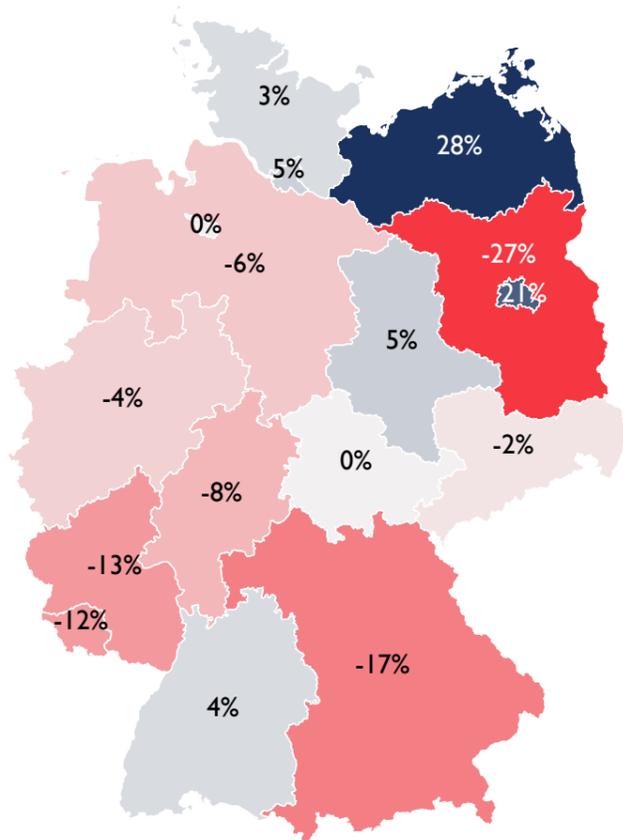


Abb. 24 Anteil Nachbarlandkreis an allen Fällen in denen der Landkreis des Übernehmers nicht gleich dem Landkreis des Unternehmens ist

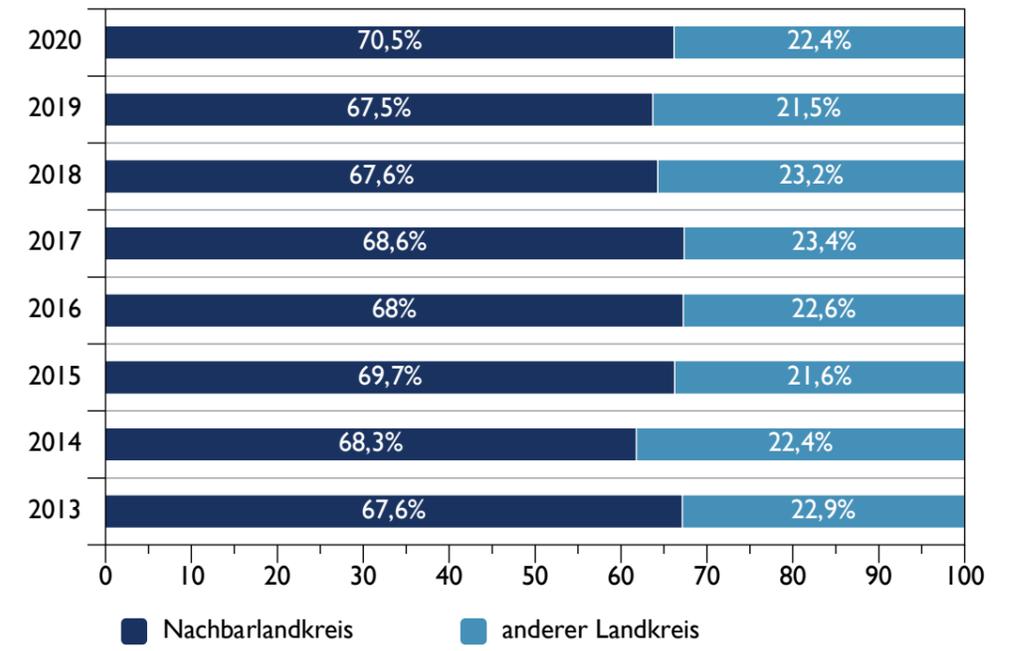


Abb. 25 Entfernungen zwischen Landkreis des Übernehmers und des Unternehmens gemessen an der geographischen Mitte und Verteilung der Übernehmer aus anderen Landkreisen

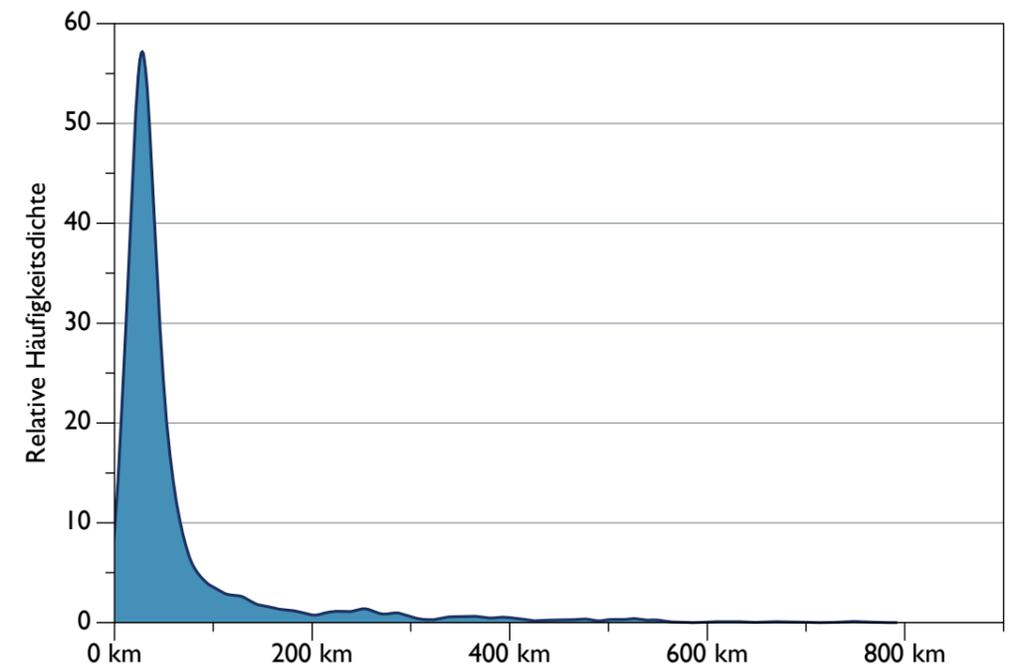




Abb. 26 Anzahl Übernehmende nach Raumart 2013-2020

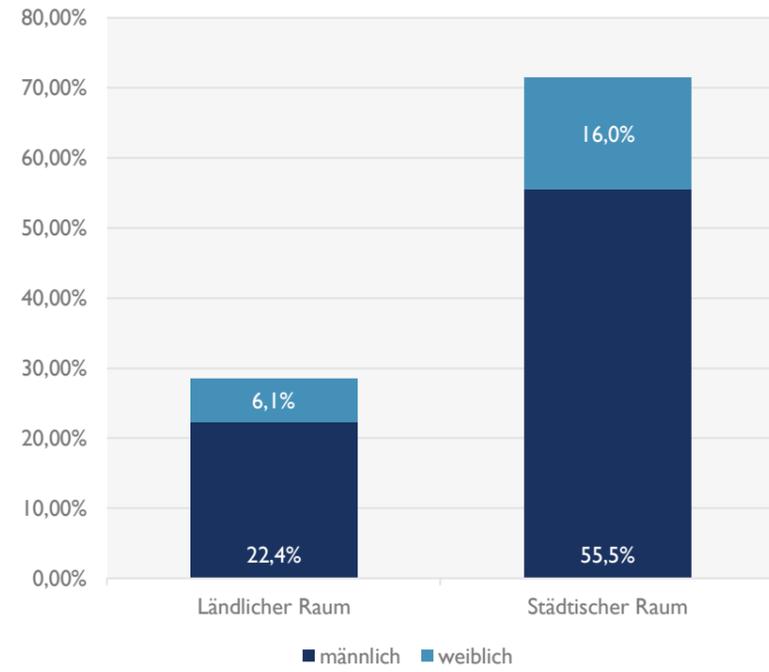


Abb. 27 Zentralität der Landkreise der Übernehmer

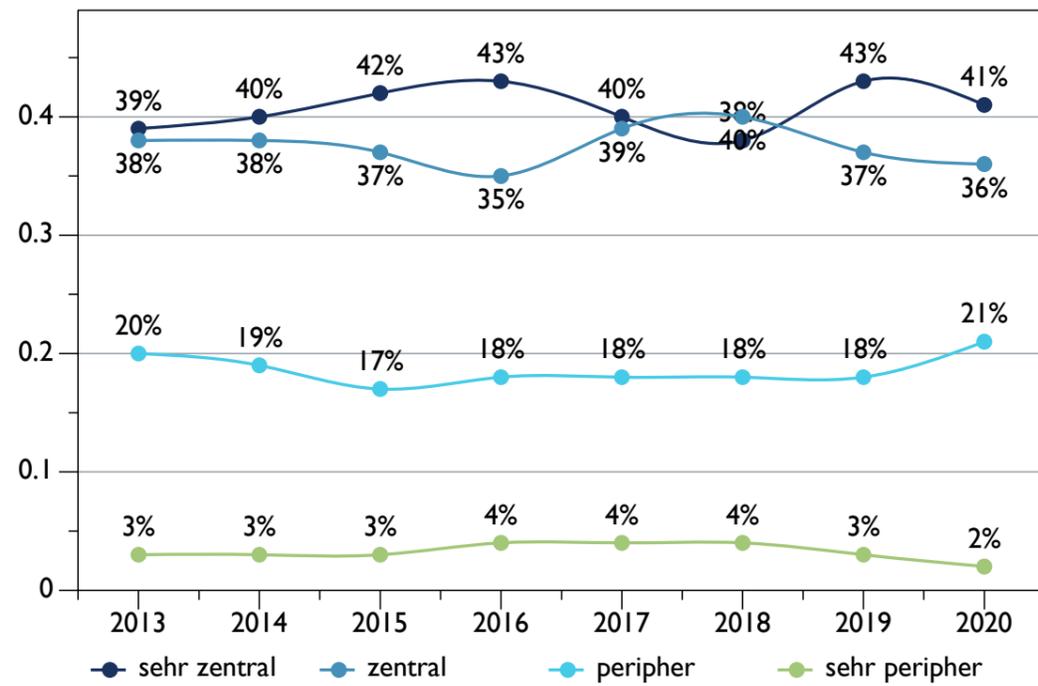
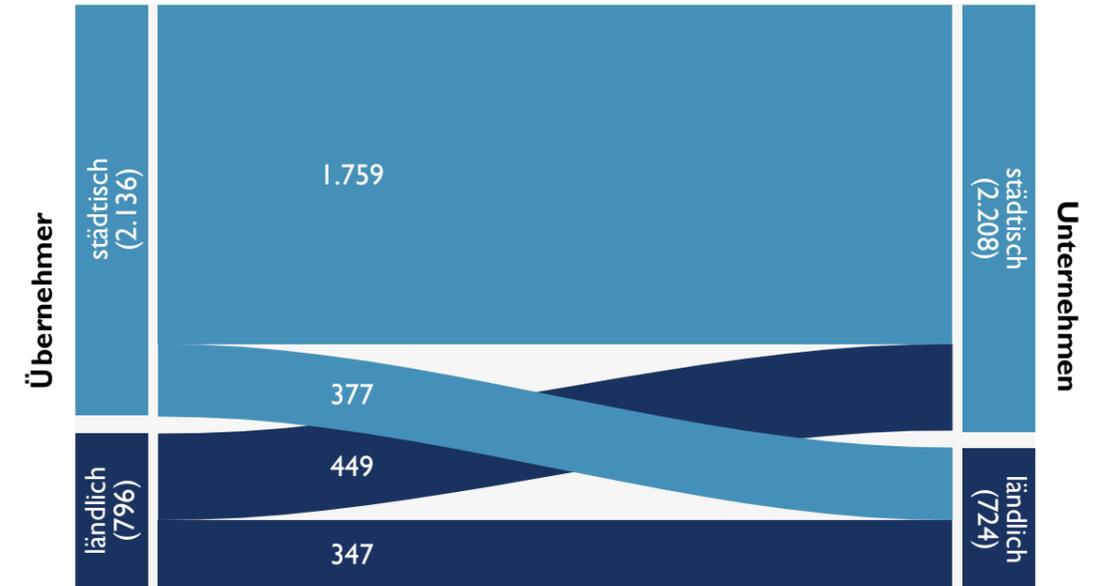


Abb. 28 Raumart der Landkreise von Übernehmenden und Unternehmen 2013-2020





Übergebende

Alter der Unternehmer/innen in Deutschland

Die Altersverteilung der Unternehmer/innen hat sich im Vergleich zu den Vorjahren aufgrund des demografischen Wandels wie erwartet zum Teil deutlich verändert. Insgesamt sind in Deutschland inzwischen bereits 30,7 Prozent aller Unternehmer/innen bereits mindestens 60 Jahre, mindestens 65 Jahre sind bundesweit 16,5 Prozent (Abb. 29). In Abbildung 30 ist der Unterschied in der Altersstruktur zwischen den alten und den neuen Bundesländern (dort hellblau) gut zu erkennen.

Wie sich zeigt, hat sich der Anteil der Unternehmer/innen im Alter von mindestens 60 Jahren in sämtlichen Bundesländern erhöht, im Durchschnitt um 4,7 Prozentpunkte (Abb. 31). Die größte Zunahme zwischen 2018 und 2020 verzeichnete dabei Baden-Württemberg mit 6,1 Prozentpunkten, die geringste Berlin mit 3,1 Prozentpunkten. Ebenfalls hat kein einziges Bundesland einen Rückgang des Anteils der Unternehmer/innen im Alter von mindestens 65 Jahren verzeichnen können, im Durchschnitt ist auch ihr Anteil um 2,6 Prozentpunkte angestiegen (Abb. 32).

Auch hier markieren Baden-Württemberg mit einem Plus von 3,2 Prozentpunkten und Berlin mit einer Zunahme um 1,7 Prozentpunkte das obere und das untere Ende der Skala. Das Risiko, dass nicht ungeklärte Nachfolgen aus Auslöser von Unternehmenskrisen wirken, hat demnach ebenfalls in allen Bundesländern zugenommen.^{vi}

Abbildung 33 zeigt links die mit einfacher Hochrechnung ermittelte Zunahme der Gruppe der Unternehmer/innen im Alter von mindestens 65 Jahren in einem Zeitraum bis 2025. Insbesondere in den neuen Bundesländern wurde ein deutlicher Teil der im vorangegangenen Nachfolgemonitor prognostizierten Steigerung bereits realisiert, während in westlichen Bundesländern der Anteil der Unternehmer/innen im Alter von mindestens 60 Jahren relativ stärker angestiegen ist. In den neuen Bundesländern nimmt somit der zu erwartende prozentuale Anstieg wenigstens nicht noch weiter zu.



Abb. 29 Anteile aller Unternehmer/innen im Alter von mindestens 60 bzw. 65 Jahren nach Bundesland

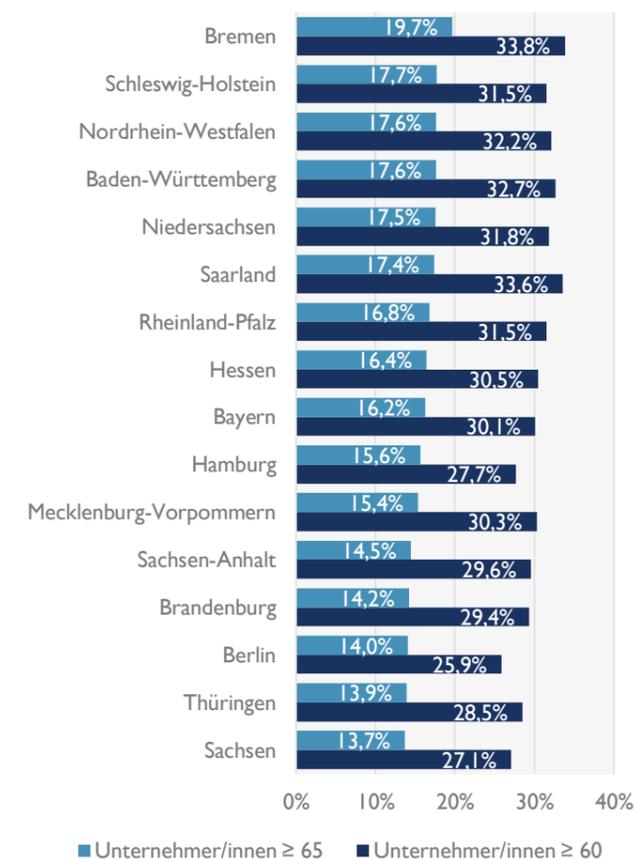


Abb. 30 Anteile aller Unternehmer/innen im Alter von mindestens 60 bzw. 65 Jahren nach Bundesland

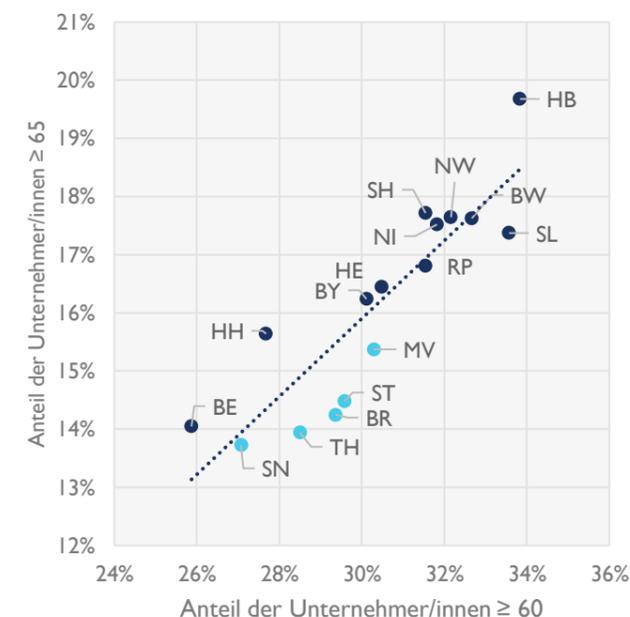




Abb. 31 Anteile aller Unternehmer/innen im Alter von mindestens 60 nach Bundesland im Vergleich der Jahre 2018 und 2020

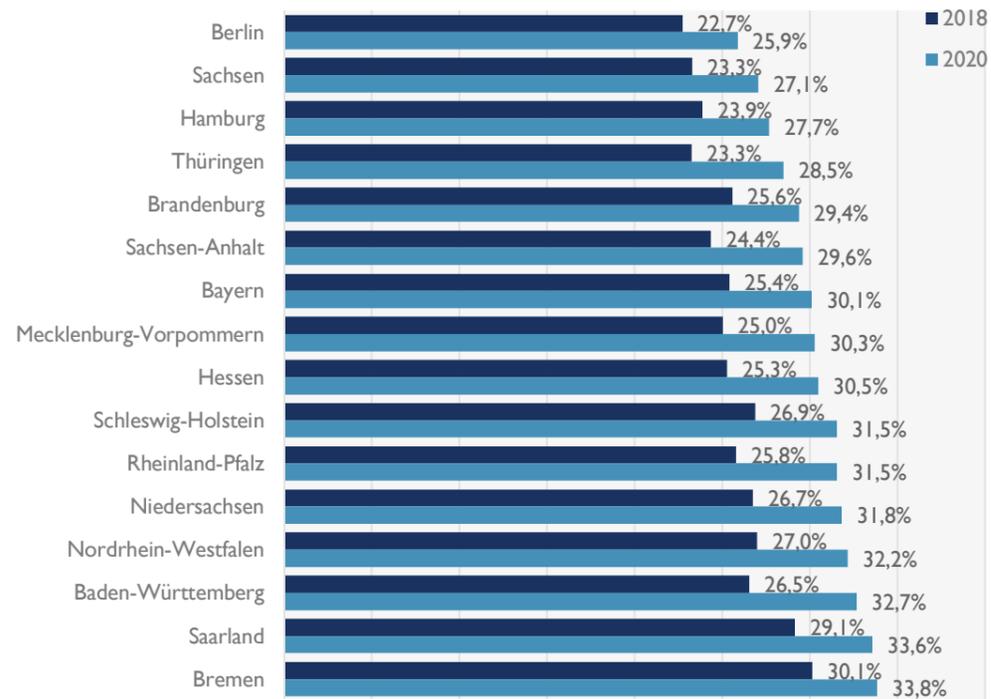


Abb. 32 Anteile aller Unternehmer/innen im Alter von mindestens 65 nach Bundesland im Vergleich der Jahre 2018 und 2020

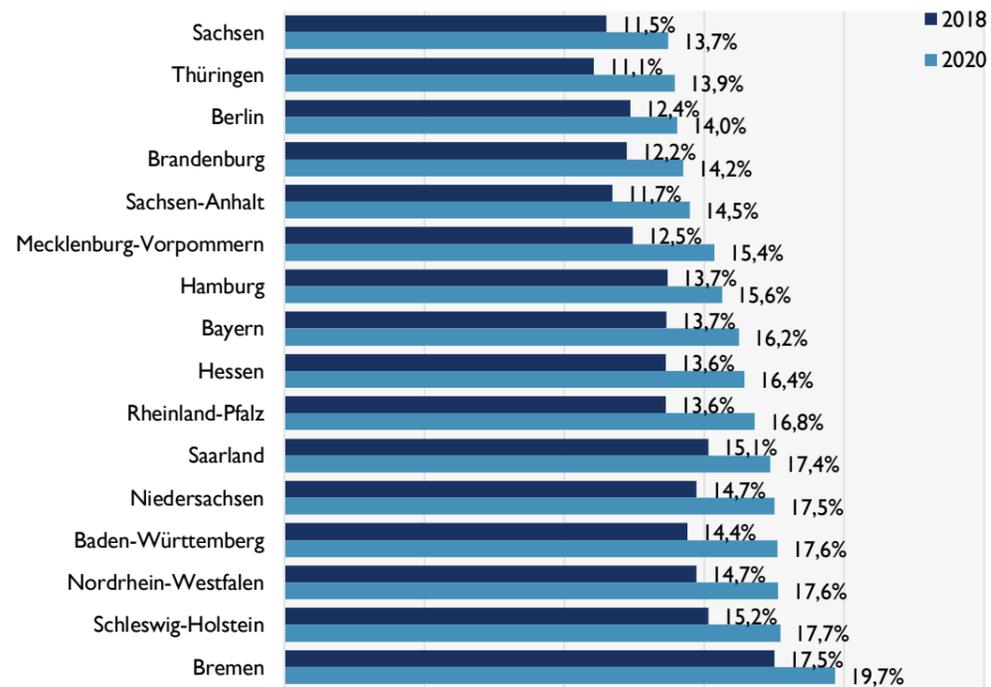
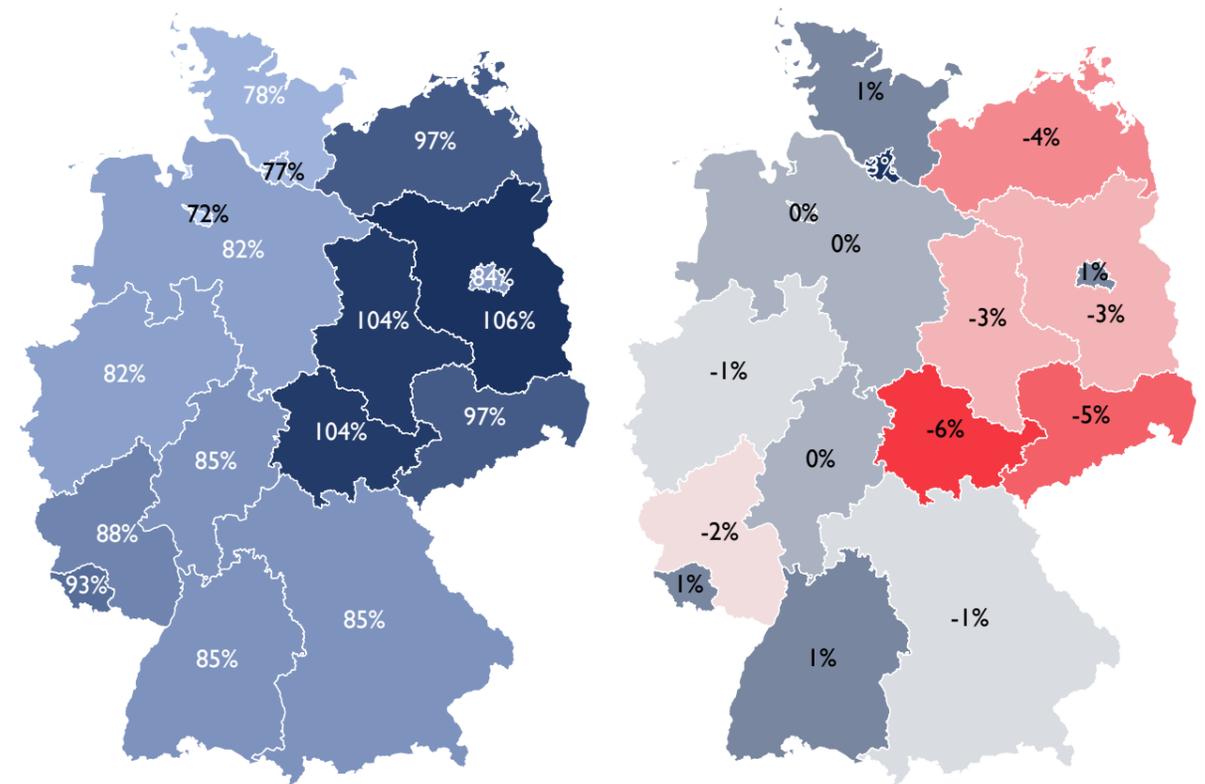


Abb. 33 Erwartete Zunahme der Unternehmer/innen im Alter von mindestens 65 Jahren nach Bundesland bis 2026 (links) und Änderung im Vergleich zur letzten Schätzung (rechts)





Alter der Übergebenden in Deutschland: Früher oder später

Bei den Übergebenden – also bei denjenigen Unternehmer/innen, die im Beobachtungszeitraum ihre Unternehmen bereits übergeben haben – lassen sich im Vergleich zu den Vorjahren inzwischen einige Tendenzen erkennen. Um eventuelle Auswirkungen des Corona-Schocks auf die Altersstruktur der Übergebenden besser erkennen zu können, wurden in diesem Jahr – anders als in den Vorjahren – auch Transaktionen mit Übergebenden im Alter von bis zu 50 Jahren berücksichtigt.

