Firmenkompass

FIRMENKOMPASS RESEARCH · THEMENREPORT

Unternehmensnachfolge 2026

Fast drei Betriebe auf jeden Kaufinteressenten

Eine Auswertung aller Verkaufsangebote und Kaufgesuche auf nexxt-change, eingeordnet mit den Daten von IfM Bonn, DIHK und KfW, mit Szenarien bis 2027 und Empfehlungen für Übernehmende, Abgebende und Politik.



6.451 zu 2.252

Verkaufsangebote und Kaufgesuche auf nexxt-change am 23.10.2026, rund 2,9 Angebote je Gesuch

Quelle: Eigene Auswertung nexxt-change

Das Wichtigste in Kürze

Die Unternehmensnachfolge ist in Deutschland zugleich eine demografische, wirtschaftliche und organisatorische Aufgabe. Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn erwartet für den Zeitraum 2026 bis 2030 rund 186.000 zur Übergabe anstehende, nach seiner Methodik wirtschaftlich übernahmewürdige Familienunternehmen. Diese Schätzung ist weder die Zahl aller ausscheidenden Unternehmerinnen und Unternehmer noch die Zahl tatsächlich abgeschlossener Unternehmensverkäufe.1 Bei den Industrie- und Handelskammern standen im Beratungsjahr 2024 9.636 Unternehmen mit Abgabe- oder Einstellungsabsicht 4.016 Übernahmeinteressierten gegenüber. Die rechnerische Differenz von 5.620 verdeutlicht ein erhebliches Ungleichgewicht innerhalb der IHK-Beratung; sie zählt aber keine 5.620 individuell nachgewiesenen, erfolglosen Übernahmefälle.2

6.451 zu 2.252	Verkaufsangebote und Kaufgesuche auf nexxt-change am 23.10.2026, rund 2,9 Angebote je Gesuch Eigene Auswertung nexxt-change
5,4 : 1	Angebote je Gesuch im Gastgewerbe, im Handel 4,4, im Handwerk 2,5 Eigene Auswertung nexxt-change
5.620	Unternehmen in der IHK-Beratung 2024 ohne einen einzigen potenziellen Nachfolger, fast doppelt so viele wie 2019 DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2025
186.000	Unternehmen stehen 2026 bis 2030 zur Übergabe an; 2010 bis 2014 waren es 110.000 IfM Bonn, Daten und Fakten Nr. 37
10 %	aller Existenzgründungen 2025 waren Übernahmen, rund 69.000 KfW-Gründungsmonitor 2026, S. 9; eigene Berechnung

Inhalt

1. Kernbefunde im Überblick
2. Warum Unternehmensnachfolge zur Gründungsfrage wird
3. Daten und Definitionen: vier Perspektiven auf den Nachfolgemarkt
4. nexxt-change: sichtbares Angebot und sichtbare Nachfrage
5. Übergabebedarf und regionale Unterschiede nach IfM Bonn
6. Nachfolgewünsche und Stilllegungsabsichten nach KfW
7. Der Matching-Engpass in der IHK-Beratung
8. Formen der Nachfolge und ihre Besonderheiten
9. Unternehmensbewertung, Kaufpreis und wirtschaftliche Tragfähigkeit
10. Finanzierung und Fördermöglichkeiten
11. Nachfolgereife und organisatorischer Wandel
12. Die Übernahme als Weg in die Selbstständigkeit
13. Rechtliche und steuerliche Prüfung
14. Szenarien und Ausblick auf 2027
15. Handlungsempfehlungen
16. Stellungnahme des Herausgebers
17. Methodik, Grenzen und Datenqualität
18. Glossar
19. Quellen und Impressum

Kernbefunde im Überblick

Die Unternehmensnachfolge ist in Deutschland zugleich eine demografische, wirtschaftliche und organisatorische Aufgabe. Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn erwartet für den Zeitraum 2026 bis 2030 rund 186.000 zur Übergabe anstehende, nach seiner Methodik wirtschaftlich übernahmewürdige Familienunternehmen. Diese Schätzung ist weder die Zahl aller ausscheidenden Unternehmerinnen und Unternehmer noch die Zahl tatsächlich abgeschlossener Unternehmensverkäufe.[1]

Bei den Industrie- und Handelskammern standen im Beratungsjahr 2024 9.636 Unternehmen mit Abgabe- oder Einstellungsabsicht 4.016 Übernahmeinteressierten gegenüber. Die rechnerische Differenz von 5.620 verdeutlicht ein erhebliches Ungleichgewicht innerhalb der IHK-Beratung; sie zählt aber keine 5.620 individuell nachgewiesenen, erfolglosen Übernahmefälle.[2]

Die ergänzende KfW-Erhebung zeigt die Breite des Problems: Für den Zeitraum bis Ende 2029 ergeben sich aus den Planungsabsichten mittelständischer Inhaber rechnerisch rund 109.000 angestrebte Nachfolgen und rund 114.000 geplante Geschäftsaufgaben jährlich. Die KfW erfasst damit einen anderen Unternehmenskreis und andere Entscheidungsstadien als das IfM; die Zahlen sind nicht addierbar.[3]

Auf der Unternehmensbörse nexxt-change standen am 23. Oktober 2026 6.451 aktive Verkaufsangebote und 2.252 Kaufgesuche. Das entspricht rund 2,86 Verkaufsinseraten je Suchinserat. Diese Zahl bildet ausschließlich die sichtbare Plattformrelation zum Stichtag ab. Grundlage ist eine eigene Abfrage der öffentlichen Suchfilter, deren Ergebnisse Firmenkompass archiviert hat.[5][6]

Die Unternehmensübernahme bleibt als Weg in die Selbstständigkeit vergleichsweise selten: Der KfW-Gründungsmonitor 2026 weist für das Gründungsjahr 2025 10 % Übernahmen bestehender Unternehmen und weitere 4 % tätige Beteiligungen aus. Eine Übernahme kann gegenüber einer Neugründung den Vorteil vorhandener Kunden, Prozesse und Umsätze bieten, verlangt aber eine sorgfältige Prüfung von Kaufpreis, Kapitaldienst, Verpflichtungen und Führungskultur.[4]

Eine belastbare Nachfolgeentscheidung verlangt deshalb mehr als ein passendes Inserat: wirtschaftliche Übernahmewürdigkeit, persönliche und fachliche Eignung, tragbare Finanzierung, rechtliche Due Diligence sowie eine gut vorbereitete Übergabe von Verantwortung und Wissen.

