

# »» Dreimal mehr Übergabepaner als Übernahmegründer

Nr. 133, 11. Juli 2016

Autor: Dr. Georg Metzger, Telefon 069 7431-9717, research@kfw.de

Gründer werden oft mit Neugründern gleichgesetzt, das heißt mit denjenigen, die ein neues Unternehmen gründen. Sie stellen in Deutschland jährlich etwa sieben von zehn Existenzgründern, im Jahr 2015 sogar 75 % (Grafik 1). Weniger Aufmerksamkeit wird hingegen den Gründern zuteil, die auf Strukturen bestehender Unternehmen zurückgreifen. Dabei machen Übernahme- (9 %) und Beteiligungsründer (21 %) etwa ein Drittel der Gründungstätigkeit aus. Gerade Übernahmegründer spielen aufgrund des demografischen Wandels eine wichtige volkswirtschaftliche Rolle.

## Mehr Übernahmen in Krisenzeiten?

Typisch für Übernahmegründer ist, dass sie eher im Vollerwerb gründen. Im langjährigen Mittel machen sie 14 % der Vollerwerbsgründer (5 % der Nebenerwerbsgründer) aus – der Anteil schwankt jedoch vergleichsweise stark. In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit scheinen Vollerwerbsgründer eher zu Übernahmen bereit zu sei. So war der Anteil von Übernahmegründern im Vollerwerb von 2001–2004 (nach dem Platzen der New Economy Blase) und 2009–2012 (im Zuge der Finanzkrise) überdurchschnittlich hoch. In der langfristigen Entwicklung folgen die Übernahmegründer aber dem allgemeinen Trend der seit Jahren nachlassenden Gründungstätigkeit (Grafik 2).

Dieser Rückgang wird zunehmend zur Herausforderung. Denn: Bis zum Jahr 2018 steht bei rund 620.000 mittelständischen Unternehmen eine Übergabe oder ein Verkauf auf dem Plan – das sind 17 % der Mittelständler mit über 4 Mio. Beschäftigten.<sup>1</sup> Jährlich gibt es also dreimal mehr die Übergabe planende Unternehmer als es zuletzt Übernahmegründer gab. Im Zuge des demografischen Wandels dürfte sich diese Schere noch weiter öffnen.

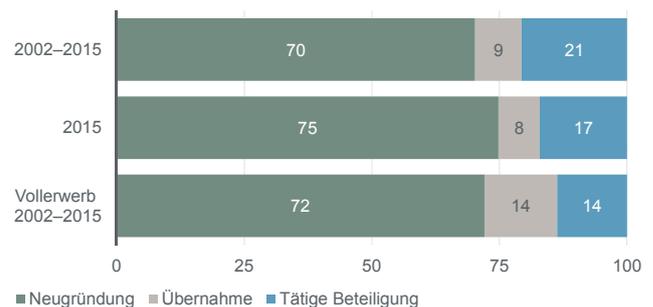
## Familieninterne Übergaben dominieren

Der überwiegende Teil realisierter Übergaben findet innerhalb der Familie stattfindet.<sup>2</sup> Das zeigt der hohe Anteil von Übernahmen, bei denen kein Kaufpreis anfiel (67 %, Grafik 3). Bei diesen hat die Übergabe vermutlich als Schenkung im Rahmen des Erbrechts stattgefunden. Von den 33 % der Übernahmen mit Kaufpreis lag das Volumen bei fast jedem fünften über 50.000 EUR.

Der Kaufpreis stellt jedoch nur einen Teil des potenziell bei einer Übernahme anstehenden Finanzierungsbedarfs dar. Neugründer kommen typischerweise mehrheitlich ohne Finanzmittel oder mit kleineren Finanzierungsvolumina bis 10.000 EUR aus (Grafik 4). Lediglich 23 % der Neugründer haben einen Finanzierungsbedarf über 10.000 EUR. Dieser

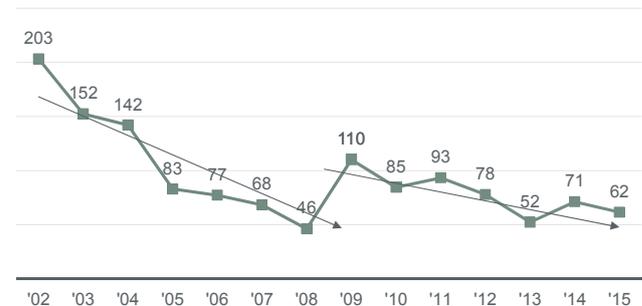
**Grafik 1: Nur wenige Gründer wagen Übernahmen**

Anteile in Prozent



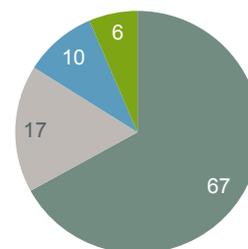
**Grafik 2: Übernahmen folgen Gründungstätigkeit im Abwärtstrend**

Übernahmegründer in Tausend



**Grafik 3: Sechs von hundert Übernahmen zu Kaufpreisen über 50.000 EUR**

Kaufpreisklassen in Prozent



■ Es fiel kein Kaufpreis an    ■ bis 10.000 EUR  
■ 10.000–50.000 EUR    ■ über 50.000 EUR

Anmerkung: Kaufpreise laut Selbstausskunft der Übernahmegründer der Jahre 2014 und 2015. Ein Kaufpreis von „Null“ schließt entgeltliche Übertragungen gegen Rentenzahlung oder Nießbrauch nicht aus.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Anteil liegt bei Übernahmegründern fast doppelt so hoch: Vier von zehn Übernahmegründern (43 %) setzen mindestens 10.000 EUR ein, 18 % über 50.000 EUR (Neugründer 5 %).

