

NACHFOLGE IN BADEN-WÜRTTEMBERG



BÜRGSCHAFTSBANK & MBG BADEN-WÜRTTEMBERG

Wir ermöglichen Zukunft

GESCHÄFTSBERICHTE 2024



BÜRGSCHAFTSBANK & MBG
BADEN-WÜRTTEMBERG

Berichte 2024



04

EINLEITUNG

- 04 Auf einen Blick: Bürgschaftsbank 2024
- 06 Auf einen Blick: MBG 2024
- 08 Grußworte
- 12 Vorwort
- 14 Wer wir sind - Bürgschaftsbank
- 16 Wer wir sind - MBG



18

LEITTHEMA UND PORTFOLIO

- 18 Leitthema: Nachfolge und Unternehmen aus unserem Portfolio
- 78 Newsticker 2024



90

ZAHLEN UND FAKTEN

- 92 Die Wirtschaft in Deutschland
- 94 Die Wirtschaft im Südwesten



96

BÜRGSCHAFTSBANK BADEN-WÜRTTEMBERG

- 98 Die Deutschen Bürgschaftsbanken
- 100 Bericht des Vorstands
- 112 Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung
- 118 Bericht des Aufsichtsrats
- 120 Organe der Gesellschaft



130

MBG BADEN-WÜRTTEMBERG

- 132 Der Deutsche Beteiligungskapitalmarkt
- 134 Die MBGen
- 136 Bericht der Geschäftsführung
- 146 Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung
- 152 Bericht des Aufsichtsrats
- 154 Organe der Gesellschaft



158

STATISTIKEN UND IMPRESSUM

- 160 Statistiken Bürgschaftsbank
- 164 Statistiken MBG
- 170 Kundenbilanzen
- 174 Klimaschutz
- 175 Impressum

Dank unseren Partnern

Für die Unterstützung unserer Fördertätigkeit danken wir den Fachverbänden der Wirtschaft, den Handwerkskammern, den Industrie- und Handelskammern, den Rückbürgen Land, Bund und EIF, der L-Bank, der KfW, der LRB, unseren Mitgliedern der Bewilligungsausschüsse sowie den Aufsichts- und Verwaltungsräten.



Sie wollen mehr erfahren?
QR-Code scannen und detaillierte Infos bekommen

Besuchen Sie uns auch auf LinkedIn
und auf Instagram.



Die im vorliegenden Geschäftsbericht verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich gleichermaßen auf weibliche, männliche und diverse Personen. Zugunsten einer besseren Lesbarkeit verzichten wir in verschiedenen Bereichen auf eine Doppelnennung und gegenderte Bezeichnungen.

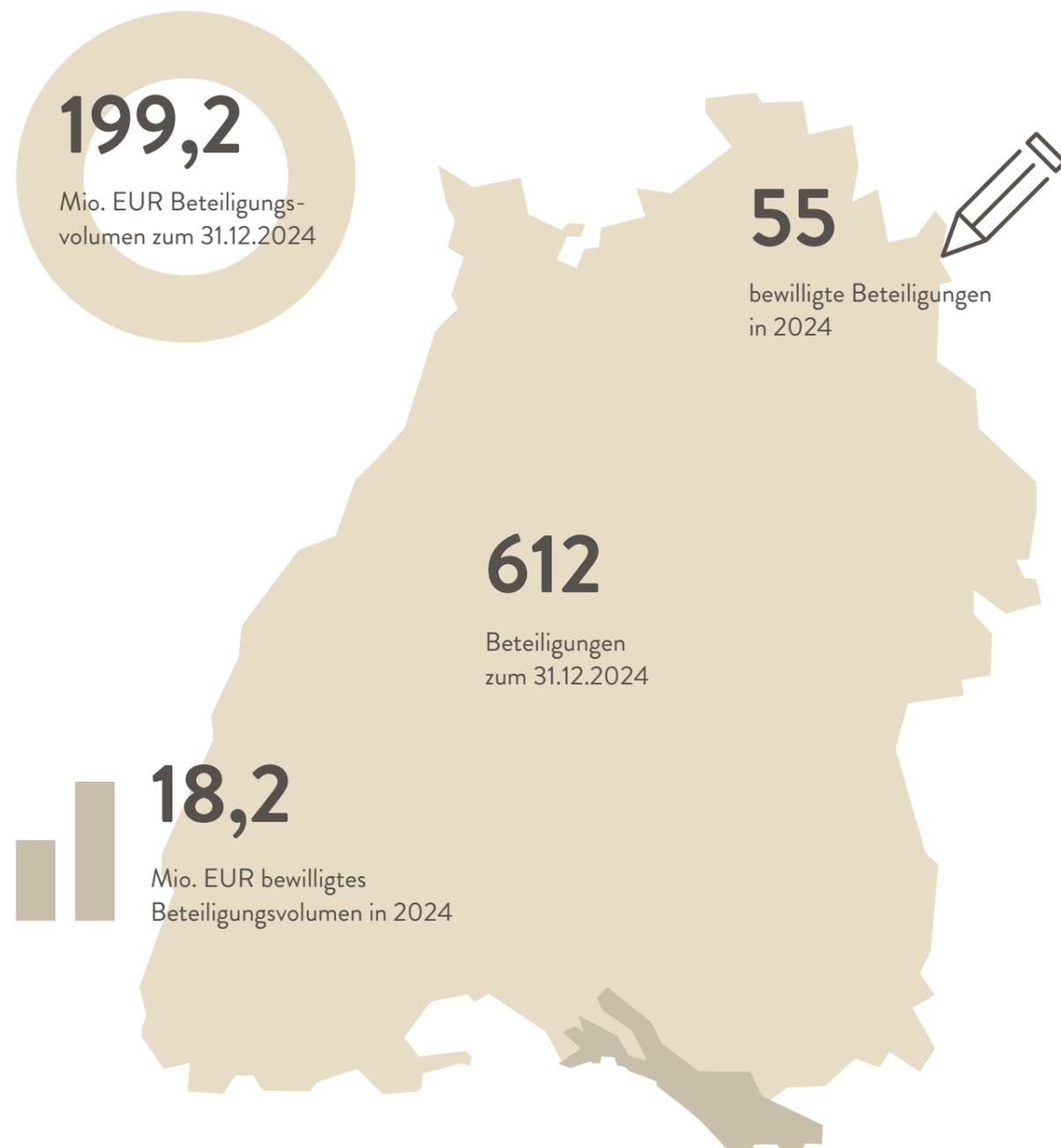
Bürgschaftsbank Baden-Württemberg 2024

Auf einen Blick



MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg 2024

Auf einen Blick



HERAUSFORDERUNG UNTERNEHMENSNACHFOLGE: BETRIEBSÜBERGABE ALS SÜDWEST-CHALLENGE

Grußwort

Was macht Baden-Württemberg zu einer der wirtschaftsstärksten Regionen Europas? Neben dem Innovationsgeist der Menschen ist vor allem der Mittelstand starkes Rückgrat unseres Erfolges. Vielfältigste klein- und mittelständische Familienbetriebe versorgen aus der ganzen Fläche des Landes heraus die globalen Märkte mit ihren besonderen Produkten und Dienstleistungen. Das funktioniert per landeseigener ‚KMU-Formel‘: Aus den guten Ideen unserer ‚Käpsele‘, die mit beiden Beinen in Baden-Württemberg wurzeln, wachsen Hidden Champions und Weltmarktführer mit besonderer wirtschaftlicher Stärke, die über Generationen entwickelt werden. Doch gerade diese Basis steht heute vor Herausforderungen der Unternehmensnachfolge – die ‚KMU-Formel‘ ist in ernster Gefahr: Allein in BW sind nach einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn im Zeitraum von 2022 bis 2026 davon über 27.000 Unternehmen betroffen.

Gleichzeitig gestaltet sich die Suche nach geeigneten Übernehmenden zunehmend schwieriger. Ursachen sind vor allem ein schlechtes Image vom Unternehmer

in den Medien sowie gewisses Misstrauen in Politik und Gesellschaft. Hinzu addieren sich schwierige wirtschaftliche Rahmenbedingungen mit hohen Standortkosten, fehlenden Fachkräften, steigendem Wettbewerbsdruck und überbordender Bürokratie, die potenziell Nachfolgende zusätzlich abschrecken. Vergessen sollte man zuletzt nicht den Mix aus demografischer Entwicklung und vielfältigen Perspektiven für angestellte Fachkräfte. So gibt es immer weniger Personen der gründungsstarken Altersgruppe zwischen 18 und 40 Jahren, die den Schritt in die Selbständigkeit per Übernahme eines Unternehmens gehen können und auch wollen.

Ergebnis: Nach aktuellem IHK-Nachfolgereport kommen bundesweit drei Unternehmen in Nachfolgesuche auf eine/n Interessierte/n. Noch schlechter in Baden-Württemberg – hier liegt das Verhältnis sogar bei fünf zu eins, ein historischer Tiefststand. Diese Entwicklung hat Konsequenzen: Denn eine gesicherte Nachfolge bedeutet nicht nur den Erhalt von Unternehmen, sondern auch von Arbeits- und Ausbildungsplätzen sowie regionaler Wertschöpfung. Fehlt diese, droht im worst case die

”

... eine gesicherte Nachfolge bedeutet nicht nur den Erhalt von Unternehmen, sondern auch von Arbeits- und Ausbildungsplätzen sowie regionaler Wertschöpfung.”

Dr. Jan Stefan Roell
Präsident des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertages (BWIHK)



Foto: Reiner Pfisterer

Schließung wirtschaftlich gesunder Betriebe mit weitreichenden Folgen für die gesamte Wirtschaft im Land. Gut, dass der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg zusammen mit der MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft hier eine Schlüsselrolle zukommt. Denn so werden Finanzierungen und damit Nachfolgelösungen möglich, die sonst nicht zustande kämen, weil sie von Hausbanken häufig nicht alleine tragbar sind. Das macht diese Institution gerade zur Unternehmensnachfolge besonders wertvoll und für die IHK-Organisation zum verlässlich-engen Kooperationspartner.

Natürlich sind die Herausforderungen fehlender Nachfolge damit alleine nicht gelöst – es bedarf schon des Schulterschlusses aller Akteure, um mehr zu bewegen. Zuvorderst braucht es, das ist dringende Aufgabe der neuen Bundesregierung, wieder eine verlässliche wirtschaftspolitische Rahmensetzung. Echter Bürokratieabbau, digital-schlanke Antrags- und Bewilligungsverfahren sowie bessere finanzielle und steuerliche Anreize für Unternehmensübernahmen sind essenziell, um den Nachfolgeprozess zu erleichtern und den Mittelstand nachhaltig zu stärken.

Parallel muss gerade politisch das Thema Selbständigkeit viel stärker in den Fokus, insbesondere im Land BW. Wir brauchen wieder positiv besetzten Wettbewerb, Leistung und Selbstgestaltungswillen in der Bildungswelt. Entrepreneurship muss auch zentraler Inhalt der Lehrpläne von Schulen, Berufsbildern und Studienfächern sein. Jeder Schulabgänger, jede Absolventin muss um die Möglichkeiten selbständiger Tätigkeit wissen – dann wird die Nachfolge wieder zur echten Chance, dann wird Unternehmer und Entrepreneur sein wieder zur angesagten Option.

Dabei blicke ich zuversichtlich voraus und bin mir sicher: Baden-Württemberg bleibt das Land einzigartiger Tüftler und Denker mit einer gesunden unternehmerischen Basis!

Jan Stefan Roell

Dr. Jan Stefan Roell
Präsident des Baden-Württembergischen
Industrie- und Handelskammertages (BWIHK)

HERAUSFORDERUNG UNTERNEHMENSNACHFOLGE: WERTVOLLE MÖGLICHKEITEN

Grußwort

In den nächsten fünf Jahren werden rund 20.000 Handwerksbetriebe in Baden-Württemberg vor einer der größten Herausforderungen stehen: der Nachfolge. Sie entscheidet darüber, ob ein besonderes Charakteristikum inhabergeführter Unternehmen zukunftsfähig bleibt – die Existenzsicherung über Generationen. Doch wie gelingt es, Betriebe, die über Jahre hinweg von engagierten Handwerkerinnen und Handwerkern aufgebaut wurden, nachhaltig zu übergeben? Einerseits gibt es vor allem aus demografischen Gründen zu wenig Nachfolger, weil es zuvor schon weniger Auszubildende und Meister gab. Andererseits stellen sich bei der Nachfolge auch erhebliche finanzielle Hürden. Der Einstieg junger Unternehmer in die Verantwortung für einen bestehenden Betrieb ist oft nur mit hohen Eigenkapitalanforderungen möglich. Hier

braucht es Unterstützung. Und hier hilft sich die Wirtschaft seit vielen Jahrzehnten selbst. Denn hier setzt die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg an.