Weiterhin wird das Durchschnittsalter mit zwei Untergrenzen (50 und 60 Jahre) berechnet, um Verschiebungen gerade in der Altersgruppe zwischen 50 und 59 erkennen zu können. Auch sollen zu optimistische Aussagen über das Durchschnittsalter vermieden werden, die bei einer alleinigen Berechnung ab 50 Jahren oder sogar ohne Altersgrenze einen falschen Eindruck vermitteln könnten, da mit dem Nachfolge-monitor nicht alle Unternehmensübergaben, sondern speziell die altersbedingten Transaktionen untersucht werden sollen.

So ist in Abbildung 34 zu erkennen, dass der Anteil der Übergebenden im Alter zwischen 50 und 54 Jahren immer weiter abnimmt, während die Gruppen der 55-59-jährigen Übergebenden leicht, aber stetig zunimmt. Auch die Gruppe der über-80-jährigen Übergebenden nimmt stetig zu und hat inzwischen im dreijährigen Durchschnitt einen Anteil von 2,8 Prozent bei den Übergebenden (berechnet ab 50 Jahren)

erreicht. Die Werte sind aufgrund der relativ geringen Fallzahl in der Stichprobe (2018-2020 16 Übergebende) zwar nur mit Vorsicht zu interpretieren, die stetige Entwicklung deutet zumindest darauf hin, dass sich der Anteil der deutlich länger im Unternehmen verbleibenden Unternehmer/innen kontinuierlich erhöht.

Im Jahr 2020 lassen sich bei vier Altersgruppen deutliche Verschiebungen erkennen (Abb. 35). Entgegen dem Trend der Vorjahre mit deutlich mehr Transaktionen waren bei den Übergebenden unter 50 Jahren (Zunahme um ca. ein Drittel gegenüber dem letzten Drei-Jahres-Durchschnitt) und denen zwischen 60 und 64 Jahren (Zunahme um ca. 15 Prozent), deutlich weniger Transaktionen hingegen bei den jeweils unmittelbar benachbarten, nächst höheren Altersgruppen der 50-54-jährigen und der 65-69-jährigen Übergebenden, bei denen die Anzahl der Transaktionen um ca. 39 Prozent bzw. 14 Prozent zurückgegangen sind.

Insgesamt steigt das Durchschnittsalter der Übergebenden über die Zeit hinweg an, dies gilt gleichermaßen für die Berechnung der Werte ab 50 als auch ab 60 Jahren (Abb. 36). Der Ausreißer-unempfindlichere Median (Abb. 37) ist hingegen über drei bzw. vier Jahre stabil geblieben und 2020 sogar gesunken. Somit sind einerseits am Median die zunehmende Anzahl jüngerer Übergebender, andererseits am Durchschnitt das zunehmend steigende Alter der relativ spät Übergebenden zu erkennen.



Abb. 34 Relativer Anteil der Übergebenden nach Altersgruppen im gleitenden Drei-Jahres-Durchschnitt inkl. der Übergebenden unter 50 Jahren

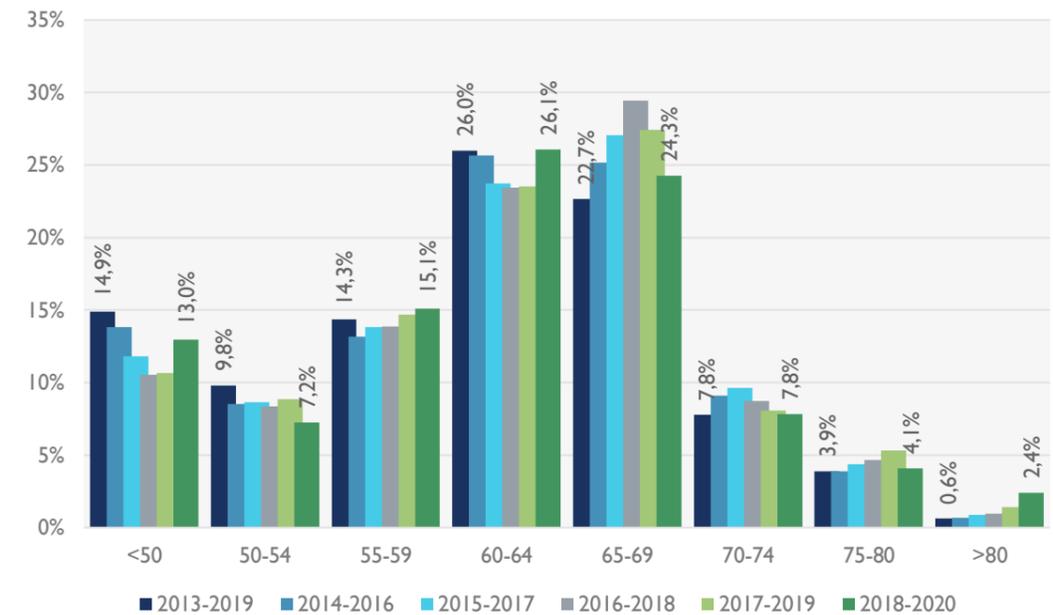


Abb. 35 Relativer Anteil der Übergebenden nach Altersgruppen 2020 im Zeitvergleich inkl. der Übergebenden unter 50 Jahren

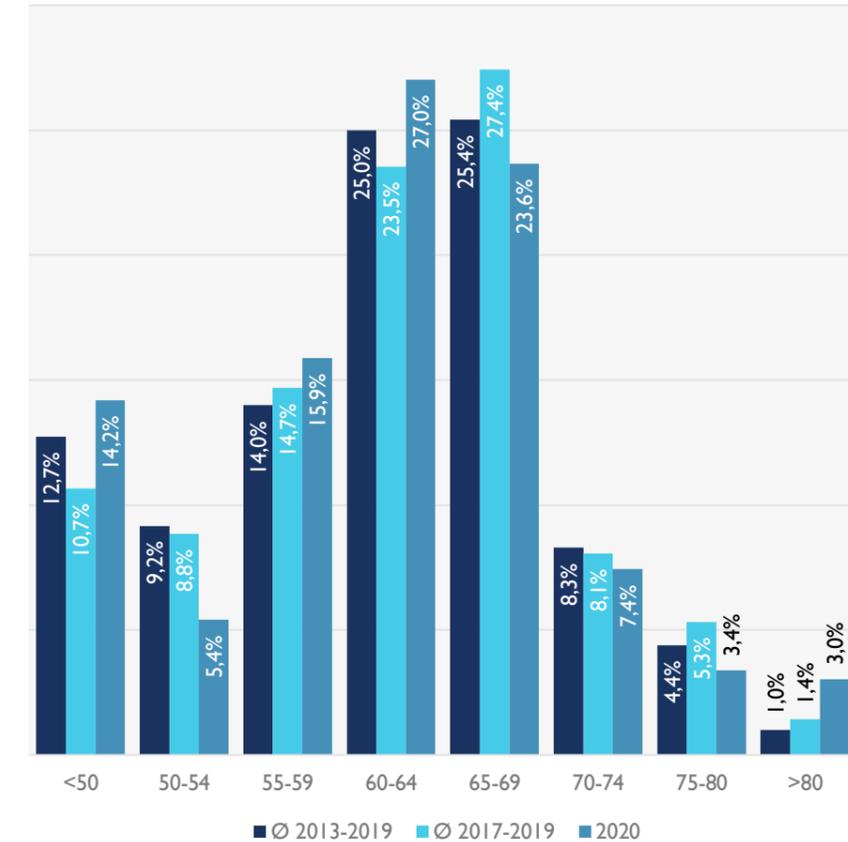




Abb. 36 Entwicklung des durchschnittlichen Alters der Übergabenden im Zeitablauf

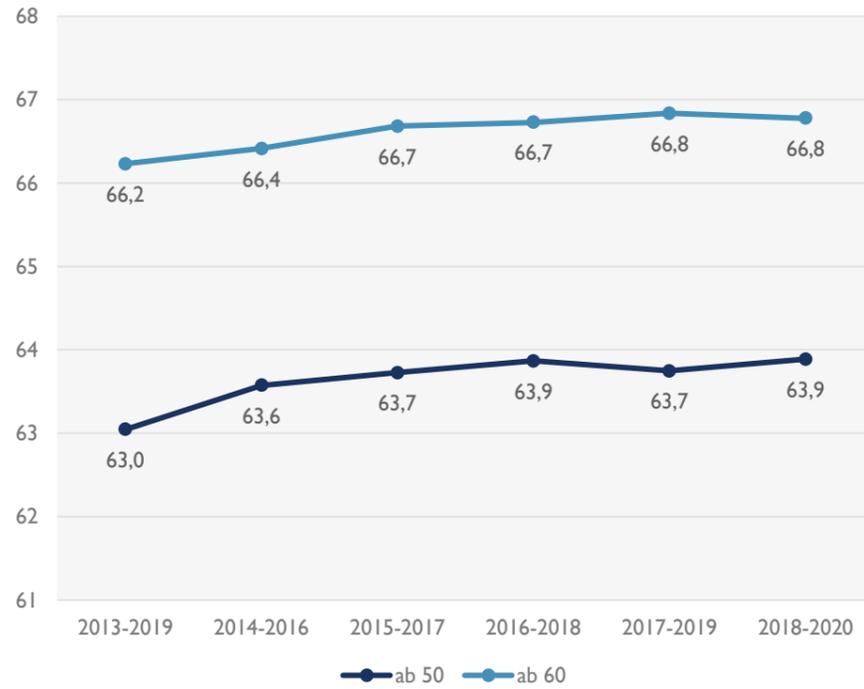
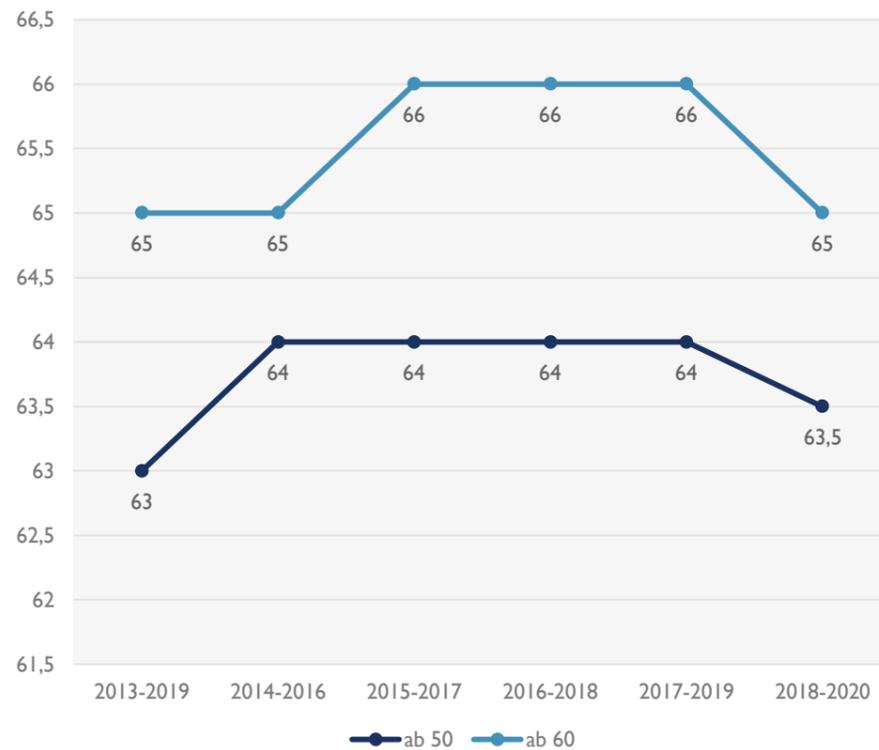


Abb. 37 Entwicklung des mittleren Alters (Median) der Übergabenden im Zeitablauf



Bundesland

Bei der Berechnung für Übergabende, die mindestens 50 Jahre alt waren, ist das Durchschnittsalter in den meisten Bundesländern angestiegen, lediglich in drei Ländern konnte bei dem gleitenden Drei-Jahres-Durchschnitt ein Rückgang festgestellt werden (Abb. 38, Abb. 39). Die Unternehmer/innen in Hessen sind nun mit einem Alter von durchschnittlich 60,4 Jahren bei Übergabe die jüngsten Übergabenden, während in Berlin das Durchschnittsalter auf 67,3 Jahre angestiegen ist.

Wird das Durchschnittsalter nur für die Übergabenden berechnet, die bei der Übergabe mindestens 60 Jahre alt waren, ergibt sich ein etwas anderes Bild. Hier ist der Drei-Jahres-Durchschnitt 2020 in sieben Bundesländern leicht gesunken, was darauf hindeuten könnte, dass sich Unternehmer/innen in diesen Regionen etwas früher mit der Nachfolge befassen als bislang (Abb. 40, Abb. 41). Ferner fällt auf, dass – mit Ausnahme von Hamburg – besonders in den nördlichen Bundesländern ein Rückgang des Durchschnittsalters zu beobachten ist.

Abb. 38 Durchschnittliches Alter der Übergabenden ab 50 nach Bundesländern (ohne Bremen und Saarland)

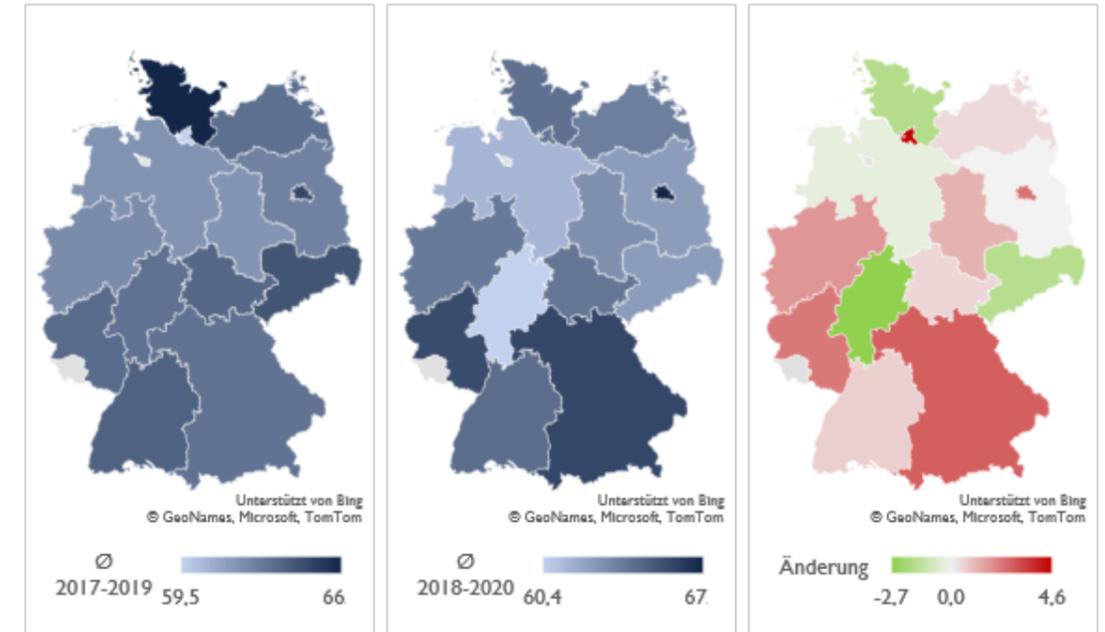




Abb. 39 Durchschnittliches Alter der Übergabenden ab 50 nach Bundesländern (ohne Bremen und Saarland)

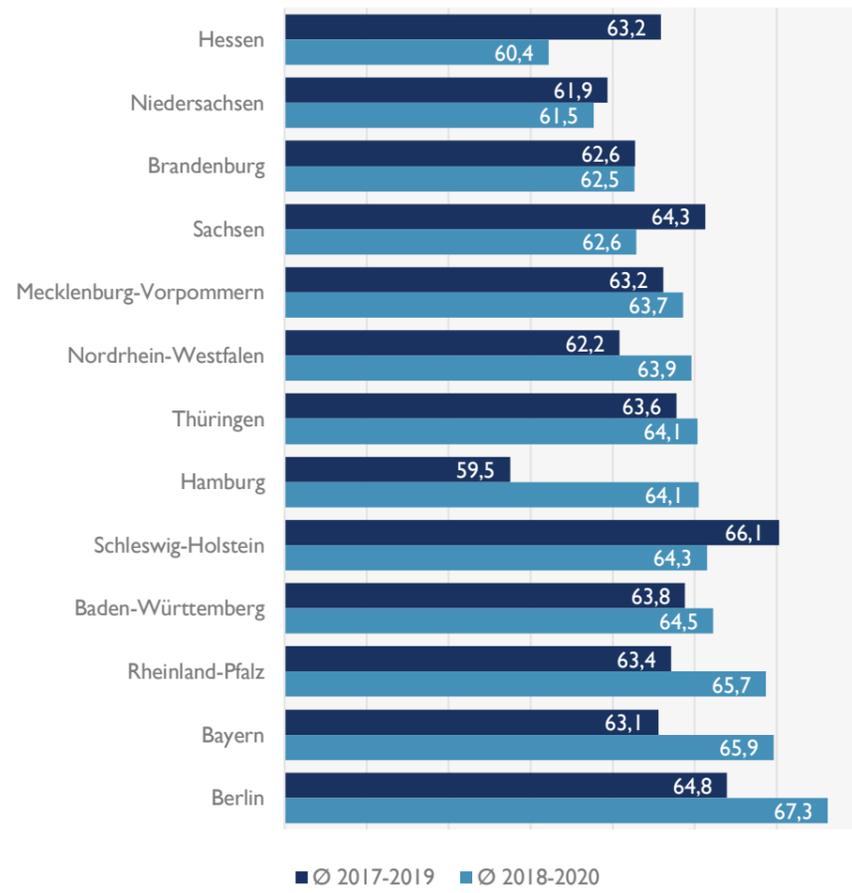


Abb. 41 Durchschnittliches Alter der Übergabenden ab 60 nach Bundesländern (ohne Bremen und Saarland)

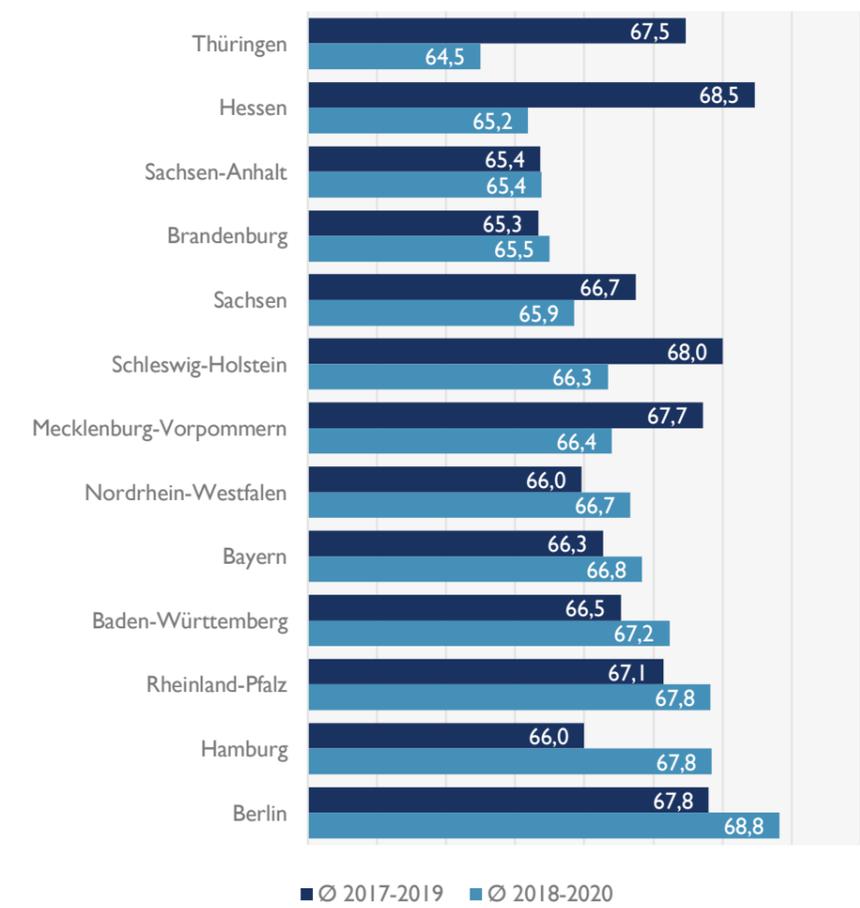
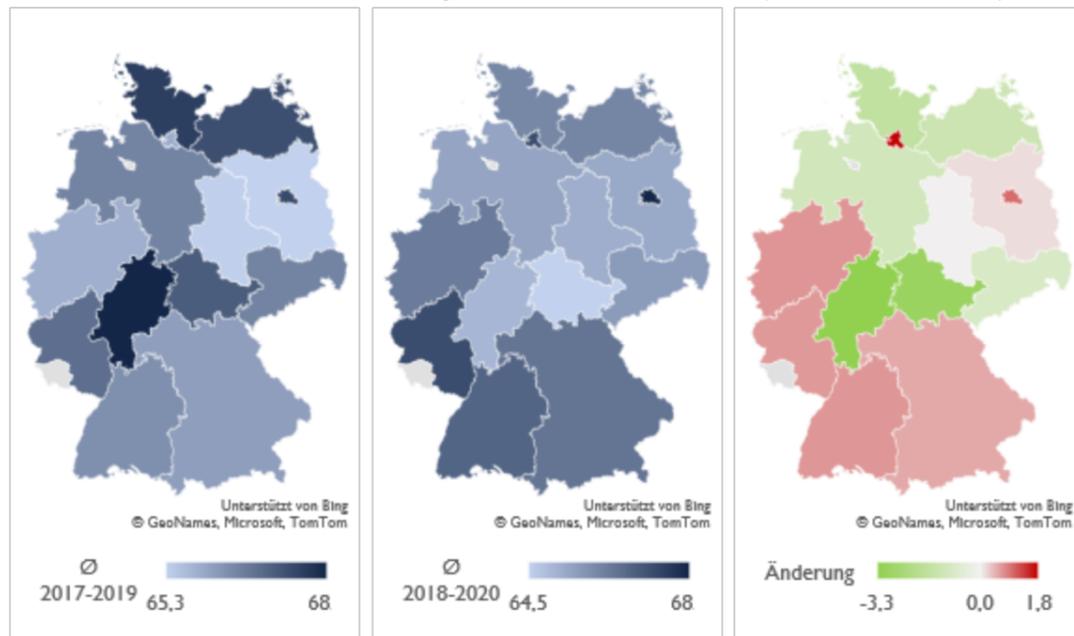


Abb. 40 Durchschnittliches Alter der Übergabenden ab 60 nach Bundesländern (ohne Bremen und Saarland)





Branchen

In einigen Wirtschaftszweigen haben sich im Coronajahr 2020 im Drei-Jahres-Durchschnitt deutliche Änderungen ergeben. Im Mittel haben Unternehmer/innen aus den Bereichen Verkehr und Lagerei (H), Grundstücks- und Wohnungswesen (L) und der Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (N), früher als bisher übergeben; das Durchschnittsalter ist um mindestens ein Jahr gesunken (Abb. 42). Dem hingegen ist das durchschnittliche Alter der Unternehmer/innen bei Übergabe im Kfz-Gewerbe (G), in der Informations- und Kommunikationsbranche (J) sowie im Bereich der Erbringung von sonstigen Dienstleistungen (S) gestiegen.

Insbesondere bei der Informations- und Kommunikationsbranche, die von dem sprunghaften Anstieg nach Home-Office-Lösungen durch die Coronapandemie profitiert hat, kann vermutet werden, dass aufgrund des positiven Geschäftsverlaufs Nachfolgen auf einen späteren Zeitpunkt verschoben wurden. Das durch die Einschränkungen besonders hart getroffene Gastgewerbe (I) ist nach wie vor eine der Branchen, in welcher die Unternehmer/innen am längsten bis zum Eintritt in ihren Ruhestand arbeiten (Abb. 43).