Warum Unternehmensnachfolge zur Gründungsfrage wird

Eine Unternehmensgründung muss nicht bei null beginnen. Neben der Neuerrichtung eines Betriebes können Gründerinnen und Gründer eine vorhandene wirtschaftliche Einheit übernehmen oder sich als tätige Gesellschafter an einem bestehenden Unternehmen beteiligen. Durch eine Übernahme können bestehende Kundenbeziehungen, Arbeitsplätze, Lieferantenkontakte und betriebliches Know-how fortgeführt werden. Diese Ausgangsbasis ist jedoch nur dann ein Vorteil, wenn Ertrag, Verträge, Organisation und technische Ausstattung den künftigen Anforderungen entsprechen.

Gleichzeitig erreicht ein erheblicher Teil der mittelständischen Inhaberschaft ein hohes Alter. Im KfW-Mittelstandspanel 2025 waren 57 % der Inhaberinnen und Inhaber mindestens 55 Jahre alt. Demografischer Rückzug, knappe geeignete Kandidaten und erhebliche Modernisierungsanforderungen treffen deshalb zunehmend aufeinander.[3]

Für die Gesamtwirtschaft betrifft die Nachfolge nicht nur Eigentumsverhältnisse. Sie kann Arbeitsplätze, Ausbildungsangebote und regionale Versorgung sichern, sofern der Betrieb langfristig wettbewerbsfähig bleibt. Eine Betriebsaufgabe ist allerdings nicht in jedem Fall vermeidbar oder

wirtschaftlich nachteilig: Manche Geschäftsmodelle lassen sich nicht mehr rentabel fortführen, und nicht jede Aufgabe ist eine gescheiterte Nachfolge.

Dieser Report verbindet die statistischen Perspektiven des IfM Bonn, der DIHK und der KfW mit einer eigenen, methodisch begrenzten Auswertung der Unternehmensbörse nexxt-change. Er zeigt Chancen und Grenzen der Übernahme als Gründungsweg und formuliert Prüfkriterien für Abgebende, Übernehmende und ihre Berater.

Daten und Definitionen: vier Perspektiven auf den Nachfolgemarkt

Die folgenden Quellen untersuchen unterschiedliche Grundgesamtheiten. Ihre Ergebnisse dürfen nicht zu einer vermeintlichen Gesamtzahl des deutschen Nachfolgemarktes addiert werden.

Quelle	Messgegenstand	Wichtigste Aussagegrenze
IfM Bonn	Modellierte Übergaben wirtschaftlich übernahmewürdiger Familienunternehmen	Schätzung; weder sämtliche Betriebe noch realisierte Kaufverträge
DIHK	IHK-Beratungskontakte und Experteneinschätzungen	Beratungssegment, keine Vollerhebung des gesamten Marktes
KfW-Nachfolge-Monitoring	Geplante Übergaben und Stilllegungen im breiten KMU-Spektrum	Absichten; tatsächlicher späterer Ausgang offen
nexxt-change	Zum Stichtag aktive Verkaufs- und Suchinserate	Plattformbestand, keine Zahl unterschiedlicher Transaktionsparteien oder Abschlüsse

Das IfM versteht unter „übernahmewürdig“ ein Familienunternehmen, dessen wirtschaftliche Ertragskraft eine Übertragung aus seiner Bewertungslogik rechtfertigen kann. Die KfW fragt dagegen auch Soloselbstständige und Kleinstbetriebe nach Rückzugsplänen. Die DIHK erfasst die Beratungssituation der IHKs. nexxt-change zeigt ausschließlich das öffentlich inserierte Segment. Unterschiede zwischen Ergebnissen können deshalb aus der Definition entstehen und sind nicht automatisch methodische Widersprüche.„„[1235]

nexxt-change: sichtbares Angebot und sichtbare Nachfrage

Die Unternehmensbörse nexxt-change bietet die öffentliche Suche nach Unternehmen, die übergeben werden sollen, und nach Übernahmeinteressierten. Inserate werden mit unterschiedlichen Suchfiltern gefunden. Die Börse ist ein wichtiger Kanal zur ersten Kontaktanbahnung; zahlreiche andere Nachfolgen werden jedoch innerhalb von Familien, durch Beschäftigte, im persönlichen Netzwerk oder mithilfe von Intermediären vorbereitet.[5]

Nach der internen Stichtagszählung von Firmenkompass waren am 23. Oktober 2026 insgesamt 6.451 Verkaufsangebote und 2.252 Kaufgesuche sichtbar. Division der beiden Werte ergibt 2,86 Verkaufsangebote je Kaufgesuch. Ein Inserat ist nicht notwendigerweise mit einem rechtlich selbstständigen Unternehmen identisch, und ein Kaufgesuch ist nicht gleichbedeutend mit einer finanzierungsbereiten Einzelperson. Deshalb ist die Kennzahl weder eine gesamtwirtschaftliche Nachfolgerquote noch ein Indikator tatsächlich erzielter Kaufpreise.[6]

Nach derselben internen Auswertung lagen die Inseratsrelationen im Gastgewerbe bei 5,4, im Handel bei 4,4 und im Handwerk bei 2,5 Verkaufsangeboten je Kaufgesuch. Diese Relationen können das Suchgeschehen auf der Plattform beschreiben, nicht aber eine sichere Verhandlungsposition für

jedes angebotene Unternehmen begründen. Brancheninteresse, Region, notwendige Qualifikationen, Profitabilität und Finanzierbarkeit sind für jedes Vorhaben separat zu prüfen.[6]

Größenstruktur der Verkaufsangebote: Von 5.856 Inseraten mit Angaben zur Beschäftigung entfielen 65 % auf Betriebe mit höchstens fünf Beschäftigten, 19 % auf sechs bis zehn, 10 % auf elf bis zwanzig und 5 % auf 21 bis 50 Beschäftigte; größere Betriebe waren deutlich seltener. Für 5.418 Inserate lagen Umsatzangaben vor. Diese Plattformverteilung beschreibt ausschließlich die im Suchfilter verfügbaren Angebote.[6]

Preisangaben enthielten nach der eigenen Zählung 3.711 von insgesamt 6.451 Angeboten, rechnerisch 57,5 %. Innerhalb dieser Teilgruppe lagen rund 63 % der genannten Preisvorstellungen bei höchstens 250.000 Euro. Die übrigen 42,5 % der Inserate ohne Preisangabe lassen keine Aussage über ihre Preisstruktur zu. Zudem handelt es sich um verlangte, nicht um tatsächlich gezahlte Kaufpreise.[6]

Nach Bundesländern führen Nordrhein-Westfalen mit 1.486 Verkaufsangeboten, Baden-Württemberg mit 1.077 und Bayern mit 832. Die 16 Länderwerte summieren sich auf 6.435; die übrigen 16 Angebote betreffen Betriebe mit Standort im Ausland. Weil Kaufgesuche häufig mehrere Regionen nennen, lassen sich Länderwerte von Angeboten und Gesuchen nicht direkt ins Verhältnis setzen.[6]

Auch ein Quotient aus aktuell aktiven Verkaufsinseraten und einer mehrjährigen IfM-Schätzung lässt keine Vermittlungsquote zu. Die erste Zahl ist ein Bestand an einem Tag; die zweite ist eine Schätzung zukünftiger Übertragungen über fünf Jahre. Hinzu kommt, dass die Transaktionen außerhalb der Börse und die spätere Entwicklung einzelner Inserate unbekannt sind.