Mit Programmen wie der Startfinanzierung⁸⁰ können junge Handwerker und Meister die finanziellen Mittel für eine Unternehmensübernahme erhalten. Besonders wertvoll ist die Möglichkeit, diese Förderung mit der Meistergründungsprämie zu kombinieren. Die Bürgschaftsbank hat sich als einer der zentralen Ermöglicher im Bereich der Unternehmensnachfolge im Handwerk etabliert und verzeichnete erneut die meisten Neuengagements im Handwerk. Sie hilft, die finanziellen Barrieren zu überwinden, die gerade für junge Unternehmer eine große Herausforderung darstellen.

”

Die Bürgschaftsbank hat sich als einer der zentralen Ermöglicher im Bereich der Unternehmensnachfolge im Handwerk etabliert und verzeichnete erneut die meisten Neuengagements im Handwerk. (...) Diese maßgeschneiderte Unterstützung leistet einen nicht wegzudenkenden Teil für die Zukunftssicherung des Handwerks.“

Rainer Reichhold
Präsident HANDWERK BW e.V.



Foto: KD Bursch

Neben der finanziellen Unterstützung ist es ebenso wichtig, die politischen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen. Der steigende bürokratische Aufwand und die komplexer werdenden Förderlandschaften stellen zunehmend eine Belastung und sogar ein Hemmnis für den Start ins Unternehmertum dar.

Es ist daher wichtig, dass HANDWERK BW – der Dachverband der Handwerksorganisationen im Südwesten – als Repräsentant von 140.000 Betrieben weiterhin für verlässliche Förderbedingungen eintritt, um Planungssicherheit zu gewährleisten, und hier und da auf Vereinfachungen hinarbeitet. Die Bürgschaftsbank ist für uns und den ganzen Mittelstand im Land ein unverzichtbarer Partner. Sie gewährleistet professionell und empathisch, Finanzierungsangebote flexibel und passgenau zu gestalten, sodass sowohl die betrieblichen Anforderungen

als auch die individuellen Bedürfnisse der Unternehmer berücksichtigt werden können. Diese maßgeschneiderte Unterstützung leistet einen nicht wegzudenkenden Teil für die Zukunftssicherung des Handwerks und trägt dazu bei, Arbeitsplätze sowie Ausbildungsplätze zu erhalten. Ja, die Zahl der Betriebe, die in den kommenden Jahren eine Nachfolge benötigen, ist alarmierend. Doch mit der richtigen Unterstützung – sowohl finanziell als auch politisch – kann das Handwerk der verlässliche Stabilitätsanker für Konjunktur und Gesellschaft in Baden-Württemberg bleiben.

R. Reichhold

Rainer Reichhold
Präsident HANDWERK BW e.V.

HERAUSFORDERUNG UNTERNEHMENSNACHFOLGE: SICHERHEIT UND KONTINUITÄT

Vorwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

in einer Zeit, in der mehr Menschen aus dem Berufsleben ausscheiden als einsteigen, stehen immer mehr Unternehmen vor dem Problem, qualifizierte Fachkräfte zu bekommen, ganz zu schweigen davon, eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger zu finden. Bis 2036 werden knapp 30 Prozent der aktuellen Erwerbstätigen in den Ruhestand gehen, da die Babyboomer-Generation das Renteneintrittsalter erreicht hat. Wenn sich also kein Nachfolger in der eigenen Familie oder im Bekanntenkreis findet, bleibt meistens nur der Verkauf. Aber auch diese Möglichkeit der Nachfolge ist mit Herausforderungen verbunden. Was also tun, um einen Nachfolger zu finden? Wie plant man eine Unternehmensübernahme am besten? Und wie sieht es mit der Finanzierung aus?

Diese und andere Fragen beleuchtet unser aktueller Geschäftsbericht. Außerdem stellen wir Ihnen einen

kleinen Querschnitt an erfolgreichen Unternehmerinnen und Unternehmern aus unserem Portfolio vor, die mutig genug waren, den Staffelstab zu übernehmen.

Früher oder später trifft es jede Unternehmerin und jeden Unternehmer: Sie beginnen sich Gedanken zu machen, wie es mit der eigenen Firma weitergehen soll, wenn der wohlverdiente Ruhestand mit großen Schritten näher rückt. Eine rechtzeitige Vorbereitung der Unternehmensnachfolge ist dabei das Gebot der Stunde. Doch was einfach klingt, ist in der Praxis oft ein vielschichtiger Vorgang, bei dem viele allgemeine wie auch individuelle Fragestellungen und emotionale Herausforderungen zu klären und zu meistern sind.

Eine Nachfolgeregelung ist nicht einfach mit einer Unterschrift erledigt. Sowohl Übergeber als auch Nachfolger haben oft ganz eigene Vorstellungen, die es gilt, auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen. Und dieser

”

Eine rechtzeitige Vorbereitung der Unternehmensnachfolge ist das Gebot der Stunde. Doch was einfach klingt, ist in der Praxis oft ein vielschichtiger Vorgang, bei dem viele allgemeine wie auch individuelle Fragestellungen und emotionale Herausforderungen zu klären und zu meistern sind.“

Dirk Buddensiek (links) und Guy Selbherr
Vorstände der Bürgschaftsbank und Geschäftsführer der MBG



Prozess benötigt auf beiden Seiten neben der eigentlichen Suche häufig viel Zeit. Steht ein Generationenwechsel erst einmal vor der Tür, kann eine zu spät begonnene Suche nach einem passenden Nachfolger zu einer echten Krise bis hin zur Betriebsaufgabe und dem Verlust von Arbeitsplätzen führen.

In Zeiten hoher Volatilität in den Märkten, politischer Unsicherheiten und weltweiter Krisen sind Sicherheit und Kontinuität ein hohes Gut. Gleichzeitig bedarf es der Weiterentwicklung bestehender Förderinstrumente. Wir setzen als Bürgschaftsbank und MBG alles daran, auch weiterhin ein verlässlicher Partner für kleine und mittlere Unternehmen im Land zu sein. Im vergangenen Jahr haben wir bei der Bürgschaftsbank 1.783 Vorhaben mit einem Volumen von 577,8 Mio. Euro unterstützt und bei der MBG 55 Vorhaben mit einem Beteiligungsvolumen von 18,2 Mio. Euro. Damit haben wir dazu beigetragen, 16.952 Arbeitsplätze zu sichern und 2.930 neu zu schaffen. Darunter waren Start-ups ebenso wie etablierte Unternehmen. Über 60 Prozent davon waren Unternehmensnachfolgen und Gründungen. Mit der Ende 2024 begonnenen Kooperation mit der KfW im neuen Angebot des ERP Förderkredits für Gründung und Nachfolge sind wir noch besser für die künftigen Finanzierungsanfor-

derungen gewappnet. Wir sind stolz darauf, die Unternehmen auf ihrem Zukunftskurs begleiten zu dürfen.

Eines ist jedenfalls klar: Ohne die Impulse und Unterstützung durch unser großes Netzwerk könnten wir unseren Förderauftrag nicht erreichen. In diesem Sinne möchten wir uns bei allen Partnern für die gewohnt konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit im Laufe des Jahres 2024 bedanken.

Ein besonderer Dank gilt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die sich mit Herzblut dafür einsetzen, kleine und mittelständische Unternehmen im Land voranzubringen.

Jetzt laden wir Sie aber erst einmal ein, mit uns einen Blick auf ein ereignisreiches Jahr 2024 zu werfen und mehr über das Thema Nachfolge zu erfahren.

Viel Vergnügen beim Lesen!

Dirk Buddensiek

Guy Selbherr

BÜRGSCHAFTSBANK BADEN-WÜRTTEMBERG

Wachstums- beschleuniger für den Mittelstand

Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg stärkt Unternehmen bei der Kreditaufnahme und steht als zuverlässiger Risikopartner an der Seite der Banken und Sparkassen. Beantragt ein Unternehmen bei seiner Hausbank einen Kredit und es fehlen Sicherheiten, kommt die Bürgschaftsbank ins Spiel.



1.783

bewilligte Bürgschaften und Garantien in 2024

Für Banken sind Finanzierungen bei schwachen oder fehlenden Sicherheiten trotz eines guten Geschäftskonzeptes häufig nicht einfach darzustellen. Auch entstehen bei wachstumsstarken Unternehmen, die jede Bank gerne begleiten möchte, schnell Blankoanteile, die weitere Finanzierungen einengen. Wir ermöglichen mit unseren Bürgschaften Vorhaben, die sonst gar nicht oder zu schlechten Bedingungen zustande kommen würden. Somit können Unternehmerinnen und Unternehmer Arbeitsplätze sichern, neue Stellen schaffen und unseren Wirtschaftsstandort weiter nach vorne bringen.

Wir sind wettbewerbsneutral und arbeiten eng mit allen Kreditinstituten zusammen. Auch in schwierigen Zeiten sind wir ganz im Sinne unseres Förderauftrags ein verlässlicher Partner. Betriebswirtschaftliche Kompetenz ist unsere Entscheidungsgrundlage.

Land und Bund unterstützen unsere Fördertätigkeit mit Rückbürgschaften, Rückgarantien und Steuerfreiheit. Unsere Gesellschafter sind Kammern, Verbände sowie die Spitzeninstitute der Kreditwirtschaft.

Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg ist deutschlandweit die größte Bürgschaftsbank. Wir sind Mitglied im Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V. (VDB). www.vdb-info.de



Mehr Infos zur Bürgschaftsbank Baden-Württemberg finden Sie auf buergschaftsbank.de.



Bürgschaften für alle unternehmerischen Anlässe und Wirtschaftszweige



MBG BADEN-WÜRTTEMBERG

Finanzierungspartner auch in herausfordernden Zeiten

Die MBG gehört zu den großen Beteiligungskapitalgebern in Baden-Württemberg. Sie ist ein neutraler und bankenunabhängiger Finanzierungspartner für den Mittelstand. Darüber hinaus ist die MBG Managementgesellschaft von Beteiligungsfonds. Aufgrund ihrer über 50-jährigen branchenübergreifenden Erfahrung mit Beteiligungskapital verfügt die MBG über ein breit verzweigtes, gewachsenes Netzwerk, von dem Finanzierungspartner, Gründerszene und Portfoliounternehmen gleichermaßen profitieren.



21,0

Mio. EUR bewilligtes Beteiligungsvolumen in 2024 incl. Mikromezzanin-Beteiligungen

Schwerpunkt der MBG ist die Bereitstellung von Mezzanin-Kapital in Form von typisch stillen Beteiligungen. Damit können die Unternehmen langfristige Wachstums- und Innovationsvorhaben, Unternehmensnachfolgen (MBO/MBI) und Existenzgründungen finanzieren. Für den Mikromezzanin-Fonds Deutschland ist die MBG der Ansprechpartner für Unternehmen aus Baden-Württemberg. Innovative Start-ups begleitet die MBG auch mit offenen Beteiligungen.

Im Bereich Venture Capital verwaltet die MBG mehrere Fonds. Ende 2022 hat sie den Start-up BW Innovation

Fonds mit weiteren institutionellen Investoren – insbesondere Banken, Versicherungen und Stiftungen – geschlossen. Der Start-up BW Innovation Fonds richtet sich vor allem an baden-württembergische Start-ups aus den Branchen Informations- und Kommunikationstechnologie, digitale Transformation, industrielle Innovation sowie Gesundheitswesen/Medizintechnik. Das Volumen des Fonds liegt unter Einbeziehung eines MBG Parallel-Invests bei rund 45 Mio. Euro. Außerdem ist Ende 2023 der Start-up BW Seed-Fonds gestartet. Sein Volumen liegt bei 12,5 Mio. Euro. Zielgruppe des Fonds, dessen Investor das Land Baden-Württemberg ist, sind baden-württembergische Technologie-Start-ups aller Cluster-Branchen in frühen Unternehmensphasen, die bislang nur eingeschränkten Zugang zu Venture Capital haben. Ein erster Prototyp oder die frühe Phase eines Proof of Concept sind Voraussetzung für dieses Programm. Die Investmenthöhe beträgt 300.000 Euro bis max. 1 Mio. Euro.

