

»»» Geschäftsaufgaben im Mittelstand: Nachfolgermangel, Rentenalter und geringe wirtschaftliche Attraktivität entscheidend

Nr. 393, 13. Juli 2022

Autoren: Dr. Michael Schwartz, Telefon 069 7431-8695, michael.schwartz@kfw.de
Dr. Arne Leifels, Telefon 069 7431-4861, arne.leifels@kfw.de

Bei weitem nicht alle Unternehmenslenkerinnen und -lenker streben nach dem eigenen Rückzug die Fortführung des Unternehmens an. Rund 266.000 mittelständische Unternehmen werden nach aktueller Einschätzung von ihren Inhaberinnen und Inhabern bis zum Ende des Jahres 2025 stillgelegt – ohne den Weg einer Nachfolge beschreiten zu wollen.

Fehlendes Interesse von Familienangehörigen an einer Übernahme sowie das nahende Erreichen des Rentenalters der Inhabenden ist bei rund der Hälfte aller geplanten Stilllegungen (mit) ausschlaggebend. Aufgrund der absehbaren demografischen Entwicklung ist naheliegend, dass künftig vermehrt Stilllegungen speziell aus Altersgründen erfolgen.

Auch die gegenwärtige Geschäftssituation verhindert häufig einen Verkauf und führt zur Stilllegung. Hier zeigen Detailauswertungen: Die aktuelle Geschäftssituation bzw. die wirtschaftliche Attraktivität der vor einer Stilllegung stehenden Unternehmen ist in aller Regel unterdurchschnittlich. Die Absicht, das Unternehmen stillzulegen ist demnach nachvollziehbar.

Weitere rund 199.000 Unternehmerinnen und Unternehmer wünschen sich eine Nachfolgelösung bis Ende des Jahres 2025, müssen aber aufgrund bislang unzureichender Planung

mit einem Scheitern rechnen. Sie stehen einer unfreiwilligen Geschäftsaufgabe gegenüber. In Summe steht bis Ende 2025 jedem mittelständischen Unternehmen mit einer erfolgreichen Nachfolgelösung (mindestens) ein Unternehmen entgegen, das aus dem Markt ausgeschieden sein wird.

Die öffentliche Diskussion zum Fortbestand mittelständischer Unternehmensstrukturen fokussiert erheblich auf den Aspekt der Nachfolge. So wichtig dies auch ist, es gibt eine zweite Seite der Medaille: Neben einer Unternehmensnachfolge bzw. dem Aufbau von Unternehmensstrukturen im Zuge einer Gründung (2021 gab es 607.000 Existenzgründungen in Deutschland gemäß aktuellem KfW-Gründungsmonitor¹) gehört auch die **Aufgabe** von Unternehmen zur natürlichen Erneuerung einer Unternehmenslandschaft.

Dabei strebt nicht jeder Unternehmenslenker nach dem Rückzug aus dem eigenen Unternehmen die Fortführung dieses Unternehmens an. Und das, obwohl gegebenenfalls das zugrunde liegende Geschäftsmodell zumindest die Anstrengungen der Suche nach einem Nachfolgenden oder eines Verkaufes rechtfertigen würde. Viele Inhaberinnen und Inhaber entscheiden sich bewusst für eine Geschäftsaufgabe.

Tabelle 1: Geschäftsaufgaben im Mittelstand bis Ende des Jahres 2025 – bei geplantem Rückzug des Inhabenden

Wirtschaftszweige ²	Geplante Geschäftsaufgaben (Stilllegung bis 2025 angedacht)		Schätzung ungeplante Geschäftsaufgaben (gescheiterte Nachfolgelösung bis Ende 2025)	
	Anteil in Prozent	Anzahl KMU	Anteil in Prozent	Anzahl KMU
Verarbeitendes Gewerbe (ingesamt)	9	22.100	7	16.500
Bau	11	42.600	5	19.000
Wissensintensive Dienstleistungen	5	72.800	4	64.000
Sonstige Dienstleistungen	9	121.000	7	87.000
Handel *	10	60.000	8	47.000
Größenklassen (nach Beschäftigten)				
Kleinstunternehmen (unter 5)	8	259.000	5	159.000
Kleine KMU (5 bis 9)	3	12.200	5	19.000
Mittlere KMU (10 bis 49)	1	2.900	4	12.000
Große KMU (50 und mehr)	-	-	11	8.300
Mittelstand gesamt	7	266.000	5	199.000

Anmerkung: * Handel ist ein Teilsegment der Sonstigen Dienstleistungen. Werte gerundet. Die Teilsommen der Wirtschaftszweige addieren sich nicht zur Gesamtsumme, Unternehmen der Sonstigen Dienstleistungen wurden ausgelassen. Fehlende Einträge aufgrund zu niedriger Fallzahlen. Geplante Geschäftsaufgaben umfassen die Kategorien „Definitive Stilllegung geplant“ sowie „Stilllegung ist eine ernsthafte Option“. Unternehmensgrößenklassen nach Vollzeitäquivalent-Beschäftigten.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2021.