Abb. 42 Alter der Übergebenden im gleitenden Drei-Jahres-Durchschnitt (ab 50) nach Wirtschaftszweigen

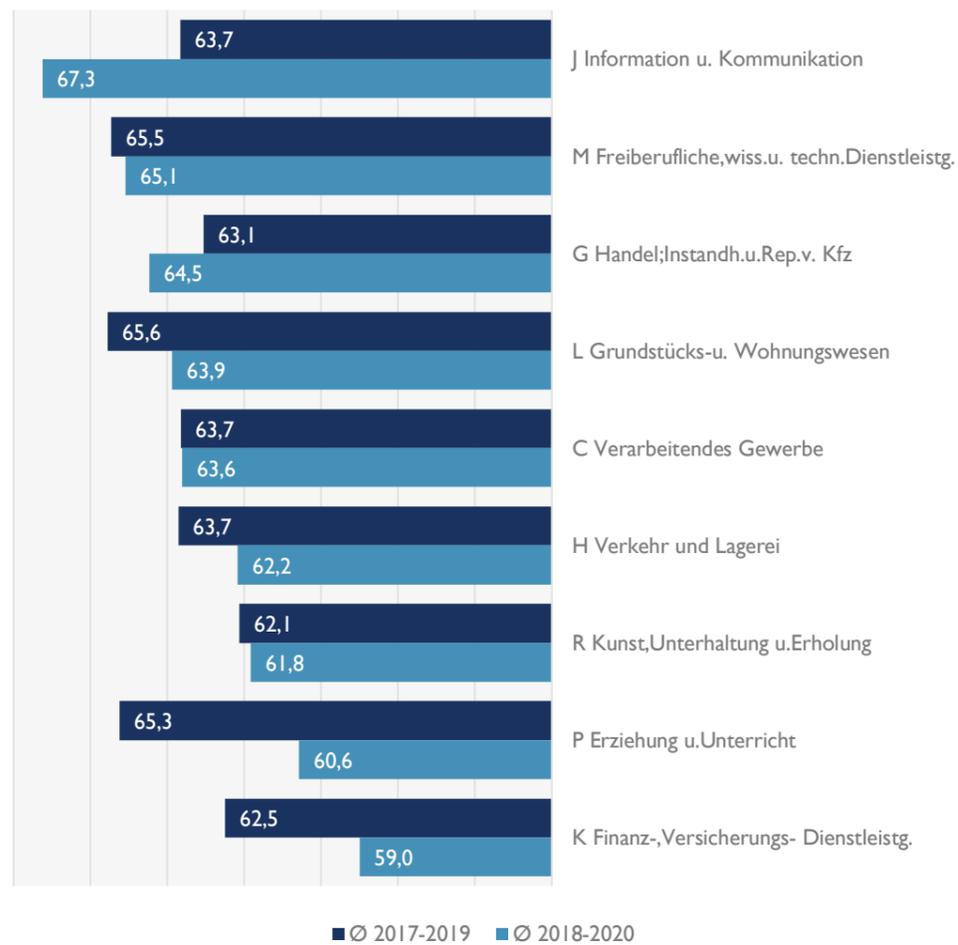
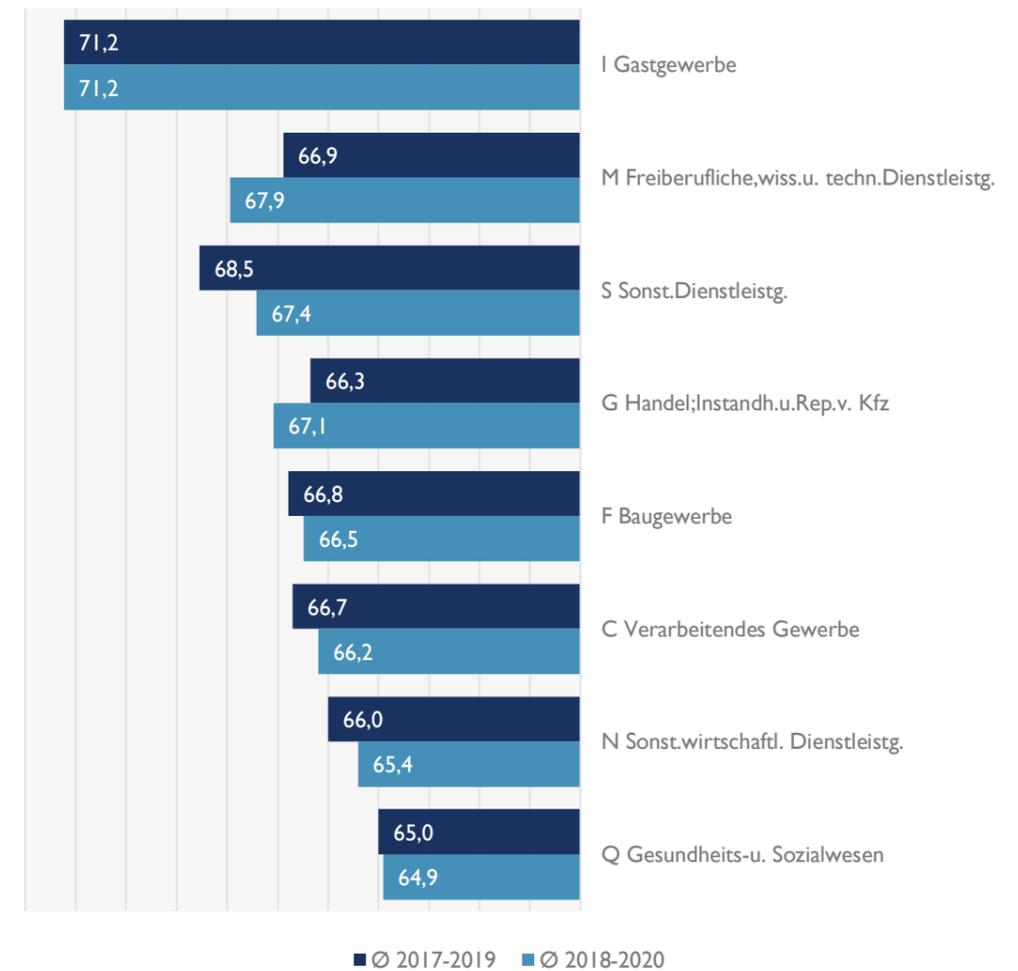


Abb. 43 Alter der Übergebenden im gleitenden Drei-Jahres-Durchschnitt (ab 60) nach Wirtschaftszweigen





Unternehmensgröße

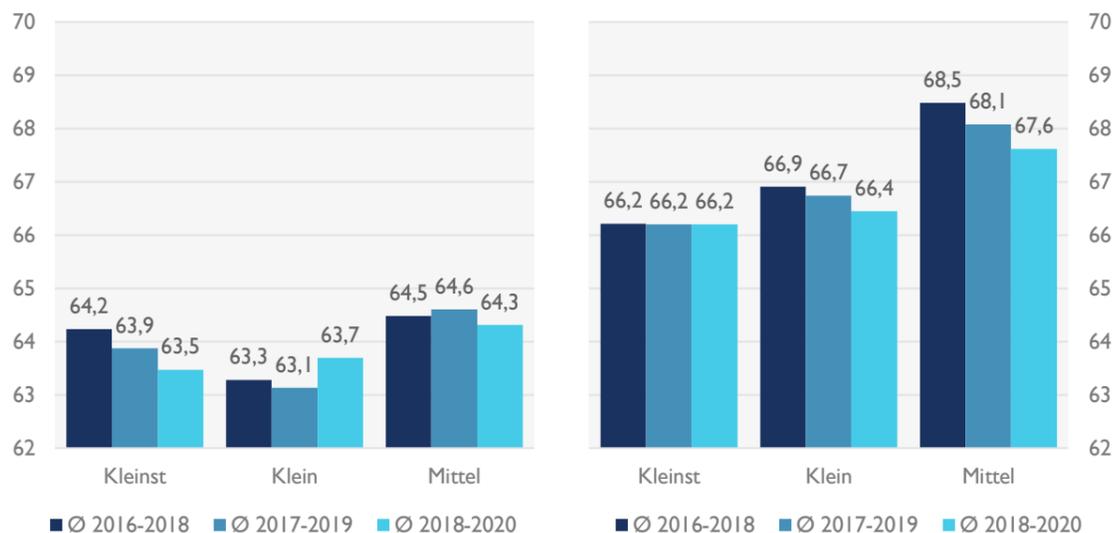
Wie im Vorjahr wurden die Nachfolgen auch mit Blick auf die Größenklassen gem. der KMU-Klassifikation untersucht. Es erfolgte vereinfachend eine Zuordnung entsprechend der Anzahl der Mitarbeiter/innen (Kleinstunternehmen 0 bis 9, Klein 10 bis 49, Mittel 50 bis 249, Groß ab 250). In Bezug auf die Größenklasse des Unternehmens zeigen sich bei den beiden Berechnungsmethoden für das Durchschnittsalter der Übergebenden sehr unterschiedliche Entwicklungen.

Während bei der Berechnung des Durchschnittsalters ab 50 Jahren bei den Kleinstunternehmen die Übergaben tendenziell immer früher erfolgen, stagniert der Altersdurchschnitt in dieser Größenklasse bei der Berechnung ab 60 Jahren. D.h., dass die Dynamik in diesem Größensegment von den Frühübergebenden (50-59 Jahre) ausgeht.

Ein sinkendes Durchschnittsalter ist auch bei den Unternehmen mittlerer Größe zu beobachten, wobei die Änderungen hier eher bei den älteren Übergebenden zu sehen sind, während der ab 50 berechnete Altersdurchschnitt eher eine Seitwärtsbewegung vollzieht.

Die kleinen Unternehmen zeigen ein wiederum anderes, konträres Bild. Während der Altersdurchschnitt inklusive der Frühübergebenden steigt, sinkt er bei der Berechnung ab 60 Jahren. Das bedeutet, dass bei den Unternehmen mit 10-49 Mitarbeitenden in der Gruppe bis 60 eher später, in der Gruppe ab 60 eher früher übergeben wird.

Abb. 44 Durchschnittliches Alter der Übergebenden ab 50 (links) und ab 60 (rechts) nach Größenklasse des Unternehmens



Unternehmen

Entwicklung der Unternehmen vor der Übergabe

Die Entwicklung eines Unternehmens in den Jahren unmittelbar vor einer – in diesem Zeitraum noch lediglich beabsichtigten – Übergabe trägt maßgeblich dazu bei, ob die Übernehmenden eine Nachfolge als attraktiv erachten. Die nachfolgende Analyse setzt den Schwerpunkt auf die drei Aspekte der Entwicklung von Umsatz, Ergebnis (EBIT) und Anlagevermögen eines Unternehmens vor der Übernahme. Um einen hinreichend langen und gleichzeitig noch repräsentativen Zeitraum der Unternehmensentwicklung abzubilden, wird die entsprechende Kennzahl im Jahr der Übernahme mit dem Zeitpunkt drei Jahre vor der Übernahme verglichen. Hierdurch kann die Entwicklung eines Unternehmens veranschaulicht werden. In diesem Zusammenhang ist zu betonen, dass zum Redaktionsschluss die Jahresabschlussinformationen der Unternehmen für das Jahr 2020 noch nicht vollständig vorlagen. Die Untersuchung bezieht sich daher auf die Entwicklung bis zum Übernahmejahr 2019, so dass etwaige Corona-Effekte aus den Finanzdaten daher nicht separiert werden können.

Um ein klareres Bild von der tatsächlichen Größenordnung zu erhalten und unterschiedlich große Unternehmen vergleichbar zu machen, werden die Entwicklung der Umsatzerlöse zum Zeitpunkt der Übergabe als Vielfaches des Wertes drei Jahre vor Übergabe dargestellt. Auf diese Weise lässt sich ein prozentualer Zuwachs (Wert ist größer als 1, Differenz multipliziert mit 100) oder ein prozentualer

Rückgang (Wert ist kleiner als 1, Differenz multipliziert mit 100) leicht ablesen.

Da das EBIT auch negative Beträge aufweisen kann, ist ein solches Vorgehen für diese Kennzahl ungeeignet. Allerdings bezieht sich das EBIT nur auf den Teil der Umsatzerlöse, dem keine Aufwendungen außer Zins und Gewinnsteuern gegenüberstehen, sodass die Größenordnung des EBIT deutlich kleiner ist. Dies bietet die Chance, die Beträge in Schritten von 200 TEUR zu clustern und eine ähnliche Aussage ableiten zu können wie für die Umsatzerlöse. Daneben werden für alle drei Kennzahlen Analysen auch anhand der Absolutbeträge vorgenommen.

Die Übergaben des Jahres 2019 in den Branchen mit besonders vielen Übergaben hatten im Längsschnitt, also ab dem Beobachtungsbeginn 2013, das zweithöchste Umsatzniveau zu verzeichnen. Bezieht man in diese Betrachtung auch das durchschnittliche EBIT ein, zeigt sich auch hier ein deutlicher Anstieg. Im Vergleich zu den Vorjahren waren die durchschnittlichen EBIT im Jahr 2019 doppelt so hoch wie der bisherige Höchstwert aus dem Jahr 2014. Fasst man beide Aspekte zusammen, waren die im Jahr 2019 übergebenen Unternehmen nicht nur vergleichsweise groß (gemessen an Umsatzerlösen), sondern auch erfolgreicher als zuvor (gemessen am EBIT) (Abb. 3, bereits auf S. 8).

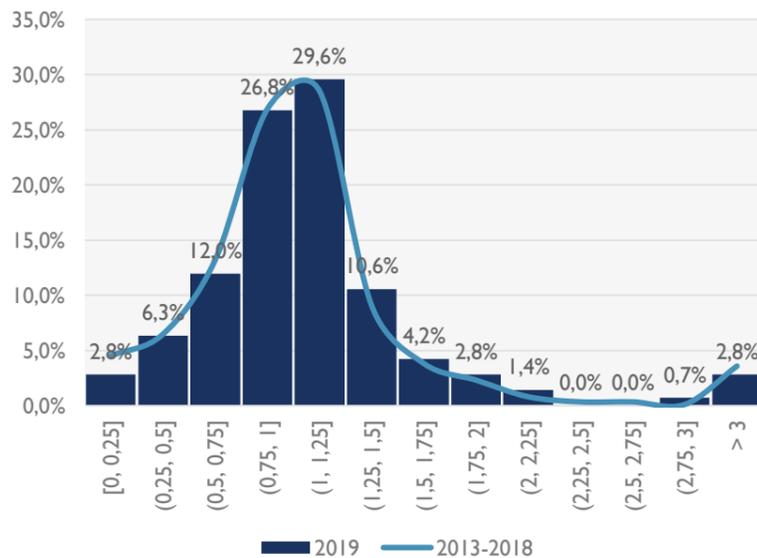


Umsatzerlöse

Stellt man die die Höhe der Umsatzerlöse insgesamt im Übergabegahr als Vielfaches des Wertes drei Jahre zuvor dar, resultiert daraus ein Faktor, der ein Anwachsen und Sinken bei 1 trennt (Abb. 45). Der Median liegt im Jahr 2019 etwas über 1. Das bedeutet, dass der etwas größere Teil der Unternehmen vor der Übergabe ein Umsatzwachstum und der geringfügig kleinere Teil einen Umsatzrückgang zu verzeichnen hatte. Dicht um den Faktor 1 liegen dabei rund 56 Prozent der Unternehmen. Allerdings haben im Jahr 2019 rund neun Prozent der Unternehmen bis zur Übergabe mehr als die die Hälfte ihrer Umsatzerlöse verloren, was einen etwas geringeren Anteil darstellt als in den Jahren zuvor.

Segmentiert man die Transaktionen des Gesamtzeitraums 2013-2019 nach Bundesländern, weist die Metropolregion Berlin/Brandenburg immer noch die umsatzstärksten Übernahmen auf. Der Unterschied zu den anderen Bundesländern ist hingegen kleiner geworden. Bezieht man in die Betrachtung ein, wie sich die übergebenden Unternehmen vor der Übergabe entwickelt haben, fällt auf, dass die Regionen Berlin/Brandenburg sowie Hamburg durch einen deutlichen Umsatzanstieg zum Übernahmestichtag hin gekennzeichnet sind. Bei allen anderen Regionen fällt der Anstieg kaum ins Gewicht, oder es ist sogar ein geringer Umsatzrückgang zu erkennen (Abb. 46).

Abb. 45 Höhe des Umsatzes im Übergabegahr als Vielfaches des Wertes drei Jahre zuvor



Schaut man sich die Umsatzentwicklung an, stellt man fest, dass die Änderungsrate über alle Wirtschaftszweige geringfügig positiv ist, jedoch in mindestens fünf Branchen Umsatzrückgänge vor dem Übergabegahr verzeichnet werden müssen (Abb. 47). An dieser Stelle soll noch einmal darauf hingewiesen werden, dass die dem Nachfolgemonitor zugrundeliegenden Daten aus tatsächlich umgesetzten Nachfolgen hervorgehen. Die schwache Umsatzentwicklung in diesen Branchen scheint daher nicht dazu generell zum Abbruch von Übernahmeverhandlungen durch die potenziellen Übernehmenden geführt zu haben.

Positiv ragt die Branche H (Verkehr und Lagerei) mit einer durchschnittlichen Umsatzsteigerung von rund 500 TEUR während der letzten drei Jahre vor dem Übergabegahr deutlich heraus. Unter Einbezug des Umsatzniveaus ergibt die Betrachtung der durchschnittlich in den letzten drei Jahren vor der Übergabe erzielten Wachstumsraten ein mittleres CAGR (compound annual growth rate, durchschnittliches jährliches Wachstum) von ca. zwei Prozent über alle Wirtschaftszweige hinweg. Lediglich H (Verkehr und Lagerei) und R (Kunst, Unterhaltung und Erholung) heben sich hiervon mit einem CAGR von jeweils ca. acht Prozent relativ deutlich ab.

Abb. 46 Entwicklung (t-3 bis t0) Umsatzerlöse (TEUR) nach Bundesländern, 2013-2019 (n≥10)

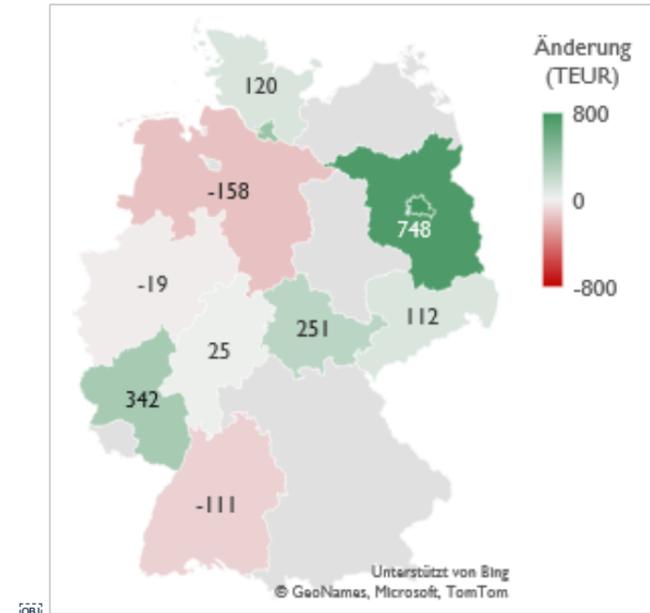
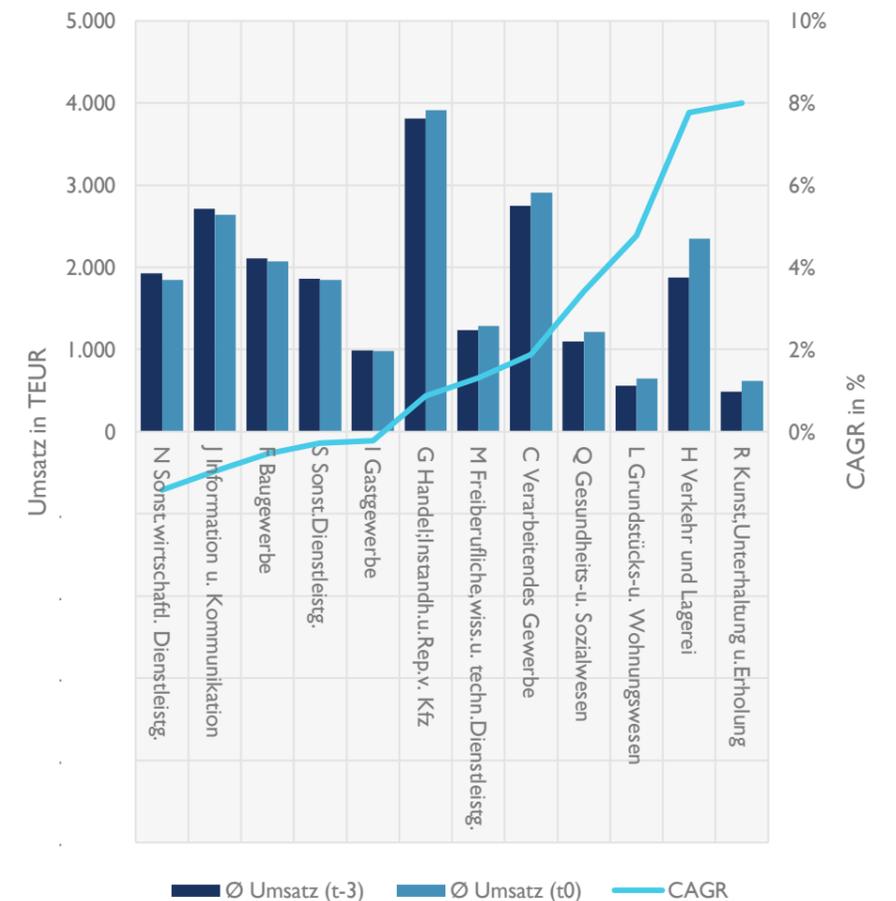


Abb. 47 Entwicklung (t-3 bis t0) Umsatzerlöse (TEUR) nach Wirtschaftszweigen, 2013-2019 (n≥10)





EBIT (Earnings before Interest and Taxes, Gewinn vor Zins & Steuern)

Oftmals gelingt es Unternehmen nicht, das EBIT im Gleichklang mit den Umsatzerlösen fortzuentwickeln. Clustert man die Unternehmen nach der Höhe der EBIT-Änderung im Vergleich zum Zustand drei Jahre vor der Übergabe, erhält man eine Verteilung, in der ein Anwachsen und Sinken der Gewinne (EBIT) in den drei Jahren vor Übergabe bei 0 getrennt wird (Abb. 48)..

Betrachtet man die EBIT-Entwicklung insgesamt im Vergleich zum Durchschnitt des Nachfolgemonitors 2020 (NM 20),¹ so fällt auf, dass die Verteilung der Änderungen spürbar flacher ausfällt. Im Vergleich zu den rund 67 Prozent des NM 20 sind im Jahr 2019 nur noch 50 Prozent der Unternehmen auf einem nahezu konstanten EBIT-Niveau von ±200 TEUR. Es zeigt sich bei den Gewinnen (EBIT) eine Tendenz zu einer breiteren Streuung. Auffällig ist, dass bei rund zehn Prozent der Unternehmen das EBIT zum Übergabezeitpunkt überaus deutlich gesunken ist.

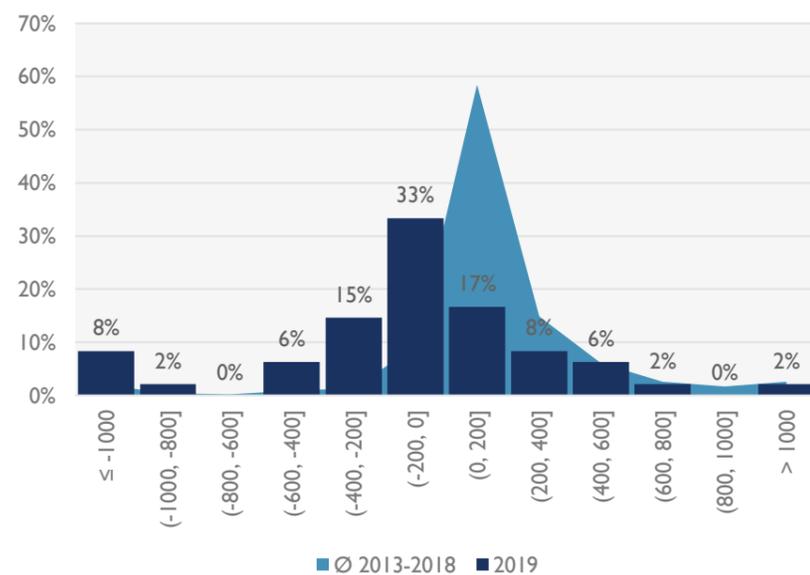
Die Aufteilung der Transaktionen des Gesamtzeitraums 2013-2019 auf Bundesländer zeigt eine uneinheitliche Entwicklung des EBIT vor der Übergabe (Abb. 49). Zu beobachten sind sowohl große Zu-

wächse (Bsp.: Thüringen) als auch erhebliche Rückgänge bzw. Einbrüche (Bsp.: Sachsen). Auch in Regionen mit grundsätzlich hohem EBIT-Niveau, wie Berlin und Rheinland-Pfalz, kommt es zu deutlichen EBIT-Rückgängen.

Bei Betrachtung der Wirtschaftszweige konnten nur für – bei allerdings geringerer Fallzahl – die Wirtschaftszweige R (Kunst, Unterhaltung und Erholung) und S (Sonstige Dienstleistungen) insgesamt Steigerungen des EBIT in den letzten drei Jahren vor Übergabe beobachtet werden (Abb. 50). Die anderen der transaktionsstärksten Branchen sind von EBIT-Rückgängen vor der Übergabe geprägt.

Als Konsequenz lässt sich eine meist negative Entwicklung der Umsatzrendite vor der Übergabe ausmachen. Um hier eine geglättete Entwicklung zeigen zu können, wird in Abbildung 51 ein gleitender Drei-Jahres-Durchschnitt abgebildet. Dieses zunächst negative Signal an (potenziell) Übernehmende hat jedoch nicht zu einer Einstellung der Verhandlungen geführt, da im Nachfolgemonitor realisierte Nachfolgen untersucht werden. Die Rentabilität scheint daher bei der Übernahmeentscheidung weniger ins Gewicht zu fallen als das Umsatzwachstum.

Abb. 48 Änderung des EBIT im Übergabejahr im Vergleich zum Wert drei Jahre zuvor (TEUR)



¹ Die noch im Nachfolgemonitor 2020 enthaltenen Fehldaten wurden im Zuge einer Datenbereinigung korrigiert.