Die MBG ist Mitglied im Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V. (BVK) www.bvkap.de sowie im Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V. (VDB) www.vdb-info.de.



Mehr Infos zur MBG Baden-Württemberg finden Sie auf www.mbg.de.



Beteiligungen für alle unternehmerischen Anlässe und Wirtschaftszweige

Seed-
Phase

Start-up

Nachfolge

Expansion

Innovation

Nachfolger gesucht!

Irgendwann trifft es jeden Unternehmer – mal früher, mal später. Er sucht einen Nachfolger für sein Unternehmen. Die Gründe können vielfältig sein: In den meisten Fällen ist es altersbedingt, aber auch Krankheit oder neue Lebenspläne können dazu führen, dass ein Betrieb verkauft wird.

Doch einen geeigneten Nachfolger zu finden, wird immer schwieriger. Denn der demografische Wandel lässt die Gesellschaft immer älter werden, und diese Entwicklung wird sich in den nächsten Jahren noch verstärken. Je nach Quelle ist in den kommenden Jahren von 38.000 bis 100.000 Unternehmen pro Jahr auszugehen, die bundesweit einen Nachfolger suchen.



Viele Menschen bevorzugen zudem die Gründung eines Start-ups, weil sie es als hipper ansehen, eine Übernahme eines bewährten Unternehmens schätzen sie häufig als „old-school“ ein. Doch Nachfolgen bieten auch viele Vorteile, die man nicht unterschätzen sollte:

Anders als bei einer Neugründung überspringt man die Aufbauphase, man profitiert von einem laufenden Geschäftsbetrieb mit all seinen Strukturen und Prozessen. Außerdem übernimmt man die Mitarbeiter, die Lieferanten und den Kundenstamm gleich mit. Und man verfügt über die vorhandenen Maschinen und das gesamte Inventar. Viele Punkte, die für eine Nachfolge sprechen.

Gerade kleine und mittlere Betriebe sind das Rückgrat unserer Wirtschaft in Baden-Württemberg und in ganz Deutschland. Eine funktionierende Wirtschaftsstruktur ohne den Mittelstand ist nicht vorstellbar. So spielen sie bei der Erhaltung des Wirtschaftswachstums und Wohlstandes eine entscheidende Rolle. Nur mit Hilfe der KMU können

die Wertschöpfungsketten und Arbeitsplätze im Land garantiert werden. Der Mittelstand gilt nicht zuletzt als Innovations- und Technologiemosor. Umso wichtiger, dass der Fortbestand der kleinen und mittelständischen Unternehmen gesichert bleibt. Und das funktioniert nur, wenn sich ein geeigneter Nachfolger findet.

Viele Übergeber machen den Fehler, dass sie sich zu spät um ihre Nachfolgeregelung kümmern. Dies kann viele verschiedene Gründe haben. Die emotionale Komponente spielt jedoch sicherlich mit eine Rolle. So fällt es vielen von ihnen schwer, ihr Lebenswerk in andere Hände zu übergeben. Und sie wollen natürlich sicher sein, dass der „Neue“ wirklich passt.

Damit die Übergabe aber gelingt, ist es notwendig, sie mindestens fünf Jahre im Voraus zu planen. Je weiter im Voraus, desto besser. Denn schließlich ist es längst nicht mit der Auswahl des Nachfolgers getan. Die Übergabe muss akribisch vorbereitet werden.

„Dennoch ist es ein Unterschied, ob man andere berät, oder ob man für sich selbst so eine große Entscheidung treffen muss.“

Marcel Brinkwirth übernahm 2023 die Eisenmann Exhaust Systems GmbH. Mehr zum Unternehmen erfahren Sie auf Seite 44.

Zunächst muss sich der Firmeninhaber Gedanken machen, aus welchem Personenkreis der Übernehmer stammen könnte. Gibt es jemanden aus der Familie, der geeignet sein könnte, beispielsweise die Kinder? Oder eine Führungskraft aus dem Unternehmen? Oder muss man extern suchen? In den beiden ersten Fällen fällt die Übergabe wahrscheinlich leichter, da bereits ein Vertrauensverhältnis besteht und dem Nachfolger schon Strukturen und Prozesse bekannt sind. Bei einem Fremden muss das Vertrauen erst noch aufgebaut werden, und die Einarbeitungszeit dürfte weitaus länger dauern.

Wunsch und Realität klaffen hier aber wie so oft im Leben auseinander: Heutzutage finden viele Betriebe keinen Nachfolger innerhalb des Familien- oder internen Kreises. Also muss extern gesucht werden. Hierfür gibt es verschiedene Möglichkeiten wie Web-Portale, Beratung durch die Kammern, Vermittlung durch Fachverbände und ggf. auch durch Personalvermittlungsunternehmen. Anzeigen in Wirtschafts- und Fachzeitschriften oder durch Networking auf einschlägigen Events sind weitere Möglichkeiten (siehe Seiten 26 und 39).

Für die Auswahl sind verschiedene Faktoren ausschlaggebend: Auf Führungserfahrung, Branchen-Expertise, fachliche und kaufmännische Kenntnisse, aber auch auf die Persönlichkeit sollte geachtet werden. Der Übernehmer sollte zum Unternehmen passen, und die Chemie zwischen Verkäufer und Käufer muss stimmen, vor allem, wenn der Übergeber noch – zumindest eine Zeit lang – im Unter-

nehmen mitarbeiten wird. Je besser der Nachfolger zum Unternehmen passt, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass er schnell und gut von den Mitarbeitenden akzeptiert wird.

Unternehmenswert versus Verkaufspreis

Ein besonders wichtiger Faktor beim Übernahmeprozess ist natürlich der Unternehmenswert, da er für die Preisverhandlung relevant ist. Doch wie verhält es sich damit? Eigentlich ist es ganz einfach: Der Verkaufspreis ist der Gesamtbetrag, der beim Verkauf eines Unternehmens zum Ende des Prozesses erzielt wird. Der Unternehmenswert ist ein theoretischer Wert, den der Unternehmer seiner Firma beimisst. Er kann berechnet werden, wird jedoch durch subjektive Einschätzungen beeinflusst und dient zur ersten richtungsweisenden Bewertung eines Unternehmens.

Darüber hinaus ist der angegebene Wert des Unternehmens häufig die Grundlage für den potenziellen Käufer, um eine Finanzierung zu erhalten.

Wichtig ist, sich über die Bemessung des Unternehmenswertes gut zu informieren und beraten zu lassen. Denn wenn man den Wert unrealistisch einschätzt, kann es den Verkaufsprozess und das Finden potenzieller Käufer beeinflussen oder auch hinauszögern. Der Unternehmenswert ist jedoch in diesem Sinne keine allgemein objektive Größe und kann sich anhand von verschiedensten Faktoren verändern.



Aus unserer Förderung
Quantum aus Donaueschingen unterstützt Menschen und Firmen dabei, die 4. Industrielle Revolution erfolgreich zu meistern.

Bürgschaftsbank und MBG Baden-Württemberg unterstützten Dr. Thorsten Gerberich bei der Übernahme.



Was ist mein Unternehmenswert?

Rund ein Drittel der von den Bürgschaftsbanken und Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen) begleiteten Vorhaben sind Unternehmensnachfolgen. Die Institute unterstützen dabei den Käufer bzw. die Käuferin u.a. bei der Finanzierung des Kaufpreises. Da der Unternehmenswert für den Kaufpreis eine zentrale Rolle spielt, haben die Bürgschaftsbanken und MBGen mit den Initiatoren des Unternehmenswertrechners der Unternehmenswerkstatt Deutschland (UWD) eine Kooperation geschlossen. Mit dem Rechner erhalten die Verkäufer schnell, einfach und kostenlos eine grobe Ersteinschätzung des Unternehmenswertes.

Hier geht es zum Unternehmenswertrechner:
<https://unternehmenswertrechner.ermoeglicher.de/unternehmenswertrechner>



Wie wird der Unternehmenswert ermittelt?

Der Unternehmenswert ist relativ einfach zu berechnen, wenn man weiß, wie. Hierfür stehen unterschiedliche Methoden zur Auswahl. Das Ertragswertverfahren ist dabei eines der gängigsten. Man muss berücksichtigen, dass individuelle Emotionen des Unternehmers bei den Angaben eine Rolle spielen und diese beeinflussen können. Es handelt sich um subjektive Annahmen und Einschätzungen über das laufende Geschäft, den Markt und die künftigen Entwicklungen.

Auch können sich die Herangehensweisen von Käufer und Verkäufer diesbezüglich unterscheiden. Der Unternehmer, der für sein Lebenswerk eine Nachfolge sucht, blickt eher auf seine Leistung zurück. Ein Käufer kalkuliert, was ihm das Unternehmen in der Zukunft einbringen kann.

Zudem macht es einen Unterschied, nach welchem Ansatz man sein Unternehmen bewertet. Nicht jeder Ansatz passt für jedes Unternehmen gleich gut.

Beispiele: Der ertragsorientierte Ansatz berechnet die künftige geschätzte Gewinnausschüttung an die Investoren und eignet sich für etablierte Unternehmen, die regelmäßige Gewinne erwirtschaften.

Der Substanzwert-Ansatz berechnet den Nettovermögenswert, also den gegenwärtigen Marktwert aller Aktiven abzüglich Schulden, Verbindlichkeiten und Steuern. Dieser Ansatz ist ideal für Firmen mit realen Vermögenswerten wie zum Beispiel Immobilienholdings.

Beim Multiplikatoren-Ansatz ist der Unternehmenswert ein Mehrfaches des EBIT oder EBITDA. Der Multiplikator wird aus vergleichbaren Unternehmen und aktuellen Transaktionen ermittelt.

Die drei genannten Methoden haben nur einen richtungsweisenden Charakter. Das bedeutet, dass sie nur relativ grobe Werte liefern, da externe Faktoren, wie die wirtschaftliche Lage und die Stärke des Wettbewerbs, den Unternehmenswert mitgestalten und sich ändern können.

65 %

Bei rund 65 % der Unternehmen ist der Umsatz zwei Jahre nach der Übernahme angestiegen. Bei 4 % der Unternehmen hat er sich mindestens verdreifacht.



Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg

Für eine etwas detailliertere Bewertung kann man beispielsweise das Discounted-Cash-Flow-Verfahren anwenden, das sich besonders für Unternehmen in einem stetigen Wachstum anbietet.

Die Unternehmensbewertung ist komplex und umfangreich, doch gleichermaßen essenziell für den weiteren Verkaufsprozess. Deshalb lohnt sich eine professionelle Beratung hier in jedem Fall.

Eine erste Indikation für den Unternehmenswert können auch sogenannte Unternehmenswertrechner im Internet liefern wie beispielsweise die Unternehmenswerkstatt der IHK in Baden-Württemberg.

Doch warum weicht am Ende der Preis vom Wert ab? Meist liegt den Verkaufsverhandlungen zwischen Käufer und Verkäufer ein gesetzter Mindestwert des Verkäufers zu Grunde. Dieser stützt sich auf der indikativen Unternehmensbewertung.

Während der Kaufpreisverhandlungen ist es das Ziel, dass beide Parteien sich auf einen Festbetrag einigen können, damit ein Kauf stattfinden kann. Damit eine Einigung gelingt, muss der Käufer eine ähnliche Wertvorstellung des Unternehmens haben.

Die Preisgestaltung

Der endgültige Verkaufspreis hängt von verschiedenen Dingen ab: Auch Käufer handeln nach ihren individuellen Interessen. Hat das Unternehmen in den Augen der Interessierten großes Marktpotenzial, so messen sie ihm einen höheren Wert zu, was zu einem höheren Kaufpreis führen kann.

Je mehr Nachfrage besteht, desto mehr lassen sich Rückschlüsse darauf ziehen, dass das Unternehmen eine attraktive Investition darstellt. Ist das Unternehmen für eine Vielzahl an potenziellen Käufern interessant, so steigt der Unternehmenswert automatisch an.