Übergabebedarf und regionale Unterschiede nach IfM Bonn

Das IfM Bonn prognostiziert für die Jahre 2026 bis 2030 rund 186.000 zur Übergabe anstehende wirtschaftlich übernahmewürdige Familienunternehmen. Im Betrachtungszeitraum 2022 bis 2026 hatte die entsprechende Schätzung bei rund 190.000 gelegen; für 2010 bis 2014 bei rund 110.000. Die aktuelle Stagnation trotz alternder Inhaberschaft erklärt das Institut insbesondere damit, dass die wirtschaftliche Situation einiger Unternehmen deren Übernahmewürdigkeit beeinträchtigt.[1]

Das IfM unterscheidet den allgemeinen Unternehmensbestand, familiengeführte Unternehmen und die wirtschaftlich übernahmewürdige Teilmenge. Somit ist eine kleinere Übergabezahl nicht gleichbedeutend mit weniger ausscheidenden Unternehmern. Für Gründungsinteressierte folgt daraus, dass die Zahl der inserierten Unternehmen kein Ersatz für eine Bewertung der tatsächlichen Ertragskraft ist.[1]

Unter den zur Übergabe anstehenden Unternehmen nehmen die unternehmensbezogenen Dienstleistungen und das Produzierende Gewerbe wichtige Anteile ein. Besonders häufig sind Unternehmen mit Jahresumsätzen von 500.000 bis 1 Million Euro beziehungsweise von 1 bis 2 Millionen Euro in der geschätzten Übergabemenge vertreten. Kleinstunternehmen sind im gesamten Unternehmensbestand dagegen wesentlich häufiger, werden aber nach den verwendeten wirtschaftlichen Kriterien seltener als übernahmewürdig eingestuft.[1]

Regional erwartet das IfM die meisten Übergaben absolut in Nordrhein-Westfalen, Bayern und Baden-Württemberg. Bezogen auf je 1.000 Unternehmen liegt Niedersachsen mit 61 vorn, gefolgt von Schleswig-Holstein und Bremen mit jeweils 55; Berlin kommt auf 40. Diese Kennzahl berücksichtigt regionale Wirtschaftsstrukturen und ist kein Indikator für dort bereits verfügbare Kaufinteressenten.[1]

Bundesland	Erwartete Übergaben 2026–2030 (gerundet)	Übergaben je 1.000 Unternehmen
Nordrhein-Westfalen	38.300	53

Bundesland	Erwartete Übergaben 2026–2030 (gerundet)	Übergaben je 1.000 Unternehmen
Bayern	34.500	51
Baden-Württemberg	26.200	54
Niedersachsen	19.000	61
Hessen	13.600	51
Rheinland-Pfalz	8.800	52
Berlin	7.700	40
Sachsen	7.400	47
Schleswig-Holstein	7.200	55
Hamburg	5.100	49
Brandenburg	4.800	48
Thüringen	3.700	48
Sachsen-Anhalt	3.600	53
Mecklenburg-Vorpommern	3.200	54
Saarland	2.000	53
Bremen	1.400	55

Quelle der Bundesländerwerte: IfM Bonn, Daten und Fakten Nr. 37, Abbildungen 6 und 7. Die gerundeten Länderwerte ergeben zusammen nicht zwingend exakt die gerundete bundesweite Schätzung.[1]

Nachfolgewünsche und Stilllegungsabsichten nach KfW

Das KfW-Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025 erweitert den Blick auf die Pläne der Inhaberinnen und Inhaber. Bis Ende 2029 rechnen die Studienautoren, über den fünfjährigen Betrachtungshorizont auf ein Jahr umgelegt, mit rund 109.000 angestrebten Nachfolgen jährlich. Daneben stehen geplante Stilllegungen von rund 114.000 pro Jahr. Die Zahlen stellen hochgerechnete Absichten dar und dürfen nicht als tatsächliche jährliche Abgänge oder Unternehmensverkäufe gelesen werden.[3]

Im KfW-Mittelstandspanel waren 2025 insgesamt 57 % der mittelständischen Inhaberinnen und Inhaber mindestens 55 Jahre alt. Für Unternehmen, deren Inhaber kurzfristig bis Ende 2026 eine Übergabe planten, lag das durchschnittliche Inhaberalter bei 66,5 Jahren. Fehlendes Interesse innerhalb der Familie, fortgeschrittenes Alter und bürokratische Belastungen sind in den Planungen zur Geschäftsaufgabe wichtige Faktoren.[3]

Nach KfW erwog 2025 etwa jedes vierte mittelständische Unternehmen eine bewusste Aufgabe nach Ausscheiden der derzeitigen Führungsgeneration. Ein Teil dieser Entscheidungen kann selbst dann getroffen werden, wenn eine wirtschaftliche Fortführung grundsätzlich möglich erscheint. Unternehmensnachfolgepolitik sollte deshalb nicht jede Stilllegung automatisch als gescheiterte Suche nach einer Käuferin oder einem Käufer interpretieren.[3]

Bemerkenswert ist die Verbindung zwischen Planungssicherheit und Investitionen: Die KfW zeigt, dass eine geklärte kurzfristige Nachfolge mit einer höheren Investitionsbereitschaft einhergehen

kann. Damit entsteht auch eine volkswirtschaftliche Begründung für eine frühzeitige Nachfolgeplanung: Sie kann den Investitionsstau vermeiden helfen, der andernfalls von den Übernehmenden nach dem Kauf finanziert werden müsste.[3]

Der Matching-Engpass in der IHK-Beratung

Die DIHK meldet für das Beratungsjahr 2024 9.636 abgabe- oder einstellungswillige Unternehmen und 4.016 Übernahmeinteressierte. Die Zahl der Übernahmeinteressierten lag im Jahr zuvor bei 2.760. Die rechnerische Differenz für 2024 beträgt 5.620. Diese Zahl macht das Ungleichgewicht im Beratungsangebot sichtbar; sie ist kein Nachweis, dass genau 5.620 konkrete Betriebe einen erfolglosen Suchprozess abgeschlossen hätten.[2]

