

PRESSEINFORMATION

Nachfolge im Mittelstand: 109.000 Betriebe suchen jährlich Nachfolger, und die Übergabe zahlt sich messbar aus

Gießen, 08.09.2026 Der deutsche Mittelstand steht vor der größten Übergabewelle seiner Geschichte, und zugleich vor einer unterschätzten Chance. Nach dem KfW Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025 suchen jährlich rund 109.000 Unternehmen aktiv einen Nachfolger. Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn erwartet für 2026 bis 2030 rund 186.000 anstehende Übergaben. Erstmals planen etwas mehr Betriebe eine Stilllegung als eine Nachfolge. Eine neue Analyse der SMK Group zeigt jedoch, dass sich frühzeitige Nachfolgeplanung messbar auszahlt: Bei kurzfristig anstehenden Nachfolgen, also binnen zwei Jahren, löst eine bereits gesicherte Nachfolge laut KfW ein durchschnittliches Investitionsplus von 40 Prozent aus. Wer früh handelt, sichert damit nicht nur den Bestand, sondern die Zukunftsfähigkeit seines Unternehmens.

Die Ausgangslage ist ernst, aber gestaltbar. Der DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2025 verzeichnet mit 9.636 Beratungen abgabewilliger Unternehmen einen historischen Höchststand, dem nur rund 4.000 Übernahmeinteressierte gegenüberstehen. Auf jeden potenziellen Käufer kommen damit mehr als zwei abgabebereite Betriebe. Gleichzeitig sind laut KfW-Mittelstandspanel 2025 bereits 57 Prozent der mittelständischen Unternehmerschaft 55 Jahre oder älter, drei Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Der Handlungsdruck steigt also, doch der Markt bietet Übernahmewilligen so viele etablierte Unternehmen wie seit Jahren nicht.

Bemerkenswert ist ein aktueller Befund aus dem KfW-Gründungsmonitor 2026: Nur rund 14 Prozent der Existenzgründungen 2025 waren Übernahmen oder Beteiligungen an bestehenden Unternehmen, 86 Prozent reine Neugründungen. Damit bleibt ein großes Potenzial ungenutzt. Wer heute unternehmerisch durchstarten will, findet in einer Übernahme oft die tragfähigere Alternative zur Gründung, mit bestehenden Strukturen, eingespielten Teams und festem Kundenstamm.

„Die Zahlen sind ein Weckruf, aber kein Schicksal“, sagt Mike Kersting, Vorstand der SMK Group. „Wir sehen keinen Mittelstand ohne Nachfolger, sondern einen Mittelstand, der seine Übergaben zu spät beginnt. Wer fünf Jahre vorher anfängt, übergibt ein Lebenswerk und schafft für den Nachfolger etwas Attraktives. Nachfolge ist gestaltbar, und sie lohnt sich, für beide Seiten.“

Dass Vorbereitung der entscheidende Hebel ist, zeigt auch die Preisfrage. Die durchschnittliche Kaufpreisvorstellung liegt laut KfW inzwischen bei rund 499.000 Euro, ein Plus von 34 Prozent seit 2019. Zwischen der Vorstellung des Verkäufers und der Kalkulation des Käufers entscheidet eine unabhängige Bewertung, die Emotion von Fakten trennt und tragfähige Modelle wie Verkäuferdarlehen oder Verrentung möglich macht. Das IfM Bonn ergänzt: Dass die Zahl der Übergaben trotz alternder Inhaberschaft stagniert, liegt an der Ertragslage vieler Betriebe. Wer sein Unternehmen investitionsfähig und ertragsstark hält, verbessert seine Übergabechancen unmittelbar.

Aus den Daten und Praxisbeispielen leitet die SMK Group sieben Handlungsempfehlungen ab. Im Kern geht es darum, früh und mit einem festen Fahrplan zu beginnen und den Unternehmenswert unabhängig zu ermitteln, bevor verhandelt wird. Ebenso wichtig sind eine aktiv hergestellte Übernahmefähigkeit, der frühzeitige Aufbau geeigneter Nachfolger auch im eigenen Haus und eine breit aufgestellte Finanzierung. Schließlich gehören die rechtliche Gesamtarchitektur aus Gesellschaftsvertrag, Testament, Ehevertrag und Vollmachten sowie eine neutrale Moderation über den Abschluss hinaus dazu.

„Nachfolge ist kein Punkt im Kalender, sondern ein Prozess“, so Kersting. „Er ist planbar, sobald man ihn früh genug als solchen behandelt. Genau dabei wollen wir dem Mittelstand mit belastbaren Daten und einem klaren Fahrplan zur Seite stehen.“

Die vollständige Analyse mit allen Zahlen, Praxisbeispielen und den sieben Handlungsempfehlungen hat die SMK Group in ihrem Whitepaper „Erfolgreiche Unternehmensnachfolge im Mittelstand“ gebündelt. Es steht kostenfrei zum Download bereit: [\[Whitepaper-Link folgt\]](#)

Über die SMK Group

Die SMK Group mit Sitz in Gießen berät mittelständische Unternehmen aus Handwerk, Technik und Industrie bei der Identifikation und Bewältigung unternehmerischer Risiken. Mit einem interdisziplinären Team aus Versicherungs- und Unternehmensberatern, IT-Experten und Transformationsspezialisten bietet SMK umfassende Lösungen für ein zukunftsfähiges, wirtschaftlich stabiles und digital aufgestelltes Mittelstandsökosystem. Mit der Marke in:solutions consulting bündelt die SMK Group ihre Beratungskompetenz rund um die Unternehmensnachfolge im Mittelstand.