

Daten und Fakten

Institut für
Mittelstandsforschung

IfM
BONN

Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2022 bis 2026

von Markus Fels, Olga Suprinovič, Nadine Schlömer-Laufen und Rosemarie Kay

Daten und Fakten Nr. 27

Impressum

Herausgeber

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstr. 20, 53111 Bonn
Telefon +49/(0)228 / 72997 - 0
Telefax +49/(0)228 / 72997 - 34

Ansprechpartner

Olga Suprinovič
Markus Fels
Nadine Schlömer-Laufen
Rosemarie Kay

Daten und Fakten Nr. 27

ISSN 2193-1895 (Internet)
ISSN 2193-1887 (Print)

Bonn, Dezember 2021

Das IfM Bonn ist eine Stiftung
des privaten Rechts.

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft, Innovation,
Digitalisierung und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2022 bis 2026

Business successions in Germany 2022 to 2026

Markus Fels, Olga Suprinovič, Nadine Schlömer-Laufen und Rosemarie Kay

Daten und Fakten Nr. 27

Zusammenfassung

Wegen fehlender amtlicher Statistiken schätzt das IfM Bonn seit Mitte der 1990er Jahre die Anzahl der Unternehmen in Deutschland, die vor der Übergabe stehen. Die vorliegende Schätzung kommt zum Ergebnis, dass im Zeitraum 2022 bis 2026 etwa 190.000 Unternehmen zur Übergabe anstehen. Die höchste Anzahl an Übergaben findet sich in der Branche der Unternehmensbezogenen Dienstleistungen sowie unter den Unternehmen der Größenklasse 500.000 bis 1 Mio. Euro Jahresumsatz. Überdurchschnittlich viele Übergaben (gemessen am Unternehmensbestand) werden für Bremen und Niedersachsen vorausberechnet. Von der Corona-Pandemie erwarten wir nach derzeitigem Stand keine starken Auswirkungen auf die Zahl der Unternehmensnachfolgen. Von besonderer Bedeutung für das Nachfolgegeschehen ist hingegen der demografische Wandel.

Schlagerwörter: *Unternehmensübertragungen, Familienunternehmen, Deutschland*

Abstract

Due to missing data from official statistics, IfM Bonn has been estimating (since the mid-1990s) the number of enterprises that are about to be transferred to new owners. The present estimation concludes that from 2022 to 2026, about 190,000 companies are due to be handed over. The highest number of handovers is forecast for the business-related services sector and companies in the size category 500,000 to 1 million euros in annual sales. An above-average number of handovers (measured relative to the total number of businesses) is forecast for companies in Bremen and Lower Saxony. We do not expect the Covid-19 pandemic to have a significant effect on the number of transfers according to the current state. In contrast, demographic changes have a more pronounced effect on the overall number of business transfers.

JEL: L19, M19, M29

Keywords: *Business transfers, family businesses, Germany*

Inhalt

Verzeichnis der Abbildungen	II
Kurzfassung	III
1 Einleitung	1
2 Das Schätzverfahren des IfM Bonn	2
2.1 Grundgedanken und Begrifflichkeiten	2
2.2 Vorgehensweise und Operationalisierungen	2
2.2.1 Bestimmung der Anzahl der übernahmewürdigen Unternehmen	3
2.2.2 Bestimmung der Anzahl der übergabereifen Unternehmen	6
3 Ergebnisse der Schätzungen	9
3.1 Anzahl der zur Übergabe anstehenden Unternehmen in Deutschland	9
3.2 Anzahl der zur Übergabe anstehenden Unternehmen in den Bundesländern	13
4 Auswirkungen der Corona Pandemie – eine Annäherung	16
5 Fazit	19
Literatur	21

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1:	Anzahl der zur Übergabe anstehenden Unternehmen in Deutschland im Zeitraum 2022 bis 2026	9
Abbildung 2:	Zur Übergabe anstehende Unternehmen in Deutschland 2022 bis 2026 nach Wirtschaftszweigen	10
Abbildung 3:	Wirtschaftsstruktur der zur Übergabe anstehenden Unternehmen in Deutschland 2022 bis 2026 im Vergleich zur Gesamtwirtschaft	11
Abbildung 4:	Zur Übergabe anstehende Unternehmen in Deutschland 2022 bis 2026 nach Umsatzgrößenklassen (in €)	12
Abbildung 5:	Umsatzgrößenklassenstruktur (in €) der zur Übergabe anstehenden Unternehmen in Deutschland 2022 bis 2026 im Vergleich zur Gesamtwirtschaft	13
Abbildung 6:	Zur Übergabe anstehende Unternehmen nach Bundesländern 2022 bis 2026	14
Abbildung 7:	Zur Übergabe anstehende Unternehmen nach Bundesländern 2022 bis 2026 (je 1.000 Unternehmen)	15

Kurzfassung

Es gibt keine amtliche Statistik, die verlässlich Auskunft über das Nachfolgegeschehen gibt. Aus diesem Grund ermittelt das IfM Bonn seit Mitte der 1990er Jahre die Anzahl der Unternehmensnachfolgen mittels eines speziell hierfür entwickelten Schätzverfahrens, das mit leichten Modifikationen auch für die aktuelle Schätzung zum Einsatz kommt.

Anzahl der anstehenden Unternehmensnachfolgen steigt weiter

Gemäß unserer aktuellen Schätzung stehen in Deutschland in den Jahren 2022 bis 2026 rund 190.000 Unternehmen zur Übergabe an, weil ihre Eigentümerinnen und Eigentümer aus persönlichen Gründen aus der Geschäftsführung ausscheiden. Das sind 38.000 Übergaben pro Jahr. Der seit Jahren zu beobachtende demografiebedingte Aufwärtstrend verstärkt sich damit weiter.

Starke Branchen- und Länderunterschiede

Fast die Hälfte aller Übergaben werden im Bereich der Unternehmensbezogenen Dienstleistungen, ein weiteres Viertel im Produzierenden Gewerbe erfolgen. Unternehmen im Bereich der Personenbezogenen Dienstleistungen sind bei den Nachfolgen im Vergleich zu ihrem Anteil an allen Unternehmen unterrepräsentiert. Auch zwischen den Bundesländern bestehen deutliche Unterschiede: In Bremen stehen mit ca. 59 Übergaben je 1.000 Unternehmen die meisten Übergaben an, in Berlin mit etwa 44 Übergaben je 1.000 Unternehmen die wenigsten. Ursächlich hierfür sind Branchen- und Größenunterschiede im Unternehmensbestand der beiden Bundesländer.

Geringe Auswirkungen der Corona-Pandemie zu erwarten

Die Corona-Pandemie hat sich auf viele Unternehmen in Deutschland stark ausgewirkt und tut dies teilweise noch immer. Trotzdem erwarten wir zum jetzigen Zeitpunkt keinen großen Einfluss der Pandemie auf die mittelfristige Entwicklung des Übergabegeschehens. Bedeutsamer für das Nachfolgegeschehen ist vielmehr die demografische Entwicklung.

1 Einleitung

Für die Wirtschaftspolitik ist es wichtig zu wissen, wie viele Familienunternehmen in Deutschland in naher Zukunft vor der Übergabe stehen. Die Zahl der künftig anstehenden Übergaben kann jedoch nur näherungsweise bestimmt werden, weil es keine amtliche Datenquelle gibt, die darüber zuverlässig Auskunft erteilt. Zwar ist es grundsätzlich möglich, die Anzahl der anstehenden Übergaben aus repräsentativen Befragungen zu geplanten Unternehmensübertragungen zu gewinnen. Solche Befragungen sind jedoch selten. Zudem haben sie den Nachteil, dass auch Unternehmen Angaben zur bevorstehenden Übergabe machen, denen die Realisierung ihrer Übergabepläne letztlich nicht gelingt (vgl. Pahnke et al. 2021). Folglich überschätzen diese Befragungsdaten häufig das zukünftige Nachfolgegeschehen (vgl. auch Kay et al. 2018, S. 16 ff.).

Das Institut für Mittelstandsforschung Bonn schätzt daher seit Mitte der 1990er Jahre in regelmäßigen Abständen die Anzahl der anstehenden Unternehmensübertragungen in Deutschland (vgl. Kay et al. 2018, Kay/Suprinovič 2013, Hauser et al. 2010, Freund 2004, IfM Bonn 2001, Freund 2000, Schröer/Freund 1999, Freund et al. 1995). Seit 2010 beruht das angewendete Schätzverfahren nahezu vollständig auf amtlichen und halbamtlichen Datenquellen. Es wird sukzessiv weiterentwickelt – so auch im Rahmen der aktuellen Schätzung.

Eine besondere Herausforderung stellt in der aktuellen Schätzung die Bewertung der möglichen Auswirkungen der Corona-Pandemie auf das Übergabegeschehen dar. Sie brach im Jahr 2020 aus und führte zum stärksten Wirtschaftseinbruch in Deutschland seit der Finanzkrise im Jahr 2009. Da die von uns genutzten Datenquellen nur den Stand bis 2019 abbilden, fließen die Auswirkungen der Pandemie nicht in unsere Berechnungen ein. Wir diskutieren ihre Auswirkungen auf das Nachfolgegeschehen daher qualitativ.