Von den beratenen Altinhabern begründeten 72 % ihre Abgabeabsicht mit dem Alter, 12 % nannten betriebswirtschaftliche Gründe. Daraus lässt sich nicht ableiten, dass die übrigen Unternehmen zwangsläufig finanziell gesund sind. Die Absicht eines Eigentümers und die spätere objektive Tragfähigkeit seines Betriebs sind unterschiedliche Sachverhalte.[2]

27 % der beratenen Unternehmen erwogen eine Betriebsaufgabe. Die im DIHK-Report dargestellten Hindernisse werden teils als Einschätzungen der IHKs erhoben und sind deshalb nicht mit individuellen Fallhäufigkeiten gleichzusetzen. Insbesondere fehlende Nachfolger, Fachkräftemangel, gestiegene Kosten und Unsicherheit erschweren nach Einschätzung der IHKs die Übergabe.[2]

Das Matching-Problem hat mehrere Ebenen: Ein gesuchtes Unternehmen muss zur Branchenkenntnis, zur gewünschten Region, zur persönlichen Risikobereitschaft und zur finanziellen Reichweite passen. Zusätzlich benötigt die Übernahme häufig passende gewerbe- oder berufsrechtliche Qualifikationen. Demgegenüber müssen abgebende Inhaber realistische Erwartungen an Preis, Mitwirkung und Übergabezeitraum entwickeln.

Frauen sind in der IHK-Nachfolgeberatung bislang unterrepräsentiert: Rund ein Viertel der Übernahmeinteressierten sind weiblich. Dieses Ergebnis beschreibt die Zusammensetzung der IHK-Interessierten und nicht den Frauenanteil aller tatsächlich erfolgten Unternehmensübernahmen. Zielgerichtete Ansprache und bessere Zugänge zu Finanzierung und Netzwerken sind denkbare Ansatzpunkte zur Erschließung des Potenzials.[2]

FACHKOMMENTAR · EINSCHÄTZUNG AUS DER BERATUNGSPRAXIS, KEINE STATISTIK



Klaus Runkel
Seniorberater Businessplan und Finanzierung

„Bei einer Unternehmensnachfolge entscheidet nicht allein die Zahl potenzieller Kaufinteressenten über den Erfolg. Entscheidend ist, ob das Geschäftsmodell zu den Fähigkeiten des Übernehmenden passt, die Kaufpreisvorstellungen wirtschaftlich begründbar sind und beide Seiten eine gemeinsame Perspektive für die Zukunft des Unternehmens entwickeln können. In der Beratung müssen deshalb neben den finanziellen Voraussetzungen auch die Erwartungen, die persönliche Eignung und die Entwicklungsmöglichkeiten des Betriebs frühzeitig geprüft werden. Nicht jede rechnerisch mögliche Übernahme ist auch eine unternehmerisch sinnvolle Nachfolgelösung."

Formen der Nachfolge und ihre Besonderheiten

Im Grundsatz lassen sich familieninterne Nachfolgen, Übernahmen durch Beschäftigte (Management-Buy-out beziehungsweise Employee-Buy-out) und externe Übernahmen unterscheiden. Jede Variante stellt andere Anforderungen an Finanzierung, Verträge und die schrittweise Verlagerung von Verantwortung. Insbesondere die Rollen von Familienmitgliedern oder langjährig Beschäftigten sollten frühzeitig geklärt werden.

Das IfM Bonn fasst in seiner Metaanalyse Untersuchungen zu tatsächlich erfolgten Übergaben über mehrere Jahrzehnte zusammen. Danach wurde gut die Hälfte der untersuchten Familienunternehmen innerhalb der Familie übergeben, etwa 17 % an Beschäftigte und die restlichen rund 29 % an externe Nachfolgende. Die Anteilswerte sind eine rückblickende Synthese verschiedener Untersuchungen und keine Prognose für den Zeitraum 2026 bis 2030.[1]

Demgegenüber beschreiben die DIHK-Angaben zu geplantem Verkauf, Übergabe an Familienmitglieder oder Beschäftigte die Erwartungen der jeweils beratenen Unternehmer. Es ist methodisch nicht zulässig, diese Planungswerte unmittelbar mit der IfM-Auswertung realisierter Lösungen gleichzusetzen.[2]

Bei einer familieninternen Übergabe können generationsübergreifende Erwartungen, Eigentum und Geschäftsführung auseinanderfallen. Bei einem Management-Buy-out kennen die Übernehmenden häufig Markt und Abläufe, müssen aber Kapital und neue Führungsverantwortung aufbringen. Externe Übernehmer benötigen regelmäßig eine besonders strukturierte Einarbeitung und eine verlässliche Beziehung zu Mitarbeitern und Schlüsselkunden.

FACHKOMMENTAR · EINSCHÄTZUNG AUS DER BERATUNGSPRAXIS, KEINE STATISTIK



Michael Wild
Mitgründer, Seniorberater und Board Advisor

„Eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge bedeutet mehr als den Wechsel des Eigentümers. Mit der neuen Führung verändern sich häufig Erwartungen, Verantwortlichkeiten, Entscheidungswege und die Kultur des Unternehmens. Entscheidend ist deshalb, die Mitarbeiter frühzeitig einzubinden, vorhandenes Wissen systematisch zu übertragen und die Rolle des bisherigen Inhabers während des Übergangs eindeutig zu regeln. Eine Nachfolge ist erst dann nachhaltig gelungen, wenn das Unternehmen auch unter neuer Führung handlungsfähig bleibt und seine wirtschaftliche Zukunft eigenständig gestalten kann."

Unternehmensbewertung, Kaufpreis und wirtschaftliche Tragfähigkeit

Das Zusammentreffen von Verkäufer und Käufer führt noch nicht zu einer finanzierbaren Übernahme. Die DIHK sieht nach ihren Beratungserfahrungen besonders häufig Probleme mit Kaufpreisvorstellungen: Bei 36 % der beratenen Altinhaber werden die Forderungen von den IHKs als überhöht eingestuft; 28 % fällt die emotionale Trennung vom eigenen Unternehmen schwer. Diese Angaben beruhen auf den Einschätzungen der IHK-Beratung und sind keine objektive Bewertung sämtlicher Verkäufe.[2]

Im KfW-Nachfolge-Monitoring 2025 beträgt die aus Angaben der Nachfolgeplaner abgeschätzte durchschnittliche Kaufpreisvorstellung bei geplanter Übergabe binnen fünf Jahren rund 499.000 Euro; der Median beträgt 375.000 Euro. Der Durchschnitt stieg gegenüber 2019 nominal um rund 34

%, preisbereinigt um rund 9,5 %. Es handelt sich um von Inhabern erwartete Verkaufspreise und nicht um repräsentativ dokumentierte Transaktionspreise.[3]

Die drei Größen Unternehmenswert, ausgehandelter Kaufpreis und finanzierbarer Kaufpreis müssen voneinander unterschieden werden. Ein Unternehmenswert folgt einer fachlichen Bewertungsmethode und deren Annahmen. Der Kaufpreis ist das Ergebnis konkreter Verhandlungen. Die Finanzierbarkeit hängt von verfügbaren Eigenmitteln, Sicherheiten, Kreditbedingungen und vor allem den künftig erzielbaren Zahlungsüberschüssen ab.