Andere Unternehmen werden trotz anfänglich geäußerter Nachfolgeplanungen keinen Erfolg verzeichnen und letztlich eine Stilllegung einleiten (müssen) – wenn die Hürden zu hoch oder das Engagement zu gering waren. Zu den tatsächlichen Ursachen dieser geplanten und ungeplanten Unternehmensaufgaben liegen allerdings wenig belastbare Informationen vor. Die vorliegende Sonderauswertung des KfW-Mittelstandspanels³ widmet sich daher den Gründen, warum sich Unternehmerinnen und Unternehmer im Mittelstand für eine Stilllegung entscheiden.

266.000 Inhabende wollen das Unternehmen bis 2025 auf eigenen Wunsch stilllegen

Allein bis zum Ende des Jahres 2025 – ein Zeitraum für den die Unternehmenseinschätzungen als sehr verlässlich gelten können – hegen 7 % der Inhabenden im Mittelstand Stilllegungspläne (Tabelle 1), sofern sie derzeit den Rückzug aus dem Unternehmen in diesem Zeitraum absehen können.

Entweder ist dabei die Stilllegung der derzeit einzig denkbare Weg aus Inhabendensicht, oder die Stilllegung ist zumindest eine ernsthaft erwogene Option.⁴ Das sind also rund 266.000 zum Erhebungszeitpunkt noch wirtschaftsaktive Mittelständler, die ohne eine Nachfolgeregelung bis Ende des Jahres 2025 aus dem Markt austreten – sofern alle KMU-Inhaberinnen und -Inhaber mit Stilllegungsplänen diese auch umsetzen.

Geplante Geschäftsaufgaben bei Rückzug der Inhaberin oder des Inhabers spielen bei größeren Unternehmen kaum eine Rolle (Tabelle 1). Hier ist das Interesse an einer erfolgreichen Nachfolge weitaus größer. Hingegen entfallen mit 97 % aller geplanten Stilllegungen deutlich überproportional viele auf das Segment der Kleinstunternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten. Zum Vergleich: Deren Anteil an der Gesamtheit mittelständischer Unternehmen beträgt „nur“ 81 %. In der Branchensicht sind KMU des Handels und des Baugewerbes über-, Unternehmen der Wissensintensiven Dienstleistungen unterdurchschnittlich betroffen.

Box: Geschäftsaufgaben während der Corona-Pandemie

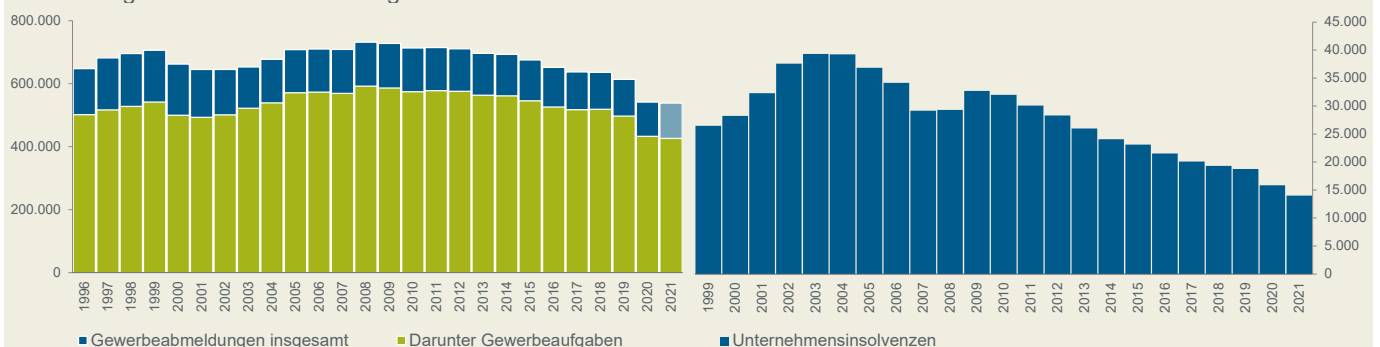
Mit Beginn der Corona-Pandemie und der Eindämmungsmaßnahmen findet eine Diskussion über das Insolvenzgeschehen im deutschen Unternehmenssektor statt. Generell wird unter einer Unternehmensinsolvenz verstanden, den Zahlungsverpflichtungen wegen aktueller oder drohender Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung nicht mehr nachkommen zu können. Bei Vorliegen eines Insolvenzgrundes besteht die Berechtigung oder Verpflichtung, einen Insolvenzantrag zu stellen.

Davon abzugrenzen sind Gewerbeabmeldungen. Diese finden statt bei vollständiger Aufgabe des Unternehmens, aber bspw. auch bei Verlegung in einen anderen Meldebezirk, bei einem Wechsel der Rechtsform oder einem Gesellschafteraustritt sowie bei Erbfolge, Verkauf oder Verpachtung. Im Vor-Corona-Jahr 2019 lagen diese bei einer Gesamtzahl von 614.000 – Insolvenzen nahmen im Vergleich dazu mit einer Zahl von ca. 18.700 nur einen Bruchteil ein (3 %). Vollständige Gewerbeabmeldungen entsprechen im Durchschnitt der letzten 25 Jahre etwa 80 % der jährlichen Gewerbeabmeldungen (zuletzt 2021 ca. 79 %).