2 Das Schätzverfahren des IfM Bonn

2.1 Grundgedanken und Begrifflichkeiten

Mit Hilfe des Schätzverfahrens soll die Zahl der Familienunternehmen bestimmt werden, die in den kommenden fünf Jahre ihre Nachfolge regeln werden. Eine Regelung der Unternehmensnachfolge wird immer dann notwendig, wenn Unternehmerinnen und Unternehmer in den Ruhestand treten oder sich aus anderen persönlichen Gründen (z. B. Krankheit) zurückziehen möchten und zugleich die Fortführung des Unternehmens anstreben (vgl. z. B. Schlömer/Kay 2008). Damit ein Unternehmen fortgeführt werden kann, bedarf es einer Nachfolgerin oder eines Nachfolgers, die bzw. der nicht nur fähig ist, die Geschäftsführung für das Unternehmen zu übernehmen, sondern zugleich auch bereit ist, das Eigentum am Unternehmen und damit auch dauerhaft das damit verbundene finanzielle Risiko zu tragen. Ökonomisch rational agierende Nachfolgende werden sich nur dann für die Übernahme eines Unternehmens entscheiden, wenn sie sich daraus über einen bestimmten Zeitraum hinweg einen höheren Gewinn versprechen als aus beruflichen Alternativen, wie beispielsweise eine Festanstellung (vgl. Hauser et al. 2010, S. 6 ff.). Den nachfolgenden Berechnungen liegt somit ein bestimmtes Verständnis von zentralen Begriffen zu Grunde, die an dieser Stelle kurz aufgeführt werden:

- Unter *Übernahme* eines Unternehmens wird verstanden, dass das Eigentum an einer wirtschaftlichen Einheit übernommen wird, ohne dass die wirtschaftliche Einheit dabei wesentlich verändert wird.
- Eine *Unternehmensnachfolge* findet statt, wenn ein geschäftsführender Inhaber oder eine geschäftsführende Inhaberin die Leitung des Unternehmens aus persönlichen Gründen abgibt.
- Ein Unternehmen ist *übergabereif*, wenn dessen geschäftsführender Inhaber oder deren geschäftsführende Inhaberin sich innerhalb der nächsten fünf Jahre aus persönlichen Gründen aus der Geschäftsführung zurückziehen wird.
- Als *übernahmewürdig* gilt ein Unternehmen, wenn die zu erwartenden Gewinne mindestens so hoch sind wie Einkünfte aus einer abhängigen Beschäftigung plus Erträge aus einer alternativen Kapitalanlage.

2.2 Vorgehensweise und Operationalisierungen

Das Schätzverfahren besteht aus zwei Schritten (vgl. Hauser et al. 2010, S. 12 ff.). Im ersten wird die Anzahl der übernahmewürdigen Unternehmen

berechnet. Dazu wird ein Mindestertragswert ermittelt, ab dem die Übernahme eines Unternehmens aus Sicht eines Nachfolgenden ökonomisch sinnvoll ist. Dann wird die Zahl an mittelständischen Unternehmen geschätzt, deren Ertragswert diesen Mindestwert mindestens erreicht (sogenannte übernahmewürdige Unternehmen). Im zweiten Schritt wird die Anzahl an übernahmewürdigen Unternehmen ermittelt, deren geschäftsführende Inhaberin oder geschäftsführender Inhaber sich voraussichtlich innerhalb der nächsten fünf Jahre aus persönlichen Gründen zurückziehen wird (sogenannte übergabereife Unternehmen).

Für die aktuelle Schätzung wurde das ursprünglich von Hauser et al. (2010) entwickelte und von Kay et al. (2018) leicht modifizierte Schätzverfahren nochmals verfeinert. Die Änderungen werden an den entsprechenden Stellen erläutert.

2.2.1 Bestimmung der Anzahl der übernahmewürdigen Unternehmen

Den Mindestertragswert, den ein zur Übernahme stehendes Unternehmen aufweisen muss, orientiert sich gemäß dem obigen Verständnis von Übernahmewürdigkeit an den Opportunitätskosten eines Nachfolgers oder einer Nachfolgerin. Der Ertragswert eines Unternehmens muss demnach mindestens dem diskontierten Zahlungsstrom entsprechen, den eine potenzielle Nachfolgerin bzw. ein potenzieller Nachfolger aus der Alternative "abhängige Beschäftigung plus Kapitalanlage" zu erwarten hätte. Da eine unternehmerische Tätigkeit stets mit Risiken behaftet ist, muss zudem ein Risikozuschlag einkalkuliert werden.¹ Als übernahmewürdig sind somit solche Unternehmen anzusehen, die mindestens einen kalkulatorischen Unternehmerlohn einschließlich Eigenkapitalzinsen und Risikozuschlag erwirtschaftet haben, für die also gilt:

$$(1) \quad G \geq \underbrace{L_{AN} + L_{AG}}_{\text{Unternehmerlohn}} + \underbrace{i * EK}_{\text{Eigenkapitalzinsen}} + R$$

Mit G = Gewinn

L_{AN} = Arbeitnehmerentgelt in alternativer Beschäftigung

L_{AG} = Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung in alternativer Beschäftigung

i = Marktzinssatz

EK = eingesetztes Eigenkapital

R = Risikoausgleich

¹ Unternehmensübergaben gehen zwar mit einem geringeren Risiko des Scheiterns einher als neu gegründete Unternehmen (vgl. Brüderl et al. 2007, S. 17). Gleichwohl verbleibt ein Risiko des Kapital-, des Beschäftigungs- und/oder des Rufverlustes.

Da über zukünftige Gewinne, Arbeitnehmerentgelte oder Zinsen keine Informationen vorliegen, wird die Operationalisierung dieser Größen an zurückliegenden Werten festgemacht. Die Schätzung basierte dabei bislang auf den Daten des letzten verfügbaren Jahres. Um die Schätzwerte robuster gegenüber kurzfristigen Schwankungen zu machen, wurden für die aktuelle Schätzung für alle Größen Mittelwerte über die letzten drei Jahre, zu denen Daten verfügbar sind (d. h. 2017 bis 2019), gebildet.

Bei der **Operationalisierung des Unternehmerlohnes** ist zu beachten, dass potenzielle Nachfolgekandidatinnen und -kandidaten unterschiedliche Vorstellungen davon haben, was sie in alternativen Beschäftigungen verdienen könnten – je nach Ausbildungsniveau und Berufserfahrung. Eine individuelle Erfassung ist somit nicht möglich. Daher unterstellen wir ein pauschaliertes Arbeitnehmerentgelt. Dieses berechnen wir auf Basis eines durchschnittlichen Bruttojahresverdienstes (einschließlich Sonderzahlungen) einer vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmerin oder eines vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmers im Produzierenden Gewerbe und im Dienstleistungsbereich in Deutschland (vgl. Statistisches Bundesamt 2021d). Hinzu kommt der jeweilige Arbeitgeberanteil zur gesetzlichen Sozialversicherung. Im Mittel der betrachteten Jahre beträgt der Jahresmindestgewinn, der für die Fortführung eines Unternehmens ohne Kapitaleinsatz erforderlich ist, 61.258 €.

Ebenso wie die Gehaltsvorstellung ist auch das **eingesetzte Eigenkapital** im Allgemeinen unbekannt, sodass auch an dieser Stelle eine Pauschalisierung erforderlich ist. Wir unterstellen, dass ein zur Übernahme anstehendes Unternehmen einen Eigenkapitaleinsatz bedarf, der dem durchschnittlichen Eigenkapital der Unternehmen der gleichen Größenklasse, des gleichen Wirtschaftszweiges² und der gleichen Rechtsform (Kapital-, Nichtkapitalgesellschaft) entspricht. Datengrundlage hierfür bildet die Unternehmensbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank der Berichtskreise 2017-2018 und 2018-2019 (vgl. Deutsche Bundesbank 2021a, 2021b).

² Aufgrund einer besseren Datenlage können wir in der aktuellen Schätzung eine Differenzierung nach Wirtschaftszweigen vornehmen. Wir unterscheiden zwischen den folgenden fünf Wirtschaftszweigen gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes, Ausgabe 2008 (WZ 2008): Land- und Forstwirtschaft (WZ A), Produzierendes Gewerbe (WZ B-F), Handel (WZ G), Unternehmensbezogene Dienstleistungen (WZ H, J-N) und Personenbezogene Dienstleistungen (WZ I, P-S). Die Unternehmensbilanzdaten der Deutschen Bundesbank enthalten keine Angaben zum Wirtschaftszweig „Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen“ (WZ K).