Bei einem größeren Kreis an möglichen Übernehmern kann auch die Durchführung eines Bieterwettbewerbs Sinn machen. Dieser bringt einige Vorteile mit sich: Zum einen findet so ein vergleichsweise schneller und effizienter Verkaufsprozess durch gesetzte Stichtage zum Abgeben der Angebote statt. Des Weiteren kann der Käufer so ebenfalls den Prozess noch aktiver steuern, indem er beispielsweise individuelle Deadlines setzt. Aus dem stetigen Überbieten der Interessenten ergibt sich zumeist ein höherer Verkaufserlös; und der Verkäufer kann eine subjektive Wahl aus einer Auswahl an möglichen Käufern treffen. Je nachdem, welcher für ihn die perfekte Nachfolge nach seinen individuellen Kriterien darstellt. Allerdings wird dieses Szenario aufgrund des demografischen Wandels immer seltener. Meist ist es – wie bereits erwähnt – nicht so leicht, überhaupt einen Nachfolger zu finden.

„Wie komplex dieser ganze Prozess war, zeigt sich daran, dass wir nach der finalen Entscheidung immer noch ein Jahr gebraucht haben, bis wirklich alles für beide Seiten gepasst hat.“

Mehr zu Sofia Letica und Max Faller von der Agentur Glanzmann Schöne Design auf Seite 52.

Neben Angebot und Nachfrage spielen noch weitere Faktoren bei der Preisgestaltung eine Rolle: Je komplexer das Unternehmen aufgestellt ist, desto früher sollte man sich auf den Verkaufsprozess vorbereiten. Hat der Käufer nicht das Gefühl, alle Aspekte sowie mögliche Risiken und Sachverhalte des Unternehmens aufgrund der hohen Komplexität überblicken zu können, desto größer ist für ihn das Risiko. Seine Kaufbereitschaft kann dadurch negativ beeinflusst werden. Durch eine klare und umfassende Offenlegung komplexer Prozesse lassen sich Unsicherheiten auf Käuferseite minimieren.

Kunden- und Lieferantenbeziehungen, das Marktumfeld, das Image, besondere Erfolge des Unternehmens – das alles spielt beim Unternehmenswert und den Preisverhandlungen eine Rolle.

Der größte Feind des Unternehmers ist Zeitdruck. Wenn man seinen Betrieb rasch verkaufen möchte oder muss, riskiert man, nicht dessen volles Potenzial ausschöpfen zu können. Man sollte bereits vor den Verkaufsverhandlungen das Unternehmen „auf Vordermann bringen“. Dazu gehören unter anderem das Lösen von Abhängigkeiten und die Optimierung vorherrschender Prozesse und Strukturen.

Die Vorbereitung ist also das A und O für einen möglichst hohen Verkaufspreis. Die Beauftragung eines externen Beraters trägt hier auch zu einer möglichst objektiven und damit realistischen Betrachtungsweise bei. Ein guter Berater kann außerdem im Vorfeld dabei helfen, das Unternehmen für den Verkauf fit zu machen, so dass der optimale Verkaufspreis erzielt werden kann.

Die Finanzierung

Der (potenzielle) Übernehmer muss sich seinerseits frühzeitig um die Finanzierung kümmern, denn in den seltensten Fällen ist genug Eigenkapital vorhanden, um den kompletten Verkaufspreis selbst stemmen zu können. Verschiedene Finanzierungsformen stehen am Markt zur Verfügung (siehe Seite 31). Auch hier macht es Sinn, sich gründlich informieren und beraten zu lassen. Der Übernahmepreis und die daraus resultierende Finanzierung dürfen die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Unternehmens nicht überfordern. Neben Zins und Tilgung für die Übernahmefinanzierung muss noch genügend Liquidität verbleiben, um den laufenden Geschäftsbetrieb und das betriebliche Wachstum finanzieren zu können. Die Banken und Förderinstitute analysieren hier die bisherige betriebliche Entwicklung und die Zukunftsperspektiven des zu übernehmenden Betriebes. Das Ergebnis ist Basis für die Beurteilung der Angemessenheit des Kaufpreises. Ist man sich über den Verkaufspreis einig und die Finanzierung ist gesichert, ist das Ende der Fahnenstange aber noch lange nicht erreicht. Für beide Seiten bedeutet es immer noch einen langen Weg mit viel Arbeit, bis die Übergabe stattfinden kann.

Kommunikation ist alles

Für den Erfolg der Übernahme ist es entscheidend, dass der Nachfolger frühzeitig das Unternehmen, das Management-Team und die Belegschaft kennenlernt. Er sollte möglichst früh in die Prozesse und Entscheidungen eingebunden werden. Eine offene Kommunikation und Transparenz sind hier besonders wichtig. Auch Bedenken sollten von beiden Seiten geäußert werden können. Nur so lässt sich ein Konsens finden und Vertrauen aufbauen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollten ebenfalls möglichst früh über das Geplante informiert werden. Nur so lassen sich Spekulationen, Misstrauen und unnötige Ängste vermeiden. Und natürlich müssen auch Kunden, Lieferanten und andere externe Stakeholder von dem Verkauf rechtzeitig erfahren. Es ist immer schlecht, wenn die „Beteiligten“ es beispielsweise aus der Presse erfahren. Auf beiden Seiten ist eine Übernahme herausfordernd



Laura Gamp übernahm mit nur 24 Jahren ein Fitness-Studio, nachdem sie mehrere Jahre im Unternehmen gearbeitet und ihr Duales Studium in Fitnessökonomie dort absolviert hat.

und aufregend, wenn auch aus verschiedenen Gründen.

Harter Cut oder sanfter Übergang?

Eine Frage, die sich Verkäufer und Käufer auch noch stellen müssen, ist, ob es einen harten Cut oder einen koordiniert gemeinsamen Übergang geben soll. Sprich: Arbeitet der bisherige Inhaber noch im Unternehmen mit, beispielsweise als Geschäftsführer oder projektbezogen, oder verlässt er das Unternehmen zu einem bestimmten Stichtag nach der Transaktion. Das ist alles Geschmacksache. Beides kann Vorteile haben: Bleibt der Verkäufer noch im Unternehmen kann er mit Rat und Tat zur Seite stehen und den Nachfolger unterstützen. Zieht er sich sofort komplett zurück, ist es für den neuen Inhaber vielleicht einfacher, Dinge zu verändern.

Fazit

Unternehmensübernahmen sind komplexe, jahrelange Prozesse. Ihr Erfolg steht und fällt mit einer guten Vorbereitung auf beiden Seiten, einer offenen, transparenten Kommunikation und der Fähigkeit der Beteiligten, sich auf das Gegenüber einzulassen. Wenn sie gelingen, tragen sie maßgeblich zum Wohlstand und zur nachhaltigen Sicherung des Wirtschaftsstandortes bei. Denn ohne den traditionsreichen Mittelstand geht es nicht.

Schritt für Schritt zur Nachfolge



Schritt

1

Die Suche nach einem passenden Unternehmen

Der erste Schritt zur erfolgreichen Unternehmensnachfolge besteht darin, ein Unternehmen zu finden, mit dem man sich identifizieren kann. Es ist wichtig, dass die Chemie zwischen dem scheidenden Geschäftsführer und seinem Nachfolger stimmt. Der Übernehmer sollte die Vision und die Ziele des Unternehmens teilen und in der Lage sein, die Verantwortung zu übernehmen. Um ein potenzielles Unternehmen zu finden, können Nachfolger unterschiedliche Wege nutzen. So gibt es verschiedene Nachfolgebörsen wie nexxt-change, die Unternehmensinhaber und potenzielle Übernehmer zusammenbringen. Daran beteiligen sich auch die Banken. Und auch die Bürgschaftsbanken sind auf regionalen Plattformen vertreten und arbeiten ebenfalls intensiv bei regionalen Initiativen der Partnerbanken und Netzwerke mit. Es kann zudem sinnvoll sein, sich an Berater oder Experten zu wenden, die bei der Identifizierung und Auswahl eines geeigneten Unternehmens unterstützen können.

Schritt

2

Die Finanzierung und die Bewertung des Unternehmens

Um eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge zu gewährleisten, ist es wichtig, das Unternehmen zu bewerten und einen realistischen Verkaufspreis festzulegen. Die Bewertung des Unternehmens sollte auf verschiedenen Faktoren basieren, wie zum Beispiel dem finanziellen Zustand, den Vermögenswerten, den laufenden Verträgen und den zukünftigen Geschäftsaussichten. Es kann hilfreich sein, externe Experten oder Berater hinzuzuziehen, um eine objektive Bewertung des Unternehmens vorzunehmen. Diese können auch bei der Festlegung eines realistischen Verkaufspreises unterstützen, der sowohl für den scheidenden Geschäftsführer als auch für den Nachfolger fair ist. Um eine erste Indikation des Kaufpreises zu erhalten, bieten die Bürgschaftsbanken und MBGen den Unternehmenswertrechner an (siehe Seite 22).

Schritt

3

Die Erstellung eines Nachfolgeplans, der die Übergabe des Unternehmens regelt

Ein Nachfolgeplan ist ein wesentlicher Bestandteil einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge. In diesem Plan sollten alle wichtigen Schritte und Maßnahmen festgelegt werden, die für eine reibungslose Übergabe des Unternehmens erforderlich sind. Der Nachfolgeplan sollte auch die Aufgaben und Verantwortlichkeiten des scheidenden Geschäftsführers und des Nachfolgers klar definieren. Es ist wichtig, dass der Nachfolgeplan flexibel ist und bei Bedarf angepasst werden kann. Der Plan sollte auch eine klare Zeitlinie enthalten, die die verschiedenen Phasen der Nachfolge regelt, wie zum Beispiel die Vorbereitung, die Übergabe und die Einarbeitung des Nachfolgers.

Schritt

4

Die Sicherstellung einer reibungslosen Übergabe der Verantwortlichkeiten und Aufgaben

Ein reibungsloser Übergang der Verantwortlichkeiten und Aufgaben ist entscheidend für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge. Der scheidende Geschäftsführer sollte sicherstellen, dass der Nachfolger alle erforderlichen Informationen, Kenntnisse und Fähigkeiten hat, um seine neuen Aufgaben erfolgreich zu erfüllen. Der scheidende Geschäftsführer sollte den Nachfolger aktiv in die Geschäftsprozesse einbinden und ihm die Möglichkeit geben, praktische Erfahrungen zu sammeln.

Schritt

5

Die Einbindung des Nachfolgers in die Unternehmenskultur und die Einführung in die Geschäftsprozesse

Um eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge zu gewährleisten, ist es wichtig, den Nachfolger in die Unternehmenskultur einzubinden und ihm die Geschäftsprozesse näherzubringen. Der Nachfolger sollte die Werte, Normen und Traditionen des Unternehmens verstehen und in der Lage sein, diese fortzuführen. Es kann hilfreich sein, dem Nachfolger die Möglichkeit zu geben, sich mit den Mitarbeitern und anderen wichtigen Stakeholdern des Unternehmens vertraut zu machen. Dies kann durch gemeinsame Meetings, Schulungen oder Team-Building-Maßnahmen erreicht werden.

Schritt 6

Die Sicherstellung einer ausreichenden finanziellen Absicherung des scheidenden Geschäftsführers

Die finanzielle Absicherung des scheidenden Geschäftsführers ist ein wichtiger Aspekt der Unternehmensnachfolge. Der scheidende Geschäftsführer sollte sicherstellen, dass er nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen über ausreichende finanzielle Mittel verfügt, um seinen Lebensunterhalt zu bestreiten. Es kann sinnvoll sein, frühzeitig finanzielle Planungen und Vorsorgemaßnahmen zu treffen, wie zum Beispiel die Bildung einer privaten Altersvorsorge oder die Absicherung durch Versicherungen. Es kann auch ratsam sein, einen Finanzexperten oder Berater hinzuzuziehen, um die finanzielle Absicherung zu optimieren.

Schritt 7

Die Kommunikation der Nachfolgepläne an die Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten

Die Kommunikation der Nachfolgepläne an die Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten ist ein wichtiger Schritt, um Vertrauen und Transparenz zu schaffen. Es ist wichtig, dass alle relevanten Stakeholder über die geplante Nachfolge informiert werden und die Möglichkeit haben, Fragen zu stellen oder Bedenken zu äußern. Die Kommunikation kann auf verschiedene Weise erfolgen, wie zum Beispiel durch persönliche Gespräche, Mitarbeitermeetings, Rundschreiben oder Pressemitteilungen. Es ist wichtig, dass die Kommunikation klar, ehrlich und zeitnah erfolgt.