Die Wahrscheinlichkeit von Insolvenzen (oder Gewerbeabmeldungen) ist während der Pandemie insbesondere in den Wirtschaftszweigen gestiegen, die stärker von den Eindämmungsmaßnahmen betroffen wurden. Diese umfassen vor allem das Gastgewerbe, Segmente des stationären Einzelhandels (insbesondere Warenhäuser und Fachgeschäfte mit Textilien, Bekleidung, Schuhe, Lederwaren), Reiseveranstalter und Fluggesellschaften, aber auch zahlreiche Unternehmen und Selbstständige aus dem Bereich der persönlichen und/oder körpernahen Dienstleistungen sowie der Kultur- und Veranstaltungsbranche.

Die befürchtete Welle von Insolvenzen, oder allgemein Geschäftsaufgaben, im Zuge der Corona-Krise ist aber bislang ausgeblieben. Im Gegenteil: Im Gesamtjahr 2020 sind sowohl Gewerbeabmeldungen (-12 %) als auch die Unternehmensinsolvenzen (-15 %) gegenüber dem Vorjahr gesunken. Die vorliegenden Zahlen für das Jahr 2021 zeigen eine Seitwärtsbewegung bei den Gewerbeabmeldungen (-1 % ggü. Vorjahr) und weiterhin stark rückläufige Unternehmensinsolvenzen (-12 %).

Entwicklung der Gewerbeabmeldungen und Unternehmensinsolvenzen in Deutschland



Quellen: Statistisches Bundesamt, Fachserie 2, Reihe 5, 03/2022, Stand 11.05.2022, Statistisches Bundesamt, Fachserie 2, Reihe 4.1, 03/2022, Stand 13.06.2022.

Es gab also deutlich weniger Geschäftsaufgaben während der Pandemie als zuvor. Das hat verschiedene Ursachen. Entscheidend waren die umfassenden wirtschaftspolitischen Maßnahmenpakete, die dazu beigetragen haben, eine Reihe potenzieller Insolvenzfälle abzuwenden und den Unternehmenssektor grundsätzlich finanziell zu stabilisieren. Hinzu kommt die im Zusammenhang mit der Pandemie zeit- und teilweise ausgesetzte Insolvenzantragspflicht für solche Unternehmen, die durch die Pandemie in Schwierigkeiten geraten sind. Diese gilt allerdings seit Mai 2021 wieder vollumfänglich. Nicht zu vergessen, die raschen Anpassungen der Geschäftsmodelle vieler Unternehmen (vor allem digitaler Vertrieb), die sich als Rettungsanker erwiesen hat. Letztlich konnten durch die Verlagerung von Konsum auch einige Segmente von der Krise profitieren (Lebensmitteleinzelhandel, Drogerien, Onlinehandel, Lieferdienste, Logistikdienste, Pharmaindustrie, Softwareunternehmen).

Mangelndes Interesse der Familie und hohes Alter sind Hauptursachen von Stilllegungen im Mittelstand

Erstmals wurden im Rahmen des Nachfolge-Monitorings Mittelstand auch die Gründe für die **geplanten** Stilllegungen mittelständischer Unternehmen näher beleuchtet. Dabei dominieren zwei Faktoren massiv (Grafik 1 und 2): Das fehlende Interesse von Familienangehörigen an der Übernahme sowie das nahende Erreichen des Rentenalters der Inhabenden. Bei rund der Hälfte aller absehbaren Stilllegungen sind diese Ursachen (mit) ausschlaggebend. Das gilt sowohl in der Mittelfristperspektive bis Ende des Jahres 2025, bei Betrachtung des Gesamtzeitraumes, als auch für verschiedene Unternehmensgrößenklassen.

Speziell das fehlende Interesse von Familienangehörigen steht dabei dem jüngsten Trend entgegen, dass wieder mehr KMU mit Nachfolgeplänen die Familiennachfolge als beliebteste Option wahrnehmen. Gerade in Zeiten der Corona-Krise haben sich aus der Sicht der mittelständischen Unternehmerinnen und Unternehmer die Präferenzen in Richtung der Familiennachfolge verlagert.⁵ Im Jahr 2020 zogen 61 % der Inhabenden mit Rückzugsplänen die Familiennachfolge in Betracht, im Jahr 2021 waren es 54 %. Ausschlaggebend für die Schwierigkeit, die Nachfolge innerhalb der Familie zu organisieren dürfte generell eine sinkende Zahl an Kindern wie auch sich wandelnde Berufswege sein. Hinzu kommt die generelle Problematik zahlenmäßig kleiner werdender Nachfolge-Generationen. Nicht zu vernachlässigen ist ebenso, dass Kinder von Unternehmerinnen und Unternehmern direkt im Lebensumfeld erfahren, mit welchen Schwierigkeiten und Hürden eine Selbstständigkeit bzw. Unternehmertum verbunden sein kann. Dies mag abschreckend wirken.