Für die Festlegung der **Eigenkapitalverzinsung** nutzen wir wie bereits in Kay et al. (2018) die Anleiherenditen nichtfinanzieller Unternehmen (Nicht-MFIs) in Deutschland (vgl. Deutsche Bundesbank 2021c). Um einer im Prognosezeitraum möglicherweise erfolgenden Zinsänderung Rechnung zu tragen, verwenden wir das geometrische Mittel der monatlichen Durchschnittswerte der letzten fünf Jahre (2015 bis 2019). Da Unternehmensanleihen bereits Renditeaufschläge gegenüber risikofreien Anleihen enthalten, entfällt der in Bedingung (1) angeführte Risikoausgleich. Als übernahmewürdig gelten also Unternehmen, für die gilt:

$$(2) \quad G \geq L_{AN} + L_{AG} + i_{UA} * EK$$

Mit G = Gewinn

L_{AN} = Arbeitnehmerentgelt in alternativer Beschäftigung

L_{AG} = Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung in alternativer Beschäftigung

i_{UA} = durchschnittliche Rendite für Unternehmensanleihen (Nicht-MFis)

EK = durchschnittlich eingesetztes Eigenkapital

Eignerinnen und Eigner einer Kapitalgesellschaft müssen sich aus steuerrechtlichen Gründen ein Geschäftsführungsgehalt zahlen. Dieses Gehalt ist bereits in den Gewinnen berücksichtigt, die in Gewinn- und Verlustrechnungen ausgewiesen werden. Bedingung (2) wurde daher im bisherigen Schätzverfahren für Kapitalgesellschaften folgendermaßen vereinfacht:

$$(3) \quad G \geq i_{UA} * EK$$

Mit G = Gewinn

i_{UA} = durchschnittliche Rendite für Unternehmensanleihen (Nicht-MFis)

EK = durchschnittlich eingesetztes Eigenkapital

An dieser Stelle nehmen wir eine Modifikation zum bisherigen Vorgehen vor, weil Bedingung (3) dazu führt, dass mehr Kapitalgesellschaften als übernahmewürdig eingestuft werden als es tatsächlich sind. Dies betrifft Kapitalgesellschaften, die weniger als 500.000 € Jahresumsatz erwirtschaften, weil es darunter viele gibt, die nur schwerlich in der Lage sind, ein Geschäftsführungsgehalt in Höhe des von uns kalkulierten Unternehmerlohns von 61.258 € jährlich zu

zahlen.³ Deshalb unterscheiden wir nachfolgend Kapitalgesellschaften mit weniger als 500.000 € Jahresumsatz und solche mit mehr als 500.000 € Jahresumsatz. Für erstere nehmen wir an, dass der Anteil an übernahmewürdigen Kapitalgesellschaften in den Umsatzgrößenklassen unter 500.000 € dem von uns berechneten Anteil an übernahmewürdigen Nichtkapitalgesellschaften in derselben Umsatzgrößenklasse sowie des gleichen Wirtschaftszweiges entspricht. Für letztere können wir pauschal davon ausgehen, dass in der Größenklasse das Geschäftsführungsgehalt dieser Unternehmen den von uns geforderten Unternehmerlohn deckt und folgen somit wie bisher Bedingung (3).

Da der Gewinn anhand von durchschnittlichen Umsätzen und Umsatzrenditen geschätzt wird,⁴ gelten die Bedingungen (2) und (3) nur im Durchschnitt einer Größenklasse eines Wirtschaftszweiges in der jeweiligen Rechtsform, nicht aber für jedes einzelne Unternehmen.

2.2.2 Bestimmung der Anzahl der übergabereifen Unternehmen

Die Frage der Unternehmensnachfolge stellt sich nur für Familienunternehmen, aus denen die Geschäftsführung in den nächsten fünf Jahren aus persönlichen Gründen ausscheiden wird (übergabereife Unternehmen). Als relevante persönliche Gründe gelten insbesondere Alter, Krankheit und Tod (vgl. Hauser et al. 2010, S. 9 f.).

Da unbekannt ist, wann Unternehmerinnen und Unternehmer im Allgemeinen in den Ruhestand gehen, dient das gesetzliche Renteneintrittsalter von abhängig Beschäftigten als Orientierung. Im Jahr 2022 liegt das gesetzliche Renteneintrittsalter bei 65 Jahren und 10 Monaten, im Jahr 2026 bei 66 Jahren und 4 Monaten. Da das Alter der Selbstständigen in allen Statistiken nur in vollen Jahren abgebildet wird, erscheint für eine Schätzung, die den Zeitraum 2022 bis 2026 betrifft, das Alter von 66 Jahren sachgerecht. Als übergabereif gelten demnach Unternehmen, deren Inhaber dieses Alter im Prognosezeitraum erreichen werden, d.h. vor dem Beginn des Prognosezeitraums 61 Jahre alt oder älter waren. Näherungsweise wird der aktuellste verfügbare Wert aus dem Mikrozensus für das Jahr 2019 herangezogen: Danach lag der Anteil der

³ So beträgt z. B. der Durchschnittsumsatz in der Umsatzgrößenklasse bis 100.000 € ca. 50.000 €. Selbst mit einer Umsatzrendite von 100 % ist damit der geforderte Unternehmerlohn nicht realisierbar.

⁴ Datenbasis hierfür ist die Umsatzsteuerstatistik, die nach Umsatzgrößenklassen, Wirtschaftszweigen und Rechtsformen gliederbar ist, sowie die Unternehmensbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank (beides: Berichtsjahre 2017-2019).

Selbstständigen, die 61 Jahre und älter sind, bei 20,7 % (vgl. Statistisches Bundesamt 2021b). Diesen Wert nutzen wir, um näherungsweise den Anteil an Unternehmen zu bestimmen, bei denen altersbedingt eine Übergabe ansteht.

Übergaben aufgrund von Krankheit oder Tod sind für unsere Schätzung nur relevant, wenn diese Ereignisse in der Gruppe der unter 61-jährigen Inhaber und Inhaberinnen auftreten.⁵ Über den Anteil der jährlich wegen Krankheit ausscheidenden Unternehmerinnen und Unternehmer liegen keine amtlichen Daten vor. Wir nutzen daher Angaben aus dem Sozio-Oekonomischen Panel (SOEP) des DIW Berlin, um diesen Anteil zu schätzen. Als wegen Krankheit ausgeschieden gilt, wer mindestens einmal sechs Wochen am Stück gefehlt oder seinen Gesundheitszustand als schlecht bezeichnet hat und im Folgejahr nicht mehr selbstständig, aber auch nicht abhängig beschäftigt war. Auf Basis dieser Angaben schätzen wir den Anteil der unter 61-jährigen, die aufgrund von Krankheit ausscheiden, an allen Selbstständigen auf 0,59 % jährlich.⁶

Auch zur Sterbehäufigkeit von Unternehmerinnen und Unternehmern gibt es keine gesonderten statistischen Informationen. Daher unterstellen wir, dass deren Sterbehäufigkeit dem Durchschnitt der Gesamtbevölkerung entspricht. Der Anteil der jährlich wegen Todes ausscheidenden Unternehmerinnen und Unternehmer, die jünger als 61 Jahre alt sind, liegt demnach bei 0,2 %.⁷

Für den fünfjährigen Vorausberechnungszeitraum ergibt sich für die unter 61-Jährigen, die aufgrund von Krankheit oder Tod die Geschäftsführung eines Unternehmens aufgeben, somit ein Anteilswert von ca. 4 % an allen Selbstständigen.

Mit Hilfe dieser Informationen lässt sich nun die Anzahl der zur Übergabe anstehenden Unternehmen näherungsweise berechnen:

$$(4) \quad U_{\ddot{U}} = \underbrace{(U_P - U_M)}_{\text{übernahmewürdige Unternehmen}} * \underbrace{((S_{61+} + S_T + S_G)/S)}_{\text{Anteil aus persönlichen Gründen ausscheidender Unternehmer}} * A_{FU}$$

Mit $U_{\ddot{U}}$ = Anzahl der zur Übergabe anstehenden Unternehmen

⁵ Die älteren Unternehmer und Unternehmerinnen sind bereits aufgrund ihres Alters berücksichtigt und dürfen nicht ein zweites Mal wegen Krankheit oder Tod einbezogen werden.

⁶ Berechnungen des IfM Bonn auf Basis der Mikrodaten des SOEP.

⁷ Eigene Berechnungen auf Basis der Statistik der Sterbefälle (vgl. Statistisches Bundesamt 2021c), der Bevölkerung (vgl. Statistisches Bundesamt 2021a) und der Erwerbstätigen nach Mikrozensus (vgl. Statistisches Bundesamt 2021b).