Bei der Bewertung sollten nachhaltige Erträge, Investitionsbedarf, marktübliche Entlohnung der Leitung, nicht betriebsnotwendiges Vermögen, Verschuldung, Kundenkonzentration und unternehmerische Abhängigkeiten berücksichtigt werden. Einzelne Umsatzmultiplikatoren eignen sich nicht als ausreichender Ersatz für eine auf den Betrieb abgestimmte Bewertung. Unternehmensbewertung und Finanzierungsrechnung beantworten zudem unterschiedliche Fragen.

Eine belastbare Übernahmeplanung umfasst mindestens eine normalisierte historische Ertragsanalyse, eine integrierte Ergebnis- und Liquiditätsplanung und einen Kapitaldiensttest. Der Kapitalbedarf beinhaltet nicht nur den Kaufpreis, sondern gegebenenfalls Transaktionskosten, Betriebsmittel, Investitionsrückstände und einen Sicherheitspuffer. Dazu kommen private Lebenshaltungskosten oder angemessene Geschäftsführervergütung.

Eine Beispielrechnung verdeutlicht das Prinzip, nicht die Bewertung eines konkreten Betriebs: Ein geplanter Kapitaldienst von 60.000 Euro pro Jahr setzt verfügbare Zahlungsmittel für Zins und Tilgung von mindestens dieser Größenordnung voraus. Soll zusätzlich ein Liquiditätspuffer bestehen, müssen die freien Zahlungsüberschüsse entsprechend höher sein. Die Beispielzahl ist eine frei gewählte Rechengröße und kein Marktstandard.

FACHKOMMENTAR · EINSCHÄTZUNG AUS DER BERATUNGSPRAXIS, KEINE STATISTIK



Klaus Runkel
Seniorberater Businessplan und Finanzierung

„Ein Unternehmenswert ist nicht automatisch ein finanzierbarer Kaufpreis. Entscheidend ist, ob das Unternehmen nach der Übernahme genügend Erträge und Liquidität erwirtschaftet, um den Kapitaldienst, notwendige Investitionen und den Lebensunterhalt des neuen Unternehmers dauerhaft zu tragen. Deshalb gehört zu jeder sorgfältig vorbereiteten Nachfolge eine realistische Unternehmensbewertung und ein Businessplan, der auch Risiken, Modernisierungsbedarf und mögliche Umsatzrückgänge berücksichtigt. Eine solide Finanzierung muss sich an der zukünftigen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Betriebs orientieren, nicht allein an den Preisvorstellungen des bisherigen Eigentümers."

Finanzierung und Fördermöglichkeiten

Finanzierungsschwierigkeiten sind laut DIHK eine zentrale Hürde für Übernahmeinteressierte. Abhängig von Transaktionsstruktur und Unternehmensqualität kommen Eigenkapital, Bankdarlehen, öffentliche Förderdarlehen, Bürgschaften, Verkäuferdarlehen und Beteiligungskapital in Betracht. Keines dieser Instrumente ersetzt eine Prüfung der künftigen Kapitaldienstfähigkeit.[2]

Der ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge (077) der KfW ermöglicht nach dem zum Berichtszeitpunkt veröffentlichten Produktblatt Kredite von maximal 500.000 Euro je Antragsteller und höchstens 35 % der förderfähigen Kosten. Die Laufzeit beträgt 10 oder 15 Jahre; eine Bürgschaftsbank übernimmt die Garantie gegenüber dem Finanzierungspartner. Antragstellung und

Bewilligung erfolgen nach den geltenden Programmbedingungen vor Vorhabensbeginn. Daraus folgt nicht, dass jede Unternehmensübernahme in dieser Höhe oder zu gleichen Konditionen finanzierbar ist.[7]

Ein Verkäuferdarlehen kann helfen, die sofort aufzubringende Kaufpreissumme zu reduzieren. Zugleich entsteht daraus eine Rückzahlungsverpflichtung, die mit Bankkrediten und Investitionsbedarf abgestimmt werden muss. Die rechtliche Ausgestaltung, Rangverhältnisse, Besicherung, Verzinsung und Fälligkeit benötigen eine eigenständige Prüfung.

Für die Aufnahme einer hauptberuflichen Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit kann unter den Voraussetzungen des § 93 SGB III auch bei einer Unternehmensübernahme ein Gründungszuschuss in Betracht kommen. Zu den Voraussetzungen gehören insbesondere ein Anspruch auf Arbeitslosengeld mit in der Regel mindestens 150 Tagen Restanspruch bei Aufnahme und ein Nachweis der wirtschaftlichen Tragfähigkeit durch die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle. Die Förderung ist keine automatische Zusage und sollte frühzeitig mit der Agentur für Arbeit geklärt werden.,[813]

Ein Übernahmefinanzierungsplan sollte mindestens den finanzierten Kaufpreis, Erwerbsnebenkosten, eventuell notwendige Betriebsmittel, modernisierungsbedingte Investitionen und Reserven als Mittelbedarf zeigen. Auf der Finanzierungsseite stehen Eigenmittel, Fremdmittel, mögliche Förderbestandteile und Verkäuferdarlehen. Für die ersten drei Jahre empfiehlt sich eine monatliche Liquiditätsplanung mit Umsatz- und Kostenszenarien.

Nachfolgereife und organisatorischer Wandel

Viele Unternehmen sind organisatorisch stark auf die bisherige Inhaberin oder den bisherigen Inhaber zugeschnitten. Entscheidungen, Kundenzugänge, Lieferantenverhandlungen und Wissen liegen häufig bei wenigen Personen. Eine Übergabe kann daher selbst bei positiver Ertragslage gefährdet sein, wenn die Handlungsfähigkeit ohne die bisherige Führung nicht vorbereitet wurde.

Firmenkompass empfiehlt für die Beratung eine sechs Dimensionen umfassende Nachfolgereifeprüfung. Dieses Raster ist ein eigenes Beratungsinstrument und kein amtlich normierter Index.