Wenig überraschend rangiert auch der Faktor Rentenalter weit oben in der Rangliste, und ist allein schon aufgrund der demografischen Entwicklung zu erwarten. Die Zahl der Unter-

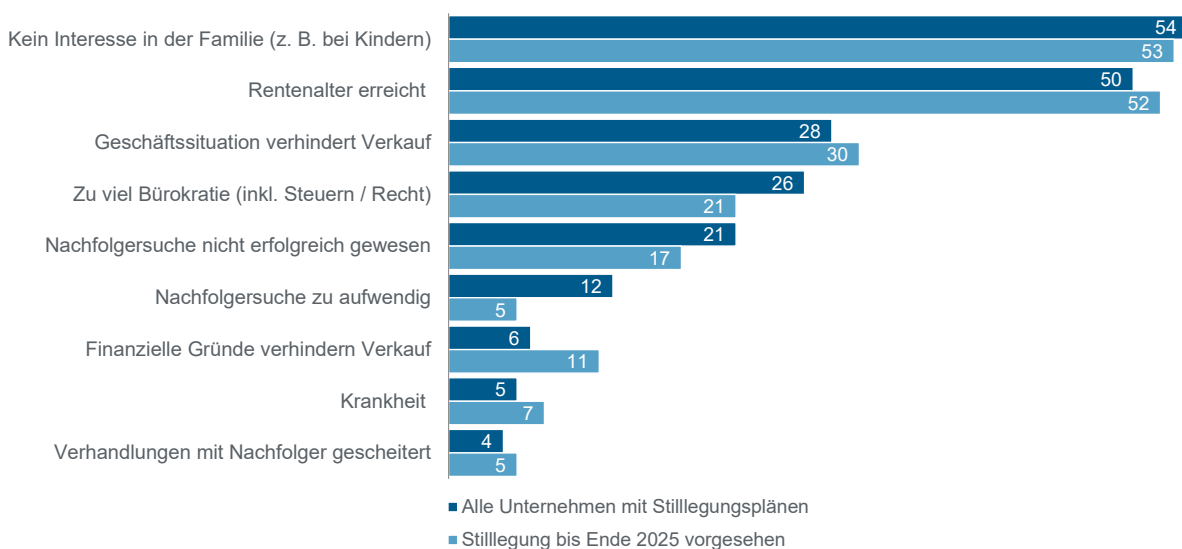
nehmen mit älteren Inhabenden steigt seit geraumer Zeit kontinuierlich. Gegenwärtig sind 28 % der Unternehmerschaft 60 Jahre oder älter – das sind deutlich über 1 Mio. Inhabenden. Vor 20 Jahren waren es lediglich 12 %. Entsprechend ist das unternehmerische Durchschnittsalter gestiegen: von 45 auf 53 Jahre (das Durchschnittsalter der Beschäftigten in Deutschland beträgt 44 Jahre.). Es ist naheliegend, dass in den kommenden Jahren vermehrt Stilllegungen aus Altersgründen erfolgen werden.

Bereits mit deutlichem Abstand folgt, dass die zum Erhebungszeitpunkt aktuelle Geschäftssituation einen Verkauf des Unternehmens verhindert. Etwa 28 % aller Inhabenden mit Stilllegungsplänen führen dies ins Feld. Die in der Box dargestellten Angaben zur Umsatz- und Ertragslage unterstreichen diese Einschätzung der Unternehmerinnen und Unternehmer grundsätzlich (im Durchschnitt). Angesichts der im Durchschnitt schlechteren wirtschaftlichen Lage dieser Unternehmensgruppe ist die Absicht, das Unternehmen stillzulegen, nachvollziehbar. Es dürfte mangels Attraktivität in aller Regel schwieriger sein, eine Nachfolge umzusetzen.

Allerdings mag vor dem Hintergrund der Auswirkungen der Corona-Krise auf die KMU⁶ im vergangenen Jahr einschränkend gelten, dass dieser Aspekt aktuell stärker gewichtet ist als üblich. Immerhin sanken bereits im Jahr 2020 die Umsätze im Mittelstand durchschnittlich um 1,3 %, auch im Jahr 2021 ist eine negative Umsatzwachstumsrate wahrscheinlich (Stand September 2021: -0,9 %). In der Folge haben Umsatzrenditen und Eigenkapitalquoten der Kleinstunternehmen (teils herbe) Einschnitte hinnehmen müssen. Für diese Sichtweise spricht, dass KMU mit näher liegenden Stilllegungsplänen etwa doppelt so häufig anführen, dass finanzielle Gründe den Verkauf verhindern, als KMU mit Stilllegungsplänen in weiterer Zukunft (11 vs. 5 %).