U_P = Gesamte Unternehmenspopulation

U_M = Anzahl der Unternehmen, die den Mindestertragswert unterschreiten

S = Anzahl der Selbstständigen

S_{61+} = Anzahl der Selbstständigen, die 61 Jahre und älter sind

S_T = Anzahl der Selbstständigen, die unter 61 Jahre sind und wegen Tod ausscheiden

S_G = Anzahl der Selbstständigen, die unter 61 Jahre sind und aus Gesundheitsgründen ausscheiden

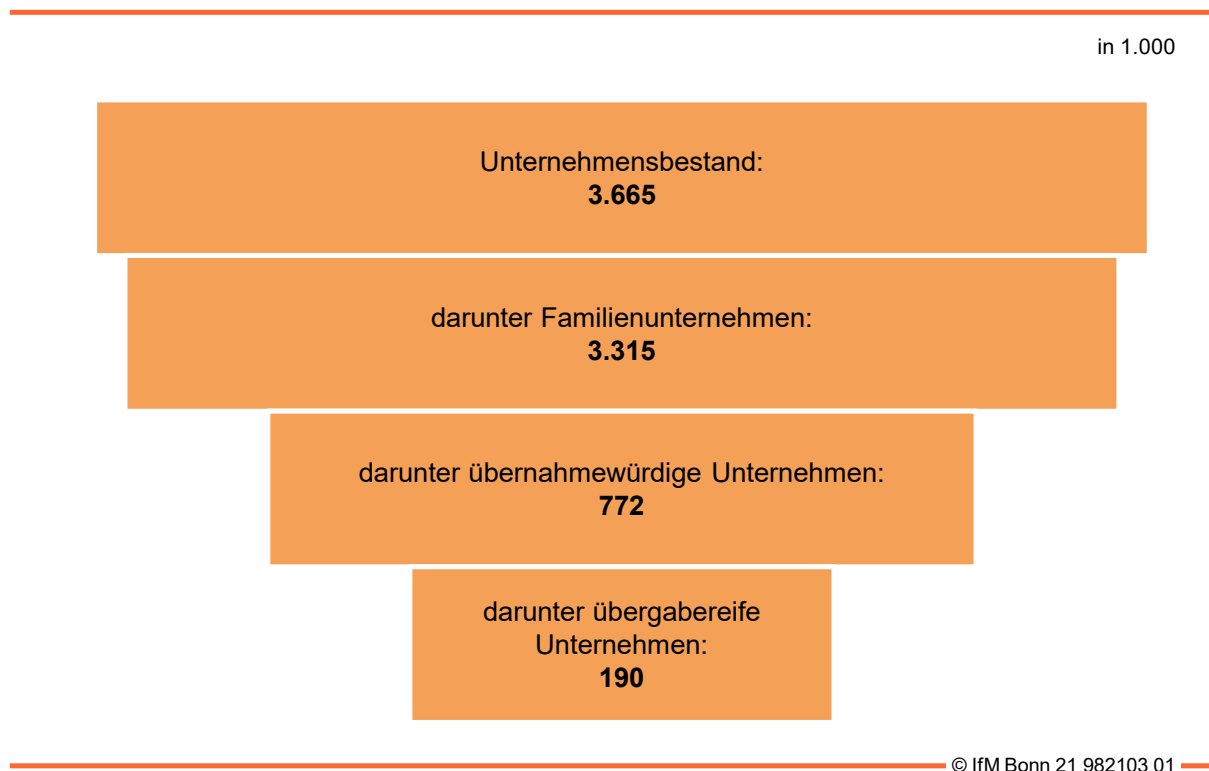
A_{FU} = Anteil der Familienunternehmen an der Gesamtpopulation der Unternehmen

3 Ergebnisse der Schätzungen

3.1 Anzahl der zur Übergabe anstehenden Unternehmen in Deutschland

Unsere Berechnungen kommen für den Zeitraum 2022 bis 2026 zu folgenden Ergebnissen (vgl. Abbildung 1): Etwa 3,3 Mio. der insgesamt 3,7 Mio. Unternehmen in Deutschland können als Familienunternehmen eingeordnet werden. 0,8 Mio. dieser Familienunternehmen erwirtschaften einen durchschnittlichen Jahresgewinn, der ausreicht, um sie als übernahmewürdig nach Definition des IfM Bonn zu bezeichnen. In etwa 190.000 dieser Unternehmen erwarten wir im betrachteten Fünfjahreszeitraum eine Nachfolge.⁸

Abbildung 1: Anzahl der zur Übergabe anstehenden Unternehmen in Deutschland im Zeitraum 2022 bis 2026

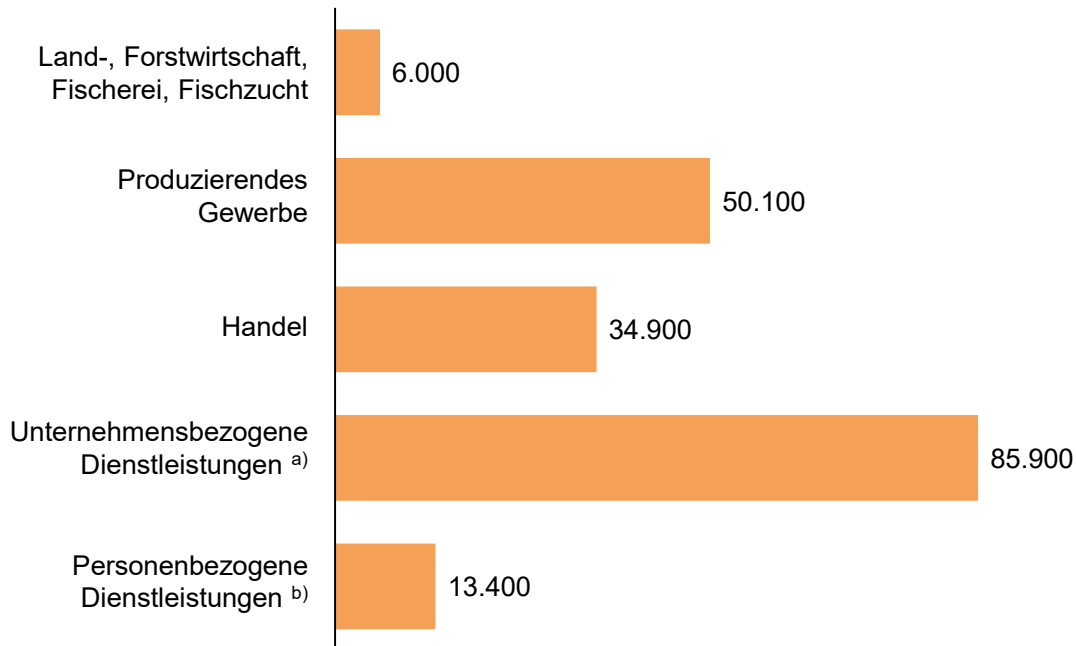


Quelle: Eigene Berechnungen

⁸ Da bei der Festlegung des Mindestertragswertes teils stark vereinfachende Annahmen getroffen werden mussten, wurden Sensitivitätsanalysen mit alternativen Mindestertragswerten durchgeführt. Wird der verlangte Unternehmerlohn um die Hälfte reduziert, ergibt sich eine Zahl von ca. 240.000 Übertragungen. Wird der verlangte Unternehmerlohn um 50 % erhöht, ergibt sich eine Zahl von 131.000 Übertragungen im Zeitraum 2022 bis 2026.

Fast die Hälfte der Übernahmen erwarten wir im Bereich der Unternehmensnahen Dienstleistungen, gefolgt vom Produzierenden Gewerbe und Handel (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2: Zur Übergabe anstehende Unternehmen in Deutschland 2022 bis 2026 nach Wirtschaftszweigen



© IfM Bonn 21 982103 02

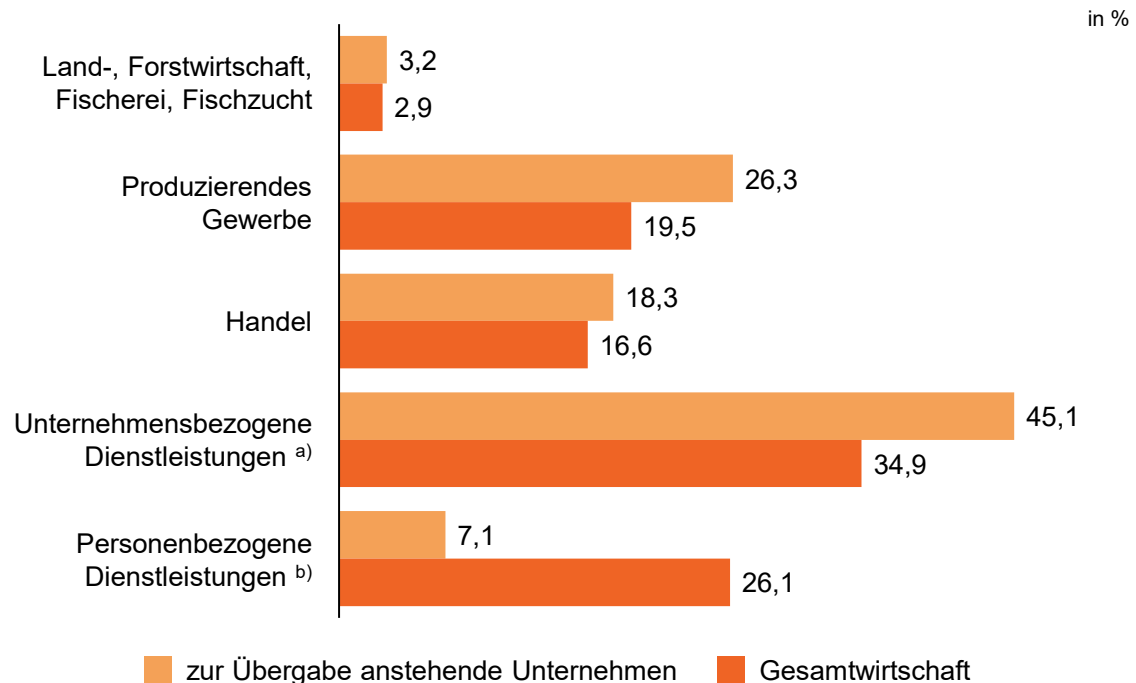
a) Verkehr und Lagerei, Information und Kommunikation, Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, Grundstücks- und Wohnungswesen, freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen, sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen

b) Gastgewerbe, Erziehung und Unterricht, Gesundheits- und Sozialwesen, Kunst, Unterhaltung und Erholung, sonstige Dienstleistungen

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Daten des Statistischen Bundesamtes (Unternehmensregister, Umsatzsteuerstatistik, Mikrozensus, Todesfälle und Verdienste), der Deutschen Bundesbank (Jahresabschlüsse), des SOEP sowie eigener Daten

Im Vergleich zum Anteil der jeweiligen Wirtschaftszweige an der Gesamtzahl an Unternehmen zeigt sich eine überproportionale Bedeutung der Unternehmensnahen Dienstleistungen sowie des Produzierenden Gewerbes im Nachfolgegeschehen (vgl. Abbildung 3). Personenbezogene Dienstleistungen spielen gemessen an ihrem Anteil an allen Unternehmen hingegen eine geringere Rolle.

