

Wenn der Firmenchef keinen Nachfolger findet: Wie Private Equity Familienunternehmen weiterträgt

Stand: Juni 2026 · Lesezeit: rund 12 Minuten

Das Wichtigste in Kürze

- Der Mittelstand steht vor einer Nachfolgewelle: Bis Ende 2029 suchen jährlich rund 109.000 Unternehmen einen Nachfolger, während etwa 114.000 pro Jahr die Stilllegung erwägen — erstmals ein Überhang der Schließungen. [7]
- Die eigene Familie fällt immer öfter aus: 47 Prozent der Inhaber mit Stilllegungsplänen finden im Verwandtenkreis kein Interesse an einer Fortführung. In diese Lücke treten unter anderem Beteiligungsgesellschaften. [7]
- Private Equity bringt Kapital für die Auszahlung der Alteigentümer und einen Plan für die nächste Wachstumsphase — häufig mit Übergangsregelung und der Option einer Rückbeteiligung des Verkäufers.
- Es ist eine Lebensentscheidung, keine reine Finanzfrage. PE ist eine seriöse Option unter mehreren — familienintern bleibt mit rund 55 Prozent die bevorzugte Wahl, und nicht jeder Investor passt zu jedem Unternehmen. [7]

Fun-Fact 1: 57 Prozent der mittelständischen Inhaberinnen und Inhaber waren 2025 schon 55 Jahre oder älter — vor zwanzig Jahren nur 20 Prozent. Die Demografie treibt die Nachfolgewelle. [7]

Fun-Fact 2: Bei einer Rückbeteiligung behält der Verkäufer einen Anteil — und verdient beim nächsten Verkauf oft ein zweites Mal am selben Unternehmen mit.

Berg Finance — unsere Sicht

Die Übergabe des eigenen Lebenswerks ist keine gewöhnliche Transaktion. Sie berührt Identität, Verantwortung für die Belegschaft und oft Jahrzehnte Aufbauarbeit. Deshalb sehen wir bei Berg Finance den Verkauf an eine Beteiligungsgesellschaft nüchtern: als eine ernstzunehmende Option, wenn die Familie ausfällt — nicht als Königsweg und nicht als Notlösung. Der Unterschied zur Bank bleibt entscheidend: Ein guter Investor bringt Kapital und Können mit und trägt das Unternehmen weiter, statt es nur zu finanzieren.

Unsere Position in drei Sätzen.

Erstens: Das Nachfolgeproblem ist real und wird sich verschärfen — für viele ertragsstarke Betriebe ist ein externer Käufer die realistischere Lösung als die familieninterne Übergabe.

Zweitens: Private Equity kann diese Lücke füllen, ist aber eine Option neben anderen; Management-Buy-out, strategischer Käufer oder Stiftungsmodell können im Einzelfall besser passen.

Drittens: Der richtige Investor ist wichtiger als der höchste Preis — Kultur, Übergangsregelung und Umgang mit der Belegschaft entscheiden über den langfristigen Erfolg.

Was wir bewusst nicht tun: zum Verkauf raten oder einen Investorentyp empfehlen. Unsere Aufgabe beginnt oft erst nach dem Verkauf — wenn aus einem Unternehmen ein großes liquides Vermögen wird, das strukturiert werden will. Diese Seite erklärt, wie eine Nachfolge über Beteiligungskapital funktioniert und worauf es ankommt. Die konkrete Gestaltung gehört in die Hände von M&A-, Steuer- und Rechtsberatung.

Stand: Juni 2026

Das Nachfolgeproblem — die nüchternen Zahlen

Deutschland zählt rund 3,8 Millionen kleine und mittlere Unternehmen, und ein wachsender Teil steht vor dem Generationenwechsel. Nach dem KfW-Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025 streben bis Ende 2029 jährlich etwa 109.000 Betriebe eine Nachfolge an. Gleichzeitig erwägen rund 114.000 pro Jahr die Stilllegung ohne Nachfolgelösung — erstmals überwiegen damit die geplanten Schließungen die angestrebten Übergaben [7].

Für die Volkswirtschaft steht viel auf dem Spiel: Know-how, Arbeitsplätze und regionale Wertschöpfung.