Aus unserer Förderung

2023 übernahm Laura Haudel erfolgreich die erste reserve personalservice GmbH in Karlsruhe. Die damals 37-Jährige war zu diesem Zeitpunkt bereits seit über 10 Jahren im Unternehmen tätig.

2025 erhielt erste reserve die Auszeichnung „WORLD'S BEST EMPLOYER“.



Schritt 8

Die Begleitung des Nachfolgeprozesses durch externe Experten und Berater

Die Begleitung des Nachfolgeprozesses durch externe Experten und Berater kann hilfreich sein, um eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge zu gewährleisten. Externe Experten können wertvolle Unterstützung und Beratung bieten, insbesondere in den Bereichen Bewertung, Vertragsrecht, Steuern und Finanzen.

Es kann sinnvoll sein, frühzeitig externe Experten oder Berater hinzuzuziehen, um den Nachfolgeprozess von Anfang an professionell zu begleiten.

Schritt 9

Die Überwachung und Anpassung des Nachfolgeplans während des Übergangsprozesses

Während des Übergangsprozesses ist es wichtig, den Nachfolgeplan zu überwachen und bei Bedarf anzupassen. Es können unvorhergesehene Herausforderungen oder Veränderungen auftreten, die eine Anpassung des Plans erforderlich machen. Es ist wichtig, regelmäßige Überprüfungen und Evaluierungen durchzuführen, um sicherzustellen, dass der Nachfolgeprozess reibungslos verläuft. Dabei sollten alle relevanten Stakeholder einbezogen werden, wie zum Beispiel der scheidende Geschäftsführer, der Nachfolger, die Mitarbeiter und die externen Experten.

Schritt 10

Die Anerkennung des scheidenden Geschäftsführers und die Etablierung des neuen Führungsteams

Der letzte Schritt zur erfolgreichen Unternehmensnachfolge besteht darin, den scheidenden Geschäftsführer angemessen zu würdigen und anzuerkennen. Er hat das Unternehmen über einen längeren Zeitraum geprägt und verdient eine ansprechende Verabschiedung. Es kann sinnvoll sein, eine Abschiedsfeier oder eine andere Form der Anerkennung zu organisieren, um den scheidenden Geschäftsführer gebührend zu würdigen. Gleichzeitig sollte das neue Führungsteam etabliert werden, um einen nahtlosen Übergang zu gewährleisten.

Unternehmen brauchen Nachfolger – Nachfolger brauchen Geld

Verkäufer und Käufer – das sind zwei Seiten der Medaille: Während der bisherige Inhaber einen möglichst hohen Kaufpreis veranschlagen möchte, will der Übernehmer so wenig wie möglich bezahlen. Verständlich. Doch ganz gleich, wie hoch oder wie niedrig der Kaufpreis ist, in den seltensten Fällen kann der Käufer diesen komplett aus der eigenen Tasche, also mit eigenem Kapital, stemmen. Es müssen Alternativen her. Die gute Nachricht: Es gibt heute viele verschiedene Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten. In den meisten Fällen kommt ein Finanzierungsmix aus Eigen- und Fremdkapital zum Zuge.

Damit der Übernehmer die für sich am besten passende Finanzierung findet, lohnt sich der Weg zu einem externen Berater. Er kann die Ansprache der Finanzierungspartner orchestrieren und begleiten sowie in Gesprächen und Verhandlungen unterstützen. Außerdem gilt auch hier: Information ist alles. Wichtig ist, sich bestmöglich über alle möglichen Finanzierungsvarianten zu erkundigen, staatliche Zuschüsse auszuloten und vor allem die Konditionen zu vergleichen – sprich: Wer den Markt sondiert und mit mehreren Finanzierungspartnern spricht, kennt die Bandbreite der angebotenen Konditionen. Da es um große Summen geht, machen kleine Unterschiede bei Zinssätzen, Laufzeiten oder sonstigen Bedingungen oft einen großen Unterschied.

Aber nicht allein die Zins- und Vergütungskomponenten sind entscheidend für die Wahl des passenden Instruments – auch dessen Flexibilität sollte beachtet werden.

Das Finden der optimalen individuellen Finanzierung – egal ob Eigen- oder Fremdkapital oder eine Mischung aus beidem – ist bei der Unternehmensnachfolge ein wesentlicher Meilenstein am Ende eines oft jahrelangen Prozesses.

1,48

Mio. Euro beträgt der mittlere Umsatz im Jahr nach der Übergabe im Ländle.



Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg



Finanzierungsformen unter der Lupe

Beispiel Eigenkapitalfinanzierung

Eigenkapitalfinanzierung bedeutet, dass der Nachfolger eigenes Kapital oder das von Investoren in das Unternehmen einbringt. Diese Finanzierungsform bietet den Vorteil, dass kein Zins- oder Rückzahlungsdruck besteht. Allerdings kann dies auch bedeuten, dass Unternehmensanteile und damit Mitspracherechte abgegeben werden müssen. Typische Strategien sind die Finanzierung durch Ersparnisse, die Beteiligung von Business Angels oder Beteiligungsgesellschaften.

Eine Sonderform sind die stillen Beteiligungen, wie sie auch die MBG Baden-Württemberg anbietet. Sie verändern nicht die Gesellschafterstruktur und damit die Anteilsverhältnisse im Unternehmen. Der Unternehmer hat damit weiterhin die Kontrolle darüber, wer zum Gesellschafterkreis gehört und wer nicht. Er muss also nicht fürchten, durch die Aufnahme eines stillen Gesellschafters weitere mitbestimmende Personen in das Unternehmen zu holen.

Außerdem bedeuten stille Beteiligungen langfristiges, verlässliches Kapital, das auch im Falle einer eventuellen wirtschaftlichen Verschlechterung der Unternehmenssituation nicht einfach so gekündigt werden kann. Das gibt in der Krise Sicherheit. Das bedeutet: Stille Beteiligungen werden grundsätzlich eingegangen mit einer langfristigen Perspektive, nicht mit kurzfristigem Blick auf „schnelle Erträge“.

Beispiel Fremdkapitalfinanzierung

Bei der Fremdkapitalfinanzierung werden externe Mittel, meist in Form von Krediten oder Darlehen, aufgenommen. Der Vorteil dieser Finanzierungsform ist, dass der Nachfolger die volle Kontrolle über das Unternehmen behält. Der Nachteil sind die Verpflichtungen zur Zinszahlung und Rückzahlung der Darlehen.

Häufig verfügen potenzielle Übernehmer nicht über ausreichend Sicherheiten. Für Banken sind Finanzierungen bei schwachen oder fehlenden Sicherheiten verbunden mit hohen Blankoanteilen trotz eines guten Geschäftskonzeptes oft nicht einfach darzustellen. Hier kommt die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg mit ihren Bürgschaften und Garantien ins Spiel.

Die unterschiedlichen Finanzierungsinstrumente bauen in der Praxis aufeinander auf: Bank- und Förderkredite sowie Bürgschaften erleichtern die Suche nach privatem Mezzanin- und Beteiligungskapital. Mit gestärkter Eigenkapitalquote ist es wiederum einfacher, an zinsgünstige Bankkredite zu gelangen. Daher ist der Mix aus beidem sinnvoll.

Selbstverständlich gibt es sowohl bei der Eigen- als auch bei der Fremdfinanzierung noch viele weitere Möglichkeiten. Daher ist eine gute Information darüber unerlässlich, um die für sich passende zu finden.

Welche Formen der Nachfolgeregelung gibt es?

Wer sein Unternehmen veräußern will, hat mehrere Möglichkeiten. Jede davon bietet Vor-, aber auch Nachteile. Hier eine Übersicht.



1. Die familieninterne Nachfolge

Bei der familieninternen Nachfolge – im Fachjargon auch Family-Buy-Out genannt – überträgt der scheidende Inhaber sein Unternehmen auf ein oder mehrere Familienmitglieder.

Vorteile

- Das Unternehmen bleibt in der Familie.
- Eine langsame und langfristige Heranführung des Nachfolgers an seine Aufgaben ist möglich.
- Die Übergabe kann in mehreren Stufen erfolgen: Mitarbeiter, Geschäftsführer, Minderheitsbeteiligung, Mehrheitsbeteiligung.
- Unterschiedliche Arten der Übertragung, wie Kauf auf Raten oder Schenkung, sind möglich.

Nachteile

- Gibt es mehrere Kinder, stellt sich die Frage, wer die Nachfolge antritt. Ausgleichszahlungen können hier eine Option sein.
- Die Entscheidungsfindung für einen geeigneten Nachfolger aus der Familie ist oft sehr emotional.



2. Nachfolgeregelung durch leitende Angestellte

Beim sogenannten Management-Buy-Out übernimmt ein leitender Angestellter die Firma. Die Finanzierung erfolgt hier meist aus Fremdkapital. Hier gibt es mehrere Möglichkeiten, beispielsweise öffentliche Förderprogramme, eine Bankenfinanzierung oder ein Verkäuferdarlehen.

Vorteile

- Die Nachfolge durch einen leitenden Angestellten zeugt von einer weitsichtigen Personalplanung. Und der Vorteil ist, dass eine Führungspersönlichkeit das Unternehmen auch sehr gut kennt.

- Die Vertrauensbildung von Seiten der Belegschaft zum Nachfolger ist in den meisten Fällen größer als bei einer externen Besetzung.
- Gegebenenfalls können in diesen Fällen notwendige Umstrukturierungen schneller umgesetzt werden.

Nachteile

- Die Trennung von Lebenswerk und Familie ist ein großer Schritt und mit noch mehr Emotionen behaftet.
- Die Frage der Finanzierung wird schwieriger sein.



3. Nachfolgeregelung durch eine externe Person

Beim sogenannten Management-Buy-In übernimmt eine externe Person das Unternehmen.

Vorteile

- Eine externe Person wird frische Ideen einbringen, die zu Wettbewerbssprüngen und zur Weiterentwicklung des Betriebs führen können.

Nachteile

- Das Vertrauen der Mitarbeiter an den neuen Inhaber muss erst noch wachsen.
- Ggf. birgt die Zusammenarbeit zwischen neuer Führungskraft und dem im Unternehmen verbleibenden Führungspersonal mehr Konfliktpotenzial.
- Die externe Person benötigt mehr Zeit, um sich einzuarbeiten, da sie erst alle Prozesse und Strukturen kennenlernen muss.



4. Firmeninterne und externe Nachfolger

Beim sogenannten Buy-In-Management-Buy-Out übernehmen sowohl firmeninterne als auch externe Nachfolger das Unternehmen.

Vorteile

- Die Variante Buy-In-Management-Buy-Out erhöht die Chancen für eine erfolgreiche Unternehmenszukunft, sofern das neue Führungsteam respektvoll und harmonisch zusammenarbeitet.

Nachteile

- Hier treffen unterschiedliche Führungsstile und verschiedene strategische Ausrichtungen aufeinander. Das birgt ein höheres Konfliktpotenzial. Damit umzugehen erfordert von beiden Seiten Gesprächs- und Kompromissbereitschaft.



5. Gesellschaftsanteile zurückkaufen

Beim Owner-Buy-Out wird der Verkäufer Minderheitsgesellschafter am Unternehmen, indem er Gesellschaftsanteile von seinem Nachfolger zurückkauft.

Vorteile

- In diesem Fall bleibt der Verkäufer Teil der Firma und hat noch ein Mitspracherecht.

Nachteile

- Der Verkäufer muss sich den Entscheidungen des Nachfolgers und Mehrheitseigners beugen.



6. Unternehmen verkaufen

Beim Plant-Buy-Out wird das Unternehmen an einen Konkurrenten verkauft.

Vorteile

- Der Wettbewerber, der das Unternehmen übernimmt, kann sich vergrößern und dadurch seine Marktposition stärken.
- Im besten Fall sichert das Arbeitsplätze.

Nachteile

- Das etablierte Unternehmen geht komplett im Wettbewerber auf. Das kann bedeuten, dass auch der Name und die Ideologie des Unternehmens verschwinden.
- Die Arbeitsplätze der Mitarbeiter sind möglicherweise langfristig nicht sicher.
- Hier ist die emotionale Hürde noch größer.



7. Verkauf an Finanzinvestoren

Beim Institutional-Buy-Out übernehmen Finanzinvestoren das Unternehmen.