Abbildung 3: Wirtschaftsstruktur der zur Übergabe anstehenden Unternehmen in Deutschland 2022 bis 2026 im Vergleich zur Gesamtwirtschaft



© IfM Bonn 21 982103 03

a) Verkehr und Lagerei, Information und Kommunikation, Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, Grundstücks- und Wohnungswesen, freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen, sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen

b) Gastgewerbe, Erziehung und Unterricht, Gesundheits- und Sozialwesen, Kunst, Unterhaltung und Erholung, sonstige Dienstleistungen

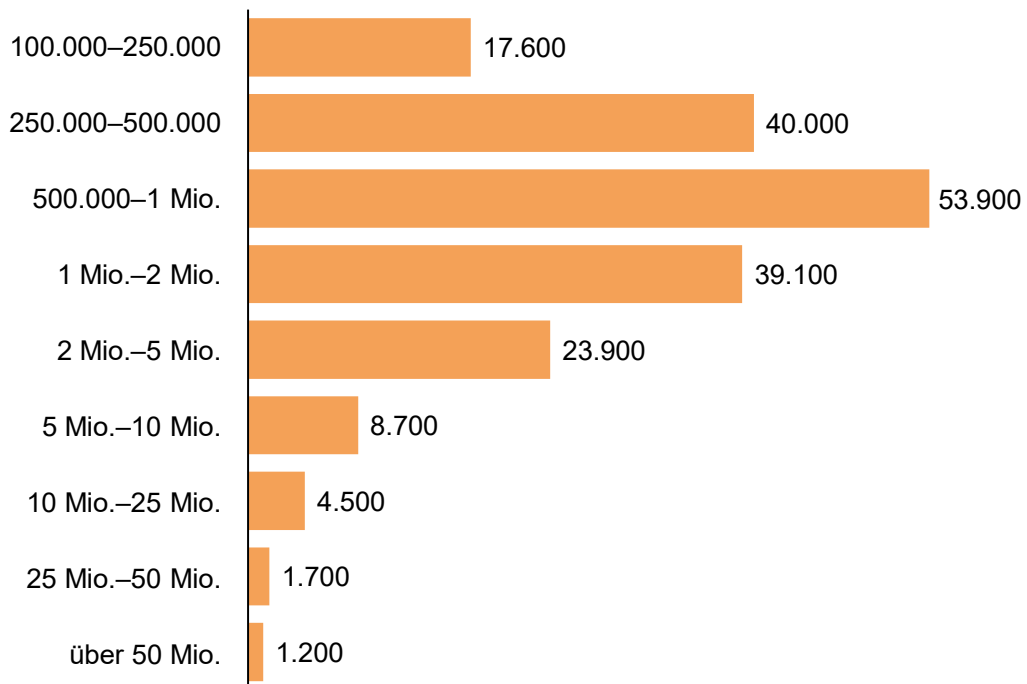
Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Daten des Statistischen Bundesamtes (Unternehmensregister, Umsatzsteuerstatistik, Mikrozensus, Todesfälle und Verdienste), der Deutschen Bundesbank (Jahresabschlüsse), des SOEP sowie eigener Daten

Im Hinblick auf Unternehmensgrößenklassen ist festzustellen, dass Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 100.000 € nicht den erforderlichen Mindestgewinn erwirtschaften, sodass keines dieser Unternehmen als übernahmewürdig anzusehen ist.⁹ Auch in den beiden nächsthöheren Unternehmensgrößenklassen finden sich noch vergleichsweise wenige Unternehmen, die den erforderlichen Gewinn erwirtschaften (vgl. Abbildung 4). Die meisten Übergaben sind mit rund 53.900 Unternehmen in der Größenklasse

⁹ Dies heißt nicht, dass es nicht vereinzelt Unternehmen geben kann, die trotz eines Jahresumsatzes von weniger als 100.000 € einen Jahresgewinn von mehr als 61.258 € plus Eigenkapitalverzinsung erwirtschaften. Das zu Vereinfachungen zwingende Schätzverfahren kann jedoch solche Einzelfälle nicht erfassen.

500.000 € bis unter 1 Mio. € zu erwarten. Von den großen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 50 Mio. € und mehr stehen 1.200 zur Übergabe an.

Abbildung 4: Zur Übergabe anstehende Unternehmen in Deutschland 2022 bis 2026 nach Umsatzgrößenklassen (in €)

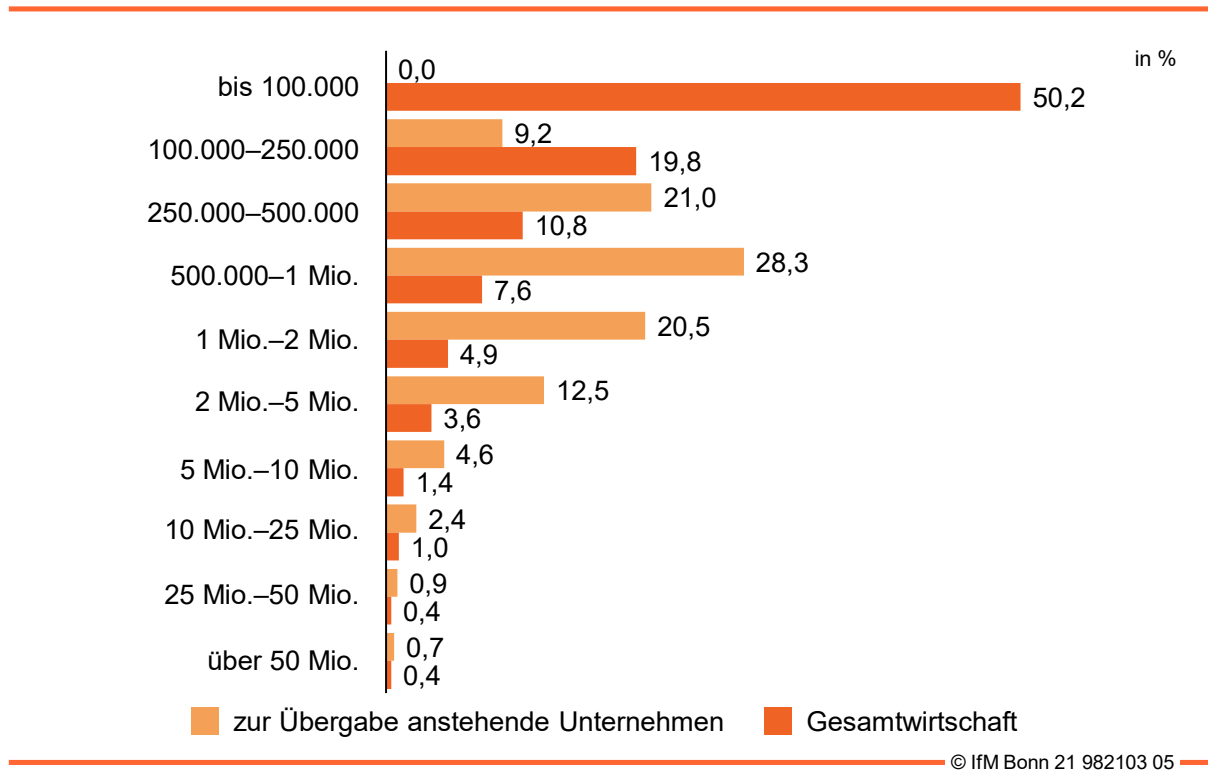


© IfM Bonn 21 982103 04

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Daten des Statistischen Bundesamtes (Unternehmensregister, Umsatzsteuerstatistik, Mikrozensus, Todesfälle und Verdienste), der Deutschen Bundesbank (Jahresabschlüsse), des SOEP sowie eigener Daten

Auch relativ gesehen sind viele Übergaben in der Größenklasse 500.000 € bis unter 1 Mio. € zu erwarten (vgl. Abbildung 5). Dass in der Größenklasse 100.000 bis unter 250.000 € weniger Unternehmen vor der Übergabe stehen als angesichts ihres Anteils an der Gesamtwirtschaft zu erwarten ist, liegt auch hier in den im Durchschnitt zu niedrigen Gewinnen in dieser Größenklasse begründet.