Abb. 49 Entwicklung (t-3 bis t0) EBIT (TEUR) nach Bundesländern, 2013-2019 (n≥10)

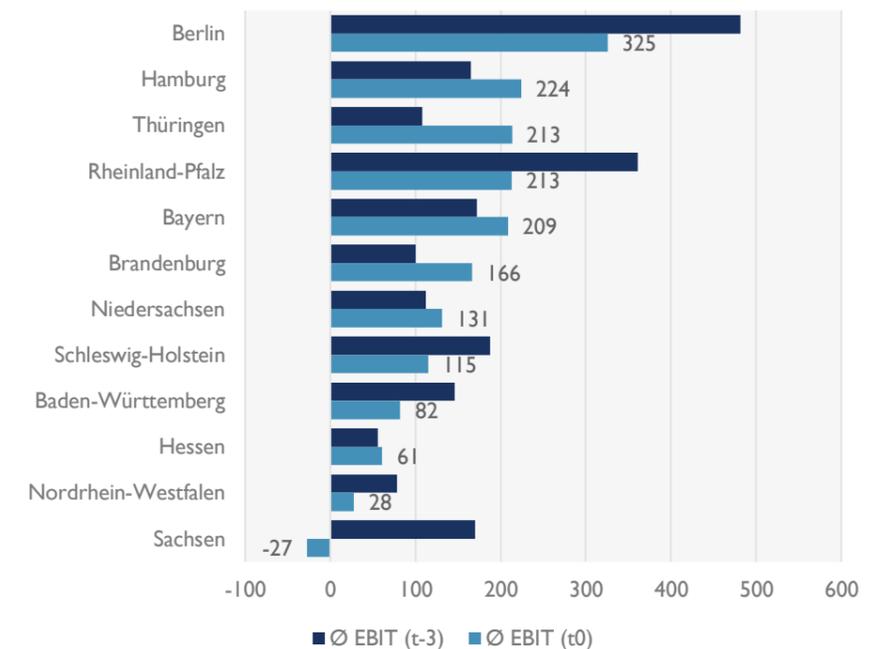


Abb. 50 Entwicklung (t-3 bis t0) EBIT (TEUR) nach Wirtschaftszweigen, 2013-2019 (n≥10)

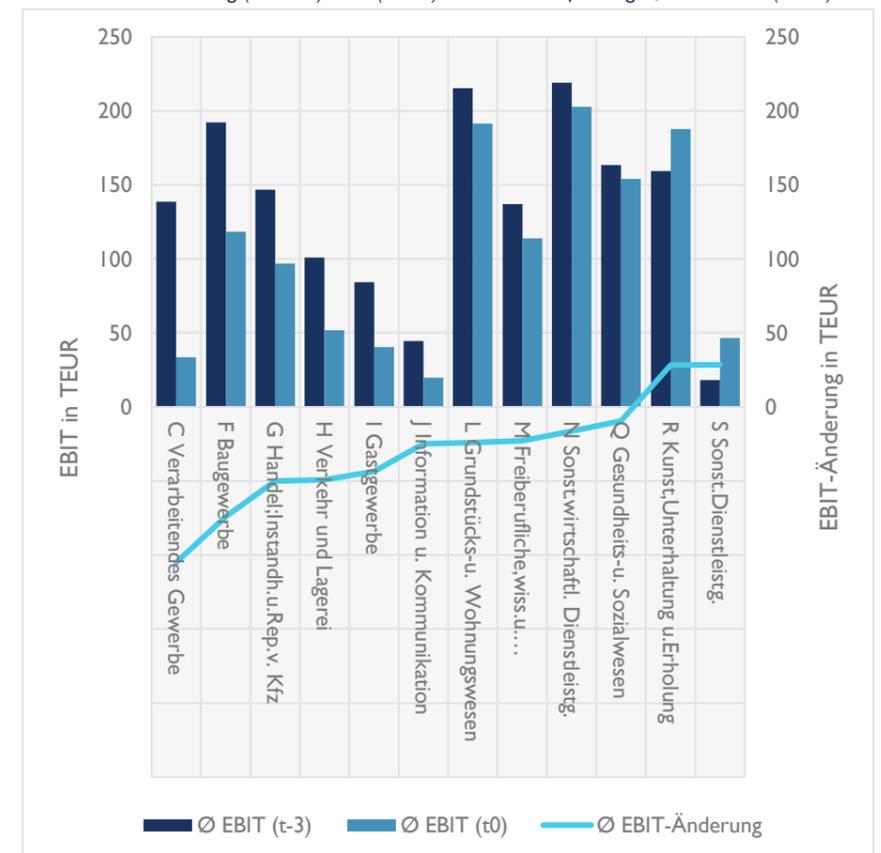




Abb. 51 Gleitender Drei-Jahres-Durchschnitt der Änderung der Umsatzrendite in den letzten drei Jahren vor Übergabe, 2013-2019 (n≥10)



Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens wurde im Nachfolgemonitor 2020 bereits im Zusammenhang mit der ökonomischen Nachhaltigkeit eingehender untersucht. Aktuell fällt auf, dass sich auch im Jahr 2019 ein Abschnmelzen des Anlagevermögens bis zum Übergabebjahr zeigt. Die Intensität des Abschnmelzens lässt sich an der Verteilung erkennen, nach der ein nicht unerheblicher Teil der übergebenen Unternehmen (in etwa ein Viertel) im Übergabebjahr weniger als die Hälfte des Buchwerts ihres Anlagevermögens von vor drei Jahren ausweisen. Demgegenüber steht nahezu ein Viertel der Unternehmen, bei denen sich zum Übergabebjahr das buchmäßige Anlagevermögen verdreifacht hat (Abb. 52).

Aufgeteilt nach Bundesländern zeigt sich bei den transaktionsstärksten Bundesländern im Durchschnitt der letzten drei Jahre 2017-2019, dass das Anlagevermögen zum Übergabebzeitpunkt angewachsen ist. Diese Steigerung fällt mitunter recht deutlich aus, beispielsweise in Hamburg mit rund 250 Prozent (Abb. 53).

Ferner zeigt auch die Aufteilung nach Wirtschaftszweigen ein Anwachsen des durchschnittlichen buchmäßigen Anlagevermögens in den meisten Wirtschaftszweigen. Dies betrifft vor allem die Wirtschaftszweige I (Gastgewerbe), M (Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen) und Q (Gesundheits- und Sozialwesen) (Abb. 54).

Abb. 52 Änderung des AV-Faktors im Übergabebjahr im Vergleich zum Wert drei Jahre zuvor (TEUR)

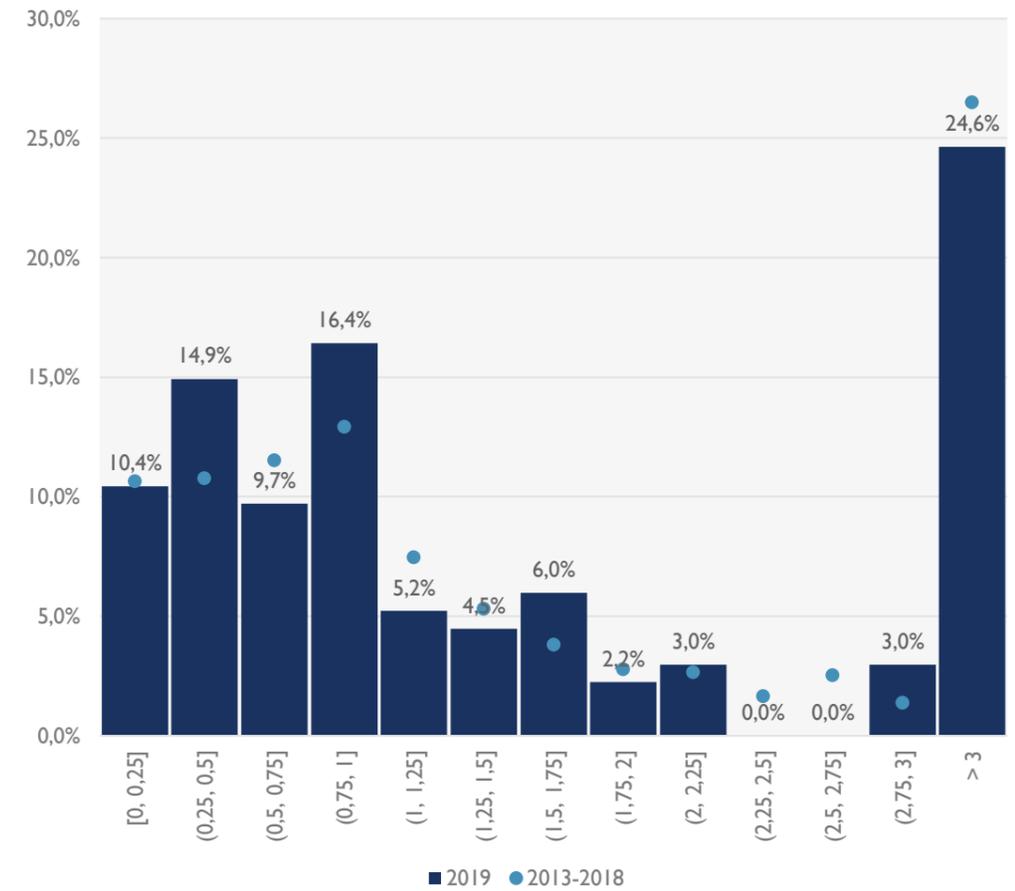




Abb. 53 Anlagevermögen (t-3 und t0) in TEUR nach Bundesländern, Drei-Jahres-Durchschnitt 2017-2019 (n≥10)

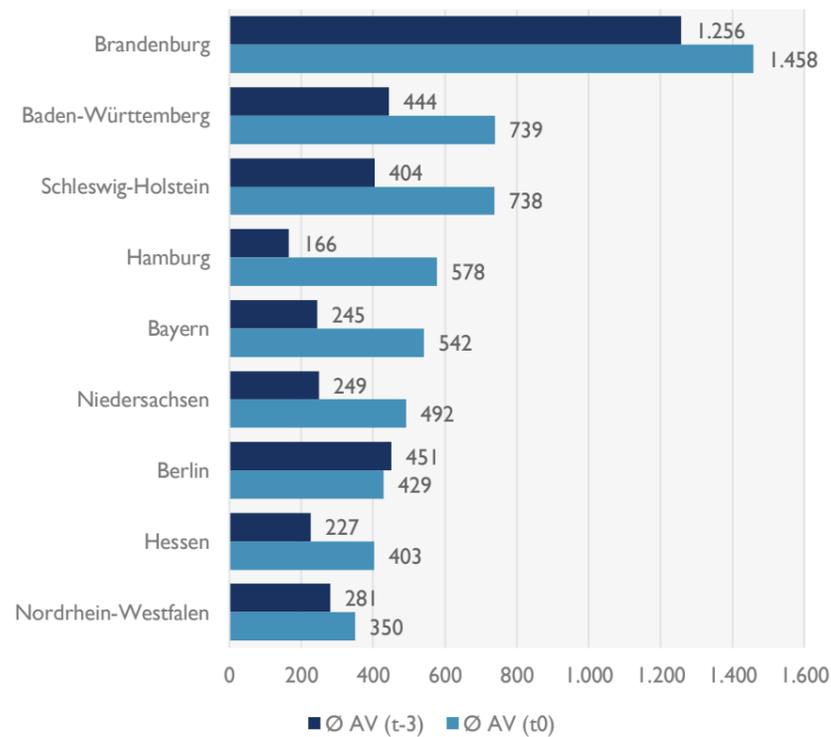
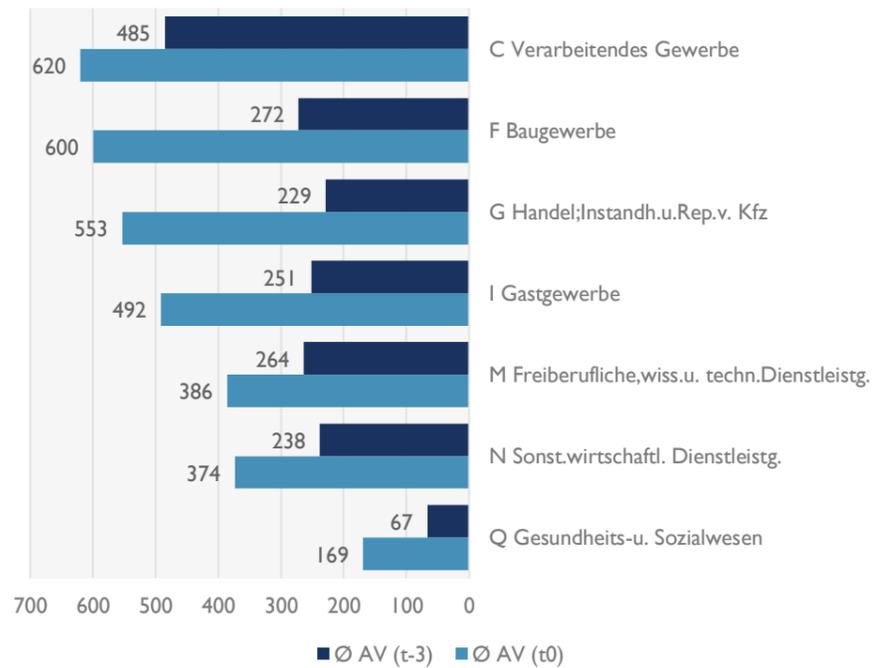


Abb. 54 Anlagevermögen (t-3 und t0) in TEUR nach Wirtschaftszweigen, Drei-Jahres-Durchschnitt 2017-2019 (n≥10)



Bonität

Die als gleitender Durchschnitt der letzten drei Jahre bestimmte durchschnittliche Kreditwürdigkeit, die anhand des Creditreform Bonitätsindex abgebildet wird, der einen Scorewert darstellt, der die Bonität eines Unternehmens mit einer dreistelligen Note zwischen 100 (sehr gute Bonität) und 600 (Zahlungsausfall) bewertet (siehe genauer im Anhang), lag im Transaktionsjahr bei ca. 160 Punkten (Abb. 55). Mit Blick auf die Stichprobe sei darauf hingewiesen, dass die Bürgschaftsbanken zu einem überwiegenden Teil Unternehmen betreuen, die einen Bonitätsindex von 299 und darunter, also besser, aufweisen.

Bei den Bundesländern hatten die Unternehmen in Rheinland-Pfalz die deutlichsten Änderungen zu verzeichnen, bei denen sich im Mittel die Bonität um über

20 Punkte verschlechtert hat. Dies steht im Einklang mit der Entwicklung des EBIT und der Umsatzrendite, wengleich sich in anderen Bundesländern mit ähnlichen Entwicklungen die Auswirkungen auf die Einschätzung der Zahlungsfähigkeit nicht so stark ausgewirkt haben.

Verbesserungen der Bonität von 2016-2018 zu 2017-2019 konnten indessen in einigen neuen Bundesländern sowie in Niedersachsen verzeichnet werden, lediglich in Brandenburg und Sachsen-Anhalt war auch einen Anstieg beim Bonitätsindex zu beobachten (Abb. 56).

Abb. 55 Bonität im Übergabjahr nach Bundesländern, gleitender Drei-Jahres-Durchschnitt (n≥10)

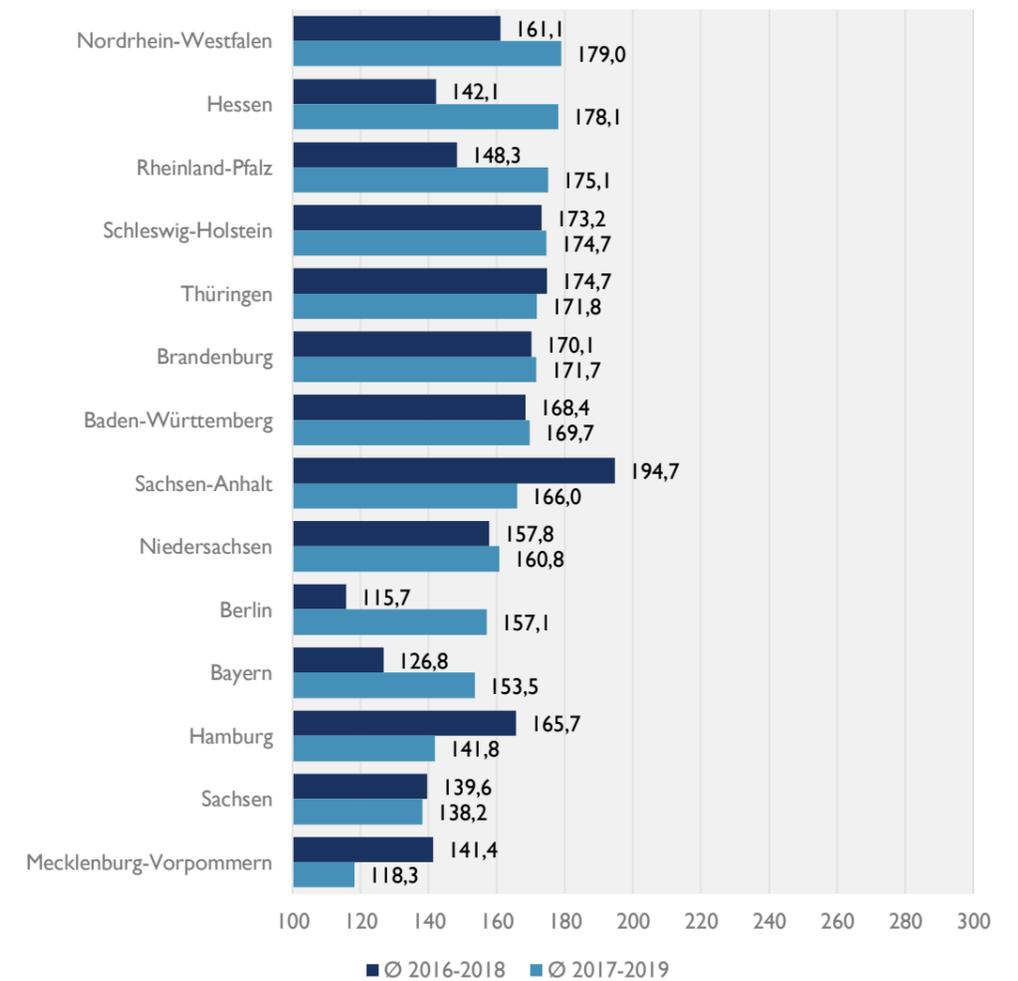
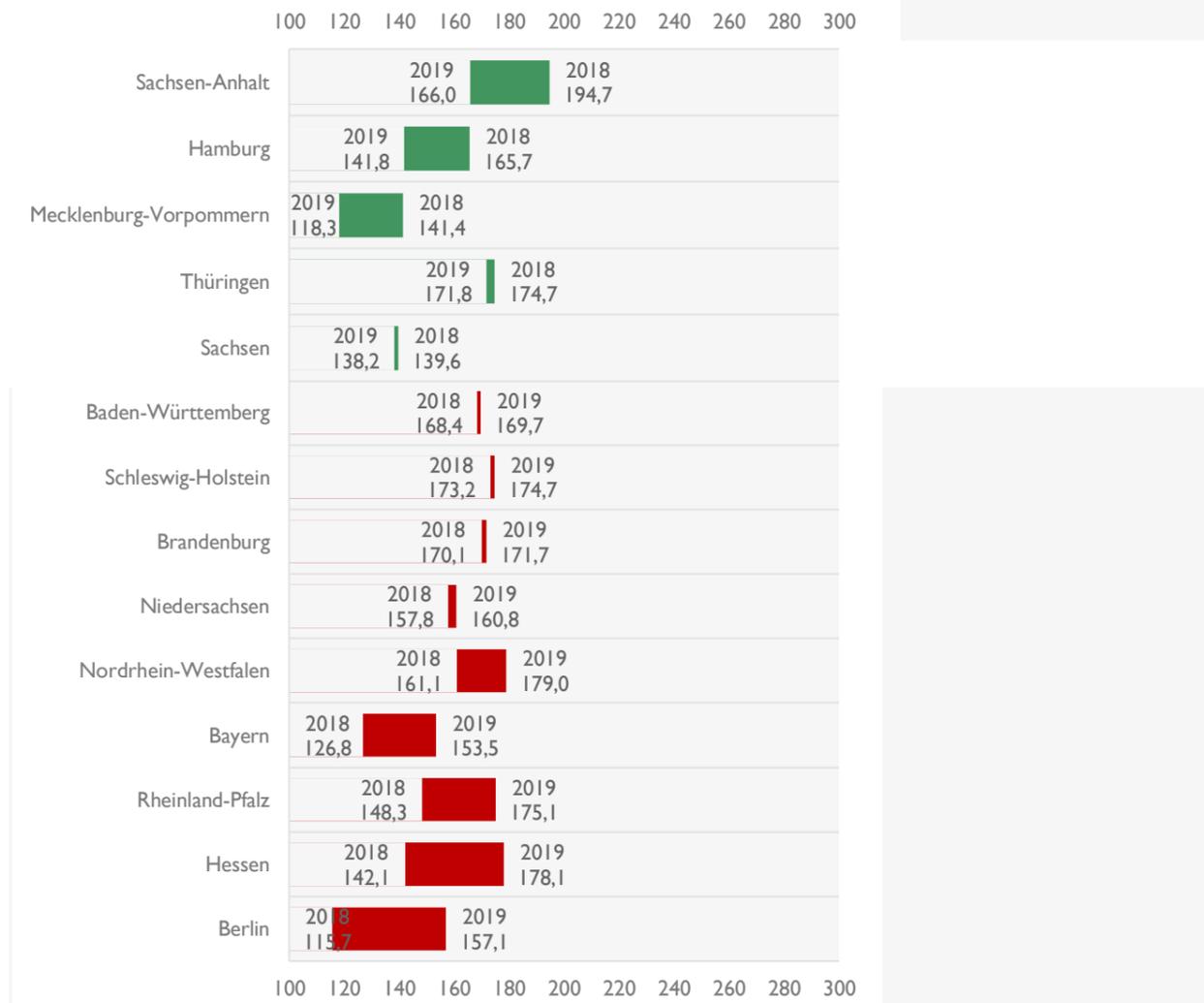




Abb. 56 Veränderungen des Bonitätsindex im Übergabegahr nach Wirtschaftszweigen, gleitender Drei-Jahres-Durchschnitt (n≥10)



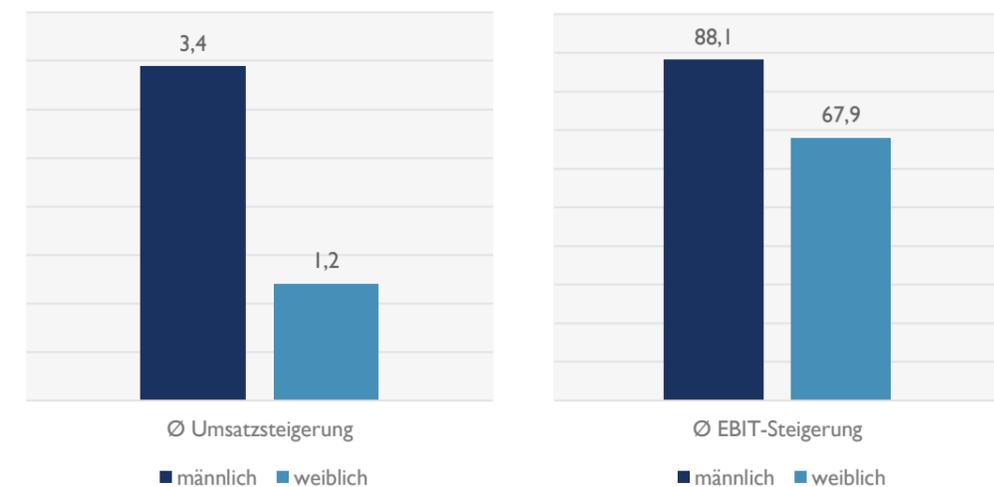
Transaktionen

Erfolgsmodell Nachfolge?

Ähnlich der Analyse der Unternehmensentwicklung vor der Übergabe wird anhand der Kennzahlen Umsatzerlöse, EBIT (Earnings before Interest and Taxes, Gewinn vor Zins und Steuern) sowie Entwicklung des Anlagevermögens überprüft, wie gut sich das Unternehmen nach der Übergabe entwickelt hat. Analog zu den vorangegangenen Nachfolgemonitoren wird die Situation zwei Jahre vor dem Übergabegahr mit der Situation zwei Jahre danach verglichen. Damit werden alle Effekte, die um den Zeitpunkt der Transaktion herum möglicherweise von der Übergabe direkt beeinflusst werden, wie beispielsweise ein größerer Personalwechsel, zusätzlicher Beratungsaufwand oder ein kurzfristiger Investitionsstopp, ausgeblendet. Aufgrund der vorliegenden Finanzdaten ist das Transaktionsjahr 2017 das letzte Jahr dieser Analyse, die analog zur Vorgehensweise im Abschnitt Unternehmen erfolgt.

Insgesamt zeigt sich für alle ausgewerteten Unternehmen eine Steigerung der durchschnittlichen Umsatzerlöse und EBIT zwei Jahre nach der Übergabe des Unternehmens im Vergleich zur Situation zwei Jahre vor Übergabe (Abb. 57). Unterteilt man hier nach männlichen und weiblichen Übernehmenden lässt sich ein spürbarer Unterschied in der Umsatzhöhe feststellen. Die von Männern übernommenen Unternehmen weisen im Durchschnitt ein deutliches Umsatzwachstum auf. Bricht man die durchschnittlichen Steigerungen allerdings auf eine Gewinn-Umsatz-Relation herunter, sind die von Frauen übernommenen Unternehmen fast genauso erfolgreich und damit profitabler gewachsen.