Der Treiber ist die Demografie. Im Jahr 2025 waren 57 Prozent der mittelständischen Inhaberinnen und Inhaber 55 Jahre oder älter — vor zwanzig Jahren waren es 20 Prozent [7]. Die Zahl der Betriebe mit älteren Eigentümern steigt kontinuierlich, während zu wenige jüngere Gründerinnen und Gründer nachrücken.

Aus diesen Erfahrungen ist die Nachfolge längst kein Randthema mehr, sondern eine der zentralen wirtschaftspolitischen Fragen des Landes.

Warum die Familie immer öfter ausfällt

Der Wunsch, innerhalb der Familie zu übergeben, ist ungebrochen: Rund 55 Prozent der Inhaber favorisieren diese Variante, gefolgt vom Verkauf an Externe mit etwa 42 Prozent und der Übergabe an Mitarbeitende [7]. Doch der Wunsch trifft auf eine harte Wirklichkeit. Bei den Betrieben, die eine Stilllegung erwägen, nennen 47 Prozent als Grund, dass in der Familie schlicht kein Interesse an einer Fortführung besteht [7]. Kleiner werdende Nachfolge-Generationen und veränderte Berufswege der Kinder tun ihr Übriges.

Genau hier entsteht der Markt für externe Nachfolgelösungen. Fällt die Familie aus und findet sich auch im Management kein Käufer, bleibt der Verkauf an einen externen Investor — oder die Schließung. Beteiligungsgesellschaften sind ein Teil dieser externen Option. Sie

sind nicht die einzige, aber eine zunehmend wichtige, gerade für ertragsstarke Betriebe, die zu groß für einen einzelnen Management-Käufer und zu eigenständig für eine Konzernübernahme sind.

Wie eine Nachfolge über Beteiligungskapital abläuft

Der Kern ist einfach: Der Investor kauft das Unternehmen ganz oder mehrheitlich und zahlt den Alteigentümer aus. Anders als eine Bank, die einen Kredit gibt und Zinsen verlangt, wird der Investor Miteigentümer und übernimmt Verantwortung für die nächste Phase — Zukäufe, Digitalisierung, Internationalisierung, oft auch eine neue Führungsebene. Der Preis bemisst sich meist an einem Vielfachen des Gewinns (EBITDA); von diesem Unternehmenswert werden die Schulden abgezogen, um den Betrag zu ermitteln, der an den Eigentümer fließt.

Zwei Gestaltungen sind für Verkäufer besonders wichtig.

Erstens die Übergangsregelung: Häufig bleibt der Alteigentümer für eine begrenzte Zeit an Bord, um Kunden, Mitarbeitende und Wissen zu übergeben.

Zweitens die Rückbeteiligung: Der Verkäufer behält einen Minderheitsanteil und profitiert vom künftigen Wertzuwachs mit — im besten Fall verdient er beim nächsten Verkauf ein zweites Mal.

Beide Elemente mildern den Bruch und richten die Interessen von Verkäufer und Investor auf ein gemeinsames Ziel aus. Warum das Modell für Investoren attraktiv ist, liegt auf der Hand: Nachfolgeplanende Mittelständler sind laut KfW oft besonders ertragsstark und finanziell robust — eine der verlässlichsten Quellen guter Unternehmen [7].

Die Nachfolgeoptionen im Vergleich

Private Equity ist eine von mehreren Wegen. Welcher passt, hängt von Größe, Ertragskraft, Familiensituation und den Zielen des Inhabers ab. Die folgende Übersicht ordnet die gängigen Optionen — ohne eine davon zum Sieger zu erklären.

Nachfolgeweg	Was er bedeutet	Grenze / Risiko
Familienintern	Übergabe an Kinder oder Verwandte	Oft kein geeigneter oder williger Nachfolger
Management (MBO / MBI)	Verkauf an eigenes oder externes Management	Kapitalkraft und Finanzierung begrenzt
Strategischer Käufer	Verkauf an Wettbewerber oder Konzern	Verlust der Eigenständigkeit, mögliche Zerschlagung
Private Equity	Verkauf an Beteiligungsfonds, Auszahlung + Plan	Kontrollverlust, Verschuldung, Exit-Horizont
Stilllegung	Betrieb wird geschlossen	Wertvernichtung, Verlust von Arbeitsplätzen

Drei praktische Rechenbeispiele

Annahme 1 — wie der Kaufpreis entsteht

Ein Betrieb erwirtschaftet 2 Mio. Euro Gewinn (EBITDA). Bei einem angenommenen Vielfachen von 6 ergibt sich ein Unternehmenswert von 12 Mio. Euro.

