

Risiken und Nachteile einer hoher Inhaberabhängigkeit

Zahlen und Fakten für Inhaber und Inhaberinnen von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) in der DACH-Region

Alle Angaben zu den Quellen finden Sie am Dokumentende.

bis 2 Mio. €

Wertverlust beim Verkauf:
0,5 bis 2,0 EBITDA-Multiple-
Punkte Abschlag.
Bei 1 Mio. € Gewinn:
500.000 bis 2 Mio. € [1]

2,4 : 1

Verhältnis abgabewilliger
Unternehmen zu
Kaufinteressenten. Über
5.620 Betriebe fanden zuletzt
keinen Nachfolger [2]

92 %

der Betriebe mit
Schließungserwägung (27 %
aller beratenen) nennen als
Grund: kein Nachfolger
gefunden [2]

Unternehmenswert und Verkauf

- **Häufigster Abschlagsgrund für Unternehmenswert:** eine hohe Inhaberabhängigkeit ist der häufigste Grund, warum ein Unternehmen unter dem Mittelwert der Branche bewertet wird. Käuferfrage: Was passiert mit dem Umsatz, wenn der Inhaber / die Inhaberin in 12 Monaten ausscheidet? [1]
- **Key-Man-Risk:** Abschläge von bis zu 30 % auf den Unternehmenswert; zusätzlich bis zu 25 % Small-Firm-Discount bei Betrieben unter 5 Mio. € Umsatz, u. a. wegen Abhängigkeit von Schlüsselpersonen [3].
- **Bandbreite Mittelstand:** 4,1x bis 7,3x bereinigtes EBITDA; das untere Ende der Spanne steht für inhaberabhängige Unternehmen (DUB Q1/2026) [4].
- **Manche Käufer scheiden ganz aus:** ohne ein funktionierendes Team wird das Unternehmen faktisch unverkäuflich oder nur als Deal-Sonderkonstruktion handelbar [1][5].

Deal-Struktur und Finanzierung

- **2 bis 3 Jahre gebunden:** Bei hoher Abhängigkeit verlangen Käufer lange Earn-out- und Übergabezeiten; bei moderater Abhängigkeit 6 bis 12 Monate. Der Kaufpreis fließt später, teilweise oder gar nicht [5].
- **Schlechtere Vertragsbedingungen:** Earn-outs, verschärfte Garantien, Einbehalte und Bindungsauflagen für Schlüsselmitarbeiter; Earn-outs werden häufig nur teilweise ausgezahlt [6].
- **Finanzierung wird schwerer:** 4 von 10 Nachfolgeinteressierten berichten von Finanzierungsproblemen; inhaberabhängige Betriebe sind für Banken schwerer einschätzbar [2].
- **Rating im laufenden Betrieb:** Fehlende Notfall- und Vertretungsplanung wirkt sich negativ auf Bankenrating und Kreditkonditionen aus [7].

Nachfolge und Fortbestand

- **Inhaberabhängigkeit verhindert Nachfolgen direkt:** „Eine große Inhaberabhängigkeit ist ein typischer Grund dafür, dass kein passender Nachfolger gefunden wird.“ (Nachfolgemonitor) [8]
- **Mehr als die Hälfte der Nachfolgesuchen** droht erfolglos zu bleiben; die Lücke zwischen Abgebern und Interessenten hat sich seit 2019 fast verdoppelt [2].

- **Stilllegung überholt Nachfolge:** Jährlich ca. 114.000 geplante Geschäftsaufgaben stehen 109.000 Nachfolgewünschen gegenüber (bis 2029), erstmals ein Überhang der Stilllegungen [9].
- **Fragile Übergaben:** Nur rund 65 % der übergebenen Unternehmen halten danach ihr Umsatzniveau; rund 35 % bleiben darunter [8].
- **Besonders betroffene Branchen** (Angebot je Interessent): Verkehr/Logistik 4,0 · Gastgewerbe 3,5 · Finanzen 3,1 · personenbezogene Dienstleistungen 2,3 · unternehmensbezogene Dienstleistungen 2,0 · IT 1,9 [2].
- **Zeitdruck wächst:** 57 % der Inhaber sind 55 Jahre oder älter; das Durchschnittsalter der Übergebenden stieg von 61,5 auf 63,0 Jahre; 38 % bereiten die Übergabe zu spät vor [9][8][2].
- **Stilllegungen nehmen weiter zu:** 231.000 Inhaber planen bis Ende 2025 die Stilllegung statt einer Nachfolge, 67.500 mehr als im Vorjahr; noch nie war dieser Wert seit Beginn des KfW-Monitorings so hoch [15].