Dimension	Prüffrage	Möglicher Nachweis
Wirtschaftliche Tragfähigkeit	Sind operative Erträge und Cashflows nachhaltig?	Bereinigte Abschlüsse, Planungsrechnung, Kapitaldiensttest
Inhaberabhängigkeit	Kann der Betrieb ohne die bisherige Person funktionieren?	Vertretungsregeln, Kundenkontaktstruktur, Vollmachten
Führung und Prozesse	Sind Zuständigkeiten und Kernabläufe dokumentiert?	Organigramm, Prozessbeschreibungen, Management-Reporting
Personal und Know-how	Bleiben Schlüsselpersonen und Wissen verfügbar?	Personalgespräche, Wissenssicherung, Einarbeitungsplan
Markt und Kunden	Sind Kundenbindung und Auftragslage übertragbar?	Kundenstruktur, Verträge, Pipeline, Reklamationsdaten
Recht und Investitionen	Sind Risiken, Verträge und Investitionsbedarfe geklärt?	Due-Diligence-Unterlagen, Investitionsliste

Eine systemische Perspektive betrachtet außerdem Wechselwirkungen zwischen Eigentümerfamilie, Mitarbeitern, Führung, Kunden und externen Finanzierungspartnern. Unterschiedliche Erwartungen können auch dann Konflikte auslösen, wenn die wirtschaftlichen Kennzahlen ausreichend sind. Klare

Rollen, frühzeitige Kommunikation und ein schriftlich abgestimmter Übergabeplan reduzieren solche Reibungsverluste, ohne sie vollständig auszuschließen.

Für die ersten 100 Tage nach Übernahme ist ein realistischer Maßnahmenplan sinnvoll: transparente Kommunikation über Kontinuität und Veränderung, Sicherung wichtiger Kundenbeziehungen, persönliche Gespräche mit Schlüsselpersonen, Klärung von Entscheidungsrechten, Bestandsaufnahme der Liquidität sowie Priorisierung dringender Investitionen. Große Veränderungen sollten nicht allein aus Zeitdruck erfolgen, sondern an nachvollziehbaren Risiken und Entwicklungschancen ausgerichtet werden.

Die Übernahme als Weg in die Selbstständigkeit

Nach dem KfW-Gründungsmonitor 2026 entfielen 2025 rund 10 % der Existenzgründungen auf Übernahmen bestehender Unternehmen und weitere 4 % auf tätige Beteiligungen. Bei rund 690.000 Gründungen entsprechen 10 % rechnerisch rund 69.000 Übernahmegründungen. Diese hochgerechnete Personenzahl darf nicht mit der Zahl der vom IfM modellierten Übertragungen gleichgesetzt werden, weil Erhebungsdesign, Unternehmenstypen und Zeitbezug verschieden sind.[4]

Eine Übernahme hat potenzielle Vorteile: sofortige Marktpräsenz, eingespielte Abläufe, bestehendes Personal und nachvollziehbare historische Geschäftszahlen. Sie kann aber auch bestehende Abhängigkeiten, Reklamationen, Investitionsrückstände, Finanzierungslasten und kulturelle Konflikte übertragen. Es handelt sich deshalb nicht grundsätzlich um einen besseren, sondern um einen anderen Gründungsweg.

Für Übernahmeinteressierte beginnt die Prüfung bei der persönlichen Passung: Branche, Unternehmerkompetenz, kaufmännische Fähigkeiten, Führungserfahrung und notwendige fachliche Zulassungen müssen zum Zielunternehmen passen. Danach folgen die Prüfung der Marktsituation, das wirtschaftliche Gutachten, die Finanzierung und die rechtlich geregelte Übergabe.

Ein guter Übernahme-Businessplan beschreibt ausdrücklich, wie das Unternehmen nach dem Eigentümerwechsel weitergeführt und verändert werden soll. Dabei genügt es nicht, Vergangenheitsumsätze fortzuschreiben. Erforderlich sind Annahmen über Kundenbindung, Personalentwicklung, Investitionen, Veränderungen bei Lieferanten und die Marktentwicklung.

Rechtliche und steuerliche Prüfung

Die gewählte Transaktionsstruktur hat unmittelbare Auswirkungen auf Rechte, Verpflichtungen, Steuern und Haftungsrisiken. Bei einem Asset Deal werden bestimmte Vermögensgegenstände oder Betriebsteile erworben; bei einem Share Deal Gesellschaftsanteile. Die wirtschaftliche Fortführung kann in beiden Fällen vergleichbar wirken, die rechtlichen Folgen sind jedoch unterschiedlich.

Bei einem Betriebsübergang kann § 613a BGB dazu führen, dass Arbeitsverhältnisse mit ihren Rechten und Pflichten auf den Erwerber übergehen. Die arbeitsrechtliche Bewertung darf nicht allein anhand der Bezeichnung Asset Deal oder Share Deal vorgenommen werden.[9]

Wer ein Handelsgeschäft unter der bisherigen Firma fortführt, muss das Haftungsrisiko nach § 25 HGB prüfen. Darüber hinaus kann bei einer Betriebsübereignung die Erwerberhaftung für bestimmte Steuern gemäß § 75 AO relevant werden; dort bestehen gesetzliche Grenzen und Ausnahmen.,[10][11]

Die Übertragung von GmbH-Geschäftsanteilen erfordert nach § 15 GmbHG grundsätzlich notarielle Form. Dies betrifft auch die Gestaltung der vertraglichen Erwerbsverpflichtung. Gesellschafts-, steuer-, arbeits- und gegebenenfalls immobilienrechtliche Aspekte sollten deshalb vor bindenden Vereinbarungen professionell geprüft werden.[12]

Eine Due Diligence umfasst je nach Vorhaben unter anderem Jahresabschlüsse und steuerliche Unterlagen, Gesellschaftsverträge, Arbeitsverhältnisse, wesentliche Kunden- und Lieferantenverträge, Immobilien- und Mietverhältnisse, Finanzierung und Sicherheiten, Rechtsstreitigkeiten, Datenschutz, Genehmigungen, gewerbliche Schutzrechte und technische Anlagen. Umfang und Tiefe richten sich nach Geschäftsmodell und erkannten Risiken.