Vorteile

- Investoren investieren zumeist Kapital, um das Unternehmen weiterzuentwickeln und es wachsen zu lassen.
- Oft werden den Führungskräften auch Beteiligungen am Unternehmen angeboten.

Nachteile

- Investoren tendieren häufig zu Maßnahmen, die vor allem den Gewinn maximieren.
- Der Führungsstil und die Risikobereitschaft von Investoren können das Betriebsklima auch negativ beeinflussen.



8. Die Stiftung

Die Besonderheit der Stiftung ist ihre Autonomie – sie kennt weder Anteilseigner noch Mitglieder. Das in eine Stiftung eingebrachte Vermögen wird per Satzung einem festgelegten Zweck gewidmet.

Bei dieser Form der Nachfolgeregelung gibt man die Eigentumsstellung an dem Unternehmen auf und überträgt diese auf die Stiftung. Ob der bisherige Inhaber sich danach in der Stiftung oder im Unternehmen weiterhin engagiert, hängt ganz von dem Willen und der Gestaltung ab. Hier gibt es keine Vorgaben, aber es ist möglich, dass er als noch lebender Stifter auf einer der beiden Ebenen Mitspracherechte hat.

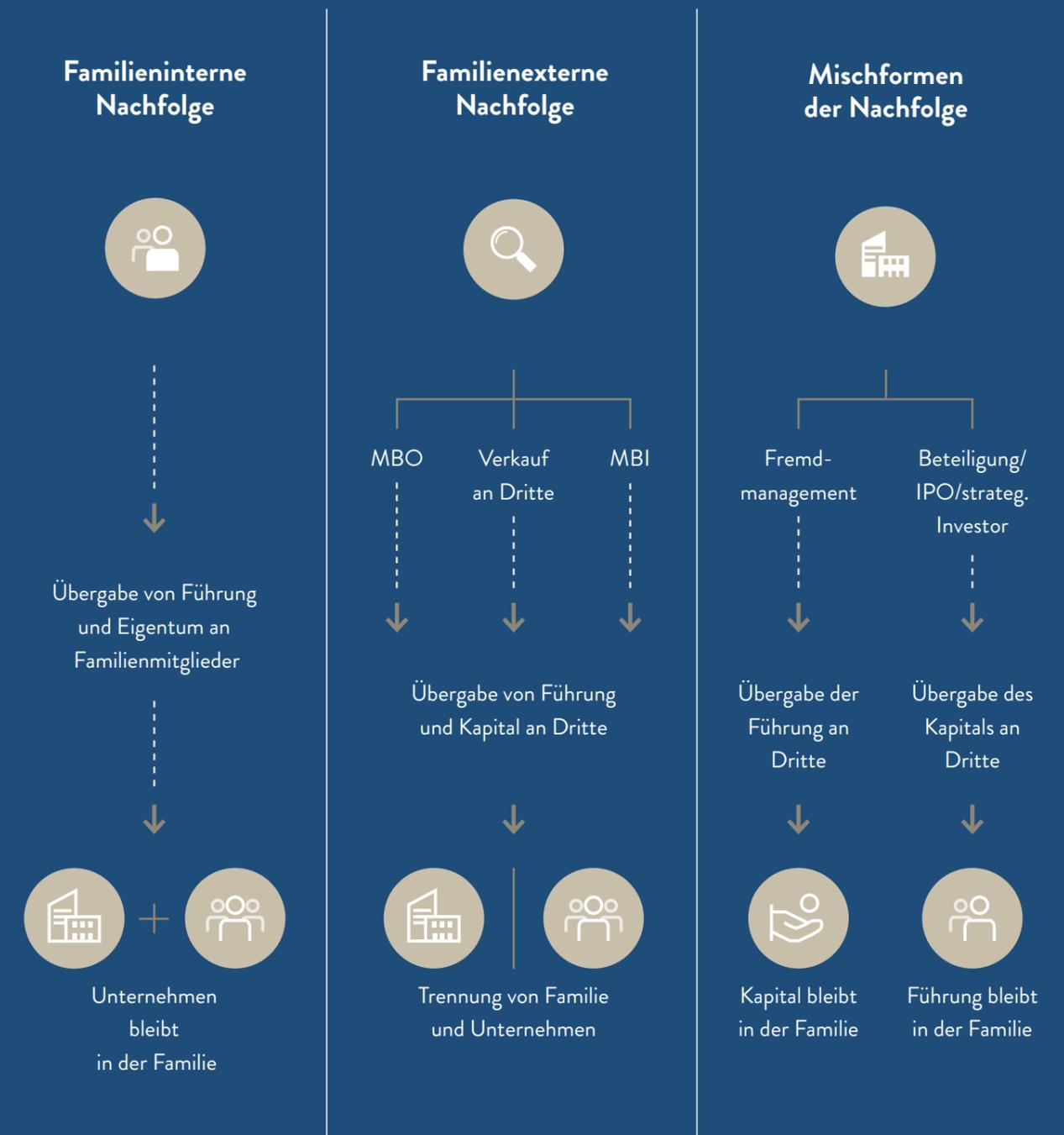
Vorteile

- Durch die Eigentümerlosigkeit kann eine Stiftung Unternehmen vor Zersplitterung, feindlichen Übernahmen und gegebenenfalls auch vor Pflichtteilsansprüchen absichern.
- Je nach Form und Gestaltung kann es Steuerbefreiungen geben.
- Spenden lassen sich in den Vermögensstock einer gemeinnützigen Stiftung im Jahr der Zuwendung und in den folgenden neun Jahren auf Antrag bis zu einem Betrag von insgesamt einer Million Euro als Sonderausgaben abziehen.
- In einer Stiftung können Familienmitglieder des Stifters als Kommanditisten am Erfolg des Unternehmens teilhaben, ohne dass ihnen Mitspracherechte eingeräumt werden.

Nachteile

- Je nach Stiftungsform verfallen diverse Steuerprivilegien, beispielsweise, wenn ein Gewerbe angemeldet wird.

Formen der Nachfolgeregelung im Überblick



Vom Auszubildenden zum Geschäftsführer

”

Ich bin sehr dankbar dafür, dass ich diese Chance bekommen habe. Und ich finde es toll, dass es in Baden-Württemberg Förderinstrumente für Unternehmensnachfolgen gibt.“

Marcus Häusler, Geschäftsführer res-ebert®



Marcus Häuslers Werdegang begann als Azubi bei res-ebert®. Anfang 2023 wagte er dann einen großen Schritt: Er übernahm das Unternehmen.



„Schon während meiner Ausbildung zum Gestalter für visuelles Marketing, die ich 2011 bei res-ebert® absolvierte, war die Firma mein Zuhause. Über die Jahre habe ich zahlreiche Projekte begleitet und direkt vor Ort umgesetzt. Die enge Zusammenarbeit mit unseren Kundinnen und Kunden sowie dem Team über lange Zeit hat den Einstieg in die neue Rolle natürlich erleichtert“, betont Marcus Häusler. Vom Auszubildenden zum Geschäftsführer – ein großer Schritt, aber genau die Herausforderung, die er gesucht hat. „Stillstand gibt es für mich nicht, und ich habe nie bereut, diesen Weg eingeschlagen zu haben“, sagt er. Natürlich gibt es immer Bedenken, doch entscheidend sei, Chancen zu erkennen und sie zu ergreifen.

Seit über 65 Jahren ist res-ebert® ein Spezialist für Auftrittsdiseing mit einem renommierten Kundenstamm und vielen internationalen Projekten. Von regionaler Zusammenarbeit mit der Messe Karlsruhe als offizieller Dienstleistungspartner, mit Veranstaltungen wie der art KARLSRUHE, LEARN-TEC oder dem Süddeutschen Kirchentag. Über erfolgreiche Projekte in der Politik bis hin zu

internationalen Veranstaltungen. „Ein besonderer Dank gilt meiner Vorgängerin Sabine Abrolat, die mir großes Vertrauen entgegengebracht und mich im Übernahmeprozess unterstützt hat. Mit der Verantwortung als Geschäftsführer habe ich es mir zur Aufgabe gemacht, die Firma nicht nur erfolgreich in die Zukunft zu führen, sondern auch gezielt weiterzuentwickeln. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, habe ich wichtige Schritte in Richtung Digitalisierung und Prozessoptimierung angestoßen. Gleichzeitig lege ich großen Wert auf Nachhaltigkeit, um langfristig zukunftsfähige Strukturen zu schaffen. Sabine Abrolat ist weiterhin in Projekte involviert und bleibt der Firma mit ihrer Erfahrung verbunden. Insgesamt verlief der Übergang reibungslos und effizient.“

Nicht zuletzt auch durch die gute Beratung und Unterstützung von der IHK Karlsruhe. „Wir haben uns zu meinem Vorhaben gemeinsam Gedanken gemacht“, sagt der 32-Jährige. Aber auch die Volksbank in Karlsruhe und die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg haben ihn nicht nur bei der Finanzierung unterstützt, sondern standen ihm mit Rat

und Tat zur Seite. „Mein Ziel ist es, das Unternehmen nicht nur am Markt zu festigen, sondern es noch stärker sichtbar zu machen. Wir sind präsent, aber da geht noch mehr – und genau diese Präsenz will ich weiter ausbauen“, sagt er mit einem Augenzwinkern. Gleichzeitig möchte er seinen Kunden helfen, ihre Außenwirkung über alle Kanäle hinweg zu optimieren. „Mit unserer Expertise sorgen wir dafür, dass unsere Kundenprojekte nicht nur gesehen werden, sondern in Erinnerung bleiben.“ Auf das bisher Erreichte ist er stolz, doch für ihn ist klar: Das Beste liegt noch vor ihm.“

DIE FINANZIERUNG

Wer?

Volksbank pur eG, L-Bank, Bürgschaftsbank Baden-Württemberg

Was?

L-Bank Gründungs- und Wachstumsfinanzierung – junge KMU, Hausbank-KKK

res-ebert.com

Generationswechsel in Baden-Württemberg

Wie wichtig das Thema Unternehmensnachfolge ist, zeigt auch, dass es in „the Länd“ zahlreiche Informationsveranstaltungen und Initiativen rund um dieses Thema gibt. Auf Einladung des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg und seiner Landeskampagne Nachfolge BW haben sich beispielsweise am 18. November 2024 in Esslingen Expertinnen und Experten zu den Herausforderungen und Unterstützungsangeboten für erfolgreiche Unternehmensnachfolgen ausgetauscht. Der Einladung waren zahlreiche Vertreterinnen und Vertreter von Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Banken und Förderinstituten, Verbänden, Beratungsdiensten und Wirtschaftsförderungen gefolgt. Auch die Bürgschaftsbank und MBG Baden-Württemberg waren vor Ort, um

gemeinsam mit den anderen Akteuren unter dem Motto „Generationswechsel in Baden-Württemberg: Unternehmensnachfolge gemeinsam anpacken.“ die anstehenden Aufgaben und zunehmenden Herausforderungen im Rahmen des Generationswechsels zu diskutieren sowie die Unterstützungsangebote in THE LÄND zu beleuchten.

Für Interessierte bestehen viele Informations- und Beratungsangebote: Auf der Website www.startupbw.de/fokusthemen/nachfolge ist beispielsweise alles Wissenswerte rund um die Unternehmensnachfolge in Baden-Württemberg zusammengestellt wie etwa Finanzierungsmöglichkeiten, Beratungsangebote, Weiterbildungen und Ansprechpartner.

Pionier der Wasserstrahl- technik

”

Man sollte sich klar darüber sein, ob die Selbstständigkeit wirklich das ist, was man möchte, und was sie für einen bedeutet.“

Tobias Merz (links) und Sebastian Müller (rechts), Geschäftsführer Burkhardt GmbH

AUS UNSERER
FÖRDERUNG



Eine Übernahme war ihnen nicht genug: Nachdem Sebastian Müller und Tobias Merz 2022 die ehemalige MM Wasserstrahltechnik GmbH – heute Burkhardt GmbH – übernommen haben, haben sie ein Jahr später die Zindt Modell und Formenbau GmbH erworben. Bei beiden Vorhaben hat sie die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg begleitet.