Red Flags aus Käuferperspektive

- **Klumpenrisiko:** Macht ein einzelner Kunde mehr als 20 % des Umsatzes aus, gilt das als erhebliches Risiko; ab 40 % verlangen Käufer häufig 1,0 bis 1,5 Multiple-Punkte Abschlag oder eine Earn-out-Kopplung an den Kundenverbleib [16].
- **Fehlende schriftliche Verträge:** Mündliche Absprachen mit Kunden oder Lieferanten sowie ungeklärte Change-of-Control-Klauseln zählen zu den Kernprüfungspunkten der Legal Due Diligence und verzögern oder gefährden den Abschluss [17].
- **Vermischung von Privatem und Betrieblichem:** Private Ausgaben oder Fahrzeuge in der Firmenbuchhaltung untergraben die Financial Due Diligence, kosten Vertrauen und führen zu Kaufpreisabschlägen, sobald sie auffallen [16].
- **Personalfluktuations- und Schlüsselpersonen-Abgänge:** Der mögliche Verlust von Leistungsträgern während oder nach dem Verkaufsprozess gilt als unterschätztes, geschäftskritisches Risiko in der Due Diligence [18].

Notfallrisiko und persönlicher Preis

- **70 % ohne Notfallvorsorge:** Die meisten Inhaber haben die für eine Fortführung nötigen Unterlagen nicht griffbereit; nur 28 % der Unternehmen sind auf einen Ausfall vorbereitet [10][11].
- **Handlungsunfähigkeit im Ernstfall:** Ohne geregelte Vertretung und Vollmachten können weder Rechnungen noch Gehälter bezahlt werden; schon wenige Wochen Ausfall gefährden den Betrieb [12].
- **Dauerbelastung:** 45,1 % der Selbstständigen mit Beschäftigten arbeiten mehr als 48 Stunden pro Woche, gegenüber 4,3 % der vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmer; 30,6 % arbeiten regelmäßig abends [13][14].
- **Investitionsstau:** Bei ungeklärter Nachfolge bleiben Investitionen vermehrt aus; das schwächt Modernisierung und Wettbewerbsfähigkeit zusätzlich [9].

Quellen

[1] FISART 2026, [fisart.com/artikel/inhaberabhaengigkeit-unternehmen-verkaufen](https://www.fisart.com/artikel/inhaberabhaengigkeit-unternehmen-verkaufen) · [2] DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2025, [dihk.de/de/newsroom/unternehmensnachfolge-report-2025-157794](https://www.dihk.de/de/newsroom/unternehmensnachfolge-report-2025-157794) · [3] Firmenzukaufen.de, [firmenzukaufen.de/blog](https://www.firmenzukaufen.de/blog) · [4] DUB KMU-Multiples Q1/2026, [dub.de/kmu-multiples](https://www.dub.de/kmu-multiples) · [5] MidMkt Advisory 2026 (M&A-Praxiswert), [midmktadvisory.com/articles/key-person-risk.html](https://www.midmktadvisory.com/articles/key-person-risk.html) · [6] Capital Refinery / Morgan & Westfield (M&A-Praxiswerte) · [7] IHK-Notfallhandbuch, [ihk.de/meo/existengruendung/unternehmensfuehrung/notfallkoffer-3477152](https://www.ihk.de/meo/existengruendung/unternehmensfuehrung/notfallkoffer-3477152) · [8] Nachfolgemonitor 2024 (FOM/VDB/Creditreform Rating) · [9] KfW Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025, Fokus Nr. 526, [kfw.de](https://www.kfw.de) · [10] DIHK/Dr. Marc Evers, [de.ecovis.com](https://www.de.ecovis.com) · [11] Handelskammer Hamburg, [ihk.de/hamburg](https://www.ihk.de/hamburg) · [12] Impulse 2023, [impulse.de/strategie/notfallkoffer-unternehmen](https://www.impulse.de/strategie/notfallkoffer-unternehmen) · [13] Destatis 2024, [destatis.de](https://www.destatis.de) (Qualität der Arbeit, überlange Arbeitszeiten) · [14] Destatis PM Nr. 543/2022 · [15] KfW: Immer mehr Unternehmer erwägen Geschäftsaufgabe, Pressemitteilung Januar 2025, [kfw.de](https://www.kfw.de) · [16] FISART, EBITDA-Multiples nach Branchen 2026, [fisart.com/artikel/ebitda-multiples-nach-branchen](https://www.fisart.com/artikel/ebitda-multiples-nach-branchen) · [17] Firmenzukaufen.de, Due Diligence Kriterien 2026, [firmenzukaufen.de/blog/due-diligence-kriterien-2026-die-risikoanalyse-im-modernen-ma-prozess](https://www.firmenzukaufen.de/blog/due-diligence-kriterien-2026-die-risikoanalyse-im-modernen-ma-prozess) · [18] Mercer, HR-Risiken bei M&A-Transaktionen, [mercercor.com](https://www.mercer.com). Bewertungsabschläge sind Erfahrungswerte aus der M&A-Praxis, keine amtlichen Daten.