Abbildung 5: Umsatzgrößenklassenstruktur (in €) der zur Übergabe anstehenden Unternehmen in Deutschland 2022 bis 2026 im Vergleich zur Gesamtwirtschaft

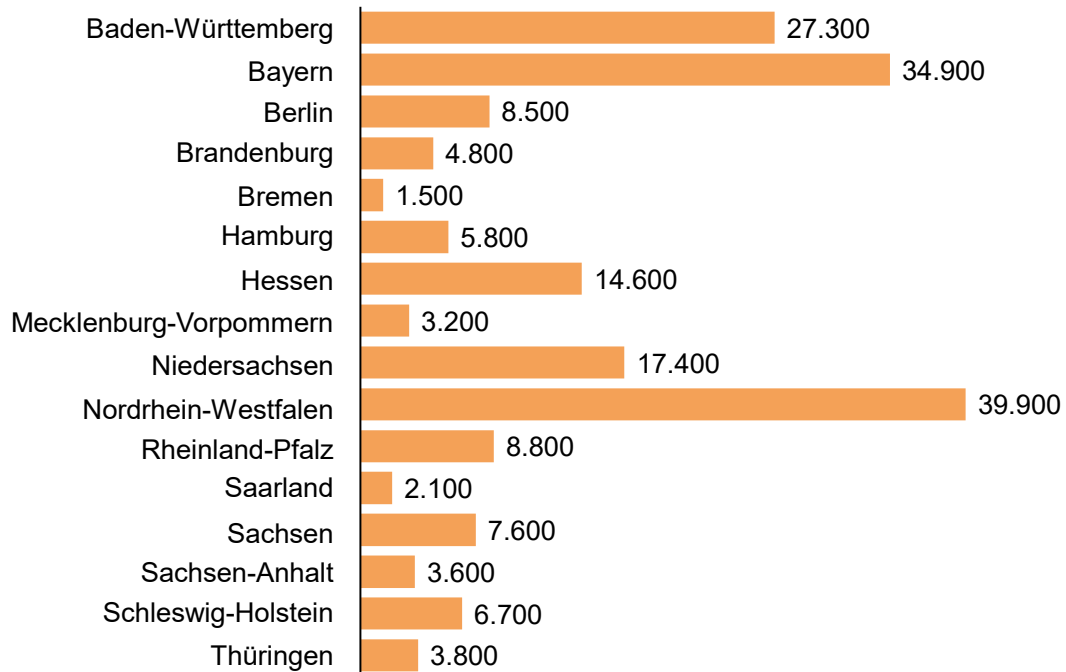


Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Daten des Statistischen Bundesamtes (Unternehmensregister, Umsatzsteuerstatistik, Mikrozensus, Todesfälle und Verdienste), der Deutschen Bundesbank (Jahresabschlüsse), des SOEP sowie eigener Daten

3.2 Anzahl der zur Übergabe anstehenden Unternehmen in den Bundesländern

Mit fast 40.000 Unternehmen stehen die meisten Nachfolgen in Nordrhein-Westfalen an, gefolgt von Bayern mit fast 35.000 und Baden-Württemberg mit mehr als 27.000 (vgl. Abbildung 6).

Abbildung 6: Zur Übergabe anstehende Unternehmen nach Bundesländern 2022 bis 2026

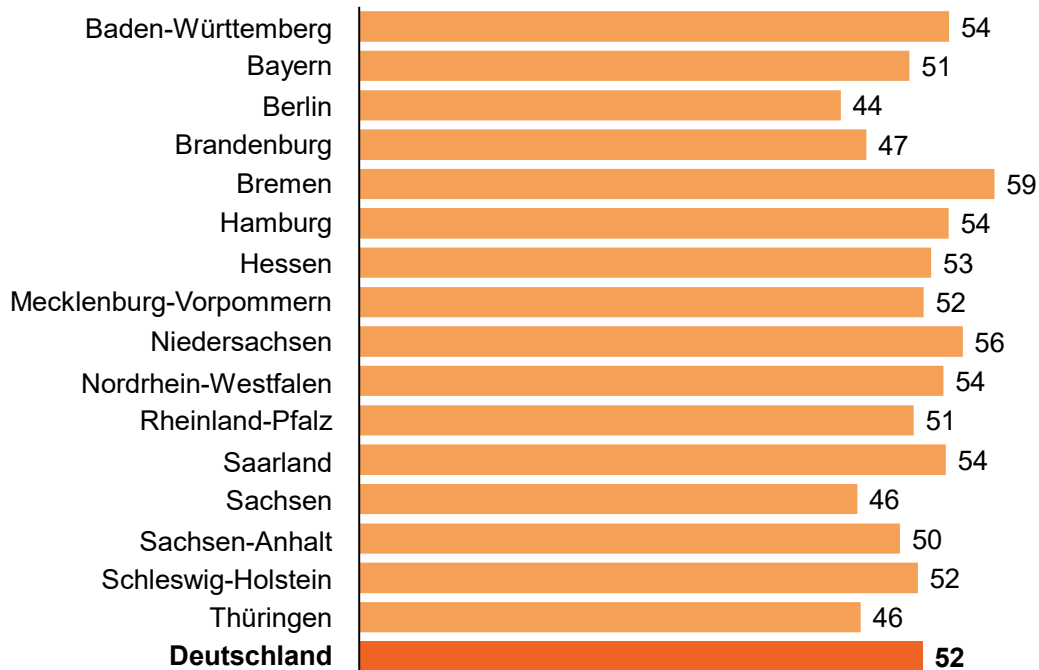


© IfM Bonn 21 982103 06

Quelle: Eigene Berechnungen

Der Bestand an Unternehmen ist jedoch ein wesentlicher Einflussfaktor für die Anzahl derjenigen Unternehmen, die mit der Nachfolgefrage konfrontiert sind. Daher sollte im Bundesländervergleich auch der jeweilige Unternehmensbestand berücksichtigt werden. Dies ändert das oben gezeichnete Bild auf Basis der absoluten Zahlen (vgl. Abbildung 7): Bremen und Niedersachsen übertreffen den Bundesdurchschnitt von 52 Übergaben je 1.000 Unternehmen: In Bremen sind es 59, in Niedersachsen 56 Übergaben je 1.000 Unternehmen. Unter dem Bundesdurchschnitt liegen – wie auch in der vorangegangenen Schätzung – die ostdeutschen Bundesländer. Die niedrigste Zahl an Übergaben wird mit 44 je 1.000 Unternehmen in Berlin erwartet.

Abbildung 7: Zur Übergabe anstehende Unternehmen nach Bundesländern 2022 bis 2026 (je 1.000 Unternehmen)



© IfM Bonn 21 982103 07

Quelle: Eigene Berechnungen

Die Unterschiede zwischen den Ländern liegen in der jeweiligen Struktur ihres Unternehmensbestandes begründet. Die hohe Anzahl an Übergaben in Bremen resultiert beispielsweise aus der vergleichsweise hohen Zahl an Unternehmen im Wirtschaftsbereich Unternehmensnahe Dienstleistungen – einem Wirtschaftszweig, der hohe Bedeutung für das Nachfolgegeschehen im Allgemeinen besitzt. Niedersachsens vergleichsweise hoher Anteil an Übergaben liegt dagegen an vielen Unternehmen in der mittleren Umsatzgrößenklasse. Diese Umsatzgrößenklasse ist genau wie der unternehmensnahe Dienstleistungssektor bedeutsam für das Übergabegeschehen insgesamt. Berlin hat zwar auch überproportional viele Unternehmen im Bereich der Unternehmensnahen Dienstleistungen. Diese sind aber fast ausschließlich in den kleinsten Umsatzgrößenklassen zu finden, in denen sich eine Übernahme nur selten lohnt.

4 Auswirkungen der Corona Pandemie – eine Annäherung

Eine besondere Herausforderung für die Schätzung des künftigen Nachfolgegeschehens stellen die Auswirkungen der noch nicht beendeten Corona-Pandemie dar. Diese Auswirkungen können in der Schätzung selbst nicht berücksichtigt werden, weil sie sich in den herangezogenen Datenquellen noch nicht widerspiegeln und zurzeit generell keine Möglichkeit besteht, sie zuverlässig zu quantifizieren. Deswegen beschränken wir uns im Folgenden auf eine qualitative Einschätzung, indem wir der Frage nachgehen, wie sich die Corona-Pandemie auf die zentralen Einflussgrößen in unserem Modell – die Übernahmewürdigkeit und die Übergabereife von Unternehmen – im Schätzzeitraum auswirken könnte.