Der Unternehmensgründer Volker Burkhardt ist einer der Pioniere der Wasserstrahltechnik im Südwesten. 1998 gründet der Maschinenbau-Meister das Unternehmen. Damals war die Wasserstrahltechnik eine noch recht neue Technologie. Heute ist die Burkhardt GmbH weit mehr als eine Kompetenz im Wasserstrahlschneiden – das Unternehmen ist ein Komponenten-Spezialist für fertig bearbeitete Werkstücke – bei Bedarf bis hin zur Oberflächenveredelung und Baugruppen-Montage. Das Erfolgsrezept: Vom Start weg setzt das Unternehmen auf große Flexibilität. Die Burkhardt GmbH investiert in umfangreiche Fertigungsdimensionen und ein großes Lager mit unterschiedlichsten Rohmaterialien. Gerade bei zeitkritischen Aufträgen zahlt sich das aus. Ein Griff ins Regal – und die Fertigung kann beginnen.

Sebastian Müller und Tobias Merz waren von dem Unternehmen begeistert und entschieden sich für den Kauf. Mitgebracht haben beide reichlich Erfahrung in der verarbeitenden Industrie: in Fertigung, Qualitätssicherung

und Betriebswirtschaft; national wie international. Die beiden Neuinhaber und ihr 13-köpfiges Team haben sich schnell gut aufeinander eingespielt. Und da diese erste Übernahme sehr gut geklappt hat, haben sie bereits 2023 ein weiteres Unternehmen erworben: die Zindt Modell und Formenbau GmbH aus Bad Dürkheim. Der Spezialist für Formenbau hat das Potenzial, extrem große Teile in kleinen Stückzahlen zu bauen. Und dieses spezielle Merkmal harmoniert mit dem Wasserstrahlschneid-Angebot der Burkhardt GmbH sehr gut. „Wir könnten uns auch vorstellen, noch weitere Unternehmen zu erwerben, wenn es zu unserem Angebot und auch alles andere passt“, betont Tobias Merz.

Um sich bestmöglich vorzubereiten, haben sie sich im Internet informiert und etliche Gespräche mit ihrer Hausbank, der Kreissparkasse Rottweil, geführt. Außerdem waren externe Berater, bsp. ihr jetziger Steuerberater, mit im Boot. Sebastian Müller sagt: „Wichtig bei solchen Vorhaben ist, dass man sich vorab richtig mit dem Thema

auseinandersetzt. Und man sollte sich klar darüber sein, ob die Selbstständigkeit wirklich das ist, was man möchte, und was sie für einen bedeutet.“ Darüber hinaus sei es auch wichtig, dass man familiären Rückhalt hat. Denn man muss natürlich – vor allem in der Anfangszeit – sehr viel Zeit investieren. Es sei eben kein nine-to-five-Job, so Müller weiter. Es bleibt spannend, ob und welche Unternehmen die beiden noch übernehmen werden.

DIE FINANZIERUNG

Wer?

Kreissparkasse Rottweil, L-Bank, Bürgschaftsbank & MBG Baden-Württemberg

Was?

1. Übernahme: L-Bank Gründungs- und Wachstumsfinanzierung – junge KMU, MBG Beteiligung
2. Übernahme: L-Bank Gründungsfinanzierung⁵⁰ und Hausbank KKK-Aval

burkhardt-wasserstrahltechnik.de

Nachfolge-Moderation in Baden-Württemberg

Eine der ersten Anlaufstellen für Fragen und Unterstützung rund um das Thema Unternehmensnachfolge in Baden-Württemberg sind die sogenannten Nachfolge-Moderatoren bei den IHKen, HWKen, des Handelsverbands Baden-Württemberg und dem DEHOGA. Sie bieten im Rahmen eines kostenlosen Betreuungsmodells umfassende Unterstützung und begleiten sowohl die Übergebenden als auch die Übernehmenden im Nachfolgeprozess. Das Unterstützungsangebot eines Nachfolge-Moderators ist vielfältig und kann je nach Bedarf in Anspruch genommen werden:

- Sensibilisierung potenzieller Übergebender für die Bedeutung einer frühzeitigen Nachfolgeplanung und Orientierungsberatung
- Kontaktherstellung zu Beratungsnetzwerken und bedarfsgerechte Integration dieser in den Nachfolgeprozess
- Hilfe bei der Suche nach passenden Nachfolgeinteressierten
- Begleitung der Kontaktaufnahme zu potenziellen Nachfolgenden
- Moderation der Gespräche zwischen Übergebenden und potenziell Nachfolgenden während des Übergabeprozesses

Mehr dazu hier:

www.startupbw.de/fokusthemen/nachfolge



Höchste Qualität auf ganzer Linie

”

Wichtig war dem Verkäufer natürlich,
dass es weiter geht für sein Unternehmen."

Marcel Brinkwirth, Inhaber S&R Eisenmann GmbH



AUS UNSERER
FÖRDERUNG



Die Eisenmann Exhaust Systems GmbH, die mittlerweile als S&R Eisenmann GmbH firmiert, wurde 1988 von Rolf Eisenmann gegründet. 2022 war es an der Zeit, die Nachfolge zu realisieren. Marcel Brinkwirth übernahm mit Unterstützung der MBG Baden-Württemberg den Staffelstab.



Sportwagenfahrer und Automobil-Enthusiasten wünschen sich mehr Dynamik, mehr Durchzug und mehr Fahrspaß bei sonorem Sound ihrer Abgasanlage. Genau das bietet die S&R Eisenmann GmbH mit ihren Abgasanlagen. Im Fokus steht immer die Echtheit von Sound und Design. In der Manufaktur für Abgasanlagen wird jedes Produkt traditionell handgefertigt und kundenindividuell konfektioniert. Die handwerkliche Herstellung der Produkte sei ein wichtiger Bestandteil der Philosophie und des Erfolgs des Unternehmens, ist sich Inhaber Marcel Brinkwirth sicher. „Wir sind davon überzeugt, dass die Kombination aus handwerklicher Fertigung, modernster Technologie und individuellem Service uns einzigartig macht. Wir liefern immer ein Unikat mit einem Qualitätsunterschied, den man sehen, hören – und vor allem fühlen kann“, fährt er fort.

Performance, (Fahr-)Dynamik, Handwerk, Qualität und Sound – darum geht es bei S&R Eisenmann primär. Mit Nachhaltigkeit und Umweltverträglichkeit hat das auf den ersten Blick vielleicht nicht allzu viel zu tun. Aber das Thema Nachhaltigkeit und Umweltschutz ist

Marcel Brinkwirth und seinem Team sehr wichtig. Auf vielfältige Weise wollen sie einen positiven Beitrag zur Zukunftssicherung leisten – sei es mit ihrem cleveren Verpackungskonzept, mit der Reduzierung der Druckauflagen bei Flyern & Co., der Schweißnahtreinigung, die ohne Lauge auskommt oder den Grünflächen rund um die Firmenzentrale, die möglichst vielen Insekten und Tieren einen Lebensraum und Nahrung bieten soll.

Der 37-jährige Wirtschaftsjurist Marcel Brinkwirth ist heute froh, diesen Weg gegangen zu sein, aber es war anfangs auch mit Unsicherheit und vielen Überlegungen verbunden. Sein Vorteil war, dass er zuvor als Unternehmensberater gearbeitet hat. „Dennoch ist es ein Unterschied, ob man andere berät, oder ob man für sich selbst so eine große Entscheidung treffen muss“, sagt er. Für ihn sei es aber der logische Schritt in seiner Karriere gewesen. Über zum Verkauf stehende Unternehmen informierte er sich über eine Plattform und holte sich Unterstützung von einem Anwalt und einem Wirtschaftsprüfer. Außerdem hatte er aufgrund seiner früheren Tätigkeit ein großes Netzwerk von Experten. Schnell stieß er bei

seiner Recherche zur passenden Finanzierung auch auf die MBG. Außerdem nahm er auch Kontakt mit der VR Bank, der Hausbank des Unternehmens, auf.

Insgesamt hat der Prozess lange gedauert. Auch auf der Seite des Verkäufers spürte man Unsicherheit, denn die meisten Eigentümer tun sich schwer damit, ihr Lebenswerk in andere Hände zu geben. Schlussendlich konnte er ihn mit seiner Expertise und seiner ambitionierten Art aber überzeugen. Die Fertigungsprozesse mussten nur in geringem Maße optimiert werden, aber ihm war wichtig, die Kommunikation mit seinen 55 Mitarbeitern offener zu gestalten, da dies maßgeblich zum Erfolg des Unternehmens beiträgt. Der Zukunftskurs der S&R Eisenmann GmbH geht also weiter.

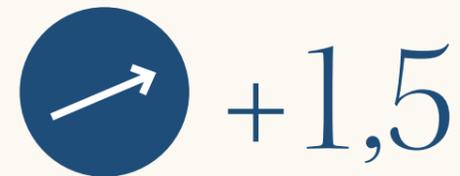
DIE FINANZIERUNG

Wer?
MBG Baden-Württemberg

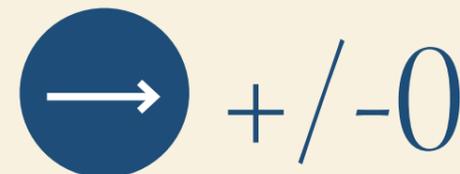
Was? Stille Beteiligung

eisenmann-exhaust-systems.de

Vier Erkenntnisse im 10-Jahres-Vergleich



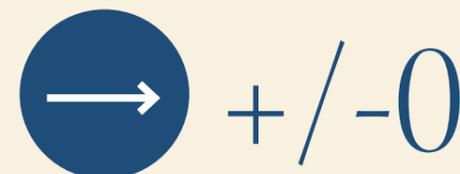
63 Jahre alt sind die Übergebenden im Durchschnitt - und damit 1,5 Jahre älter als noch vor zehn Jahren.



Das durchschnittliche Alter der Übernehmenden hat sich mit rund 38 Jahren in den letzten zehn Jahren nicht verändert.



Im 10-Jahres-Vergleich liegt der Anteil der Übernehmerinnen bei rund 22 % und ist seit 2023 leicht gesunken.



Ca. 80 % aller Unternehmen werden von Einzelpersonen übernommen, 20 % von Teams. Dieser Wert ist trotz geringer Schwankungen recht konstant.

Familientradition in fünfter Generation

”

Unser Ziel ist, noch mehr
mit der Zeit zu gehen.“

Loreen und Maximilian Schmidt, Inhaber Gasthaus zum Kreuz



Eingebettet in einer unvergleichlichen Landschaft liegt das Gasthaus zum Kreuz. Hier können die Gäste die Schwarzwaldidylle auch in den kommenden Jahren weiterhin genießen und sich von kulinarischen Genüssen verwöhnen lassen. Denn nun wird das Restaurant von Loreen Schmidt und ihrem Ehemann Maximilian in fünfter Generation weitergeführt.



Das Gasthaus in Königfeld im Schwarzwald-Baar-Kreis ist seit ca. 1900 in Familienbesitz. 2024 hat es Loreen Schmidt gemeinsam mit ihrem Mann von ihren Eltern Karl und Loni Schlenker, die den Betrieb an die nächste Generation übergeben wollten, übernommen. Ein Glück, denn so bleibt der Betrieb in der Familie, was heutzutage keine Selbstverständlichkeit mehr ist. Auch für die Neuunternehmer, beides gelernte Köche, hat es natürlich Vorteile, schließlich kennen sie das Gasthaus in- und auswendig. Für Loreen Schmidt war es schon als Kind klar, dass sie diesen Schritt irgendwann mal gehen möchte. Und sie waren natürlich nicht von Anfang an auf sich alleine gestellt. Die Eltern waren anfangs noch stark involviert, da sie den Betrieb lange zusammen betrieben haben und werden auch in Zukunft weiterhin stets mithelfen und die junge Generation unterstützen.

Das Restaurant genießt in der Region einen tadellosen Ruf und ist bei Einheimischen wie bei Touristen sehr beliebt. Der Fokus liegt auf frischen und regionalen Produkten, die vom Küchenteam zu leckeren Speisen verarbeitet

werden. Nachhaltigkeit wird zudem in der Familie sehr großgeschrieben, so beziehen sie viele der Produkte vom Schlenkerhof in Neuhausen, der nach Bioland Richtlinien wirtschaftet. Dieser wird in der fünften Generation von Bruder Ronny Schlenker betrieben. Die meisten Speisen des Restaurants sind handmade. Diese Unternehmensphilosophie möchten Loreen und Maximilian weiterführen, dennoch ist ihnen bewusst, dass sie für einen nachhaltigen Erfolg auch neue Wege gehen müssen. So sind sie aktuell dabei, das Gebäude zu renovieren und die Speisekarte zu überarbeiten. Es sollen künftig beispielsweise mehr vegetarische, vegane und Fischgerichte auf den Tisch kommen. Wobei der Fokus auf die Klassiker und traditionellen Gerichte stets beibehalten bleibt. Auch die Öffnungszeiten möchten sie erweitern.