Grafik 1: Gründe für geplante Stilllegungen im Mittelstand, nach Zeitraum

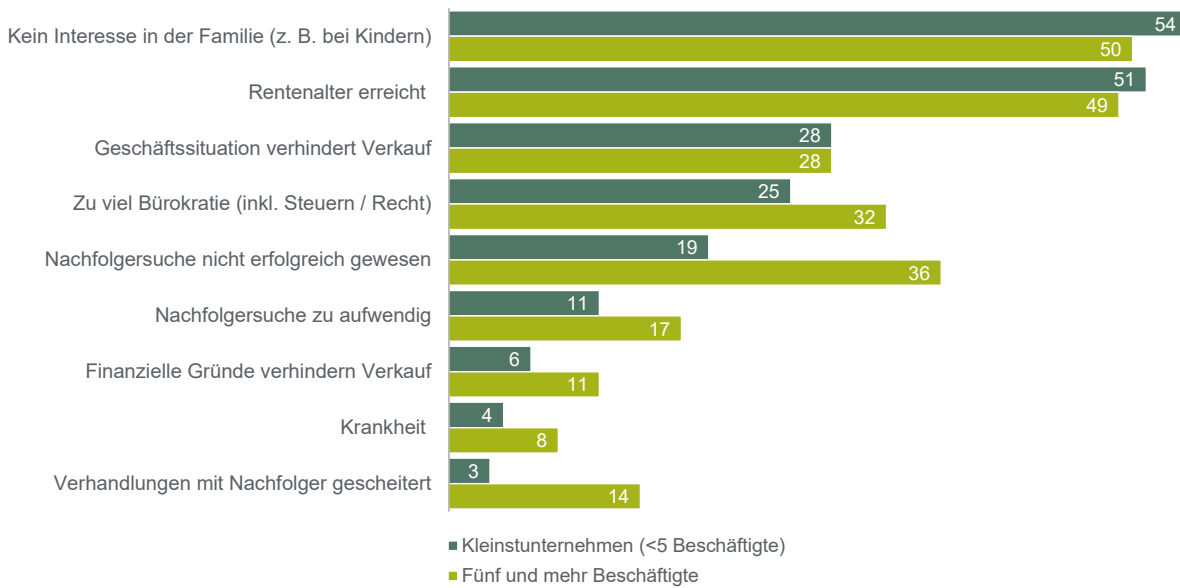
Anteil an allen Unternehmen mit Stilllegungsplänen in Prozent; Mehrfachnennung möglich



Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2021

Grafik 2: Gründe für geplante Stilllegungen im Mittelstand, nach Unternehmensgröße

Anteil an allen Unternehmen mit Stilllegungsplänen in Prozent; Mehrfachnennung möglich; Größenklassen nach Vollzeitäquivalent-Beschäftigten



Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2021

Den bürokratischen Aufwand, der im Fall einer Fortführung über eine Nachfolge anfällt, scheut etwa jedes fünfte Unternehmen. Nicht nur juristische Fragen wären zu klären (beispielsweise Vergleich von Nachfolgevarianten, Due Dilligence, Gesellschaftsrecht, Absicherung der Altinhaber, Gläubigereinbindung, etc.). Ebenso spielen steuerliche Aspekte eine große Rolle (beispielsweise Einkommens-, Erbschaft-, Grunderwerbsteuer). Daneben sind Unternehmensübergaben notwendigerweise mit zahlreichen Informations- und Meldepflichten verbunden (beispielsweise Gewerbeämter, Handelsregister, Grundbuchamt, Kammern, Berufsgenossenschaften). Das alles schreckt eine Vielzahl an Inhabenden ab. Bei größeren Unternehmen kommt dies häufiger vor als bei Kleinstunternehmen (Grafik 2). Eine Reihe von zu berücksichtigenden Fragen gewinnt schlicht erst bei größeren Unternehmensstrukturen an Bedeutung bzw. kommt erst dann stärker zum Tragen.

Ungeplante Stilllegungen: Die zu überwindenden Hürden einer Nachfolgelösung sind hoch; jeder dritte Nachfolgewunsch wird sich vermutlich nicht erfüllen

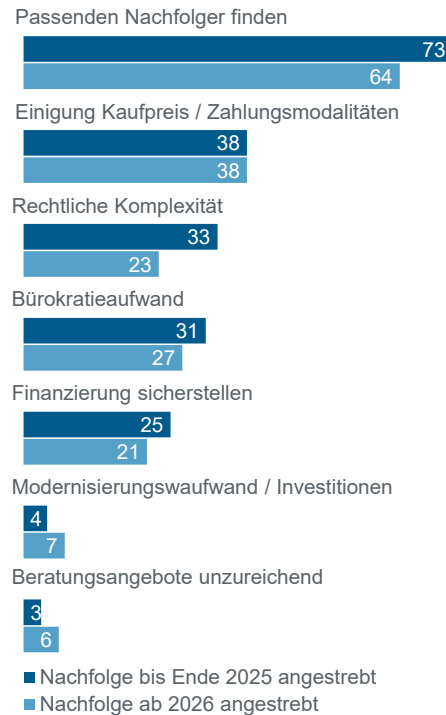
Neben geplanten Unternehmensaufgaben sind Stilllegungen aufgrund unerfüllter Nachfolgewünsche keinesfalls eine Seltenheit und ebenso normaler Bestandteil der Unternehmensdynamik. Vielen Unternehmen wird eine Nachfolge trotz aktiven Engagements aufgrund der Vielzahl an zu überwindenden Hürden nicht vergönnt sein, oder sich eine solche auf dem Weg dorthin als unrealistisch herausstellen.