Im Hinblick auf das Kriterium der Übernahmewürdigkeit kommt es in erster Linie auf die Gewinne an, die mit einem Unternehmen auf mittlere bis lange Sicht erwirtschaftet werden können (vgl. Kapitel 2.2.1). Die Corona-Pandemie hatte schwerwiegende Auswirkungen auf die Unternehmen in Deutschland (z. B. Welter/Wolter 2021). Die wirtschaftliche Lage ist nach wie vor von der Pandemie gekennzeichnet. Vor allem Unternehmen, die für das Infektionsgeschehen kritisch sind, wie das Gastgewerbe, der Handel und personennahe Dienstleistungen, mussten teilweise stärkere Einschränkungen ihrer Geschäftstätigkeit bis hin zu Schließungen hinnehmen. Betroffen sind aber auch andere Wirtschaftsbereiche, bspw. das Verarbeitende Gewerbe, das aktuell noch stark von den pandemiebedingten Verzögerungen in den (weltweiten) Lieferketten beeinträchtigt ist. Gleichwohl scheinen tiefgreifende nachhaltige Folgen bislang dank einer guten finanziellen Ausstattung und Anpassungsfähigkeit vieler Unternehmen, aber nicht zuletzt auch dank der flankierenden staatlichen Unterstützungsmaßnahmen weitgehend ausgeblieben zu sein. Befragungsergebnisse deuten überdies darauf hin, dass sich die Unternehmen in Deutschland von den Auswirkungen der Pandemie zunehmend erholen (vgl. DIHK 2021, Schwartz/Gerstenberger 2021, Grömling 2021). Im Einklang damit gehen die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute in ihrer aktuellen Herbst-Gemeinschaftsdiagnose bereits ab Sommer 2022 von einer normalen Auslastung der deutschen Wirtschaft aus (vgl. IWH et al. 2021, S. 39 ff).

Für die meisten Unternehmen dürfte die Corona Pandemie folglich nur vorübergehende Auswirkungen haben, die bereits in den ersten Jahren des Schätzzeitraums weitgehend abgeklungen sein werden. Dies trifft insbesondere auf die Unternehmen zu, die vor der Krise finanziell gut aufgestellt gewesen sind und

die daher auch insgesamt weniger stark unter den Folgen der Corona Pandemie gelitten haben (vgl. Buchheim et al. 2020). Solange jedoch der „Normalzustand“ nicht wieder vollständig erreicht ist, kann es in bestimmten Konstellationen zu Verzögerungen bei der Realisierung von geplanten Unternehmensnachfolgen bzw. zum Hinausschieben von Nachfolgeplänen kommen. Dies betrifft allerdings nur die sogenannten externen Unternehmensübergaben, auf die im Allgemeinen weniger als 30 % aller Nachfolgeregelungen entfallen (vgl. Kay et al. 2018). Während Familienmitglieder oder Beschäftigte des Unternehmens meist gut über das zu übergebende Unternehmen informiert sind und bei gut aufgestellten Unternehmen mehr Vertrauen in die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens haben dürften, kann dies bei externen Kaufinteressenten – außer unmittelbaren Wettbewerbern – im Regelfall nicht angenommen werden. Infolgedessen dürfte ein Verkauf des Unternehmens an Externe in einer wirtschaftlich ungünstigen Lage mit spürbaren Zugeständnissen hinsichtlich des Unternehmenswertes und des Verkaufspreises einher gehen. In den Fällen, in denen die Übergeberin bzw. der Übergeber nicht dazu bereit ist, weil bspw. aus dem Verkaufserlös die eigene Altersversorgung finanziert werden soll, wird es zu Verzögerungen im Nachfolgeprozess kommen. Die meisten Alteigentümerinnen und Alteigentümer, die eine baldige Nachfolgeregelung anstreben, werden jedoch vermutlich mangels Alternativen einem Verkauf zu geringeren Verkaufspreisen zustimmen müssen.

Inhaberinnen und -inhaber, die hingegen bislang keine konkreten Schritte in Richtung Unternehmensnachfolge unternommen haben, werden vermutlich ihre Übergabepäne so lange hinausschieben, bis sich die wirtschaftliche Lage wieder normalisiert hat. Darauf deutet auch der starke Nachfragerückgang nach Beratungsdienstleistungen bei Kammern im Themenbereich der Unternehmensnachfolge (vgl. DIHK 2020) sowie bei den Inseraten auf der Unternehmensbörse [nexxt.change](https://www.nexxt.change) (vgl. Leifels 2020) hin, der zu Beginn der Corona-Pandemie beobachtet wurde. Da die Umsetzung einer Unternehmensnachfolge i.d.R. längere Zeit in Anspruch nimmt, sind dadurch in Einzelfällen längere Verzögerungen im Übergabeprozess nicht auszuschließen. Vorausgesetzt die wirtschaftliche Erholung hält weiterhin an, erwarten wir alles in allem jedoch keine nennenswerten negativen Pandemieeffekte auf die anvisierten Unternehmensübertragungen im Schätzzeitraum.

Die Zahl der zur Übergabe stehenden Unternehmen hängt darüber hinaus auch davon ab, wie viele Unternehmerinnen und Unternehmer in den kommenden fünf Jahren aus Altersgründen oder aufgrund von Krankheit oder Tod ihre

Nachfolge regeln müssen. Insbesondere auf die Nachfolgegründe Krankheit und Tod könnte die Corona-Pandemie Einfluss haben. Im Hinblick auf die für uns relevante Sterblichkeitsrate ist jedoch gegenwärtig nur von einem geringen Pandemie-Effekt auszugehen, weil in die Schätzung nur Todesfälle in der Gruppe der unter 61-Jährigen eingehen. Für diese Gruppe wurde bisher aber keine Übersterblichkeit durch die Corona-Pandemie festgestellt. Diese beschränkt sich bislang auf die über 80-Jährigen (vgl. Ragnitz 2021).

Größeren Einfluss könnte die Pandemie auf den Nachfolgegrund Krankheit haben, wenn Unternehmer und Unternehmerinnen an den Langzeitfolgen von Covid19 leiden und deswegen ihre Tätigkeit aufgeben müssen. In der Gruppe der 15- bis 59-Jährigen waren bis Ende November 2021 mehr als 3,8 Millionen Menschen an Covid19 erkrankt (vgl. RKI 2021). Darunter befinden sich grob geschätzt etwa 240.000 Selbstständige. Zwar leidet nur ein geringer Anteil aller Corona-Infizierten an Langzeitfolgen (vgl. Lenzen-Schulte 2020, BMG 2021, Koczulla et al. 2021),¹⁰ gleichwohl könnte eine mindestens fünfstellige Zahl an Selbstständigen am dauerhaften Post-Covid-Syndrom leiden. Nicht alle werden deswegen ihre unternehmerische Tätigkeit aufgeben. Dennoch könnte die Corona-Pandemie über diesen Weg zu einer Erhöhung der Anzahl der anstehenden Übergaben führen.

Alles zusammen genommen ist davon auszugehen, dass sich die Corona-Pandemie in ihrem bisherigen Verlauf nicht stark auf die im Zeitraum 2022 bis 2026 anstehenden Unternehmensnachfolgen auswirken wird. Die aus unserer Sicht wichtigsten Effekte – Verschiebung von Nachfolgen und zugleich der Druck, aufgrund einer Covid19-Langzeiterkrankung das Unternehmen übergeben zu müssen – haben eine gegenläufige Wirkung auf die Zahl der Übergaben, sodass sie sich zum Teil gegenseitig aufheben werden. Daher erwarten wir keine starke Pandemieauswirkung auf die Gesamtzahl der Übergaben im Schätzzeitraum. Nicht absehbar sind die Auswirkungen und Folgen des Auftretens neuartiger Virusvarianten und der daraus folgenden möglichen Einschränkungen des öffentlichen Lebens.

¹⁰ Wie hoch dieser genau ist, ist unbekannt. Er variiert je nach untersuchter Patientengruppe und kann über alle Patienten hinweg bis zu 15 % betragen (vgl. Koczulla 2021, S. 5).

5 Fazit

In den vergangenen Jahren ist die Zahl der Übergaben vornehmlich aufgrund des demografischen Wandels (konkret: der Alterung der Unternehmerinnen und Unternehmer) gestiegen (vgl. Kay et al. 2018; Kay/Suprinovic 2013). Dieser Trend setzt sich in den kommenden Jahren nicht nur fort, sondern verstärkt sich noch: Die Anzahl der Unternehmen, die im Zeitraum 2022 bis 2026 zur Übergabe anstehen, steigt auf 190.000. Dies sind 40.000 mehr im Vergleich zur letzten Schätzung für den Zeitraum 2018 bis 2022. Der weitaus größte Teil der Zunahme geht auf die erhöhte Anzahl an Unternehmen zurück, deren Geschäftsführung sich aufgrund von Alter zurückziehen wird.¹¹

Die Corona-Pandemie hat dagegen voraussichtlich keine gravierenden Auswirkungen auf die Anzahl der Nachfolgen in den kommenden fünf Jahren. Denn die Pandemie führt zwar zu kurzfristigen Umsatzrückgängen, gefährdet aber nur selten das grundlegende Geschäftsmodell und damit die langfristige Rentabilität vieler Unternehmen. Das Gros der anstehenden Übergaben wird daher stattfinden. Wo die Pandemie bedeutsame Auswirkungen hat, hat sie gegenläufige Entwicklungen im Nachfolgegeschehen zur Folge: Einerseits werden einige der geplanten Nachfolgen verschoben, weil die Unsicherheiten, die mit der Krise verbunden sind, die zu erzielenden Verkaufspreise drücken. Andererseits könnten einige jüngere Unternehmer und Unternehmerinnen aufgrund einer Corona-Infektion und deren Langzeitfolgen zu einer frühzeitigeren Nachfolgeregelung gezwungen sein.