Szenarien und Ausblick auf 2027

Eine amtliche Vorhersage der jährlich tatsächlich abgeschlossenen Nachfolgen liegt nicht vor. Die IfM-Schätzung beschreibt den mittelfristigen strukturellen Übergabebedarf; das KfW-Monitoring dokumentiert Rückzugsabsichten. Die Entwicklung des sichtbaren Matching-Marktes lässt sich aus beiden Ansätzen nicht eindeutig prognostizieren.,[13]

Zur Illustration der Sensitivität kann das Verhältnis im IHK-Beratungssegment fortgeschrieben werden. Ausgangspunkt sind 9.636 abgebende Unternehmen und 4.016 Interessierte im Beratungsjahr 2024. Für alle drei Rechenszenarien wird ausschließlich modellhaft ein jährlicher Zuwachs auf der Abgabeseite von 16 % für 2025, 2026 und 2027 unterstellt. Daraus ergeben sich für 2027 rund 15.041 Abgebende. Diese Annahme ist keine Prognose.[2]

Modellfall für 2027	Annahme zu Interessierten	Rechnerische Relation
A – unveränderte Interessentenzahl	4.016 Interessierte	rund 3,7 : 1
B – jährliches Wachstum um 16 %	$4.016 \times 1{,}16^3$	rund 2,4 : 1
C – Wiederholung des Anstiegs 2023/2024	$4.016 \times (4.016 / 2.760)^3$	rund 1,2 : 1

Der 2024 beobachtete Zuwachs der IHK-Interessierten von 2.760 auf 4.016 entspricht etwa 45,5 %. Seine Wiederholung über drei Folgejahre ist rein hypothetisch. Keines der Szenarien wird hier als wahrscheinlichstes ausgewiesen, weil dafür eine belastbare Schätzmethodik fehlt. Die Szenarien zeigen lediglich, wie stark das Verhältnis auf Änderungen der Nachfrage reagiert.[2]

Für die praktische Nachfolgearbeit bleiben drei Trends wichtig: demografisch steigender Rückzugsdruck, unterschiedliche wirtschaftliche Übernahmewürdigkeit und ein hoher Bedarf an Qualifizierung, Finanzierung und strukturiertem Matching. Ob mehr Verkaufsinserate zugleich mehr erfolgreich übernommene Unternehmen bedeuten, muss erst mit Verlaufsdaten beantwortet werden.

Handlungsempfehlungen

Für Übernahmeinteressierte

1. Vor der Suche ein verbindliches Suchprofil festlegen: Branche, Region, Unternehmensgröße, Führungsanforderungen, Eigenkapital und Ausschlusskriterien.
2. Die veröffentlichte Preisvorstellung nicht mit Unternehmenswert oder finanzierbarem Kaufpreis verwechseln. Bereinigte Erträge, Cashflows und Kapitaldienstfähigkeit prüfen.
3. Kaufpreis, Erwerbsnebenkosten, Betriebsmittel, notwendige Modernisierung und private beziehungsweise geschäftsführungsbezogene Lebenshaltung in einer integrierten Finanzplanung abbilden.
4. Vor einer bindenden Vereinbarung eine risikoorientierte Due Diligence und die rechtliche, steuerliche und arbeitsrechtliche Gestaltung klären.
5. Die Übergabe von Kundenbeziehungen, Wissen, Mitarbeiterführung und Entscheidungsrechten schriftlich planen.

Für abgebende Unternehmerinnen und Unternehmer

1. Nachfolgeplanung frühzeitig beginnen und eine realistische Prüfung von Ertragskraft, Investitionsbedarf und Organisationsstruktur durchführen.
2. Kunden- und Lieferantenkontakte, Prozesswissen, wichtige Verträge und Vertretungsregelungen so dokumentieren, dass der Betrieb weniger von der bisherigen Inhaberschaft abhängt.
3. Den Kaufpreis unabhängig prüfen lassen und zwischen persönlichem Lebenswerk, wirtschaftlichem Unternehmenswert und Finanzierungsmöglichkeiten des Käufers unterscheiden.
4. Bei der Übergabe Beteiligte einbinden, klare Übergangsrollen festlegen und Konflikte zwischen Familien-, Eigentümer- und Führungsinteressen frühzeitig bearbeiten.

Für Kammern, Förderinstitutionen, Politik und regionale Wirtschaftsförderung

1. Übergaben in der Gründungsberatung systematisch als Alternative zur Neugründung berücksichtigen.
2. Qualifizierung, Finanzierung und frühzeitiges Matching verzahnen, anstatt allein die Zahl veröffentlichter Angebote zu erhöhen.
3. Transparente, datenschutzkonforme Verlaufsstatistiken zu Vermittlungen, abgebrochenen Gesprächen und tatsächlichen Übergaben entwickeln.
4. Regionale Angebote auf die wirtschaftliche Übernahmewürdigkeit und den Qualifikationsbedarf der Nachfolgekandidaten ausrichten.

Stellungnahme des Herausgebers



Maximilian Ossot
Gründer und Gesellschafter der Firmenkompass GmbH

„In Deutschland stehen viele Unternehmen vor dem Generationswechsel. Gleichzeitig beschäftigen sich Menschen mit dem Gedanken an eine eigene Selbstständigkeit, ohne eine Betriebsübernahme als Alternative zur Neugründung ausreichend zu prüfen. Eine Übernahme kann einen guten Ausgangspunkt bieten, wenn Marktposition, Ertragskraft, Kaufpreis und die Fähigkeiten des Übernehmenden zusammenpassen. Dafür brauchen beide Seiten eine sorgfältige Vorbereitung und verlässliche Informationen über Finanzierung, Risiken und die spätere Führung des Betriebs. Unser Ziel ist es, Unternehmensnachfolge als qualifizierten Gründungsweg stärker sichtbar zu machen."

Methodik, Grenzen und Datenqualität

Berichts- und Quellenstand: 23. Oktober 2026. Der Report ist eine sekundäranalytische Zusammenführung veröffentlichter Studien mit einer internen Stichtagsauswertung von Firmenkompass. Es wurden keine repräsentativen eigenen Befragungen von Nachfolgeunternehmen durchgeführt.

IfM Bonn: Die Angaben 2026–2030 stammen aus „Daten und Fakten Nr. 37" (November 2025) und beruhen auf einem modellgestützten Verfahren für wirtschaftlich übernahmewürdige Familienunternehmen. Die Länderwerte sind gerundet; die Untersuchung ist keine amtliche Vollerhebung.[1]

DIHK: Verwendet werden die Ergebnisse des im Juli 2025 veröffentlichten Nachfolgereports mit Daten aus dem IHK-Beratungsjahr 2024 und Einschätzungen der IHK-Experten. Beratungskontakte dürfen nicht ohne Weiteres als eindeutige Unternehmen oder realisierte Transaktionen interpretiert werden. Prozentangaben der Expertenurteile werden nicht als repräsentative Unternehmensanteile dargestellt.[2]

KfW: Das Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025 (veröffentlicht Januar 2026) ist auf Daten des KfW-Mittelstandspanels gestützt und erfasst auch kleinere Unternehmensstrukturen. Die genannten jährlichen Größen für Nachfolge- und Stilllegungspläne sind Hochrechnungen aus Absichten, keine beobachteten Jahresabschlüsse von Übergabefällen. Die Kaufpreise sind angestrebte Verkaufspreise beziehungsweise methodische Näherungswerte.[3]