Bestehen 2 Mio. Euro Netto-Schulden, fließen dem Eigentümer rund 10 Mio. Euro zu. Das Vielfache hängt stark von Branche, Wachstum und Marktposition ab — ein digital gut aufgestellter Nischenführer erzielt ein höheres als ein stagnierender Betrieb (Annahme zur Veranschaulichung) [5].

Annahme 2 — die Rückbeteiligung

Statt vollständig auszusteigen, verkauft der Eigentümer 80 Prozent und behält 20 Prozent. Er erhält sofort den Großteil des Kaufpreises, bleibt aber am künftigen Erfolg beteiligt. Steigt der Unternehmenswert unter dem neuen Investor bis zum nächsten Verkauf deutlich, verdient der Alteigentümer an seinem verbliebenen Fünftel ein zweites Mal mit. Die Rückbeteiligung ist damit Vertrauensbeweis und Renditechance zugleich — sie funktioniert aber nur, wenn der Umbau gelingt. Annahme zur Veranschaulichung.

Annahme 3 — was von der Steuer bleibt

Der Veräußerungsgewinn ist zu versteuern — doch für Verkäufer ab 55 Jahren sieht das Gesetz Erleichterungen vor: einen einmaligen Freibetrag und, auf Antrag, einen ermäßigten Steuersatz nach § 16 und § 34 EStG; bei Anteilen an Kapitalgesellschaften gilt das Teileinkünfteverfahren [10]. Welche Regel greift und was netto bleibt, hängt von Rechtsform, Höhe und Zeitpunkt ab und will vorab durchgerechnet sein. Die Zahlen dieses Beispiels sind eine Orientierung, kein Ersatz für die Steuerberatung (Annahme zur Veranschaulichung).

Praktische Umsetzung — Vorbereitung entscheidet

Eine gute Nachfolge beginnt Jahre vor dem Verkauf. Der erste Schritt ist die ehrliche Bestandsaufnahme: Ist die Familie wirklich raus, und was soll der Verkauf leisten — maximaler Preis, Sicherung der Arbeitsplätze, geordneter Rückzug? Danach folgt die Aufbereitung des Unternehmens: saubere Zahlen, dokumentierte Prozesse und eine Führungsebene, die auch ohne den Inhaber trägt, steigern Wert und Verkäuflichkeit erheblich. Ein Betrieb, der vollständig am Eigentümer hängt, ist schwerer zu übergeben.

Beim Prozess selbst sind erfahrene Begleiter unverzichtbar: M&A-Beratung für die Investorensuche und Verhandlung, Steuerberatung für die Struktur und Rechtsberatung für den Vertrag. Bei der Investorenauswahl zählt mehr als der Preis — die Referenzen aus früheren Übernahmen, der geplante Umgang mit der Belegschaft, der Grad der Verschuldung und die Frage, ob eine Rückbeteiligung oder Übergangsphase gewünscht ist. Und für die Zeit danach gilt: Aus dem Verkaufserlös wird ein Vermögen, das seinerseits eine Struktur braucht. Genau hier setzt eine seriöse Vermögensberatung an.

Steuer und ESG — der nüchterne Rahmen

Steuer.

Die Besteuerung des Verkaufs ist einer der wichtigsten und komplexesten Punkte. Für Einzelunternehmen und Personengesellschaften sieht das Gesetz bei Veräußerung ab dem 55. Lebensjahr einen einmaligen Freibetrag und einen ermäßigten Steuersatz vor (§ 16 und § 34 EStG); bei Anteilen an Kapitalgesellschaften greift das Teileinkünfteverfahren nach § 17 EStG, bei dem 60 Prozent des Gewinns steuerpflichtig sind [10]. Welche Regel im Einzelfall gilt und wie sich die Struktur optimieren lässt, entscheidet über erhebliche Beträge — deshalb ist die frühzeitige Steuerberatung keine Kür, sondern Pflicht. Pauschale Faustregeln führen hier in die Irre.