Abb. 57 Durchschnittliche Erhöhung von Umsatz (Faktor) und EBIT (TEUR) zwei Jahre nach Übergabe seit zwei Jahren vor Übergabe





Umsatzerlöse

Die Entwicklung insgesamt zeigt im Transaktionsjahr 2017 bei den Umsatzerlösen den aus den Vorjahren bekannten Peak im Segment Vielfacher (1;1,25]. Das heißt, den meisten Unternehmen (36 Prozent) ist es gelungen, das Umsatzniveau im Vergleich zu zwei Jahren vor der Übergabe leicht zu steigern (Abb. 58). In den Vorjahren waren das nur rund 30 Prozent. Allerdings fällt im Vergleich zu den Vorjahren die Verteilung um dieses Segment deutlich enger aus, da die Summe der Unternehmen mit Umsatzvielfachen im Intervall von (0,75;1,5] nahezu unverändert bei rund 70 Prozent bleibt. Bemerkenswert ist, dass zwei Jahre nach der Übergabe nur 29 Prozent der Unternehmen kleinere Umsatzerlöse hatten als zwei Jahre davor. Hier betrug der Vorjahreswert rund 33 Prozent.

Betrachtet man nun die Entwicklung vor der Übergabe (siehe Analyse im Kapitel Unternehmen) und vergleicht sie mit dem Zustand danach, sind im sehr hohen Bereich ab einem Vielfachen von 1,5 kaum Unterschiede zu erkennen. Das heißt, Unternehmen haben im Durchschnitt das bis zur Übergabe erreichte hohe Umsatzniveau gehalten. Zwei Jahre nach der Übergabe befindet sich in etwa die Hälfte der Unternehmen im geringfügig positiven Bereich, nur wenige darunter. Hier lässt sich eine Tendenz ablesen, die

Umsatzerlöse auf ein geringfügig höheres bzw. das ursprüngliche Niveau zurückzuführen. Nur etwa zehn Prozent der Unternehmen verfehlen im Transaktionsjahr 2017 das ursprüngliche Umsatzniveau um 25 Prozent und mehr.

Verteilt auf die einzelnen Transaktionsjahre ist über den gesamten Betrachtungszeitraum hinweg die Tendenz zu erkennen, dass das Umsatzniveau zwei Jahre nach der Übergabe im Vergleich zu zwei Jahren vor der Übergabe im Durchschnitt höher ist (Abb. 59). Diese Steigerung zeigt sich in jedem Transaktionsjahr, ist aber genau wie das übertragene Umsatzniveau stark schwankend.

Verteilt auf die Wirtschaftszweige ragt im Gesamtzeitraum 2013-2017 keine Umsatzsteigerung heraus. Vielmehr fällt auf, dass es in jedem Wirtschaftszweig zu einer mitunter deutlichen Steigerung des Umsatzniveaus im Vergleich zu zwei Jahren vor Übergabe kommt (Abb. 60).

Aufgeteilt nach Bundesländern zeigt sich nahezu überall im Durchschnitt ein Anwachsen der Umsatzerlöse im Vergleich zu zwei Jahren vor der Übergabe. Besonders stark ist der Effekt in Hessen ausgeprägt (Abb. 61).



Abb. 58 Höhe des Umsatzes zwei Jahre nach Übergabe als Vielfaches des Wertes zwei Jahre vor Übergabe

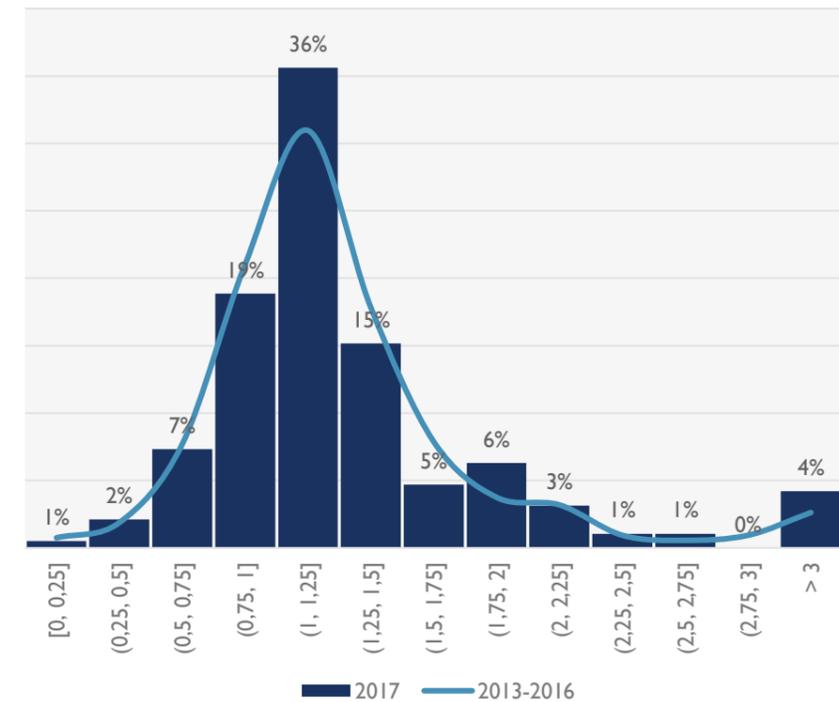


Abb. 59 Entwicklung Ø Umsatzerlöse (t-2 bis t2) 2013-2017 nach Transaktionsjahr (n≥10)

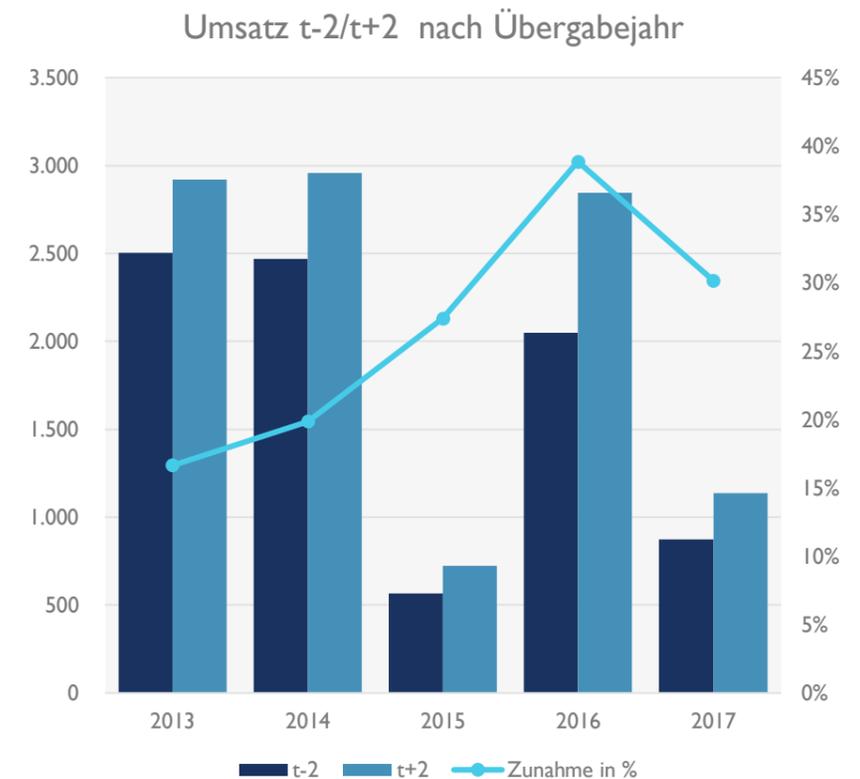
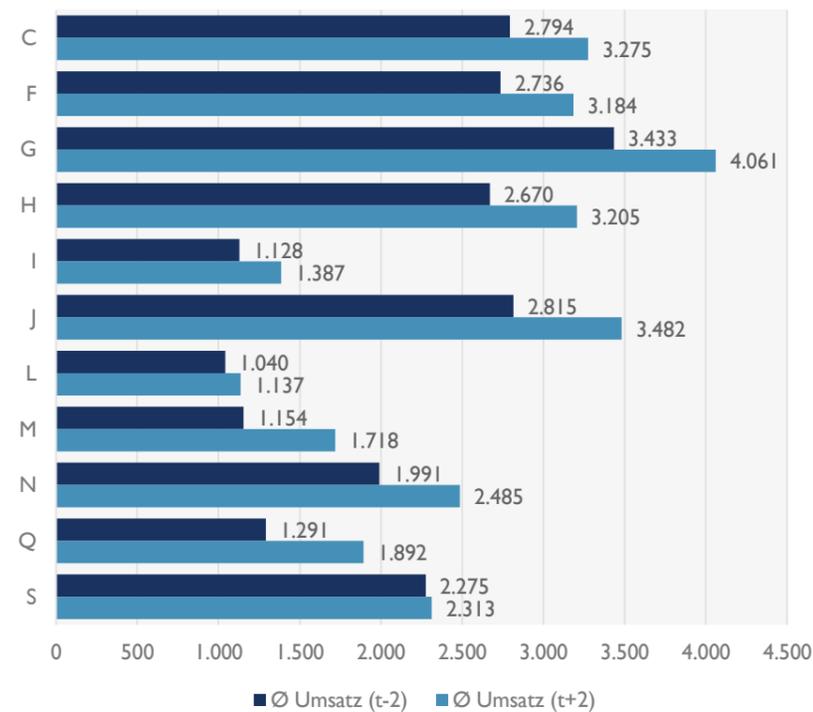
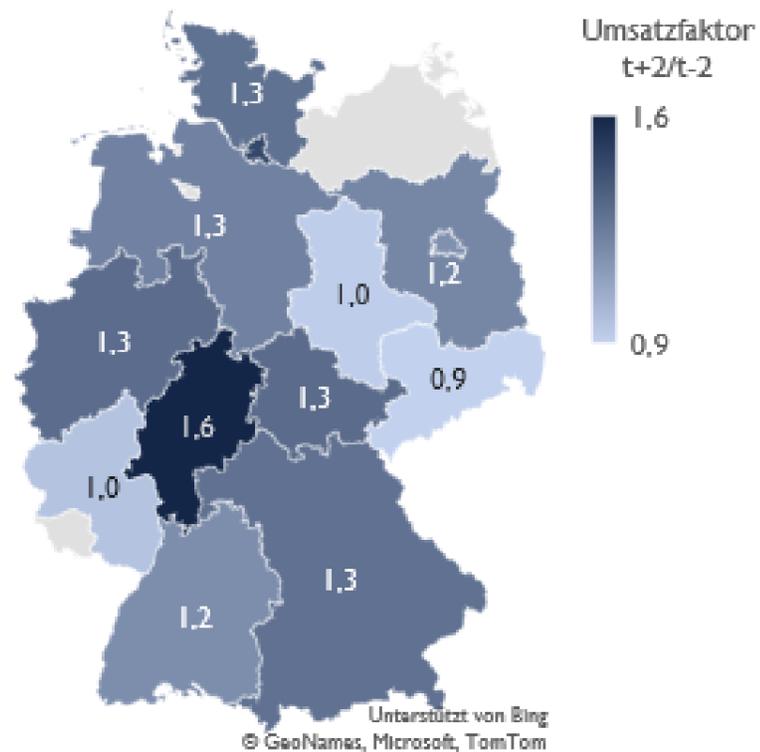


Abb. 60 Entwicklung Umsatzerlöse ($t-2$ bis t_2) 2013-2017 nach Wirtschaftszweigen ($n \geq 10$)Abb. 61 Ø Umsatzerlöse ($t-2$ bis t_2) 2013-2017 nach Bundesland ($n \geq 10$)

EBIT

Die Entwicklung insgesamt hat sich beim EBIT im Transaktionsjahr 2017 nur geringfügig verändert (Abb. 62). Rund 45 Prozent der Unternehmen haben zwei Jahre nach Übergabe ein geringeres EBIT als zwei Jahre zuvor. Analog zu unseren letzten Untersuchungen, können wir wiederum einen Peak im Niveau um 0 erkennen, also keine Veränderung zum Ausgangswert von vor zwei Jahren. Allerdings ist dieser Wert im Transaktionsjahr 2017 erheblich geringer ausgeprägt. (rund 63 Prozent zu rund 72 Prozent). Im Gegensatz zu der Entwicklung bei den Umsatzerlösen fällt die Entwicklung des EBIT der im Transaktionsjahr 2017 übergebenen Unternehmen daher etwas breiter gestreut aus. Positive Ausreißer mit hoher EBIT-Steigerung treten auch im Transaktionsjahr 2017 selten auf.

Bezieht man die Entwicklung vor der Übergabe (siehe Analyse im Kapitel Unternehmen) in die Betrachtung ein und vergleicht sie mit dem Zustand danach, fällt zunächst auf, dass die Verteilung der Werte nun etwas linksschief ist. Dies weist darauf hin, dass einige Unternehmen einen Gewinneinbruch nach der Übernahme zu verzeichnen hatten. Da dies auch aufgrund von Investitionen auf höhere Abschreibungen zurückzuführen sein kann, verbirgt sich hier möglicherweise ein Indiz für das Aufholen eines Investitionsstaus. Insgesamt zeigt die Entwicklung, dass die vor Übergabe auftretende EBIT-Steigerung nach der Übergabe wieder rückläufig ist und damit weniger Potenzial vorhanden ist, etwaige Fremdkapitalzinsen zu

tragen. Daher dürften sich die Rückgänge auch in einer gesunkenen Bonität widerspiegeln.

Auch bei der Kennzahl EBIT zeigt sich im Gesamtzeitraum 2013-2017 bei den Wirtschaftszweigen ein uneinheitliches Bild (Abb. 63). Sowohl ein hoher Zuwachs, wie in den Wirtschaftszweigen M (Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen), C (Verarbeitendes Gewerbe) und Q (Gesundheits- und Sozialwesen), als auch hoher Rückgang, wie in den Wirtschaftszweigen H (Verkehr und Lagerei) und S (Sonstige Dienstleistungen), sind zu erkennen. Rückblickend auf die Entwicklung der Umsatzerlöse zeigt sich hier, dass der Umsatzsteigerung nicht in jedem Fall von einer entsprechenden Gewinnentwicklung gefolgt wird. Ein möglicher Rückschluss auf das Aufholen eines Investitionsstaus liegt nahe, ist aber aufgrund der Datenlage und der Uneinheitlichkeit der Daten zu vage.

Aufgeteilt nach Bundesländern zeigt sich bei den transaktionsstärksten Bundesländern ein völlig uneinheitliches Bild. Verteilt über alle Jahre sind Bundesländer zu erkennen, in denen die übergebenen Unternehmen regelmäßig kleine EBIT-Zuwächse hatten, wie Hamburg. Darüber hinaus gibt es Bundesländer, in denen regelmäßig kleine Zuwächse oder Rückgänge auftraten, wie Brandenburg oder in denen einmalig hohe Ausschläge auftraten, wie Schleswig-Holstein oder Bayern (Abb. 64).



Abb. 62 Änderung des EBIT zwei Jahre nach Übergabe im Vergleich zu zwei Jahre vor Übergabe (TEUR)

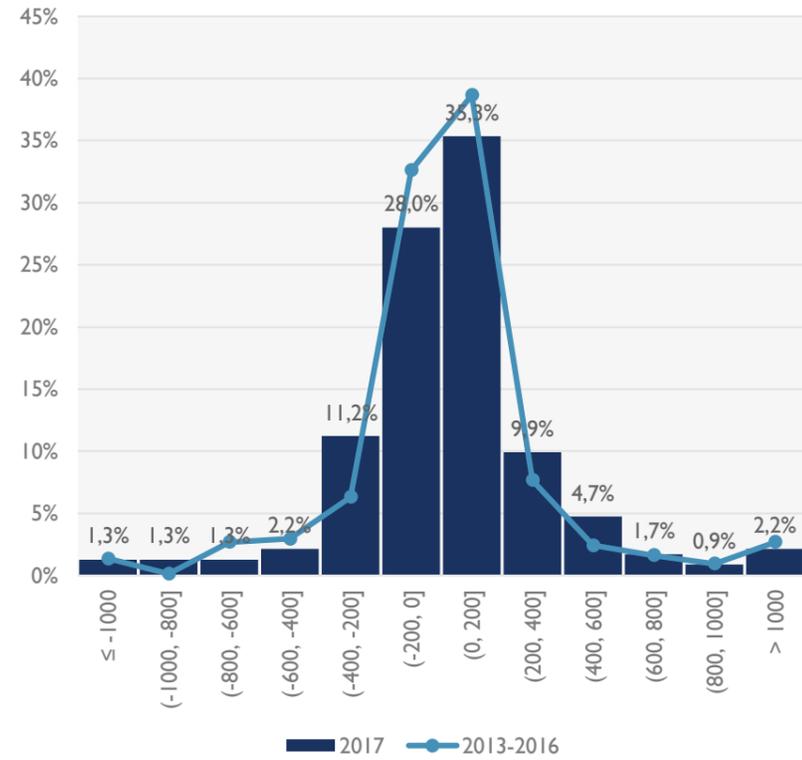


Abb. 63 Entwicklung EBIT (t-2 bis t2) 2013-2017 in TEUR nach Wirtschaftszweigen (n≥10)

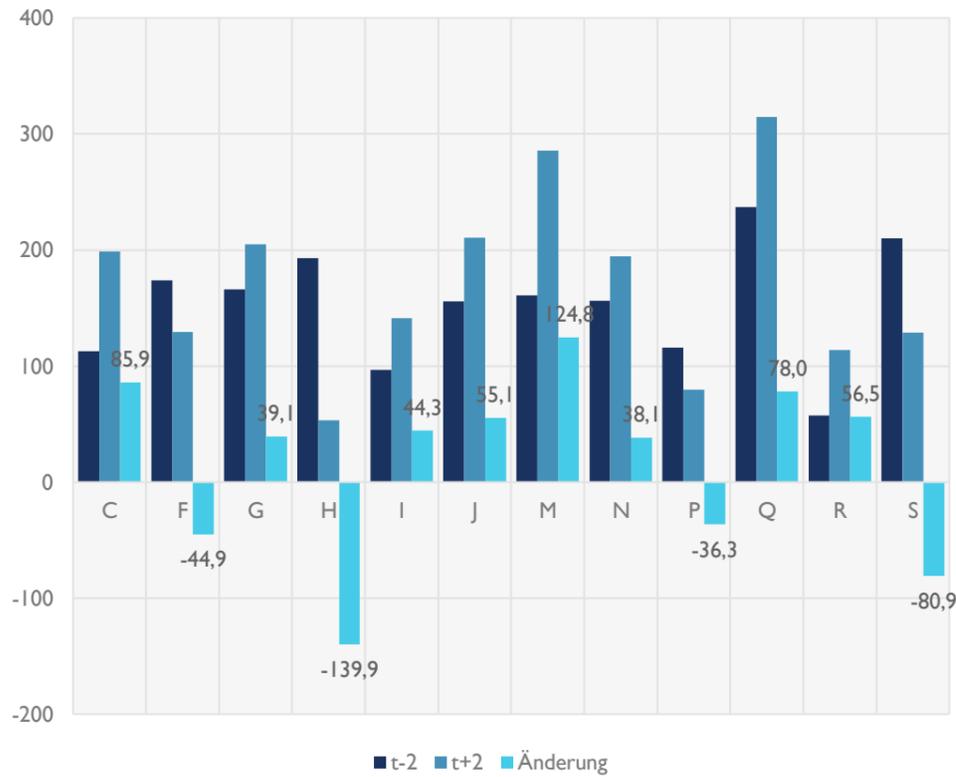
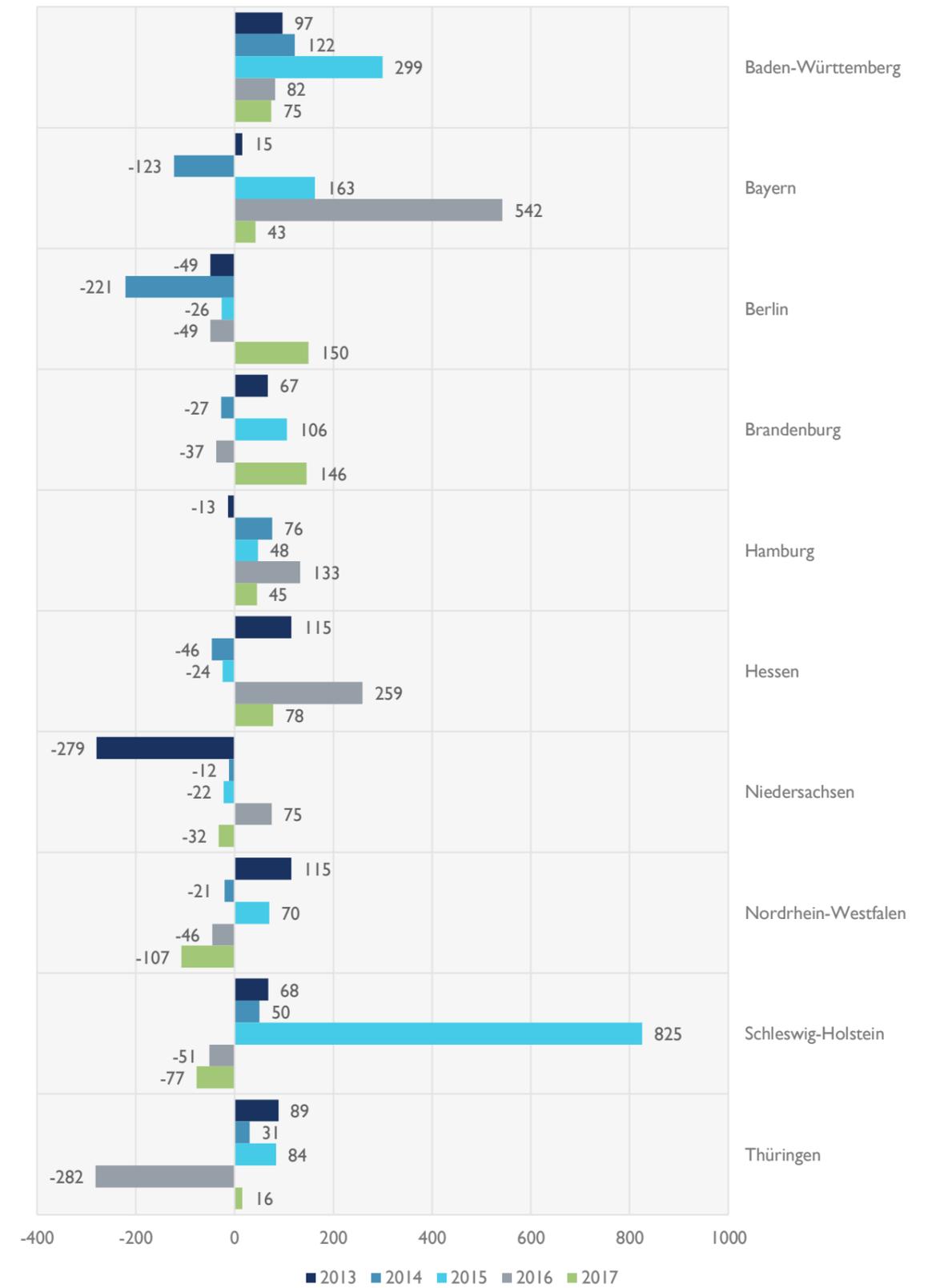


Abb. 64 Entwicklung EBIT (t-2 bis t2) 2013-2017 nach Bundesländern (n≥10)



Anlagevermögen

Mit Blick auf die Entwicklung vor der Übergabe (siehe Analyse im Kapitel Unternehmen), ist die Entwicklung der Unternehmen nach der Transaktion von einer zunehmenden Investitionstätigkeit geprägt, die über das bloße Aufholen der bisher aufgeschobenen Investitionen hinausgeht.

Bei der Entwicklung des Anlagevermögens nach der Unternehmensübernahme zeigt sich im Vergleich der Wirtschaftszweige, dass im Durchschnitt der Jahre 2013-2017 in allen analysierten Wirtschaftszweigen deutliche Zunahmen der Buchwerte des Anlagevermögens zu erkennen sind. In den Wirtschaftszweigen

N (Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen) und Q (Gesundheits- und Sozialwesen) hat sich der Buchwert mehr als verdoppelt (Abb. 65).

Wenig überraschend zeigt sich auch für die Aufteilung nach Bundesländern in den meisten Bundesländern eine Zunahme des Buchwerts des Anlagevermögens. Allerdings ragt zum einen Bayern mit einem hohen Zuwachs auf ohnehin schon hohem Wertniveau heraus. Brandenburg zeigt hingegen als einziges Bundesland im Mittel einen Rückgang des Anlagevermögens nach Übernahme (Abb. 66).