Dabei unterscheiden sich die Stolpersteine kaum zwischen der mittel- und langfristigen Perspektive (Grafik 3). Die mit Abstand größte Hürde ist das Zusammenfinden von Altinhabern und passendem Nachfolgekandidaten bzw. das Herstellen eines Erstkontaktes. Speziell bei einem Wunsch nach einem externen Verkauf des Unternehmens sind die anfänglichen Hürden des Zueinanderfindens sehr ausgeprägt.⁷ Schon allein der Mangel an potenziellen Gründern, die zur Übernahme bestehender Strukturen bereit sind, setzt hier eine natürliche

Grenze. Die Zahl potenzieller Nachfolgekandidaten ist begrenzt (niedrige Geburtenziffern und sinkende Selbstständigkeitsaffinität der Erwerbsbevölkerung), die Tendenz ist fallend.

Grafik 3: Hürden der Unternehmensnachfolge aus Sicht des Mittelstands

Anteile in Prozent; Mehrfachnennung möglich.



Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2021.

Aber nicht immer wird der grundsätzliche Engpass an nachrückenden Existenzgründern¹, und damit potenziellen Kandidatinnen und Kandidaten, ausschlaggebend sein. Sind diese identifiziert – und damit die größte Hürde überwunden –, folgt mit dem Finden eines für alle Beteiligten akzeptablen Kaufpreises ein weiterer schwieriger Schritt. Auch gilt es, eine

Übereinkunft zu den Zahlungsmodalitäten zu erreichen. Eng mit einer Übergabe verknüpft sind notwendigerweise Bürokratie wie auch die Klärung rechtlicher Sachverhalte. Etwa jedes vierte Unternehmen sieht in der Sicherstellung der Finanzierung eine wesentliche Hürde. Der jüngste Nachfolge-Monitoring-Mittelstand belegt: Bei vielen derzeitigen Nachfolgeplänen wird der Wunsch nach einer Nachfolgelösung in den kommenden fünf Jahren unerfüllt bleiben. Mit dem Scheitern ihrer Nachfolgepläne muss – nach aktuellem Datenstand – rund jedes Dritte der Unternehmen rechnen, das eine Nachfolge bis Ende des Jahres 2025 in Betracht zieht. Dort sind die Inhaber entweder noch gar nicht in den Prozess eingestiegen (17 %) oder haben bislang nur Informationen gesammelt (15 %). Damit werden rund 199.000 mittelständische Unternehmen ihren geäußerten Wunsch nach einer Nachfolgeregelung aller Aussicht nicht mehr umsetzen können, zumindest nicht zum geplanten Zeitpunkt bis Ende 2025.⁶

Fazit: Auf jede Nachfolge im Mittelstand kommt (mindestens) eine Stilllegung

Nachdem das Corona-Jahr 2020 die Zukunftsplanungen vieler mittelständischer Unternehmen auf Eis gelegt hatte, rückt das Nachfolgemanagement wieder höher auf der Agenda. Der „Corona-Knick“ scheint überwunden. Bis zum Ende des Jahres 2025 streben rund 600.000 der mittelständischen Unternehmen eine Nachfolgelösung an.

Vielen Unternehmen wird dieser Wunsch trotz aktiven Engagements aufgrund der Vielzahl an zu überwindenden Hürden verwehrt bleiben. Jüngste Auswertungen des KfW-Nachfolge-Monitorings Mittelstand haben diesbezüglich gezeigt, dass vermutlich rund 199.000 Unternehmen die unfreiwillige Stilllegung oder zumindest eine erhebliche Verzögerung droht, weil sie bei der Vorbereitung und konkreten Suche noch nicht weit genug fortgeschritten sind. Weitere rund 266.000 Inhabende haben bereits jetzt entschieden, das Unternehmen bis Ende 2025 stillzulegen, ohne weitere Nachfolgeplanungen anzugehen. Damit ist – unter Berücksichtigung einer gewissen Unsicherheit – von circa 465.000 Unternehmen im Mittelstand auszugehen, die bis Ende des Jahres 2025 ihre Geschäftstätigkeiten einstellen werden (müssen).

Die Anzahl der Stilllegungen übersteigt damit die Anzahl der wahrscheinlich umgesetzten Nachfolgelösungen im gleichen Zeitraum – diese liegt bei etwa 400.000 (jeweils gemessen ab dem Erhebungszeitpunkt im Frühjahr 2021). Jedem mittelständischen Unternehmen mit einer erfolgreichen Nachfolgelösung steht folglich ein Unternehmen entgegen, das bis Ende 2025 aus dem Markt ausgeschieden sein wird. Noch unberücksichtigt sind dabei allerdings etwaige Folgen eines Wiederaufflammens der Corona-Krise sowie die wirtschaftlichen Auswirkungen des Angriffskriegs Russlands auf die Ukraine. Beides ist derzeit mit hoher Unsicherheit behaftet.

Box: Umsatz-, Ertrags- und Eigenkapitalsituation bei KMU mit Nachfolge- oder Stilllegungsplänen

Unternehmen, die eine Nachfolge anstreben, sind in aller Regel durch eine sehr gute Umsatzsituation, überdurchschnittliche Ertragskraft, Eigenkapitalstärke und finanzielle Robustheit gekennzeichnet. Dies lässt sich von Unternehmen, die bis 2025 eine Stilllegung in Erwägung ziehen bzw. definitiv planen, in der Breite nicht behaupten.