Der höhere Finanzbedarf von Übernahmegründern macht eines klar: Mit der Finanzierung des Kaufpreises ist es bei vielen Übernahmen nicht getan. Oft müssen zusätzlich Investitionen oder sogar laufende Betriebskosten finanziert werden. Es ist wichtig, diesen zusätzlichen Kapitalbedarf im Voraus einzuplanen.

**Ähnliche Gründertypen**

In anderen Eigenschaften (beispielsweise Alter) unterscheiden sich Übernahmegründer im langjährigen Mittel nur wenig von Neugründern. Temporäre Abweichungen gibt es dennoch. Nach einer gewissen Zurückhaltung in den Jahren 2009–2012 haben beispielsweise Frauen in den letzten Jahren Übernahmen als Möglichkeit zur Selbstständigkeit wieder neu für sich entdeckt (Grafik 5). Ihr Anteil an den Übernahmegründern ist vom Tiefpunkt in 2012 (20 %) stetig auf über die Hälfte (52 %) im Jahr 2015 gestiegen. Möglicherweise ist die Entwicklung auch auf familieninterne Nachfolgen zurückzuführen, bei denen nun Töchter stärker berücksichtigt werden. Anfang des Jahres 2009 zogen Unternehmer, bei denen eine familieninterne Übergabe anstand, mehrheitlich ihre Söhne für die Nachfolge in Betracht.<sup>3</sup> Welche Ursache hinter der Entwicklung steckt, ist aber letztlich unklar.

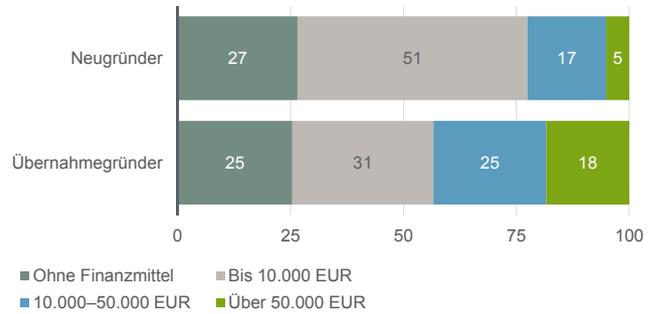
Auch die Branchenstruktur von Neu- und Übernahmegründern ist sehr ähnlich. Nur bei zwei Sektoren weichen sie stärker voneinander ab: Übernahmegründer sind deutlich weniger mit wirtschaftlichen Dienstleistungen aktiv, dafür stärker im Handel.

**Mehr Übernahmen wünschenswert**

Der Reiz, von Grund auf etwas Neues aufzubauen, dürfte viele Gründer antreiben. Dies ist auch wichtig, damit Gründer ihrer Rolle für die Erneuerung der Wirtschaft erfüllen können. Dennoch wäre es volkswirtschaftlich sinnvoll, wenn auch mehr Unternehmen auf Nachfolgesuche einen Übernehmer

**Grafik 4: Übernahmegründer haben einen überdurchschnittlichen Finanzierungsbedarf**

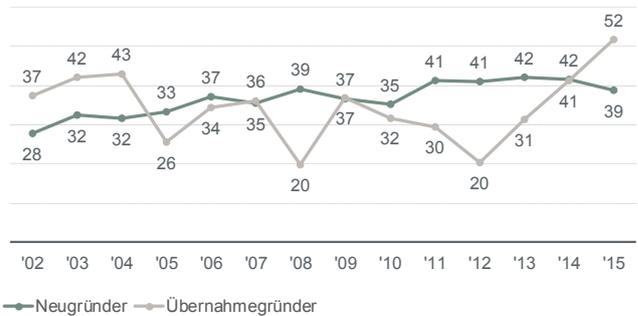
Anteile in Prozent



Anmerkung: Durchschnitt der Jahre 2009 bis 2015.

**Grafik 5: Wieder mehr Übernahmen durch Frauen**

Anteil Frauen in Prozent



Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

fänden. Denn im Vergleich zur Schließung von Unternehmen und deren Ersatz durch gleichartige Angebote von Neugründern, schonen Übernahmen Ressourcen.<sup>4</sup> Übergabewillige Unternehmer und nachfolgeinteressierte Existenzgründer finden einen Treffpunkt auf [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org). ■

<sup>1</sup> Schwartz, M. (2015), KfW-Mittelstandspanel 2015. Mit steigender Zuversicht aus dem Investitionstief, KfW Economic Research, Frankfurt am Main.

<sup>2</sup> „Deutlich mehr als die Hälfte (56 %) des Mittelstands zieht grundsätzlich die Übergabe an ein Familienmitglied in Betracht“, Leifels, A. (2016): Alterung erhöht Nachfolgerbedarf im Mittelstand: 620.000 Übergaben bis 2018, Fokus Volkswirtschaft Nr. 132, KfW Research, Frankfurt am Main.

<sup>3</sup> Moog, P., Kay, R., Schlömer-Laufen, N. und S. Schlepphorst (2012), Unternehmensnachfolgen in Deutschland – Aktuelle Trends, IfM-Materialien Nr. 216, Institut für Mittelstandsforschung Bonn.

<sup>4</sup> Shane, S. (2008), The Illusions of Entrepreneurship, Yale University Press, New Haven und London.