Abb. 65 Entwicklung Anlagevermögen (t₂ bis t₁) 2013-2017 nach Wirtschaftszweigen (n≥10)

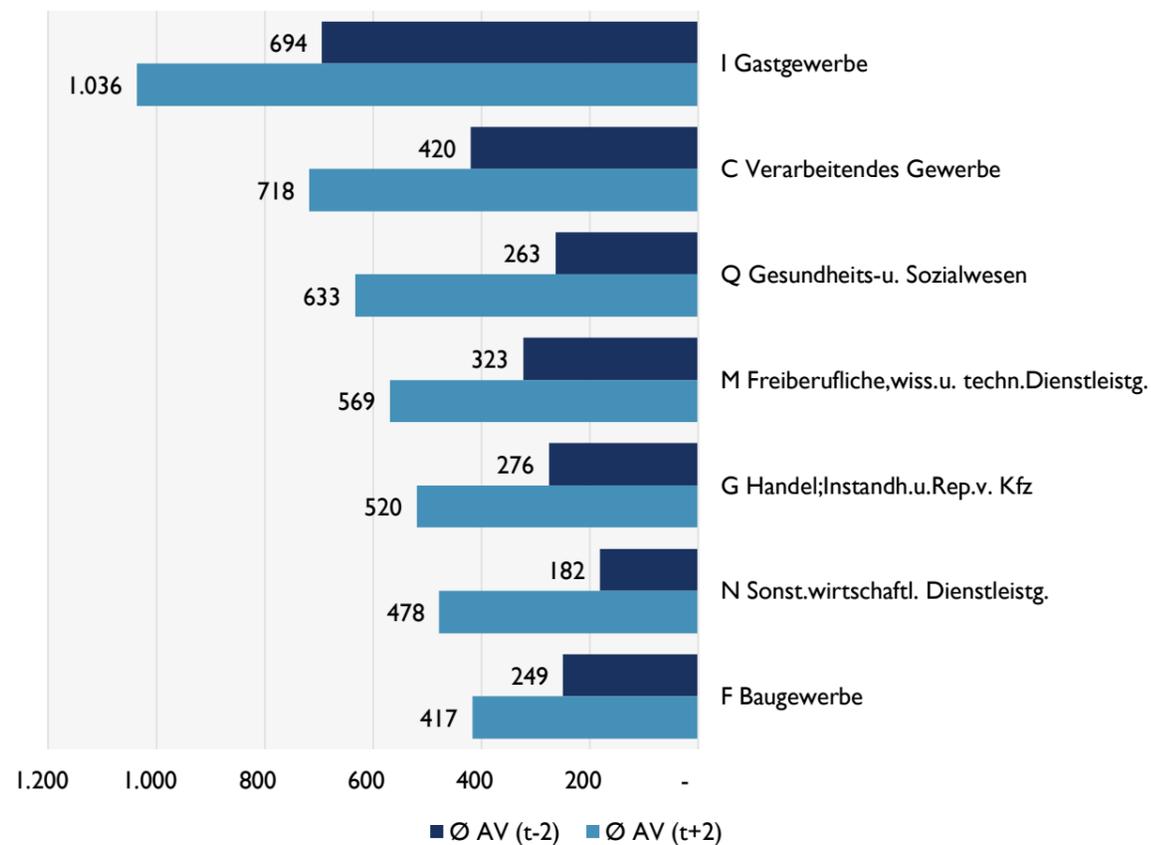
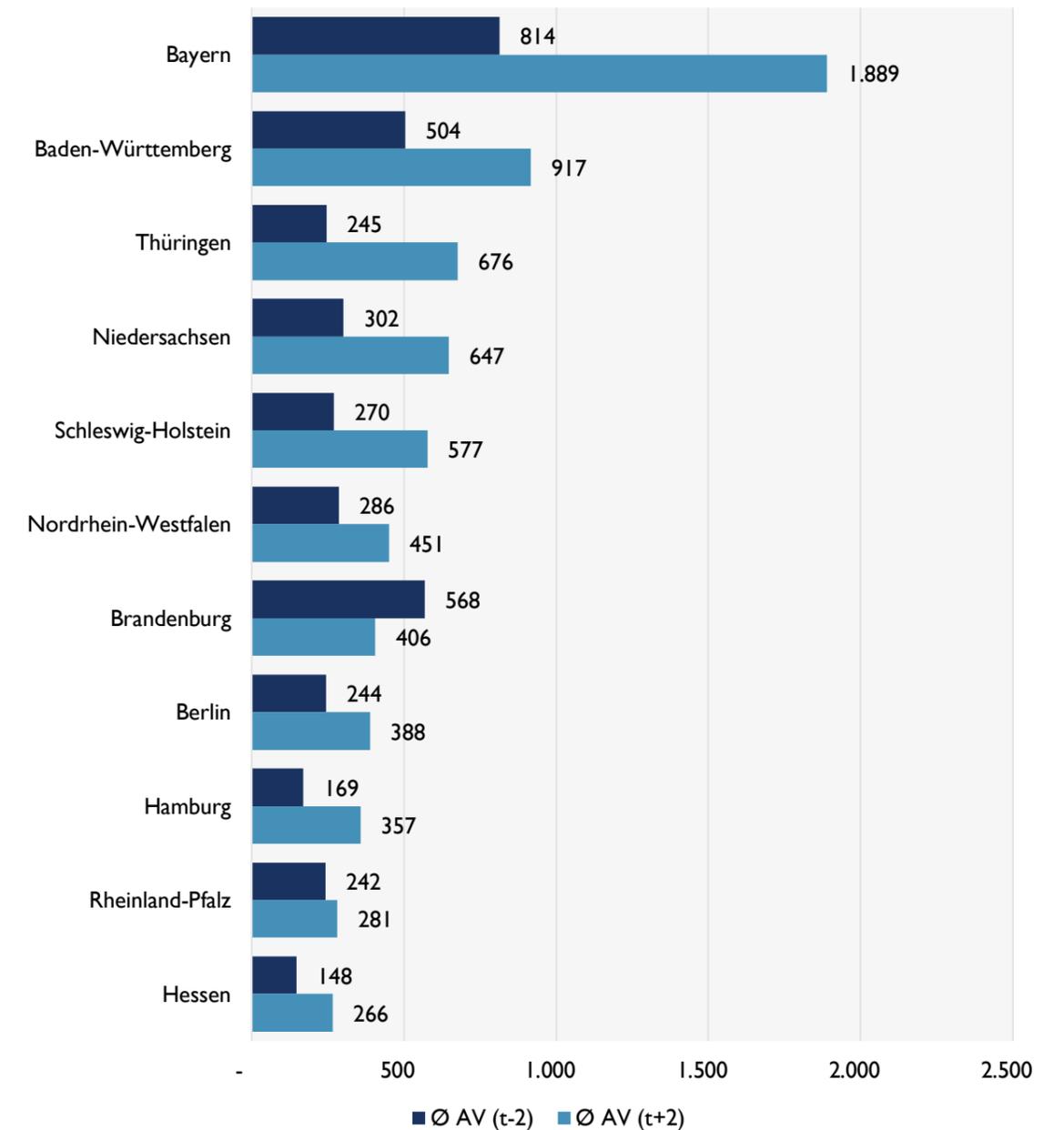


Abb. 66 Entwicklung Anlagevermögen (t₂ bis t₁) 2013-2017 nach Bundesländern (n≥10)



Bonität

Die Auswertung der Bonität zwei Jahre vor und nach einer Übernahme über den gesamten Beobachtungszeitraum (Transaktionsjahre 2013-2017) zeigt in elf *Bundesländern* einen im Mittel leichten Anstieg der Indexpunkte und somit eine Verschlechterung (Abb. 67). Die in Hamburg übernommenen Unternehmen hatten im Gesamtzeitraum im Durchschnitt die beste Bonität, wobei auch die Unternehmen in den anderen nördlichen Bundesländern tendenziell leicht bessere Bonitätswerte aufweisen. Damit unterscheidet sich die Bonität der Nachfolgeunternehmen in den Bundesländern im Vergleich mit der Bonität von Verbrauchern, da hier die südlichen Bundesländer niedrigere Überschuldungsquoten aufweisen.^{vii}

Größere Veränderungen in der Bonität lassen sich in einzelnen *Wirtschaftszweigen* ausmachen (Abb. 68).

So zeigen die Abschnitte J (Information und Kommunikation) und R (Kunst, Unterhaltung und Erholung) einen relativ deutlichen Anstieg der Indexpunkte, P (Erziehung und Unterricht) hingegen eine Verbesserung der Bonität.

Im Vergleich mit der Änderung der Forderungszahltag (Days Sales Outstanding) zwei Jahre vor und nach einer Übernahme ergibt sich kein übereinstimmendes Bild, da es hier in nahezu allen Branchen im gesamten Durchschnitt zu einem teils deutlichen Anstieg der Zahltag gekommen ist (Abb. 69). Lediglich der Wirtschaftszweig N (Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen) konnte den Zeitraum bis zur Zahlung durch den Kunden deutlich verkürzen.

Abb. 67 Positive (oben) und negative (unten) Entwicklung des Bonitätsindex ($t-2$ bis t_2) 2013-2017 ($n \geq 10$) nach Bundesländern

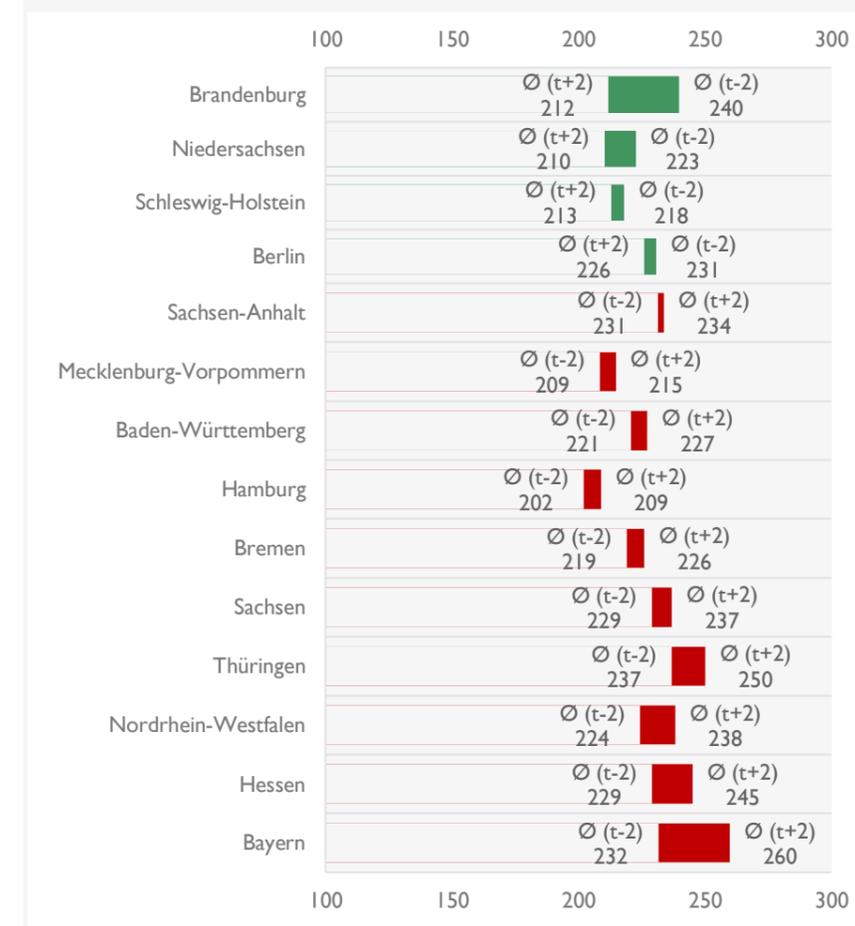
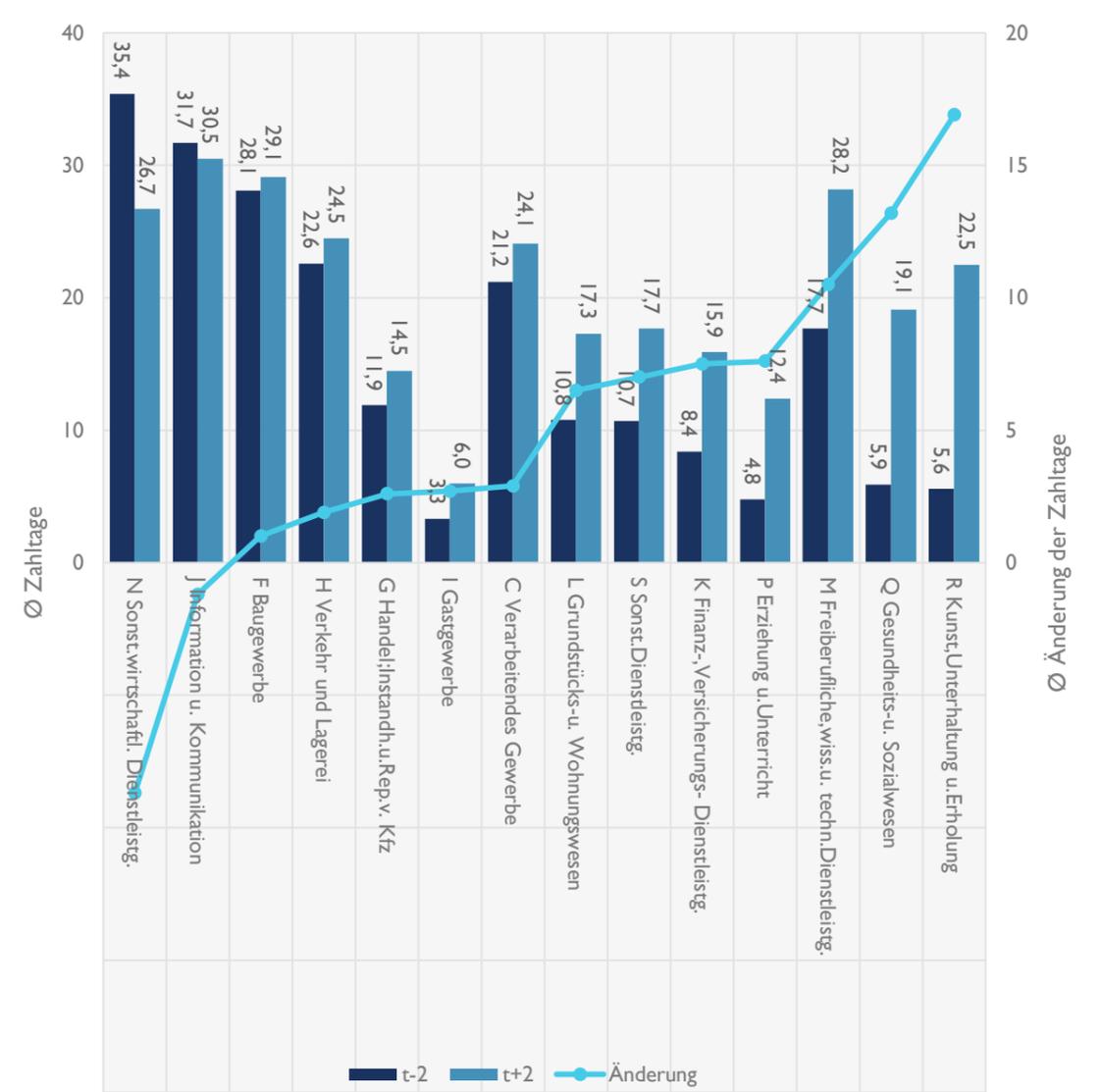




Abb. 68 Positive (oben) und negative (unten) Entwicklung des Bonitätsindex (t-2 bis t2) 2013-2017 (n≥10) nach Wirtschaftszweigen



Abb. 69 Entwicklung der Zahltagge der Forderungen (t-2 bis t2) 2013-2017 (n≥10) nach Wirtschaftszweigen



Special: Corona

Neugründungen und Nachfolgen reagieren unterschiedlich

Die Aufteilung der Anzahl der Transaktionen auf die Monate des Jahres 2020 zeigt keine Auffälligkeiten im Vergleich zu den Vorjahren. Aufgrund der einsetzenden Corona-Pandemie wäre – wie bei den Gewerbeanmeldungen insgesamt (Abb. 70) – ein scharfer Einbruch als Folge des ersten Lockdowns (zum 22.03.2020), dem zweiten Teillockdown (zum 02.11.2020) oder ein allmähliches Absinken der Transaktionstätigkeit zu erwarten gewesen. Beides lässt sich anhand der Datenlage der Bürgschaftsbanken nicht erkennen.

Allerdings zeigt der Jahresverlauf der Übergaben einen Zyklus, der im Jahr 2020 den zu Jahresbeginn typischen Spitzenwert nicht aufweist. Einen Nachholeffekt scheint es nur in dem Sinne zu geben, dass sich die Gesamtzahl der abgeschlossenen Kreditverträge im Jahr 2020 von 1.487 nicht wesentlich von den Vorjahren unterscheidet (Mittelwert 2013-2019: 1.562).

Vielmehr resultiert dieser scheinbare Effekt aus der zeitlichen Zuordnung der Nachfolgefälle. In dieser Untersuchung verwenden wir das Kreditvertragsdatum zur zeitlichen Einordnung der Nachfolgen. Die auffällig geringe Anzahl im Januar 2020 geht darauf zurück, dass im November 2019 deutlich weniger Anträge auf eine Bürgschaft eingegangen sind als in den anderen Jahren. Dies dürfte auf die relativ schlechte wirtschaftliche Lage in dieser Zeit zurückzuführen sein. Abbildung 71 zeigt die Anzahl der Anträge pro Monat im Jahresvergleich.

Bei genauerer Betrachtung lässt sich ein – wenn auch leichter – Rückgang in den besonders stark von Corona betroffenen Branchen ausmachen (Abb. 72). Zugleich wurden in den Branchen mit ebenfalls starkem Kontakt, aber geringeren Auswirkungen mehr begleitete Nachfolgen als in den beiden Vorjahren verzeichnet.

Abb. 70 Entwicklung der Gewerbeanmeldungen und -abmeldungen insgesamt 2019 und 2020

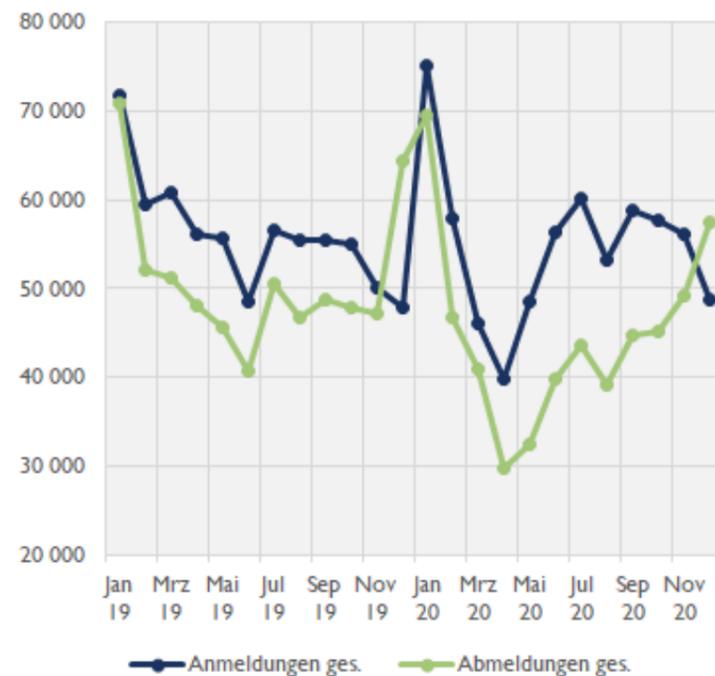


Abb. 71 Entwicklung der monatlichen Anzahl von Kreditverträgen

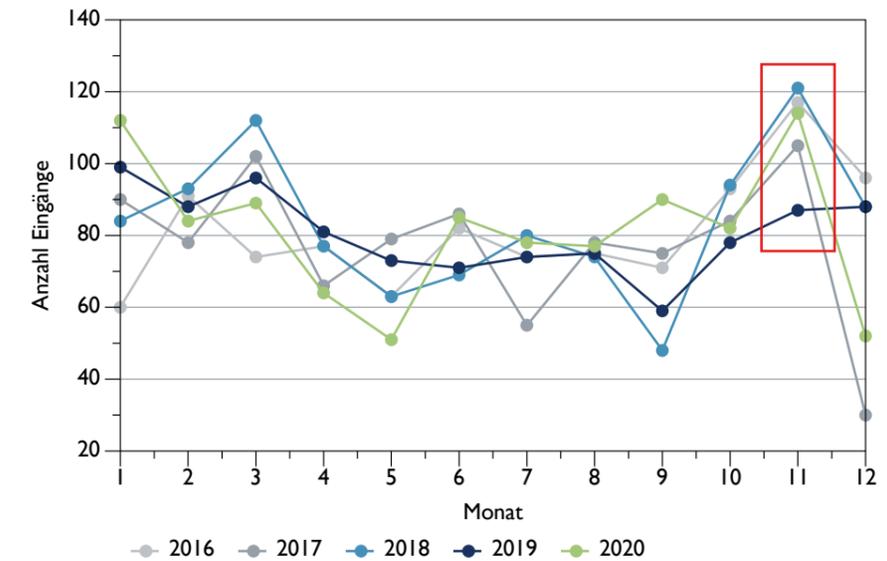
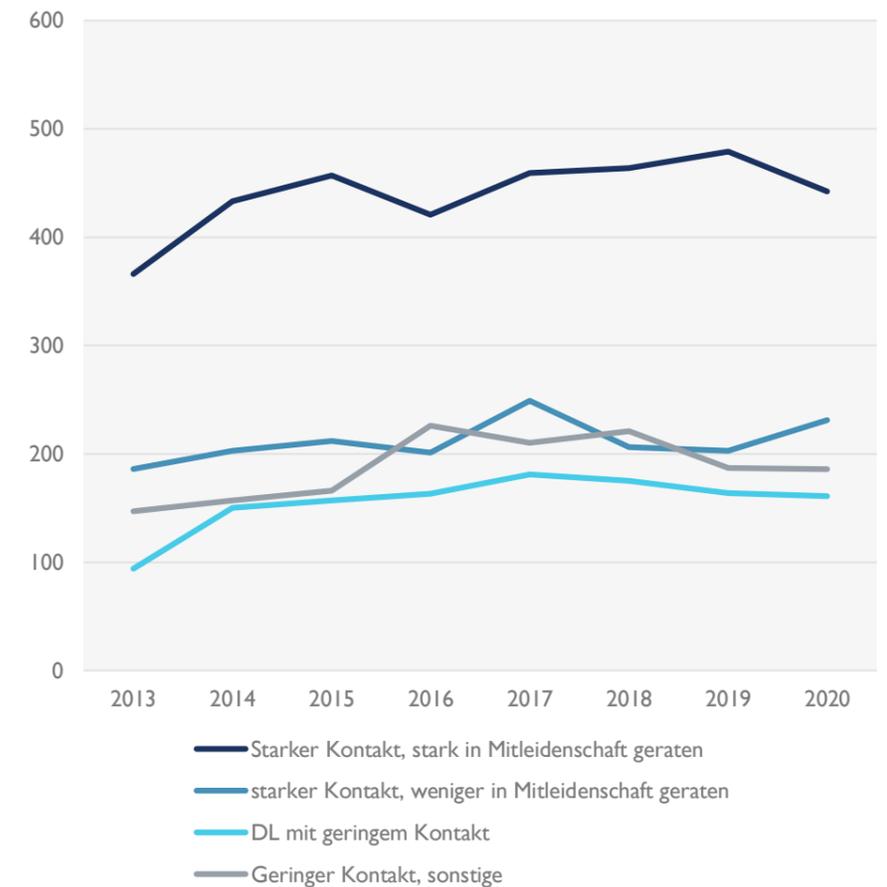


Abb. 72 Entwicklung der Anzahl der begleiteten Nachfolgen nach Corona-Impact-Klassifikation

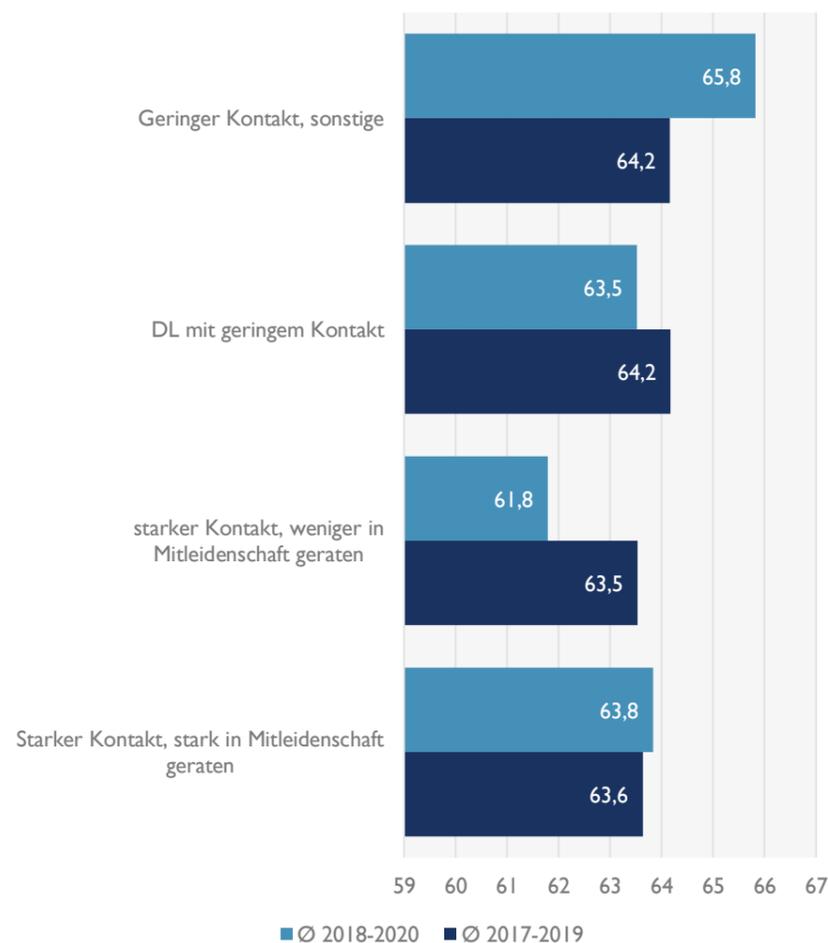


Alter der Übergebenden

Mit Ausbruch der Coronapandemie und der teilweise harten Einschnitte in das Wirtschaftsleben stand zu vermuten, dass Übergaben in dieser Zeit der Unsicherheit tendenziell aufgeschoben wurden und somit Übergebende ein höheres Durchschnittsalter aufweisen. Eine solche Verschiebung ließ sich allerdings nicht in stark in Mitleidenschaft gezogenen Branchen, sondern in denen mit geringem Kontakt (Abb. 73). Ein recht deutlicher Rückgang des Durchschnittsalters konnte hingegen in Branchen mit starkem Kontakt beobachtet werden, die aber weniger in Mitleidenschaft geraten sind.