Die steigende Anzahl an Unternehmen, die in den kommenden 5 Jahren vor der Übergabe stehen, zieht einen höheren Bedarf an Übernehmern und Unternehmerinnen nach sich. Wir gehen in unserer Schätzung weiterhin von der Annahme aus, dass alle Unternehmen, deren Fortführung sich finanziell lohnt, auch eine Nachfolgelösung finden werden. Diese Annahme mag im Hinblick auf den demografischen Wandel und dem Fachkräftemangel in vielen Branchen auf den ersten Blick optimistisch wirken. Allerdings vollziehen sich all diese Entwicklungen bereits seit geraumer Zeit, wenngleich sie sich im Zeitverlauf verstärken. Aktuelle Studien zeigen, dass auch unter diesen Umständen der Fortbestand im

¹¹ Weitere Gründe für die Zunahme sind eine größere Zahl übernahmewürdiger Unternehmen aufgrund guter Ertragslage und die Änderungen in unserer Methodik. Letztere haben jedoch nur eine geringe Auswirkung auf die geschätzten Zahlen: ohne die methodischen Änderungen würde die prognostizierte Anzahl an Übergaben 185.000 statt 190.000 betragen.

Übergabeprozess gelingt, wenn die Unternehmen in den Jahren vor der Übernahme wirtschaftlich erfolgreich waren. Stillgelegt werden vorrangig kleine und wirtschaftlich weniger erfolgreiche Unternehmen (vgl. Pahnke et al. 2021). Dies dürfte auch in Zukunft weiterhin gelten, wenngleich nicht auszuschließen ist, dass andere Nachfolgeformen wie bspw. Übernahme durch andere Unternehmen an Bedeutung gewinnen werden. Deshalb wird das Nachfolgegeschehen auch zukünftig durch einen marktlichen Bereinigungsprozess gekennzeichnet sein: Unternehmen mit eingeschränkter Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit scheiden aus dem Markt aus, während erfolgreiche Unternehmen fortbestehen. Dies unterstreicht die Bedeutung des vom IfM Bonn verfolgten Ansatzes, bei der Schätzung der Anzahl der anstehenden Übergaben nur jene Unternehmen zu berücksichtigen, die eine hinreichende wirtschaftliche Attraktivität (Übernahmewürdigkeit) aufweisen.

Literatur

Brüderl, J.; Preisendörfer, P.; Ziegler, R. (2007): Der Erfolg neugegründeter Betriebe - Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, 3., erw. Auflage, Berlin.

Buchheim, L.; Dovern, J.; Krolage, C.; Link, S. (2020): Firm-level expectations and Behavior in Response to the COVID-19 Crisis, CESifo Working Paper No. 8304.

Bundesministerium für Gesundheit (BMG) (2021): Long-COVID und Post-COVID – Langzeitfolgen einer COVID-19-Erkrankung, <https://www.zusammengengenerator.de/informieren/koerperliche-gesundheit/long-covid-langzeitfolgen-einer-covid-19-erkrankung/> (abgerufen: 17.11.2021)

Deutsche Bundesbank (2021a): Jahresabschlussstatistik (Verhältniszahlen 2017/2018), Sonderauswertung.

Deutsche Bundesbank (2021b): Jahresabschlussstatistik (Verhältniszahlen 2018/2019), Sonderauswertung.

Deutsche Bundesbank (2021c): Umlaufrenditen inländischer Inhaberschuldverschreibungen/Anleihen von Unternehmen (Nicht-MFIs)/Monatswerte.

DIHK (2020): Unternehmensnachfolge: Herausforderungen werden mit Corona noch größer, DIHK-Report 2020 zeigt die Folgen der Krise, <https://www.dihk.de/de/themen-und-positionen/wirtschaftspolitik/gruendung-und-nachfolge-unternehmensfinanzierung/unternehmensnachfolge/umfrage-zur-unternehmensnachfolge-34648> (abgerufen am 2.12.2021)

DIHK (Hrsg.) (2021): Aufschwung droht ausgebremst zu werden – Standort Deutschland attraktiver für Unternehmen gestalten, DIHK-Konjunkturumfrage Herbst 2021, Berlin, Brüssel.

Freund, W. (2000): Familieninterne Unternehmensnachfolge - Erfolgs- und Risikofaktoren, Wiesbaden.

Freund, W. (2004): Unternehmensnachfolge in Deutschland - Neubearbeitung der Daten des IfM Bonn, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2004, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr.106 NF, Wiesbaden, S. 57-88.

Freund, W.; Kayser, G.; Schröer, E. (1995): Generationenwechsel im Mittelstand - Unternehmensübertragungen und -übernahmen 1995 bis 2000, IfM Bonn: IfM-Materialien Nr. 109, Bonn.

Grömling, M. (2021): Unternehmen gehen mit Zuversicht in das zweite Halbjahr 2021– IW-Konjunkturumfrage Sommer 2021, IW-Report 24/2021, Köln.

Hauser, H.-E.; Kay, R.; Boerger, S. (2010): Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2010 bis 2014 - Schätzung mit weiterentwickeltem Verfahren -, in: IfM Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 198, Bonn.

Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2001): Unternehmensnachfolge in Deutschland, Sonderdruck, Bonn.

IWH, DIW Berlin, IfW Kiel, RWI, ifo Institut (Hrsg.) (2021): Krise wird allmählich überwunden – Handeln an geringerem Wachstum ausrichten, Gemeinschaftsdiagnose#2/2021, im Auftrag des BMWI.

Kay, R.; Suprinovič, O. (2013): Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2014 bis 2018, in: IfM Bonn (Hrsg.): Daten und Fakten Nr. 11, Bonn.

Kay, R.; Suprinovič, O.; Schlömer-Laufen, N.; Rauch, A. (2018): Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2018 bis 2022, IfM Bonn: Daten und Fakten Nr. 18, Bonn.

Koczulla, A.R.; Ankermann, T.; Behrends, U.; Berlit, P.; Böing, S.; Brinkmann, F.; Franke, C.; Glöckl, R.; Gogoll, C.; Hummel, T.; Kronsbein, J.; Maibaum, T.; Peters, E.M.; Pfeifer, M.; Platz, T.; Pletz, M.; Pongratz, G.; Powitz, F.; Rabe, K.F.; Scheibenbogen, C.; Stallmach, A.; Stegbauer, M.; Wagner, H.; Waller, C.; Wirtz, H.; Zeiher, A.; Zwick, R. (2021): S1-Leitlinie Post-COVID/Long-COVID der Arbeitsgemeinschaft der Wissenschaftlichen Medizinischen Fachgesellschaften e.V. Stand: 12.07.2021.

Leifels, A. (2020): Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2020: Gut vorbereitet in die Krise – Corona verschärft Gründungsengpass, KfW Research, Fokus Volkswirtschaft, Frankfurt/Main.

Lenzen-Schulte, M. (2020): Long COVID: Der lange Schatten von COVID-19, Deutsches Ärzteblatt 117 (49). A-2416/B-2036.

Pahnke, A.; Schlepphorst, S.; Schlömer-Laufen, N. (2021): Herausforderungen der Unternehmensübergabe: Unternehmen zwischen Fortführung und Stilllegung, IfM Bonn: IfM-Materialien Nr. 286, Bonn.

Ragnitz, J. (2021). Hat die Corona-Pandemie zu einer Übersterblichkeit in Deutschland geführt? Ifo Insitut, Niederlassung Dresden.

Robert-Koch-Institut (RKI) (2021): Covid-19 Dashboard, <https://experience.arcgis.com/experience/478220a4c454480e823b17327b2bf1d4> (abgerufen: 17.11.2021).

Schlömer, N.; Kay, R. (2008): Familienexterne Nachfolge - Das Zusammenfinden von Übergebern und Übernehmern, in: IfM Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 182, Bonn.

Schröer, E.; Freund, W. (1999): Neue Entwicklungen auf dem Markt für die Übertragung mittelständischer Unternehmen, IfM-Materialien Nr. 136, Bonn.

Schwartz, M.; Gerstenberger, J (2021): KfW-Mittelstandspanel 2021: Mittelstand beweist Anpassungsfähigkeit in der CoronaKrise – Fundament der Kleinen allerdings mit sichtbaren Rissen, KfW Research, Jährliche Analyse zur Struktur und Entwicklung des Mittelstands in Deutschland, Frankfurt a. Main.

Statistisches Bundesamt (2021a): Mikrozensus; Bevölkerung, Erwerbstätige, Erwerbslose, Erwerbspersonen, Nichterwerbspersonen aus Hauptwohnsitzhaushalten: Deutschland, Jahre, Geschlecht, Altersgruppen.

Statistisches Bundesamt (2021b): Mikrozensus; Erwerbstätige: Deutschland, Jahre (bis 2019), Stellung im Beruf, Altersgruppen.

Statistisches Bundesamt (2021c): Statistik der Sterbefälle; Gestorbene: Deutschland, Jahre, Geschlecht, Altersjahre.

Statistisches Bundesamt (2021d): Verdienste und Arbeitskosten. Arbeitnehmerverdienste - Lange Reihe. 1. Vierteljahr 2021.

Welter, F.; Wolter, H.-J. (2021): Perspektiven für den Mittelstand in der Covid 19-Pandemie. Teil 2: Herausforderungen für den Mittelstand, IfM Bonn: IfM-Hintergrundpapier, Bonn.