Die Unternehmen, deren Inhabende eine Stilllegung bis Ende 2025 anstreben, agieren sichtbar unterdurchschnittlich profitabel. Allein jedes dritte dieser KMU musste im Jahr 2020 Verluste hinnehmen, rund 3-mal häufiger als der Gesamtmitelstand bzw. rund 4-mal häufiger als Nachfolgeplanende. Auch die durchschnittliche Umsatzrendite liegt deutlich niedriger. Dabei zeugt gerade eine stabile und hohe Umsatzrendite von guter Ertragskraft und ist zentral bei Kreditvergabeentscheidungen.

Ebenso gibt die Umsatz- und Gewinnsituation Aufschluss über die weit unterdurchschnittliche Tragfähigkeit der zugrunde liegenden Geschäftsmodelle derjenigen KMU mit Stilllegungsabsicht. Jahresumsatz und Jahresgewinn liegen bei den KMU mit Stilllegungsabsicht 5- bis 6-mal niedriger gegenüber Nachfolgeplanern. Die Hälfte „der Stillleger“ hatte im Jahr 2020 gerade mal einen Jahresgewinn von maximal 5.000 EUR aufzuweisen (Gesamtmitelstand: 40.000 EUR).

Die finanzielle Robustheit ist im Vergleich ebenso gering ausgeprägt. Doppelt so häufig liegt eine negative Eigenkapitalquote vor. Die durchschnittliche Eigenkapitalquote der Stilllegungsplaner lag im Jahr 2020 bei gerade einmal 19 % – und damit mehr als zehn Prozentpunkte unter dem Gesamtmitelstand.

Tabelle 2: Wirtschaftliche Situation im Jahr 2020 der Nachfolgeplaner und Unternehmen mit Stilllegungsabsicht

Profitabilität	Mittelstand insgesamt	Nachfolge bis 2025 angestrebt	Stilllegung bis 2025 angedacht
Umsatzrendite (Mittelwert) in Prozent ¹	7,3	7,5	5,8
Unternehmen mit Verlusten in Prozent	12	9	34
Umsätze			
Jahresumsatz (Mittelwert) in EUR	1.415.000	1.855.403	299.809
Jahresumsatz (Median) in EUR	215.000	400.000	150.000
Gewinnsituation			
Jahresgewinn (Mittelwert) in EUR	107.000	107.000	22.000
Jahresgewinn (Median) in EUR	40.000	46.000	5.000
Eigenkapital			
Eigenkapitalquote (Mittelwert) in Prozent ²	30	28 *	19 *
Unternehmen mit negativer Eigenkapitalquote in Prozent	4	4 *	8 *

Anmerkung: Fokussierung auf mittelfristige (innerhalb der kommenden fünf Jahre) Zukunftsplanungen. Die mit einem * markierten Angaben beziehen aufgrund geringer Fallzahlen alle Zeiträume mit ein. Keine weitere Differenzierung aus Gründen der Robustheit möglich.¹ Mit dem Umsatz gewichtete Mittelwerte.² Mit der Bilanzsumme gewichtete Mittelwerte, Hochrechnungen nur für Unternehmen mit Bilanzierungspflicht.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2021.

Box: Datenbasis

Das **KfW-Mittelstandspanel** wird seit dem Jahr 2003 als Wiederholungsbefragung der kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland durchgeführt. Zur Grundgesamtheit des KfW-Mittelstandspanels gehören alle privaten Unternehmen sämtlicher Wirtschaftszweige, deren Umsatz die Grenze von 500 Mio. EUR pro Jahr nicht übersteigt. Mit einer Datenbasis von bis zu 15.000 Unternehmen pro Jahr stellt das KfW-Mittelstandspanel die einzige repräsentative Erhebung im deutschen Mittelstand und damit die wichtigste Datenquelle für mittelstandsrelevante Fragestellungen dar. Die aktuellen Analysen des Nachfolge-Monitorings stützen sich auf Daten von ca. 4.600 Unternehmen, die in der 19. Welle des KfW-Mittelstandspanels erstmals teilgenommen haben (Befragungszeitraum: 15.02.2021–25.06.2021). Weiterführende Informationen finden Sie im Internet unter: www.kfw-mittelstandspanel.de

¹ KfW-Gründungsmonitor (2022), [Gründungstätigkeit 2021 zurück auf Vorkrisenniveau: mehr Chancengründungen, mehr Jüngere, mehr Gründerinnen](#), KfW Research.