ESG.

Eine Nachfolge ist auch eine Modernisierungschance. Ein Investor mit Kapital kann Nachhaltigkeit vorantreiben, wo der Alteigentümer zögerte — von Energieeffizienz bis zur Lieferkette. Die soziale Dimension ist zugleich der heikelste Punkt: Arbeitsplätze und regionale Verankerung stehen auf dem Spiel, und Kostendruck kann mit dem Erhalt von Standorten kollidieren. Auf EU-Ebene ordnet die Offenlegungsverordnung (SFDR) auch Beteiligungsfonds in Artikel 8 und Artikel 9 ein [13]. Für den Verkäufer heißt das: Wer den Erhalt seines Erbes ernst meint, sollte den Umgang mit Belegschaft und Standort vertraglich absichern, nicht nur erhoffen.

Wann passt Private Equity als Nachfolge — und wann nicht?

Passend ist der Weg, wenn die Familie ausfällt, das Unternehmen ertragsstark und wachstumsfähig ist, der Inhaber Liquidität und einen geordneten Rückzug sucht — und wenn sich ein Investor findet, dessen Referenzen zum eigenen Anspruch an Belegschaft und Kultur passen. Dann ist Beteiligungskapital tatsächlich das, was der Hook verspricht: ein Transformationsprogramm, das den Betrieb weiterträgt, statt ihn nur zu finanzieren.

Weniger passend ist er, wenn ein Management-Buy-out oder ein strategischer Käufer die Kultur besser bewahren würde, wenn der Inhaber die Kontrolle nicht abgeben kann oder will, oder wenn der einzige Interessent das Unternehmen mit hohen Schulden belädt, ohne einen operativen Plan zu haben. Und für sehr kleine Betriebe ohne besondere Ertragskraft ist Private Equity oft schlicht nicht die richtige Adresse — hier führen andere Wege weiter. Eine ehrliche Antwort lautet deshalb: Es kommt auf das Unternehmen, den Investor und die Ziele des Verkäufers an, nicht auf die Anlageklasse allein.

Trittsicher wird, wer früh plant, sich unabhängig beraten lässt und den passenden Investor über den höchsten Preis stellt.

Fazit

Zehntausende Mittelständler suchen einen Nachfolger, und immer öfter fehlt er in der Familie. Beteiligungskapital kann diese Lücke füllen — mit Auszahlung für den Alteigentümer, einem Plan für die nächste Wachstumsphase und Gestaltungen wie Übergangsphase und Rückbeteiligung, die den Bruch mildern. Für den Investor ist der nachfolgesuchende Mittelstand eine der verlässlichsten Quellen guter Unternehmen; für den Verkäufer bleibt es eine Lebensentscheidung. Aus unseren Erfahrungen entscheidet am Ende nicht der höchste Preis über einen guten Ausgang, sondern der passende Investor

und eine kluge Vorbereitung. Wer das beherzigt, übergibt sein Lebenswerk, statt es aufzugeben.

Wissenswertes — vier Fun-Facts

Erstmals mehr Schließungen als Übergaben.

Bis Ende 2029 planen laut KfW jährlich rund 114.000 Mittelständler die Stilllegung — mehr als die etwa 109.000, die eine Nachfolge anstreben. Erstmals kippt das Verhältnis zugunsten der Schließungen. [7]

Die Chefetage ergraut.

57 Prozent der mittelständischen Inhaberinnen und Inhaber waren 2025 mindestens 55 Jahre alt, vor zwanzig Jahren nur 20 Prozent. Über zwei Millionen Unternehmerinnen und Unternehmer sind bereits 55 oder älter. [7]

Zweimal am selben Unternehmen verdienen.

Bei einer Rückbeteiligung behält der Verkäufer einen Anteil und profitiert beim nächsten Verkauf erneut. In der Fachsprache heißt das „second bite of the apple“ — der zweite Biss vom selben Apfel.

Der Mittelstand ist ein Qualitätsmarkt.