KfW-Gründungsmonitor: Die Anteile von Übernahmen und tätigen Beteiligungen beziehen sich auf Existenzgründende im Jahr 2025, ermittelt durch eine Bevölkerungsbefragung. Ein Gründungsvorgang ist nicht identisch mit einem nach IfM abgegrenzten zur Übergabe anstehenden Familienunternehmen.[4]

Firmenkompass-Stichtagsauswertung: Die Plattformkennzahlen stammen aus einer eigenen Abfrage der öffentlichen Suchfilter von nexxt-change am 23. Oktober 2026 (Gesamtzahl, Branche, Bundesland, Beschäftigte, Umsatz, Preis); die Filterergebnisse sind archiviert. Inserate können mehreren Branchen zugeordnet sein, Kaufgesuche nennen häufig mehrere Regionen. Die Werte beschreiben den Inseratsbestand am Stichtag, nicht abgeschlossene Übergaben.[5][6]

Szenarien und Empfehlungen: Die Rechenszenarien für 2027 sind eigene illustrative Berechnungen, keine Schätzprognosen. Die Nachfolgereife-Matrix und die Handlungsempfehlungen sind fachliche Einordnungen von Firmenkompass. Die Fachkommentare geben persönliche Einschätzungen aus der Beratungspraxis wieder und sind keine statistischen Nachweise.

Quellenziffern werden im Text hochgestellt dargestellt. Die jeweils genannte Quelle enthält die methodische Herleitung der zugrunde liegenden Primärzahlen. Bei abweichenden Definitionen wird der Unterschied ausdrücklich erläutert.

Glossar

- **Asset Deal:** Erwerb von einzeln bestimmten Vermögensgegenständen, Rechten oder wirtschaftlichen Einheiten statt der Gesellschaftsanteile.
- **Share Deal:** Erwerb von Anteilen an einer Gesellschaft; die rechtliche Identität der Gesellschaft bleibt grundsätzlich bestehen.
- **Management-Buy-out (MBO):** Übernahme eines Unternehmens durch bisherige Führungskräfte.
- **Management-Buy-in (MBI):** Übernahme eines Unternehmens durch externe Führungspersonen.
- **Übernahmewürdig:** Im IfM-Modell wirtschaftlich hinreichend tragfähiges Familienunternehmen, dessen Ertragskraft eine Übergabe rechtfertigen kann.
- **Nachfolgereife:** Grad, in dem wirtschaftliche, personelle, rechtliche und organisatorische Voraussetzungen für eine Fortführung unter neuer Verantwortung vorliegen.
- **Unternehmenswert:** Durch ein bestimmtes Bewertungsverfahren ermittelte wirtschaftliche Wertgröße unter expliziten Annahmen.
- **Kaufpreis:** Konkret vereinbarte Gegenleistung, die vom ermittelten Unternehmenswert abweichen kann.
- **Kapitaldienstfähigkeit:** Fähigkeit, fällige Zins- und Tilgungszahlungen aus verfügbaren Zahlungsüberschüssen bedienen zu können.

- **Due Diligence:** Strukturierte wirtschaftliche, rechtliche, steuerliche und organisatorische Prüfung vor einer Transaktion.
- **Verkäuferdarlehen:** Finanzierungsteil, bei dem der Verkäufer einen Kaufpreisanteil kreditiert.
- **Kaufgesuch:** Auf einer Börsenplattform veröffentlichtes Suchprofil, nicht zwingend ein einzigartiger oder finanzierungsbestätigter Kaufinteressent.
- **Stilllegungsabsicht:** Plan, die unternehmerische Tätigkeit nach dem Rückzug zu beenden; nicht identisch mit einer bereits erfolgten Betriebsaufgabe.

Quellen

1. IfM Bonn: Daten und Fakten Nr. 37: Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2026 bis 2030. https://epflicht.ulb.uni-bonn.de/download/pdf/806166
2. DIHK: DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2025. https://www.dihk.de/resource/blob/163344/195174566635ef655907ea91b0ec327a/dihk-report-unternehmensnachfolge-2025-data.pdf
3. KfW Research: Fokus Volkswirtschaft Nr. 526: Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025 (09.01.2026). https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-2026/Fokus-Nr.-526-Januar-2026-Nachfolge-Monitoring.pdf
4. KfW Research: KfW-Gründungsmonitor 2026. https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor-2026.pdf
5. nexxt-change (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, KfW): Unternehmensbörse nexxt-change: Verkaufsangebote und Kaufgesuche (Trefferzahlen der öffentlichen Suche). https://www.nexxt-change.org/DE/Verkaufsangebot/inhalt
6. Firmenkompass GmbH: Stichtagsabfrage der Suchfilter auf nexxt-change am 23.10.2026 (archiviert: rohdaten/nexxt-change-2026-10-23.json). Eigene Daten, nicht öffentlich
7. KfW: Merkblatt ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge (077), Stand 10.12.2025. https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/F%C3%B6rderprogramme-(Inlandsf%C3%B6rderung)/PDF-Dokumente/6000000213_M_077.pdf
8. Bundesministerium der Justiz: § 93 SGB III Gründungszuschuss (Voraussetzungen). https://www.gesetze-im-internet.de/sgb_3/__93.html
9. Bundesministerium der Justiz: § 613a BGB Rechte und Pflichten bei Betriebsübergang. https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/__613a.html
10. Bundesministerium der Justiz: § 25 HGB Haftung bei Firmenfortführung. https://www.gesetze-im-internet.de/hgb/__25.html
11. Bundesministerium der Justiz: § 75 AO Haftung des Betriebsübernehmers. https://www.gesetze-im-internet.de/ao_1977/__75.html
12. Bundesministerium der Justiz: § 15 GmbHG Übertragung von Geschäftsanteilen. https://www.gesetze-im-internet.de/gmbhg/__15.html
13. Bundesportal (Verwaltungsportal des Bundes): Gründungszuschuss beantragen, Leistungsbeschreibung (Stand 12.12.2025). https://verwaltung.bund.de/leistungsverzeichnis/de/leistung/99007005017000

Impressum
Herausgeber: Firmenkompass GmbH, Bockenheimer Landstraße 2–4, 60306 Frankfurt am Main, HRB 134663, Geschäftsführerin Eileen Tambor · info@firmenkompass.de · firmenkompass.de
Redaktion: Firmenkompass Research · Stand: 23. Oktober 2026 · Online-Fassung mit Datentabellen: firmenkompass.de/studien-reports/unternehmensnachfolge-2026/
Zitiervorschlag: Firmenkompass GmbH (2026): Unternehmensnachfolge 2026. Fast drei Betriebe auf jeden Kaufinteressenten. Frankfurt am Main.