Eine Erklärung könnte sein, dass nur das Vorziehen von Übergaben aufgrund von Corona in seiner Auswirkung auf das Alter bei Übergabe zu beobachten ist, während ein Hinauszögern der Nachfolge in den Zahlen erst bei tatsächlicher Umsetzung – also zu einem späteren Zeitpunkt – sichtbar wird. Die Steigerung des Alters in der Branchengruppe mit geringem Kontakt dürfte daher wohl nicht auf die Coronapandemie zurückzuführen sein.

Abb. 73 Alter der Übergebenden im gleitenden Drei-Jahres-Durchschnitt (ab 50) nach Corona-Impact



Finanzdaten 2020

Aufgrund der zum Redaktionsschluss noch nicht vorliegenden Jahresabschlüsse der übergebenen Unternehmen für das Geschäftsjahr 2020 können in diesem Nachfolgemonitor 2021 noch keine Aussagen über die finanziellen Auswirkungen der Pandemie getroffen werden.

In Anbetracht der nahezu gleichbleibenden Transaktionszahlen einerseits und der hochlaufenden Kreditengagements der Bürgschaftsbanken andererseits lassen sich hierfür kaum Prognosen bilden.

Unternehmensnachfolge - eine langfristig-strategische Entscheidung?

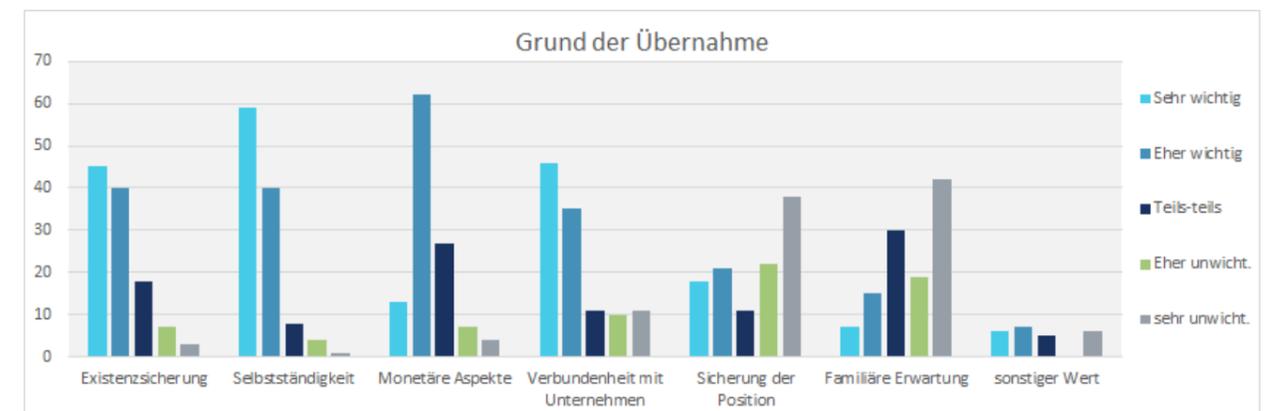
Das überraschende Fehlen von Auffälligkeiten bei den Transaktionen im Vergleich zu den Vorjahren widerspiegelt möglicherweise den Umstand, dass von Übernehmenden die Übernahme eines Unternehmens eher als eine strategische, denn eine operative Entscheidung angesehen wird.

Wesentlichen der hier analysierten Teilstichprobe für Nordrhein-Westfalen (2013-2019).

Aus Sicht des Übernehmenden kann davon ausgegangen werden, dass Übernahmehorizont sehr langfristig ist. Eine in Zusammenarbeit mit der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen durchgeführte Befragung von Übernehmenden in Nordrhein-Westfalen zeigt, dass bei einer Unternehmensnachfolge vor allem langfristige, also strategische Übernahmegründe, wie Existenzsicherung, Selbstständigkeit und Unternehmensverbundenheit, als sehr wichtig eingestuft werden. Die Gruppe der Befragten entspricht im

Aus diesem Grund liegt die Vermutung nahe, dass Situationen, die als kurzfristig überwindbare Krisen empfunden werden, für die Übernahmeentscheidung kaum eine Rolle spielen. Demnach würde die Corona-Pandemie nicht als langfristig relevant eingeschätzt. Interessanterweise repräsentieren die beiden wichtigsten Übernahmegründe einerseits ein Freiheitsbedürfnis (Selbstständigkeit) und andererseits ein Sicherheitsbedürfnis (Existenzsicherung). Weitere Analysen im Zusammenhang mit der genannten Befragung werden zu einem späteren Zeitpunkt veröffentlicht (Abb. 74).

Abb. 74 Grund der Übernahme für Übernehmende (Pilot-Umfrage NRW, 112 Antwortende)



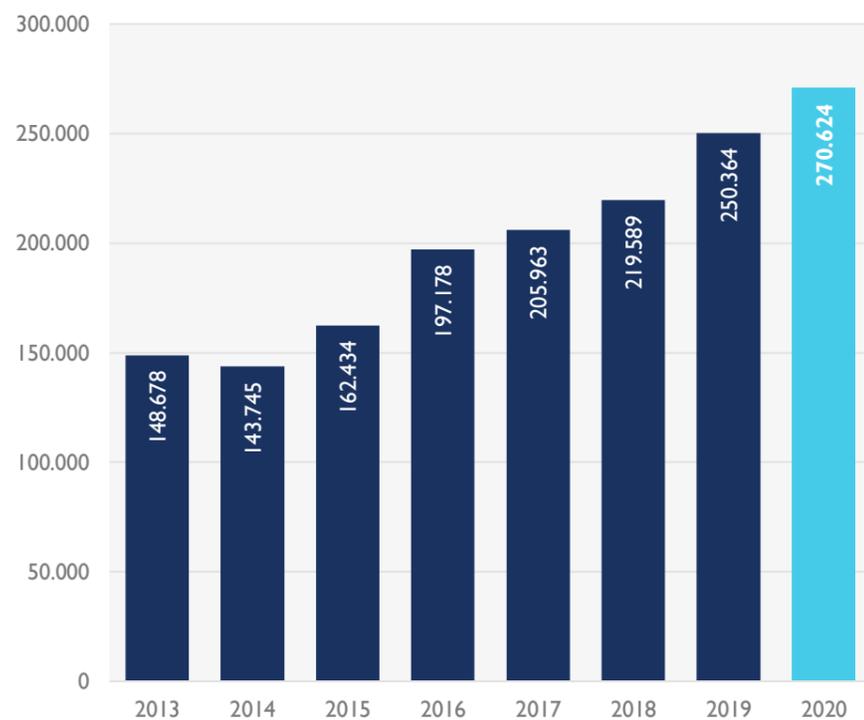
Stabilisierende Wirkung

Die auch 2020 relativ stabilen Transaktionszahlen im Nachfolgemonitor unterscheiden sich in ihrer Entwicklung deutlich von den in der Gewerbestatistik erfassten Übernahmen durch Erbfolge, Kauf oder Pacht (Abb. 4). Dies könnte als Hinweis auf die stabilisierende Wirkung der Bürgschaftsbanken verstanden werden, auf deren Datenbasis über realisierte Übergeben der Nachfolgemonitor beruht. Die durch die Bürgschaften gewährte Übernahme von Risiken kann

daher als ein möglicher Erklärungsansatz für die Entwicklung angesehen werden.

Dafür spricht auch die Entwicklung des durchschnittlichen Kreditvolumens (Abb. 75). Seit 2014 nimmt das durchschnittliche Engagement der Bürgschaftsbanken je Nachfolge stetig zu und hat 2020 einen neuen Höchstwert erreicht.

Abb. 75 Durchschnittliches Kreditvolumen



Einzelne Branchen

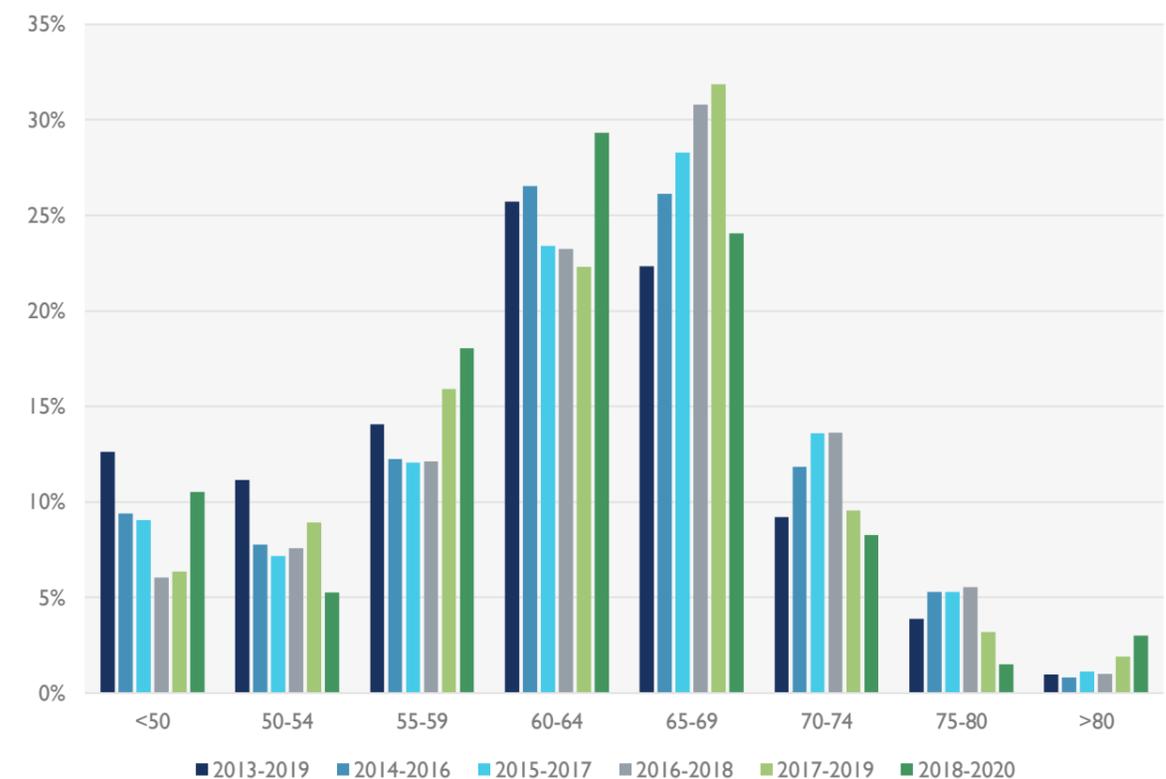
Ein Blick in einzelne Wirtschaftszweige zeigt dann allerdings doch einige Veränderungen. So konnten im Verarbeitenden Gewerbe © Veränderungen beim Alter der Übergebenden beobachtet werden (Abbildung 76). Die Anzahl der Übergebenden im Alter zwischen 55 und 65 Jahren sowie der jungen Verkäufer/innen unter 50 ist 2020 relativ deutlich angestiegen. Das könnte dahingehend interpretiert werden, dass in diesen Altersgruppen eher die Chance für einen womöglich noch rechtzeitigen Verkauf wahrgenommen worden ist.

Dahingegen ist die Anzahl der Früh-Übergebenden (Altersgruppe 50 bis 54) und der 65- bis 69-Jährigen relativ stark zurückgegangen. Die jüngere Gruppe hat

möglicherweise einen Verkauf unter den potenziell schlechten Verkaufsbedingungen einer Krisensituation nach dem Motto „wir haben noch Zeit“ auf einen späteren, wirtschaftlich besser geeigneten Zeitpunkt verschoben. Die ältere Gruppe hingegen, deren Anteil in den Jahren zuvor kontinuierlich gestiegen ist, hat sich womöglich größeren Problemen gegenübergesehen, ihr Lebenswerk in einer Krisensituation zu übergeben.

Besonders viele Unternehmen der Kfz-Branche wechselten zum Januar 2020 den Eigentümer. Dieses Timing dürfte der Krise insbesondere Automobilbranche im zweiten Halbjahr 2019 geschuldet sein.

Abb. 76 Alter der Übergebenden im verarbeitenden Gewerbe (Wz. C)



Methodik

Untersuchungsdesign

Der Nachfolgemonitor ist eine rein quantitative Studie, die im Kern auf den Daten der 16 Bürgschaftsbanken basiert. Diese werden durch weitere Daten von Creditreform Rating angereichert. Zur Analyse der Ergebnisse werden weiterhin Daten des Statistischen Bundesamtes und anderer Quellen verwendet. Die Studie hat einen deskriptiven Charakter. Sie beschreibt die Situation aufbauend auf den vorhandenen

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 kleinen und mittelständischen Unternehmen in einem Jahr in Deutschland zu nehmen. Leider wird diese Zahl nicht veröffentlicht. Das Statistische Bundesamt erfasst aber grundsätzlich Unternehmensnachfolgen. Aufgrund der Erfassungsmethodik wird hier in „Rechtsformwechsel“, „Gesellschaftereintritt“ und „Erbfolge, Kauf, Pacht“ unterschieden, wobei letztere den größten Teil ausmachen. Eine Unterscheidung in Größenklassen wird nicht vorgenommen. Verwendet man den Jahreswert der Kategorie „Erbfolge, Kauf, Pacht“ und stellt ihm die Anzahl der durch die Bürgschaftsbanken begleiteten Nachfolgen gegenüber, kommt man insgesamt auf einen Stichprobenumfang von 3,5 Prozent. Dieser weist nach Bundesländern unterteilt allerdings große

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.

Unterschiede auf. So kommt Baden-Württemberg auf den höchsten Wert mit 10,1 Prozent und Bremen auf den geringsten mit 0 Prozent. Die meisten Länder liegen bei 2-6 Prozent.

Neben der Anzahl sind die Merkmale der übernommenen Unternehmen das zweite Kriterium für Repräsentativität. Hier ist zu beachten, dass Übernehmende dann die Leistung einer Bürgschaftsbank in Anspruch nehmen, wenn für die Übernahme ein Kaufpreis gezahlt wird, für den ein Kredit notwendig ist und die erforderlichen Sicherheiten für diesen Kredit vom Übernehmenden nicht aufgebracht werden können. Der Datensatz hat daher eine Verzerrung in Richtung finanziell schwieriger Nachfolgen.

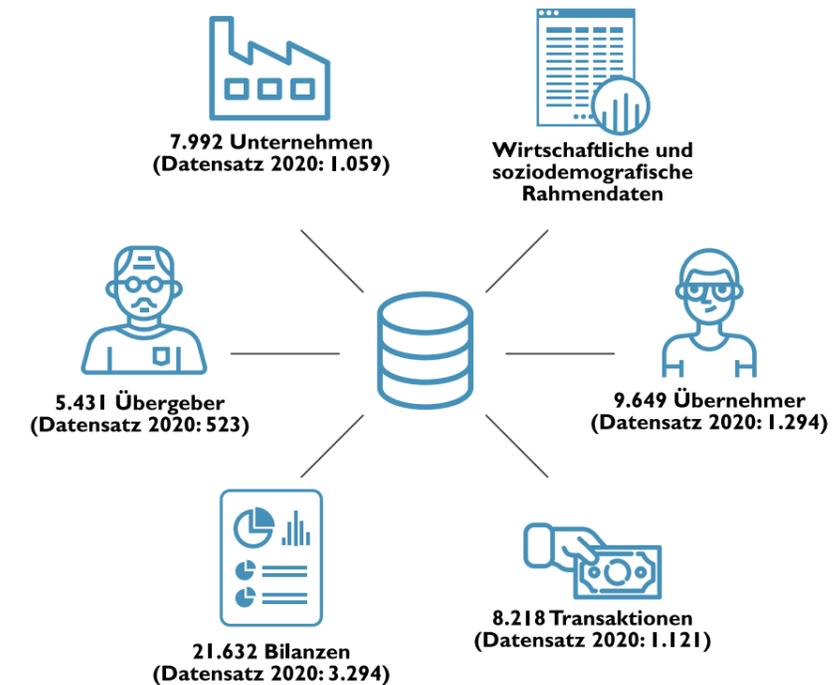
Insgesamt lässt sich also feststellen, dass die Ergebnisse nicht repräsentativ für das gesamte Nachfolgegeschehen in Deutschland sind, aber durchaus Aussagen über Nachfolgen kleiner Unternehmen zulassen. Viele der Erkenntnisse, z.B. über die Übernehmenden, dürften aber auf andere Nachfolgen übertragbar 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. Abbildung 77 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.

Abb. 77 Datenbasis



Die Daten der Bürgschaftsbanken wurden zunächst mit denen von Creditreform Rating verknüpft und anschließend anonymisiert. Bei Übergabe an das KCE war daher weder ein Rückschluss auf konkrete Unternehmen, noch auf konkrete Personen möglich. Im Anschluss wurden diverse Plausibilitätstests durchgeführt. Unplausible Daten wurden korrigiert oder gelöscht. Danach wurden die Tabellen intern neu verknüpft und in Relation zu externen Daten gesetzt, um die Analyse durchführen zu können.

Da die Übernehmenden die Kunden der Bürgschaftsbanken sind, ist die Datenlage hier gut. Auch die Informationen zu Unternehmen, Bilanzen und Transaktionen erscheinen verlässlich. Deutlich weniger wissen 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.

Die Analyse der Finanzdaten endet mit dem Geschäftsjahr 2019, da zum Redaktionsschluss die Jahresabschlussinformationen der Unternehmen für das folgende Geschäftsjahr 2020 noch nicht [vollständig] vorlagen. Das bedeutet, dass etwaige Corona-Effekte nicht aus den Finanzdaten herausgearbeitet werden können.

Das erste analysierte Transaktionsjahr ist das Jahr 2013. Da ein hinreichend langer und repräsentativer Zeitraum vor der Unternehmensübergabe gezeigt werden soll, werden für die Finanzanalyse die Daten

des dritten, der Übernahme vorangehenden Geschäftsjahres herangezogen. Demzufolge stammen die frühesten Finanzdaten aus dem Jahr 2010.

Um Verzerrungen zu vermeiden, die sich aufgrund zu geringer Datenmengen ergeben, werden nur Analysen durchgeführt, wenn die Anzahl der vollständig vorliegenden Datensätze mindestens 10 ($n \geq 10$) beträgt. Sollte ein gleitender Durchschnitt abgebildet werden, so bezieht sich dieser auf die dem entsprechenden Jahr vorangegangenen drei Jahre.

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

Da in einigen Datensätzen Datenfelder fehlen, die für Verknüpfungen oder Auswertungen genutzt werden, kommt es je nach Auswertung zu leicht unterschiedlichen Werten für die Anzahl kommen. Außerdem ist aufgrund der oben beschriebenen ungleichen Aktivität der einzelnen Bürgschaftsbanken ein Vergleich der Bundesländer mit absoluten Werten nicht sinnvoll. Vergleiche finden daher immer mit relativen Angaben (z. B. Anteilen) statt. Aber auch hier ist die Schwankung bei geringer Anzahl von Datensätzen größer als bei einer höheren Anzahl.

Angaben zu Struktur- oder Branchenrisiken. Alle bonitätsrelevanten Merkmale werden im Rahmen einer qualitativen und quantitativen Analyse einzeln bewertet, entsprechend ihrer Relevanz gewichtet und so zu einer „Gesamtnote“ verdichtet.

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

Erläuterung zentraler Kennzahlen der Untersuchung

Im gesamten Nachfolgemonitor wird immer wieder auf bestimmte Kennzahlen eingegangen. An dieser Stelle sollen diese Kennzahlen kurz erläutert und in eine Beziehung zur Unternehmensnachfolge gesetzt werden.

Umsatz: Die Umsatzerlöse eines Unternehmens stehen für dessen Fähigkeit, die angebotene Leistung bei seinen (potenziellen) Kunden auch tatsächlich zu platzieren. Die bisherigen Umsatzerlöse bieten eine Indikation dafür, wie gut das Unternehmen am Markt etabliert ist. Gehen die Umsatzerlöse nach der Übergabe stark zurück, so kann das darauf hindeuten, dass die Inhaberabhängigkeit des Unternehmens – insbesondere in Bezug auf den Kundenkontakt und die Auftragsgewinnung – stark ausgeprägt war.

EBIT: Earnings before Interest and Taxes, Betriebsergebnis. Das EBIT spiegelt die Fähigkeit eines Unternehmens wider, die angebotene Leistung nicht nur am Markt zu platzieren (s. Umsatz), sondern daraus auch einen finanziellen Erfolg zu erzielen. Versteht man die Unternehmensnachfolge als Investition der Übernehmenden in eine Anlagemöglichkeit, so stellen die zukünftigen Gewinne den Kern dessen dar, was übernommen wird. Eine negative EBIT-Entwicklung – sei es in absoluten Zahlen oder relativ, wie in der Umsatzrendite ausgedrückt – zeigt den Übernehmenden Schwächen in der Profitabilität und das Risiko eines

weiteren Rückgangs nach der Übernahme. Allerdings können niedrige Umsatzrenditen auch als Kaufanreiz wirken, sofern die Übernehmenden im Rahmen der Prüfung des Unternehmens Verbesserungspotenziale ausgemacht haben und für sich als Wertsteigerungshebel nutzen möchten.

Anlagevermögen: Vermögensgegenstände, die langfristig (also mehr als ein Jahr) von dem Unternehmen genutzt werden, dazu zählen Immaterielle Vermögensgegenstände (Patente, Lizenzen, Markenrechte etc.) sowie Sach- und Finanzanlagen. Mit dem finanziellen Engagement der Übernehmenden im Rahmen einer Nachfolge ist i.d.R. auch die Übernahme von langfristig genutzten Vermögensgegenständen verbunden. Die Entwicklung des Buchwerts der Vermögensgegenstände des Anlagevermögens bietet daher eine Indikation über den Zustand des Unternehmens. Mit steigendem Abnutzungsgrad (kumulierte Abschreibung/historische Anschaffungskosten) zeigt sich ein Investitionsstau, d.h., dass nach der Übernahme ggf. teils erhebliche Investitionen getätigt werden müssen, um die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens wiederherzustellen. Die dafür notwendigen Mittel werden bei der Kaufpreisfinanzierung i.d.R. bereits in das Finanzierungskonzept aufgenommen und stehen somit für eine Kaufpreiszahlung an die Übergebenden nicht mehr zur Verfügung.

Kontingenztabellen

Die folgenden Kontingenztabellen geben einen Überblick über den verwendeten Basisdatensatz (alle Perioden), indem die absoluten und relativen Häufigkeiten bestimmter Merkmalsausprägungen angegeben

werden. Die Gesamtsummen weichen von den Zahlen in Abbildung 77 geringfügig ab, weil nicht alle Datensätze vollständig sind und alle Merkmale aufweisen.