Nachfolgeplanende Betriebe sind laut KfW überdurchschnittlich ertragsstark und finanziell robust. Genau deshalb gelten sie für Beteiligungsinvestoren als eine der verlässlichsten Quellen guter Unternehmen. [7]

In 15 Minuten zur Klarheit — Schritt für Schritt

Schritt	Aktion	Zeit
1	Ausgangslage klären: Ist eine familieninterne oder interne Nachfolge realistisch — oder ausgeschlossen?	3 Min
2	Ziele ordnen: Was zählt mehr — Preis, Arbeitsplätze, geordneter Rückzug, Weiterwirken?	3 Min
3	Verkäuflichkeit prüfen: Trägt das Unternehmen auch ohne mich? Sind Zahlen und Prozesse sauber?	3 Min
4	Optionen vergleichen: Familie, Management, strategischer Käufer, Private Equity — was passt? [7]	3 Min
5	Beratung sichern: Sind M&A-, Steuer- und Rechtsberatung frühzeitig eingebunden? [10]	3 Min

Häufige Fragen (FAQ)

Wie funktioniert eine Unternehmensnachfolge über Private Equity?

Ein Beteiligungsfonds kauft das Unternehmen ganz oder mehrheitlich und zahlt den Alteigentümer aus. Anders als eine Bank wird der Investor Miteigentümer und plant die nächste Wachstumsphase. Häufig gibt es eine Übergangsphase, in der der Verkäufer noch mitwirkt, und die Option einer Rückbeteiligung am künftigen Erfolg.

Warum finden so viele Mittelständler keinen Nachfolger?

Vor allem wegen der Demografie und fehlenden Familieninteresses: 2025 waren 57 Prozent der Inhaber 55 Jahre oder älter, und 47 Prozent der Betriebe mit Stilllegungsplänen finden in der Familie kein Interesse. Bis Ende 2029 suchen jährlich rund 109.000 Unternehmen eine Nachfolge. [7]

Ist der Verkauf an einen Investor besser als an einen Wettbewerber?

Das hängt von den Zielen ab. Ein strategischer Käufer zahlt oft mehr und nutzt Synergien, gliedert den Betrieb aber meist ein. Ein Beteiligungsinvestor lässt das Unternehmen eigenständiger und plant Wachstum, verlangt aber Kontrolle und setzt oft Fremdkapital ein. Beides kann richtig sein — es kommt auf Preis, Kultur und Eigenständigkeit an.

Was ist eine Rückbeteiligung?

Bei einer Rückbeteiligung verkauft der Eigentümer nur einen Teil, meist die Mehrheit, und behält einen Minderheitsanteil. Er erhält sofort Liquidität, bleibt aber am künftigen Wertzuwachs beteiligt und kann beim nächsten Verkauf ein zweites Mal profitieren. Das richtet die Interessen von Verkäufer und Investor aufeinander aus.

Wie wird der Kaufpreis ermittelt?

Meist über ein Vielfaches des Gewinns (EBITDA), abzüglich der Schulden. Das Vielfache hängt von Branche, Wachstum, Marktposition und Qualität des Managements ab. Ein digital aufgestellter Nischenführer erzielt ein höheres Vielfaches als ein stagnierender Betrieb. Der durchschnittlich angestrebte Preis im Mittelstand lag zuletzt bei rund 499.000 Euro. [7]

Welche Steuern fallen beim Verkauf an?

Der Veräußerungsgewinn ist steuerpflichtig, doch ab dem 55. Lebensjahr gibt es Erleichterungen: einen einmaligen Freibetrag und einen ermäßigten Steuersatz nach § 16 und § 34 EStG; bei GmbH-Anteilen gilt das Teileinkünfteverfahren. Die konkrete Belastung hängt stark vom Einzelfall ab und sollte früh mit der Steuerberatung durchgerechnet werden. [10]

Kostenloser Kurz-Check / Erstgespräch

Wenn Sie vor der Nachfolgefrage stehen — oder nach einem Verkauf aus dem Unternehmen ein Vermögen geworden ist, das Struktur braucht: Kostenloser Kurz-Check / Erstgespräch bei Berg Finance. Kein Produktverkauf, sondern eine nüchterne Einordnung auf Augenhöhe, in Abstimmung mit Ihren M&A-, Steuer- und Rechtsberatern.

