

Firmenkundengeschäft

Mittelstand in der Demografiefalle

Der demografische Wandel geht am Mittelstand nicht vorüber. Über 1,3 Millionen Inhaber mittelständischer Unternehmen sind gegenwärtig bereits 55 Jahre oder älter. Damit hat über ein Drittel der Unternehmer ein Alter erreicht, in dem Erwerbstätige sich Gedanken über ihren Ruhestand machen. Wenngleich Unternehmensinhaber häufig länger berufstätig bleiben als Arbeitnehmer, planen bis zum Jahr 2017 580 000 von ihnen eine Übergabe oder den Verkauf ihres Unternehmens. Das geht aus dem jüngsten Mittelstandspanel der KfW hervor.

Damit geht es auch um den Fortbestand der Unternehmen. Denn einer steigenden Anzahl älterer Unternehmer, die ihre Nachfolge planen, steht eine sinkende Zahl übernahmebereiter Personen gegenüber. Dem DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2014 zufolge wurden im Jahr 2013 insgesamt 5 555 Beratungen von Altinhabern durchgeführt, aber nur 4 703 Beratungen potenzieller Nachfolger.

Die Alterung der mittelständischen Unternehmensinhaber wirkt sich aber nicht erst dann aus, wenn die Nachfolge ansteht. Denn mit steigendem Alter der Inhaber sinkt die Neigung, ins Unternehmen zu investieren. Zudem investieren ältere Unternehmer in erster Linie zur Pflege des Kapitalstocks, während Investitionen zur Kapazitätserweiterung nur noch eine untergeordnete Rolle spielen. Stärker risikobehaftete und kapitalbindende Vorhaben wie die Erweiterung der Auslandsaktivitäten oder Anschaffung einer weiteren Produktionsstraße werden zurückgestellt.

Das wiederum hat Folgen für die Unternehmenssubstanz. Bei fast acht von

zehn mittelständischen Unternehmen mit älteren Inhabern übersteigt der Wertverlust des Kapitalstocks (Abschreibungen) das Volumen der Neuinvestitionen. Je älter der Unternehmer ist, desto wahrscheinlicher ist ein Substanzverlust.

Der Grund für die Zurückhaltung bei Investitionen ist leicht auszumachen: Im Vordergrund steht dabei der abnehmende Planungshorizont, da die Investitionen aus Inhabersicht dann eine zu lange Amortisationsdauer haben. Doch auch Probleme bei der Finanzierung können die Investitions- und Innovationstätigkeit ausbremsen – dann nämlich, wenn der Fortbestand des Unternehmens nicht gesichert ist. Damit schließt sich wiederum der Bogen zur Nachfolgeproblematik – und das Jahre vor einer möglichen Unternehmensübergabe.

Allzu leicht droht hier auch ein Teufelskreis: Wenn das Unternehmen an Personen außerhalb des Familienkreises übergeben beziehungsweise verkauft werden soll, wird das Investitionsverhalten ausgebremst. Damit geht Unternehmenswert verloren, was potenzielle Übernahminteressenten abschrecken oder einen möglichen Kaufpreis reduzieren kann.

Anders sieht es aus, wenn eine Übergabe innerhalb der Familie geplant ist. Hier lässt sich eine signifikant positive Auswirkung auf das Investitionsverhalten nachweisen. Die Wahrscheinlichkeit, überhaupt zu investieren, liegt dann um neun Prozentpunkte höher, die Wahrscheinlichkeit für Erweiterungsinvestitionen sogar um 13 Prozentpunkte. Konkrete Nachfolgelösungen innerhalb der Familie planen bis 2017 jedoch nur 9 Prozent der mittelständischen Unternehmensinhaber. **Red.**