Tabelle 1 Anzahl Übergebende nach Altersgruppe und Wirtschaftszweig

Wirtschaftszweig	<50	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	75-80	>80	Σ
A Land-u. Forstwirtschaft, Fischerei	3			2	1				6
B Bergbau u.Gew.v.Steinen u.Erden					1	1	3		5
C Verarbeitendes Gewerbe	51	44	76	134	134	56	21	8	524
D Energieversorg.				2					2
E Wasserversorg., Entsorg., Beseit. V. Umweltverschm.	1	2	1		5		1		10
F Baugewerbe	35	37	67	127	124	25	21	4	440
G Handel;Instandh.u.Rep.v. Kfz	70	49	78	150	132	53	19	8	559
H Verkehr und Lagerei	14	4	6	11	13	8	3	1	60
I Gastgewerbe	41	16	19	14	16	10	8	2	126
J Information u. Kommunikation	9	3	7	15	9	3	1		47
K Finanz-, Versicherungs- u. Dienstleistg.	1	2	1	6	1	1			12
L Grundstücks-u. Wohnungswesen	3	3	4	10	5	6	2	2	35
M Freiberufliche,wiss.u. techn.DL.	33	8	26	43	71	20	10	3	214
N Sonst.wirtschaftl. Dienstleistg.	9	12	20	34	37	7	7		126
P Erziehung u.Unterricht	1	2	6	4	2	1	1		17
Q Gesundheits-u. Sozialwesen	13	6	13	20	26	1			79
R Kunst,Unterhaltung u.Erholung	13	8	5	4	2	1	1	1	35
S Sonst.Dienstleistg.	9	10	8	22	18	1	3	1	72
Σ	306	206	337	598	597	194	101	30	2.369

Tabelle 2 Anteil Übergebende nach Altersgruppe und Wirtschaftszweig

Wirtschaftszweig	<50	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	75-80	>80	Σ
A Land-u. Forstwirtschaft, Fischerei	50,0%	0,0%	0,0%	33,3%	16,7%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
B Bergbau u.Gew.v.Steinen u.Erden	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%	20,0%	60,0%	0,0%	100,0%
C Verarbeitendes Gewerbe	9,7%	8,4%	14,5%	25,6%	25,6%	10,7%	4,0%	1,5%	100,0%
D Energieversorg.	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
E Wasserversorg.,Entsorg., Beseit.v.Umweltverschm.	10,0%	20,0%	10,0%	0,0%	50,0%	0,0%	10,0%	0,0%	100,0%
F Baugewerbe	8,0%	8,4%	15,2%	28,9%	28,2%	5,7%	4,8%	0,9%	100,0%
G Handel;Instandh.u.Rep.v. Kfz	12,5%	8,8%	14,0%	26,8%	23,6%	9,5%	3,4%	1,4%	100,0%
H Verkehr und Lagerei	23,3%	6,7%	10,0%	18,3%	21,7%	13,3%	5,0%	1,7%	100,0%
I Gastgewerbe	32,5%	12,7%	15,1%	11,1%	12,7%	7,9%	6,3%	1,6%	100,0%
J Information u. Kommunikation	19,1%	6,4%	14,9%	31,9%	19,1%	6,4%	2,1%	0,0%	100,0%
K Finanz-,Versicherungs- Dienstleistg.	8,3%	16,7%	8,3%	50,0%	8,3%	8,3%	0,0%	0,0%	100,0%
L Grundstücks-u. Wohnungswesen	8,6%	8,6%	11,4%	28,6%	14,3%	17,1%	5,7%	5,7%	100,0%
M Freiberufliche,wiss.u. techn.Dienstleistg.	15,4%	3,7%	12,1%	20,1%	33,2%	9,3%	4,7%	1,4%	100,0%
N Sonst.wirtschaftl. Dienstleistg.	7,1%	9,5%	15,9%	27,0%	29,4%	5,6%	5,6%	0,0%	100,0%
P Erziehung u.Unterricht	5,9%	11,8%	35,3%	23,5%	11,8%	5,9%	5,9%	0,0%	100,0%
Q Gesundheits-u. Sozialwesen	16,5%	7,6%	16,5%	25,3%	32,9%	1,3%	0,0%	0,0%	100,0%
R Kunst,Unterhaltung u.Erholung	37,1%	22,9%	14,3%	11,4%	5,7%	2,9%	2,9%	2,9%	100,0%
S Sonst.Dienstleistg.	12,5%	13,9%	11,1%	30,6%	25,0%	1,4%	4,2%	1,4%	100,0%
Σ	12,9%	8,7%	14,2%	25,2%	25,2%	8,2%	4,3%	1,3%	100,0%

Tabelle 3 Anzahl Übernehmende nach Transaktionsjahr und Altersgruppe

Altersgruppe	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Σ
<20 oder (Leer)	19	15	16	16	15	24	10		115
20-24	24	26	25	27	34	17	23	22	198
25-29	106	124	157	122	141	152	153	126	1.081
30-34	179	203	220	184	289	270	237	252	1.834
35-39	149	231	220	235	267	265	297	237	1.901
40-44	169	179	192	180	185	195	192	199	1.491
45-49	159	178	168	202	173	139	151	152	1.322
50-54	77	85	97	119	125	119	101	92	815
55-60	27	45	45	52	49	51	55	53	377
>60	7	20	13	21	17	12	33	28	151
Σ	916	1.106	1.153	1.158	1.295	1.244	1.252	1.161	9.285

Tabelle 4 Anteil Übernehmende nach Transaktionsjahr und Altersgruppe

Altersgruppe	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Σ
<20 oder (Leer)	2,1%	1,4%	1,4%	1,4%	1,2%	1,9%	0,8%	0,0%	1,2%
20-24	2,6%	2,4%	2,2%	2,3%	2,6%	1,4%	1,8%	1,9%	2,1%
25-29	11,6%	11,2%	13,6%	10,5%	10,9%	12,2%	12,2%	10,9%	11,6%
30-34	19,5%	18,4%	19,1%	15,9%	22,3%	21,7%	18,9%	21,7%	19,8%
35-39	16,3%	20,9%	19,1%	20,3%	20,6%	21,3%	23,7%	20,4%	20,5%
40-44	18,4%	16,2%	16,7%	15,5%	14,3%	15,7%	15,3%	17,1%	16,1%
45-49	17,4%	16,1%	14,6%	17,4%	13,4%	11,2%	12,1%	13,1%	14,2%
50-54	8,4%	7,7%	8,4%	10,3%	9,7%	9,6%	8,1%	7,9%	8,8%
55-60	2,9%	4,1%	3,9%	4,5%	3,8%	4,1%	4,4%	4,6%	4,1%
>60	0,8%	1,8%	1,1%	1,8%	1,3%	1,0%	2,6%	2,4%	1,6%
Σ	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabelle 5 Anzahl der Unternehmen nach Größenklasse gem. KMU-Klassifikation und Wirtschaftszweig

Wirtschaftszweig	Kleinst	Klein	Mittel	Groß	Σ
A Land-u. Forstwirtschaft, Fischerei	50	8	3		61
B Bergbau u.Gew.v.Steinen u.Erden	2	3	2		7
C Verarbeitendes Gewerbe	683	522	172	24	1.401
D Energieversorg.	3	1			4
E Wasserversorg.,Entsorg., Beseit.v.Umweltverschm.	16	8	2	1	27
F Baugewerbe	537	415	106	4	1.062
G Handel;Instandh.u.Rep.v. Kfz	1.307	518	119	5	1.949
H Verkehr und Lagerei	87	82	32	4	205
I Gastgewerbe	541	244	61	3	849
J Information u. Kommunikation	38	34	9		81
K Finanz-,Versicherungs- Dienstleistg.	29	17	2	1	49
L Grundstücks-u. Wohnungswesen	76	21	9	1	107
M Freiberufliche,wiss.u. techn.Dienstleistg.	410	208	60	11	689
N Sonst.wirtschaftl. Dienstleistg.	163	100	49	7	319
P Erziehung u.Unterricht	68	22	4		94
Q Gesundheits-u. Sozialwesen	339	160	29	7	535
R Kunst,Unterhaltung u.Erholung	96	46	7		149
S Sonst.Dienstleistg.	286	66	14	3	369
Σ	4.731	2.475	680	71	7.957

Tabelle 6 Anteil der Unternehmen nach Größenklasse gem. KMU-Klassifikation und Wirtschaftszweig

Wirtschaftszweig	Kleinst	Klein	Mittel	Groß	Σ
A Land-u. Forstwirtschaft, Fischerei	82,0%	13,1%	4,9%	0,0%	100,0%
B Bergbau u.Gew.v.Steinen u.Erden	28,6%	42,9%	28,6%	0,0%	100,0%
C Verarbeitendes Gewerbe	48,8%	37,3%	12,3%	1,7%	100,0%
D Energieversorg.	75,0%	25,0%	0,0%	0,0%	100,0%
E Wasserversorg.,Entsorg., Beseit.v.Umweltverschm.	59,3%	29,6%	7,4%	3,7%	100,0%
F Baugewerbe	50,6%	39,1%	10,0%	0,4%	100,0%
G Handel;Instandh.u.Rep.v. Kfz	67,1%	26,6%	6,1%	0,3%	100,0%
H Verkehr und Lagerei	42,4%	40,0%	15,6%	2,0%	100,0%
I Gastgewerbe	63,7%	28,7%	7,2%	0,4%	100,0%
J Information u. Kommunikation	46,9%	42,0%	11,1%	0,0%	100,0%
K Finanz-,Versicherungs- Dienstleistg.	59,2%	34,7%	4,1%	2,0%	100,0%
L Grundstücks-u. Wohnungswesen	71,0%	19,6%	8,4%	0,9%	100,0%
M Freiberufliche,wiss.u. techn.Dienstleistg.	59,5%	30,2%	8,7%	1,6%	100,0%
N Sonst.wirtschaftl. Dienstleistg.	51,1%	31,3%	15,4%	2,2%	100,0%
P Erziehung u.Unterricht	72,3%	23,4%	4,3%	0,0%	100,0%
Q Gesundheits-u. Sozialwesen	63,4%	29,9%	5,4%	1,3%	100,0%
R Kunst,Unterhaltung u.Erholung	64,4%	30,9%	4,7%	0,0%	100,0%
S Sonst.Dienstleistg.	77,5%	17,9%	3,8%	0,8%	100,0%
Σ	59,5%	31,1%	8,5%	0,9%	100,0%

Verzeichnisse und Quellennachweise

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1 Entwicklung der Anteile der Altersgruppen an Übergebenden und Unternehmer/innen insgesamt	8
Abb. 2 Anteil der Branchen an allen von Frauen übernommenen Unternehmen	9
Abb. 3 Entwicklung von durchschnittlichen Umsatzerlösen und EBIT (t_0) 2013-2019 ($n \geq 10$)	10
Abb. 4 Entwicklung der Corona-Fallzahlen (Skala links) und der Übernahmen gem. Nachfolgemonitor und Gewerbestatistik (indiziert, Skala rechts) 2020 nach Monaten	11
Abb. 5 Anzahl Übernehmende 2013 – 2020 absolut nach Geschlecht	12
Abb. 6 Anzahl Übernehmende 2013 – 2020 relativ nach Geschlecht	13
Abb. 7 Verteilung der Nachfolger auf Branchen	13
Abb. 8 Verteilung der Nachfolgerinnen auf Branchen	15
Abb. 9 Frauenanteil bei den Übernehmenden nach Bundesländern (ohne Bremen)	13
Abb. 10 Alter der Übernehmenden bei Übernahme 2019 und 2020	16
Abb. 11 Alter und Geschlecht der Übernehmenden bei Übernahme 2020	16
Abb. 12 Alter und Geschlecht der Übernehmenden bei Übernahme 2013-2020	18
Abb. 13 Alter der Übernehmenden bei Übernahme 2013-2019 und 2020	16
Abb. 14 Alter der Übernehmenden nach Bundesländern (1.-3. Quantil, Durchschnitt, langfr. Durchschnitt)	18
Abb. 15 Durchschnittliches Alter der Übernehmenden 2020 nach Bundesländern	17
Abb. 16 Anteil Solonachfolgen und Teamnachfolgen 2020	19
Abb. 17 Anteil der Nachfolgen in Teams nach Bundesland 2020 (ohne Bremen)	19
Abb. 18 Solo- und Teamnachfolgen in Anteilen pro Branche	20
Abb. 19 Anteil verheirateter oder in Lebensgemeinschaft lebender Unternehmer nach Bundesland 2020	21
Abb. 20 Familienstand der Übernehmenden nach Geschlecht 2020 und 2013-2019 (gestrichelt)	21
Abb. 21 Familienstand der Übernehmenden relativ nach Geschlecht 2013-2020	22
Abb. 22 Vergleich Landkreis Übernehmender mit Landkreis Unternehmen	24
Abb. 23 Saldo der Wanderung von Übernehmenden nach Bundesland als Anteil der Übernehmenden aus einem Bundesland 2020	24
Abb. 24 Anteil Nachbarlandkreis an allen Fällen in denen der Landkreis des Übernehmers nicht gleich dem Landkreis des Unternehmens ist	25
Abb. 25 Entfernungen zwischen Landkreis des Übernehmers und des Unternehmens gemessen an der geographischen Mitte und Verteilung der Übernehmer aus anderen Landkreisen	25
Abb. 26 Anzahl Übernehmende nach Raumart 2013-2020	26
Abb. 27 Zentralität der Landkreise der Übernehmer	26
Abb. 28 Raumart der Landkreise von Übernehmenden und Unternehmen 2013-2020	27
Abb. 29 Anteile aller Unternehmer/innen im Alter von mindestens 60 bzw. 65 Jahren nach Bundesland	29
Abb. 30 Anteile aller Unternehmer/innen im Alter von mindestens 60 bzw. 65 Jahren nach Bundesland	29
Abb. 31 Anteile aller Unternehmer/innen im Alter von mindestens 60 nach Bundesland im Vergleich der Jahre 2018 und 2020	30
Abb. 32 Anteile aller Unternehmer/innen im Alter von mindestens 65 nach Bundesland im Vergleich der Jahre 2018 und 2020	30
Abb. 33 Erwartete Zunahme der Unternehmer/innen im Alter von mindestens 65 Jahren nach Bundesland bis 2026 (links) und Änderung im Vergleich zur letzten Schätzung (rechts)	31
Abb. 34 Relativer Anteil der Übergebenden nach Altersgruppen im gleitenden Drei-Jahres-Durchschnitt inkl. der Übergebenden unter 50 Jahren	33
Abb. 35 Relativer Anteil der Übergebenden nach Altersgruppen 2020 im Zeitvergleich inkl. der Übergebenden unter 50 Jahren	33

Abb. 36 Entwicklung des durchschnittlichen Alters der Übergebenden im Zeitablauf	34
Abb. 37 Entwicklung des mittleren Alters (Median) der Übergebenden im Zeitablauf	34
Abb. 38 Durchschnittliches Alter der Übergebenden ab 50 nach Bundesländern (ohne Bremen und Saarland)	35
Abb. 39 Durchschnittliches Alter der Übergebenden ab 50 nach Bundesländern (ohne Bremen und Saarland)	36
Abb. 40 Durchschnittliches Alter der Übergebenden ab 60 nach Bundesländern (ohne Bremen und Saarland)	36
Abb. 41 Durchschnittliches Alter der Übergebenden ab 60 nach Bundesländern (ohne Bremen und Saarland)	37
Abb. 42 Alter der Übergebenden im gleitenden Drei-Jahres-Durchschnitt (ab 50) nach Wirtschaftszweigen	38
Abb. 43 Alter der Übergebenden im gleitenden Drei-Jahres-Durchschnitt (ab 60) nach Wirtschaftszweigen	38
Abb. 44 Durchschnittliches Alter der Übergebenden ab 50 (links) und ab 60 (rechts) nach Größenklasse des Unternehmens	40
Abb. 45 Höhe des Umsatzes im Übergabjahr als Vielfaches des Wertes drei Jahre zuvor	42
Abb. 46 Entwicklung (t_3 bis t_0) Umsatzerlöse (TEUR) nach Bundesländern, 2013-2019 ($n \geq 10$)	43
Abb. 47 Entwicklung (t_3 bis t_0) Umsatzerlöse (TEUR) nach Wirtschaftszweigen, 2013-2019 ($n \geq 10$)	43
Abb. 48 Änderung des EBIT im Übergabjahr im Vergleich zum Wert drei Jahre zuvor (TEUR)	44
Abb. 49 Entwicklung (t_3 bis t_0) EBIT (TEUR) nach Bundesländern, 2013-2019 ($n \geq 10$)	45
Abb. 50 Entwicklung (t_3 bis t_0) EBIT (TEUR) nach Wirtschaftszweigen, 2013-2019 ($n \geq 10$)	45
Abb. 51 Gleitender Drei-Jahres-Durchschnitt der Änderung der Umsatzrendite in den letzten drei Jahren vor Übergabe, 2013-2019 ($n \geq 10$)	46
Abb. 52 Änderung des AV-Faktors im Übergabjahr im Vergleich zum Wert drei Jahre zuvor (TEUR)	47
Abb. 53 Anlagevermögen (t_3 und t_0) in TEUR nach Bundesländern, Drei-Jahres-Durchschnitt 2017-2019 ($n \geq 10$)	47
Abb. 54 Anlagevermögen (t_3 und t_0) in TEUR nach Wirtschaftszweigen, Drei-Jahres-Durchschnitt 2017-2019 ($n \geq 10$)	48
Abb. 55 Bonität im Übergabjahr nach Bundesländern, gleitender Drei-Jahres-Durchschnitt ($n \geq 10$)	49
Abb. 56 Bonität im Übergabjahr nach Wirtschaftszweigen, gleitender Drei-Jahres-Durchschnitt ($n \geq 10$)	50
Abb. 57 Durchschnittliche Erhöhung von Umsatz (Faktor) und EBIT (TEUR) zwei Jahre nach Übergabe seit zwei Jahren vor Übergabe	51
Abb. 58 \emptyset Umsatzerlöse (t_2 bis t_2) 2013-2017 nach Bundesland ($n \geq 10$)	54
Abb. 59 Entwicklung \emptyset Umsatzerlöse (t_2 bis t_2) 2013-2017 nach Transaktionsjahr ($n \geq 10$)	53
Abb. 60 Höhe des Umsatzes zwei Jahre nach Übergabe als Vielfaches des Wertes zwei Jahre vor Übergabe	53
Abb. 61 Entwicklung Umsatzerlöse (t_2 bis t_2) 2013-2017 nach Wirtschaftszweigen ($n \geq 10$)	54
Abb. 62 Änderung des EBIT zwei Jahre nach Übergabe im Vergleich zu zwei Jahre vor Übergabe (TEUR)	56
Abb. 63 Entwicklung EBIT (t_2 bis t_2) 2013-2017 in TEUR nach Wirtschaftszweigen ($n \geq 10$)	56
Abb. 64 Entwicklung EBIT (t_2 bis t_2) 2013-2017 nach Bundesländern ($n \geq 10$)	57
Abb. 65 Entwicklung Anlagevermögen (t_2 bis t_2) 2013-2017 nach Wirtschaftszweigen ($n \geq 10$)	58
Abb. 66 Entwicklung Anlagevermögen (t_2 bis t_2) 2013-2017 nach Bundesländern ($n \geq 10$)	59
Abb. 67 Entwicklung Bonität (t_2 bis t_2) 2013-2017 ($n \geq 10$) nach Bundesländern	61
Abb. 68 Entwicklung Bonität (t_2 bis t_2) 2013-2017 ($n \geq 10$) nach Wirtschaftszweigen	62
Abb. 69 Entwicklung der Zahltage der Forderungen (t_2 bis t_2) 2013-2017 ($n \geq 10$) nach Wirtschaftszweigen	63
Abb. 70 Entwicklung der Gewerbeanmeldungen und -abmeldungen insgesamt 2019 und 2020	64
Abb. 71 Entwicklung der monatlichen Anzahl von Kreditverträgen	65
Abb. 72 Entwicklung der Anzahl der begleiteten Nachfolgen nach Corona-Impact-Klassifikation	65
Abb. 73 Alter der Übergebenden im gleitenden Drei-Jahres-Durchschnitt (ab 50) nach Corona-Impact	66
Abb. 74 Durchschnittliches Kreditvolumen	68
Abb. 75 Grund der Übernahme für Übernehmende (Pilot-Umfrage NRW, 112 Antwortende)	67
Abb. 76 Alter der Übergebenden im verarbeitenden Gewerbe (Wz. C)	69
Abb. 77 Datenbasis	71

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 Anzahl Übergebende nach Altersgruppe und Wirtschaftszweig	74
Tabelle 2 Anteil Übergebende nach Altersgruppe und Wirtschaftszweig.....	75
Tabelle 3 Anzahl Übernehmende nach Transaktionsjahr und Altersgruppe	75
Tabelle 4 Anteil Übernehmende nach Transaktionsjahr und Altersgruppe.....	76
Tabelle 5 Anzahl der Unternehmen nach Größenklasse gem. KMU-Klassifikation und Wirtschaftszweig.....	76
Tabelle 6 Anteil der Unternehmen nach Größenklasse gem. KMU-Klassifikation und Wirtschaftszweig	77
Tabelle 7 Anzahl der Transaktionen nach Transaktionsjahr und Wirtschaftszweig	78
Tabelle 8 Anteil der Transaktionen nach Transaktionsjahr und Wirtschaftszweig.....	79

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)

Buchstabe	Wirtschaftszweig (Abschnitt)
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
U	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften
O	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversicherung
P	Erziehung und Unterricht
Q	Gesundheits- und Sozialwesen
R	Kunst, Unterhaltung und Erholung
S	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen
T	Private Haushalte mit Hauspersonal; Herstellung von Waren und Erbringung von Dienstleistungen durch private Haushalte für den Eigenbedarf ohne ausgeprägten Schwerpunkt

Endnoten

¹ Als Vergleichsmaßstab wurden die Übernahmen durch Erbfolge/Verkauf/Pacht der Gewerbeanzeigen herangezogen, vgl. destatis: Unternehmen und Arbeitsstätten, Gewerbeanzeigen, Fachserie 2 Reihe 5, Ausgaben Januar 2020 bis Dezember 2020.

¹ Vgl. <https://www.destatis.de/DE/Themen/Arbeit/Arbeitsmarkt/Qualitaet-Arbeit/Dimension-I/frauen-fuehrungspositionen.html>, Abruf 01.06.2021.

¹ Vgl. Startups eV, B. D., & PWC Deutschland (2020). Deutscher startup monitor 2018.

¹ Vgl. Startups eV, B. D., & PWC Deutschland (2020). Deutscher startup monitor 2018.

¹ Vgl. Statistisches Bundesamt 2018, URL: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Arbeit/Arbeitsmarkt/Qualitaet-Arbeit/Dimension-I/frauen-fuehrungspositionen.html>.

¹ Vgl. Krystek/Wassermann (2021), Unternehmensnachfolge als Krisen-Auslöser, Teil A: Analyse der Nachfolgeproblematik in KMU, in: KSI 01/2021, S. 5-14.

¹ Vgl. Schuldneratlas 2017.

Danksagung

Das gesamte Team vom Nachfolgemonitor ist froh und glücklich, dass die Studie auch in diesem Jahr auf Neue von so vielen Menschen mit viel Einsatz unterstützt worden ist, ganz besonders vor dem Hintergrund der anhaltenden Belastungen durch die Coronapandemie.

Wie immer können wir an dieser Stelle nicht alle Beteiligten erwähnen, wir wollen dennoch an dieser Stelle 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 Bürgschafts-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 Christine Henke und Herr Ory Daniel Laserstein;

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

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

Frau Michaela Pesch und das Team von GRUNDLER UKOM., die uns in diesem Jahr bei der Veröffentlichung noch tatkräftiger als bisher unterstützt haben;

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

Und unser Dank geht nicht zuletzt auch in diesem Jahr an alle Unternehmerinnen und Unternehmer, welche die Verantwortung auf sich nehmen und eine Unternehmensnachfolge antreten – und das trotz der unsicheren wirtschaftlichen Lage, in der wir uns durch die Coronapandemie immer noch befinden.

VIELEN DANK DAFÜR!

Über die Projektpartner

VDB

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

Bürgschaftsbanken sind Kreditinstitute nach §1 des Kreditwesengesetzes. Sie wurden ab 1950 als Förderinstitute von der Wirtschaft für die Wirtschaft gegründet. Ihre Gesellschafter sind Kammern und Wirtschaftsverbände aller Branchen, Banken, Sparkassen und Versicherungen. Sie stehen nicht miteinander im Wettbewerb, sondern sind – jeweils rechtlich und wirtschaftlich selbstständig – für die mittelständische Wirtschaft in ihrem Bundesland tätig.

Der Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V. (VDB) ist die gemeinsame Interessenvertretung der 17 rechtlich und wirtschaftlich selbstständigen Bürgschaftsbanken und Beteiligungsgarantiegesellschaften sowie der 15 Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen) in Deutschland. Der VDB ist zentraler Ansprechpartner für Politik, Wirtschaft, Medien und Gesellschaft rund um die Themen Bürgschaften, Garantien und Beteiligungen.

Die deutschen Bürgschaftsbanken sicherten 2020 insgesamt rund 6.400 Finanzierungsvorhaben ab. Das übernommene Bürgschafts- und Garantievolumen lag bei über 1,45 Mrd. Euro. Damit wurden Kredite und Beteiligungen in Höhe von über 2 Mrd. Euro abgesichert.

Ausfallbürgschaften sind für Banken, Sparkassen und andere Finanzierungsinstitute vollwertige Kredit-sicherheiten. 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. 2020 stellten die 15 MBGen dem deutschen Mittelstand über 540 neue Beteiligungen in Höhe von mehr als 188 Mio. Euro zur Verfügung. Hinzu kommen über 240 Beteiligungen über den Mikromezzaninfonds Deutschland.



Kontakt:

Christine Henke
Assistentin der Geschäftsführung

VERBAND DEUTSCHER
BÜRGSCHAFTSBANKEN e.V. (VDB)
Schützenstr. 6a
10117 Berlin

Tel.: +49 30 263965-41 |
Fax: +49 30 263965-420
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 Kreditservices und Marktanalysen.

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

Dank unserer umfangreichen Datenbasis über deutsche und europäische Unternehmen und unser umfassendes Know-how im Bereich Research sind wir darüber hinaus in der Lage, unseren Partnern und Kunden maßgeschneiderte Risiko- und Potenzialanalysen zur Verfügung zu stellen.



Kontakt:

Dr. Benjamin Mohr
Chefvolkswirt

Creditreform Rating AG
Europadamms 2-6 · 41460 Neuss

Tel.: +49 2131 109-5172
E-Mail: b.mohr@creditreform-rating.de

KompetenzCentrum Entrepreneurship & Mittelstand der FOM Hochschule

Mit über 57.000 Studierenden ist die FOM, Deutschlands Hochschule für Berufstätige, eine der größten Hochschulen Europas. Sie bietet Berufstätigen und Auszubildenden in 35 Städten Deutschlands und in Wien die Möglichkeit, berufsbegleitend praxisorientierte Bachelor- und Master-Studiengänge aus den Bereichen Wirtschaftswissenschaften, Gesundheit & Soziales, IT-Management sowie Ingenieurwesen in Präsenzform zu absolvieren. Ab dem Wintersemester 2021 bietet sie jetzt zusätzlich ein digitales Live-Studium an, das neue Standards in der Hochschullehre setzt, indem Vorlesungen live und online aus multifunktionalen Studios übertragen werden.

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

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

Das KCE KompetenzCentrum Entrepreneurship & Mittelstand der FOM Hochschule forscht zu den Themenbereichen des Unternehmertums und der mittelständischen Wirtschaft. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Simone Chlosta, Prof. Dr. Farid Vatanparast und Prof. Dr. Holger Wassermann sind im KCE aktuell über 20 Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler der FOM und Research Fellows mit der Durchführung von Studien, Projekten und Veranstaltungen befasst.

Die Unternehmensnachfolge als das vielleicht deutlichste Unterscheidungskriterium zwischen mittelständischen und kapitalmarktorientierten Unternehmen stellt für das KCE daher einen der Forschungsschwerpunkte dar.

An der Erstellung des Nachfolgemonitors 2021 haben von Seiten des KCE mitgewirkt

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



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

Essen 2021

ISSN (Print) 2629-8902

ISSN (eBook) 2629-8961

ISBN (Print) 978-3-89275-206-6

ISBN (eBook) 978-3-89275-207-3

In dieser Schriftenreihe sind bisher erschienen:

Band 1 - Nachfolgemonitor 2019

Band 2 - Nachfolgemonitor 2019 Sonderausgabe Sachsen-Anhalt

Band 3 - Nachfolgemonitor 2020

Band 4 - Nachfolgemonitor 2021

Der Nachfolgemonitor 2021 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.

© 2021