Wichtiger Hinweis: Dieser Artikel dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt keine Anlageberatung im Sinne § 2 Abs. 8 Nr. 10 WpHG / § 2 Abs. 2 Nr. 4 WpIG sowie keine Steuer- oder Rechtsberatung dar. Er ersetzt nicht das individuelle Beratungsgespräch und enthält keine Empfehlung für einen bestimmten Nachfolgeweg, Käufer oder Vertragsgestaltung. Steuerliche Angaben geben nur Grundzüge wieder und sind im Einzelfall zu prüfen. Beispielrechnungen sind als Annahme gekennzeichnet; Wertentwicklungen der Vergangenheit sind keine zuverlässigen Indikatoren für die Zukunft. Beteiligungen am privaten Markt sind illiquide und mit dem Risiko des Totalverlusts verbunden.

Stand: Juni 2026. © Berg Finance

Über den Autor

Berg Finance Redaktion — Fachredaktion Vermögensstruktur, Unternehmerkunden und Vorsorge. Dieser Beitrag entstand in Abstimmung mit den Beraterinnen und Beratern von Berg Finance, die Unternehmerinnen und Unternehmer vor und nach dem Verkauf begleiten. Für M&A-, steuerliche und rechtliche Einzelfragen arbeiten wir mit spezialisierten Beratungen zusammen.

Redaktion: marketing@bergfinance.de

Quellenverzeichnis

Stand der Abrufe: 14. Juni 2026. (P) = Primärquelle.

- [1] (P) **BaFin** — Verbraucherinformationen zu geschlossenen Fonds, Beteiligungen und ELTIF-Vertrieb. <https://www.bafin.de>
- [2] (P) **BaFin** — Hinweise zu Kosten, Illiquidität und Risiken alternativer Investmentfonds (AIF). <https://www.bafin.de>
- [3] **BVK** — **Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften** — Private Equity im Mittelstand: Nachfolge, Buy-and-Build, Rückbeteiligung. <https://www.bvkap.de>
- [4] **IfM Bonn** — **Institut für Mittelstandsforschung** — Unternehmensnachfolgen in Deutschland: Schätzungen und Strukturdaten. <https://www.ifm-bonn.org>
- [5] **Deutsche Unternehmerbörse / DIHK** — Bewertung und Verkauf mittelständischer Unternehmen (EBITDA-Multiples). <https://www.dihk.de>
- [6] (P) **Bundesministerium der Finanzen (BMF)** — Basiszins zur Vorabpauschale 2026: 3,20 % (Schreiben vom 13.01.2026). <https://www.bundesfinanzministerium.de>
- [7] (P) **KfW Research** — Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025 (09.01.2026): ~109.000 Nachfolgen/Jahr, ~114.000 Stilllegungen/Jahr, 57 % der Inhaber 55+, 47 % kein Familieninteresse, Ø-Preis 499.000 €. <https://www.kfw.de>
- [8] **Bain & Company / McKinsey** — Global Private Equity Reports: Buy-and-Build und operative Wertschöpfung im Mittelstand. <https://www.bain.com>
- [9] **Stiftung Familienunternehmen** — Studien zu Unternehmensnachfolge und Governance in Familienunternehmen. <https://www.familienunternehmen.de>
- [10] (P) **Gesetze im Internet** — Einkommensteuergesetz (EStG), §§ 16, 17, 34 (Veräußerungsgewinn, Freibetrag, ermäßigter Steuersatz). <https://www.gesetze-im-internet.de/estg/>
- [11] (P) **EUR-Lex** — Verordnung (EU) 2023/606 (ELTIF 2.0), in Kraft seit 10. Januar 2024. <https://eur-lex.europa.eu>
- [12] **Deutsches Aktieninstitut (DAI)** — Vermögensstruktur nach Unternehmensverkauf: Diversifikation des Erlöses. <https://www.dai.de>
- [13] (P) **EUR-Lex** — Verordnung (EU) 2019/2088 (SFDR), Offenlegung im Finanzdienstleistungssektor. <https://eur-lex.europa.eu>
- [14] **Stiftung Warentest / Finanztest** — Analysen zu Kosten und Risiken geschlossener Beteiligungen für Privatanleger. <https://www.test.de>