

Nachfolge Mittelstand blutet aus wegen mutloser Jugend



Es gibt zu wenige junge Unternehmer, die die Nachfolge antreten wollen. Deshalb gehen Innovationskraft und Know-how in Deutschland verloren, weil Konzerne und ausländische Investoren mittelständische Firmen kaufen.

Der Mittelstand war in Deutschland über Jahrzehnte der Innovationsmotor der Wirtschaft. „Jetzt gerät dieser Motor ins Stocken, da es zu wenige junge Menschen gibt und echte Unternehmer in der jungen Generation fehlen. Die Jungen sind zu satt, sie wollen nicht ins Risiko gehen und keine Verantwortung übernehmen“, sagt Matthias Ehnert, der als geschäftsführender Gesellschafter der ENWITO unter der Marke intelligentis Unternehmer beim Verkauf ihres Lebenswerks begleitet. Am augenfälligsten ist diese Mutlosigkeit in Familienbetrieben, wo nach Willen von 57 Prozent der Altunternehmer ein Familienmitglied die Nachfolge antreten sollte. Im KfW-Nachfolge-Monitor Mittelstand heißt es dazu: „Im Jahresvergleich zeichnet sich – nach Angaben der jetzigen Inhabenden – ein schwindendes Interesse möglicher Nachfolgekandidaten aus dem eigenen Familienkreis ab.“

Erbe ohne unternehmerisches Risiko

Viel zu oft sagt der Junior „Nein danke“, weil er das finanzielle Erbe auch antreten kann, ohne mutig ins unternehmerische Risiko zu gehen. Die KfW konstatiert: „Hier spielt die seit vielen Jahren hervorragende Arbeitsmarktlage in Deutschland eine gewichtige Rolle.“ Und weiter: „Angesichts des fehlenden Gründerinnen- und Gründernachwuchses ist es naheliegend, dass die Schwierigkeit, geeignete Nachfolgekandidaten zu finden, die konstant mit Abstand am häufigsten genannte Hürde einer Unternehmensnachfolge ist.“ Gesunde Unternehmen mit einer

guten Auftrags- und Ertragslage müssen somit auf dem internationalen Markt der Unternehmensverkäufe angeboten werden. Die Folge: Immer mehr mittelständische Unternehmen gehen in internationalen Konzernen auf, die die Assets der Familienbetriebe nutzen wollen. Oder es steigen Finanzinvestoren ein, filetieren den mittelständischen Betrieb und verkaufen grundlegende Assets und das Know-how gewinnbringend weiter – gerne auch ins Ausland. „Deutschland gehen damit Know-how und Innovationskraft verloren“, erklärt Ehnert.

Beispiel für Übernahme durch Konzern

Ein prominentes Beispiel lieferte Viessmann mit dem Verkauf der Klimasparte und des Wärmepumpenbereichs: Carrier Global Corporation übernahm Ende 2023 die Herzstücke des mittelständischen Unternehmens. In einer Meldung heißt es: „Durch den Zusammenschluss wird das bestehende Portfolio von Carrier um eine Premiummarke mit einem differenzierten Modell für den Direktkanalvertrieb an Installateure und einen führenden Anbieter von äußerst effizienten und erneuerbaren Klimalösungen mit einer über 100-jährigen Erfolgsgeschichte in den Bereichen Innovation und Nachhaltigkeit erweitert.“ Marke, Patente, Know-how, Geschäftsbeziehungen und die Produktion gehören jetzt nicht mehr zum mittelständischen deutschen Unternehmen, sondern zu einem internationalen Konzern – der schlicht das beste Übernahmeangebot machte.

Ausverkauf des Mittelstands

„Die Marktkonzentration bei Konzernen und der Ausverkauf des Innovationstreibers Mittelstand tragen zu einem guten Teil zum Niedergang der deutschen Wirtschaft bei“, prognostiziert Ehnert. Auch um diesen Trend zu stoppen, engagiert sich das Team der intelligentis dafür, verantwortungsvolle Käufer für erfolgreiche mittelständische Unternehmen zu finden. Laut KfW-Nachfolge-Monitor Mittelstand gestaltet aber auch das schwierig: „Angesichts des fehlenden Gründerinnen- und Gründernachwuchses ist es naheliegend, dass die Schwierigkeit, geeignete Nachfolgekandidaten zu finden, die konstant mit Abstand am häufigsten genannte Hürde einer Unternehmensnachfolge ist.“

Potenzielle Käufer finden

Die KfW sieht ein weiteres Problem: „Schwierig ist allein schon der Erstkontakt zwischen Unternehmen und Nachfolgeinteressierten, denn es mangelt an Ansprechpartnern und überregionalen Netzwerken.“ Doch da kann Matthias Ehnert helfen: Mit seinem Team sucht er potenzielle Käufer, versorgt sie im ersten Schritt mit anonymisierten Informationen und bringt bei anhaltendem Interesse Altinhaber und Käufer zusammen. Dass sie erfolgsabhängig arbeiten können zeigt, dass die Spezialisten für Unternehmenstransaktionen durchaus erfolgreich sind bei ihrer Suche nach Käufern. <https://www.intelligentis.de>