² Folgende (grobe) Branchen werden in dieser Auswertung berücksichtigt: Als Forschungs- und Entwicklungsintensives (FuE-intensives) Verarbeitendes Gewerbe werden diejenigen Teilbranchen des Verarbeitenden Gewerbes verstanden, deren durchschnittliche Forschungs- und Entwicklungsintensität (FuE-Intensität: Quotient aus FuE-Aufwendungen und Umsatz) bei über 3,5 % liegt. Die Abgrenzung basiert auf der sogenannten NIW/ISI-Liste wissensintensiver Industrien und Dienstleistungen, die wiederum auf der WZ2008-Systematik des Statistischen Bundesamts fußt. Quantitativ bedeutend sind vor allem Maschinenbau, Medizin-, Mess-, Steuer- und Regeltechnik sowie Fahrzeugbau, Pharmazie und Herstellung von Büromaschinen. Die Teilbranche des Sonstigen Verarbeitenden Gewerbes (nicht FuE-intensives Verarbeitende Gewerbe) wird hauptsächlich durch Unternehmen aus dem Ernährungsgewerbe, dem Holzgewerbe sowie aus den Bereichen der Herstellung von Metallerzeugnissen und durch nicht näher spezifiziertes Verarbeitendes Gewerbe repräsentiert. Wissensintensive Dienstleistungen umfassen solche Dienstleistungsteilbranchen mit einem überdurchschnittlich hohen Akademikeranteil an der Gesamtbeschäftigung bzw. Dienstleistungen mit einer starken Technologieorientierung. Darunter fallen beispielsweise Architektur- und Ingenieurbüros, Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatungen, Datenverarbeitung oder Fernmeldedienste. Die Abgrenzung basiert auf der sogenannten NIW/ISI-Liste wissensintensiver Industrien und Dienstleistungen, die wiederum auf der WZ2008-Systematik des Statistischen Bundesamts fußt. Zu den Sonstigen Dienstleistungen zählen neben dem Einzel- und Großhandel unter anderem körpernahe Dienstleistungen, Gastronomie und Gastgewerbe, weite Teile des Tourismus, die Bereiche Pflege, Aus- und Weiterbildung sowie Kultur und Sport.

³ Zur jährlichen Analyse zur Struktur und Entwicklung des Mittelstands in Deutschland siehe den aktuellen Jahresbericht: Schwartz, M. und J. Gerstenberger (2021), [KfW-Mittelstandspanel 2021: Mittelstand beweist Anpassungsfähigkeit in der Corona-Krise – Fundament der Kleinen allerdings mit sichtbaren Rissen](#), KfW Research.

⁴ Die Gruppe der Inhaber, für die eine spätere Stilllegung des Unternehmens aktuell zumindest eine ernsthafte Option darstellt, wird hier nicht als Nachfolgeplaner betrachtet. Zum einen bestünden bei den Auswertungen Abgrenzungsprobleme, die Aussagen erschweren. Zum anderen gilt die Aufmerksamkeit in erster Linie denjenigen Unternehmen bzw. Inhabern, bei denen eine Nachfolge mit zumindest sehr hoher Wahrscheinlichkeit relevant sein wird. Alle Auswertungen zur Gruppe der Nachfolgeplaner erfolgen demzufolge exklusive dieses Inhabersegmentes.

⁵ Vgl. Leifels, A. und M. Schwartz (2022), [Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2021: wieder mehr Planungen nach Corona-Knick – Familiennachfolge in der Krise beliebt](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 365, KfW Research.

⁶ KfW Research begleitet die Folgen der Corona-Krise für den deutschen Mittelstand seit deren Ausbruch kontinuierlich mit repräsentativen Sonderbefragungen im Rahmen des KfW-Mittelstandspanels. Die Kernergebnisse der bislang sechs Corona-Sondererhebungen finden sich hier: Schwartz, M. und J. Gerstenberger (2020), [Corona-Krise hat den Mittelstand fest im Griff, aber Widerstandsfähigkeit \(noch\) hoch](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 286, KfW Research. – Schwartz, M. und J. Gerstenberger (2020), [Corona-Krise im Mittelstand: Rückkehr zu voller Wirtschaftsaktivität in weiter Ferne, aber Lockerungen entspannen Liquidität](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 294, KfW Research. – Gerstenberger, J. und M. Schwartz (2020), [KfW-Mittelstandspanel 2020: Corona-Pandemie trübt Erwartungen für 2020 – Mittelstand vor der Krise auf solidem Fundament](#), KfW Research. – Schwartz, M. und J. Gerstenberger (2021), [Zwar belastet die Corona-Krise den Mittelstand auch zu Jahresbeginn, allerdings bleibt die Lage trotz Lockdowns stabil](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 315, KfW Research. – J. Gerstenberger (2021), [Licht am Ende des Tunnels – die Lage im Mittelstand entspannt sich](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 333, KfW Research. – Schwartz, M. und J. Gerstenberger (2021), [KfW-Mittelstandspanel 2021: Mittelstand beweist Anpassungsfähigkeit in der Corona-Krise – Fundament der Kleinen allerdings mit sichtbaren Rissen](#), KfW Research.

⁷ Vgl. Schwartz, M. und A. Leifels (2022), [Drei Viertel der KMU sehen Mangel an Nachfolgerinnen und Nachfolgern als Problem – Gefahr unfreiwilliger Stilllegungen](#), Fokus Volkswirtschaft Nr. 386, KfW Research.

⁸ Knapp dürfte die Zeit ebenso bei KMU werden, die sich derzeit noch auf der Suche nach einem Kandidaten befinden (16 %). Hier ist das Finden einer Lösung nicht unwahrscheinlich, aber aufgrund der notwendigen Prozesse mindestens als schwierig einzustufen. Diese Fälle sind hier allerdings nicht als ungeplante Stilllegungen eingeordnet.