Bevor das große Unterfangen startete, hat sich die 23-Jährige bei der Gemeinde informiert und unter anderem vom DEHOGA beraten lassen. Auch mit ihrer Bank, der Sparkasse Schwarzwald-Baar, war sie in engem Austausch, und sie brachte dort

selbst die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg ins Spiel, von der sie bei einem DEHOGA-Kurs gehört hatte. „Wir sind sehr zufrieden, dass wir diese Entscheidung getroffen haben, auch wenn es anfangs mit den Ämtern nicht ganz so einfach war. Wir mussten viele Formulare ausfüllen und vieles beachten“, erinnert sie sich. „Aber davon darf man sich nicht abschrecken lassen, im Grunde wollten sie alle uns nur zum Ziel helfen.“ Umso schöner war das Gefühl, als dann alles in trockenen Tüchern war. Für die Zukunft haben die Jung-Gastronomen noch viele Pläne, man darf also gespannt sein.

DIE FINANZIERUNG

Wer?

Sparkasse Schwarzwald-Baar, L-Bank, Bürgschaftsbank Baden-Württemberg

Was?

L-Bank Gründungs- und Wachstumsfinanzierung – junge KMU mit Nachhaltigkeitsbonus

kreuz-neuhausen.com

1/3

der Nachfolger
übernimmt im Team



25 %

der Übernehmenden
sind weiblich



Das Ländle in Zahlen

60

Jahre alt sind die Übergebenden
im Durchschnitt



38

Jahre alt sind die Übernehmenden
im Ländle im Durchschnitt



Kreativität und Design im Fokus

”

Wir haben bestimmt über vier Jahre
alles für einen reibungslosen Übergang
vorbereitet“

Sofia Leticia und Max Faller, Inhaber Glanzmann Schöne Design GmbH & Co. KG



Glanzmann Schöne Design aus Lörrach ist keine gewöhnliche Designagentur. Spezialisiert auf Verpackungsdesign für die Lebensmittelindustrie und Corporate Design, hat sie sich in Deutschland und der Schweiz einen Namen gemacht. Max Faller trat 2012, nach Jahren in Hamburg, Zürich und Basel, bei GSD ein - mit der Aussicht auf spätere Beteiligung und eventuelle Übernahme.

Das 20-köpfige Team bei Glanzmann Schöne Design in Lörrach kreiert täglich Markenidentitäten, die konzeptionelle Stärke mit herausragender Designqualität vereinen. Die besten Ideen entstehen dabei durch starke Teamarbeit, unermüdete Neugier und zukunftsorientiertes Denken und Handeln.

Obwohl GSD mit 16 Festangestellten und zwei dualen Studentinnen eine überschaubare Größe hat, ist das Unternehmen in Lörrach und darüber hinaus bekannt. Der exzellente Ruf gründet auf mehr als 25 Jahre Erfahrung mit höchstem Qualitätsanspruch. Die Agentur hat bereits mehrfach Preise gewonnen, was sicher zur Übernahmeverantwortung beitrug. Max Faller betont: „Im Laufe der Karriere eines Grafikers oder Art Directors kommt der Punkt, an dem Verantwortung wächst. Dann heißt es Abschied nehmen von der direkten Arbeit am Design: Statt selbst zu gestalten, wird dirigiert, gelenkt, entschieden. Die kreative Freiheit macht Platz für Strategie und Führung.“

Die Entscheidung zur Übernahme war schnell getroffen, der Prozess jedoch langwierig. „Wir haben bestimmt über vier Jahre alles für einen reibungslosen Übergang vorbereitet“, sagt seine Frau und Mitinhaberin Sofia Letica. Viele Gespräche wurden geführt, Kontakte zu Förderinstituten hergestellt. Unterstützung kam von Steuerberater:innen und Jurist:innen. „Ohne externe Unterstützung wäre das alles nicht möglich gewesen“, so Sofia Letica. „Wie komplex dieser ganze Prozess war, zeigt sich daran, dass wir nach der finalen Entscheidung immer noch ein Jahr gebraucht haben, bis wirklich alles für beide Seiten gepasst hat.“

Um das Unternehmen zukunftsfähig zu machen, wurden zwei neue Kreativdirektor:innen eingestellt bzw. intern befördert und in die Geschäftsleitung berufen. Die Kommunikation wurde optimiert, Prozesse digitalisiert. „Denn die KI hält uns alle auf Trab. Um weiterhin erfolgreich zu sein, müssen wir mit dem Puls der Zeit gehen.“



Wichtig sei auch die Attraktivität als Arbeitgeber, denn ohne ihr Team wären die Herausforderungen nicht zu meistern.

„Wir wünschen uns, dass möglichst viele Betriebe unserem Beispiel folgen“, so Max Faller. „Wir danken der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg GmbH für ihre Unterstützung – dadurch konnten wir die Übernahme sehr gut regeln.“

DIE FINANZIERUNG

Wer?

Volksbank Dreiländereck eG, L-Bank, Bürgschaftsbank Baden-Württemberg

Was?

L-Bank Gründungs- und Wachstumsfinanzierung – junge KMU mit Nachhaltigkeitsbonus und L-Bank Gründungs- und Wachstumsfinanzierung⁵⁰ mit Nachhaltigkeitsbonus

www.glanzmann-schoene.com

Nachfolgemonitor 2024

Die am 1. Oktober 2024 veröffentlichte sechste Auflage des Nachfolgemonitors beleuchtet die Auswirkungen des demografischen Wandels auf Unternehmensnachfolgen. Datenbasis waren die von den Deutschen Bürgschaftsbanken begleiteten Unternehmensübernahmen. In einem Baden-Württemberg Special wird das Nachfolgeschehen im Südwesten detaillierter dargestellt: Im bundesweiten Vergleich der durch Bürgschaftsbanken geförderten Nachfolgen hat Baden-Württemberg den höchsten Anteil an Nachfolgerinnen. Einige Landkreise haben einen Anteil von 30 Prozent, nur wenige liegen unter der 20-Prozent-Marke. Vorreiter dabei sind die beiden westlichen Regierungsbezirke. Damit wird quasi ein Ost-West-Gefälle deutlich, denn der Anteil von Unternehmerinnen im angrenzenden Frankreich liegt bei ca. 32 Prozent, der in Bayern nur bei 14 Prozent.

Die Umsatzerlöse der Unternehmen, in denen eine Übernahme erfolgt ist, lagen in Deutschland im gesamten Beobachtungszeitraum im Durchschnitt bei 2,6 Mio. Euro, in Baden-Württemberg mit 3,4 Mio. Euro deutlich darüber. Dabei stechen besonders die Unternehmen im Regierungsbezirk Stuttgart mit durchschnittlich 5,4 Mio. Euro Umsatz heraus, wobei der Umsatz im Median in allen Regierungsbezirken zwischen 1,4 und 1,8 Mio. Euro liegt.

Weitere Ergebnisse der Studie

Bei den Branchen deckt sich das Ergebnis im Südwesten weitestgehend mit dem in ganz Deutschland. Nur beim Einzelhandel, der Industrie, dem Dienstleistungssektor und den freien Berufen hat Baden-Württemberg geringfügig die Nase vorn.

Auch das Durchschnittsalter der Übergabenden mit 60 Jahren (bundesweit im Durchschnitt 63



Jahre) und das der Übernehmenden mit 38 Jahren (bundesweit ebenfalls 38 Jahre) liegen in Baden-Württemberg auf dem Bundesdurchschnitt.

In Deutschland werden Nachfolgen meist von Einzelpersonen angetreten. Der Anteil der übergebenen Unternehmen mit nur einem Nachfolger liegt im Betrachtungszeitraum recht konstant bei 80 Prozent. In Baden-Württemberg liegt der Anteil von Einzelübernahmen bei 81 Prozent und ist damit nahezu identisch mit dem Bundesdurchschnitt.

Außerdem: In den südwestlichen Landkreisen Baden-Württembergs, die überwiegend zum Regierungsbezirk Freiburg gehören, kann eine stärkere Nachfolgeaktivität als im restlichen Bundesland beobachtet werden. Die wirtschaftliche Stärke und Innovationskraft der Region macht Unternehmen dort möglicherweise für Übernahmen besonders attraktiv. Sowohl die Nachfolger als auch die Nachfolgerinnen in Baden-Württemberg tätigen erhebliche Investitionen nach der Übernahme des Unternehmens.

Der Nachfolgemonitor wurde von der FOM Hochschule, dem Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB) und der Creditreform Rating AG herausgegeben.

Hier geht's zum Nachfolgemonitor:
<https://www.nachfolgemonitor.de/>

Kompetenz trifft Flexibilität

”

Das war nur durch eine sehr enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit kompetenten Partnern zu schaffen. Der Prozess lief vom Konzept bis zum Closing hervorragend."

Ryad Boucherit, Geschäftsführer mep Elektrik GmbH & Co. KG



„Wir verbinden“ ist das Motto des ursprünglich im Jahr 1960 durch Martin Ernst Peikert („mep“) gegründeten Familienunternehmens mep Elektrik GmbH & Co. KG, das als Spezialist in den drei Geschäftsfeldern Kabelkonfektionierung, Steuerungstechnik und Fachgroßhandel Elektrotechnik kompetenter Partner und Lieferant für die breite Industrie ist.



Am Firmensitz in Nürtingen werden mit heute circa 60 Mitarbeitenden qualitativ anspruchsvolle und hochwertige Steuerungen gefertigt und Kabel bzw. Kabelbäume nach Kundenwunsch individuell konfektioniert. Zudem bietet mep als renommierter Fachgroßhandel ein breites Sortiment an elektrotechnischen Markenartikeln, das durch eine fachlich fundierte Beratung begleitet wird. Und das Unternehmen kann durch Lieferantenbündelung zur Prozesskostensenkung den Kunden einen weiteren strategischen Mehrwert verschaffen.

Im Zuge einer Nachfolgeregelung hat Ryad Boucherit die Führung dieses traditionsreichen Unternehmens in die Zukunft übernommen. In ihm reifte schon länger der Gedanke, sich selbstständig zu machen. Ursprünglich wollte er ein eigenes Unternehmen oder ein Start-up gründen. „Eine Unternehmensnachfolge ist dann aber doch etwas passender. Aus privaten Gründen entschied ich mich schließlich für diesen Weg“, betont der 48-jährige

Diplom-Wirtschaftsingenieur. Bevor das Projekt richtig starten konnte, recherchierte er viel, unter anderem auf der Plattform next-change und der DUB-Börse, führte viele Gespräche und schaute sich zwei weitere Unternehmen an. Er entschied sich schlussendlich aber für mep Elektrik, da ihn die Branche interessierte.

Dann ging es schnell, die Übernahme erfolgte innerhalb weniger Monate. Er erklärt: „Das war nur durch eine sehr enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit kompetenten Partnern zu schaffen. Der Prozess lief vom Konzept bis zum Closing hervorragend. Die Lösungsorientierung, Schnelligkeiten in der Abwicklung und Prozessagilität waren sicherlich Faktoren, die das Projekt zum Erfolg gebracht haben. Danke an die Volksbank, die MBG und die Bürgschaftsbank sowie die L-Bank.“

Von seinem Team ist er begeistert. Gemeinsam haben sie die Ärmel hochgekrempt und den Zukunftskurs eingeschlagen: „Nicht viel reden, sondern

machen“ lautet die Devise. Sein Ziel ist, die Fertigungsindustrie hierzulande zu pushen, denn viele Unternehmen produzieren in anderen Märkten wie China, weil es dort günstiger ist. Boucherit verfügt für seine Ziele über die besten Voraussetzungen, denn er hat das notwendige Branchen- und Technikwissen.

DIE FINANZIERUNG

Wer?

Volksbank Mittlerer Neckar eG, L-Bank, Bürgschaftsbank und MBG Baden-Württemberg

Was?

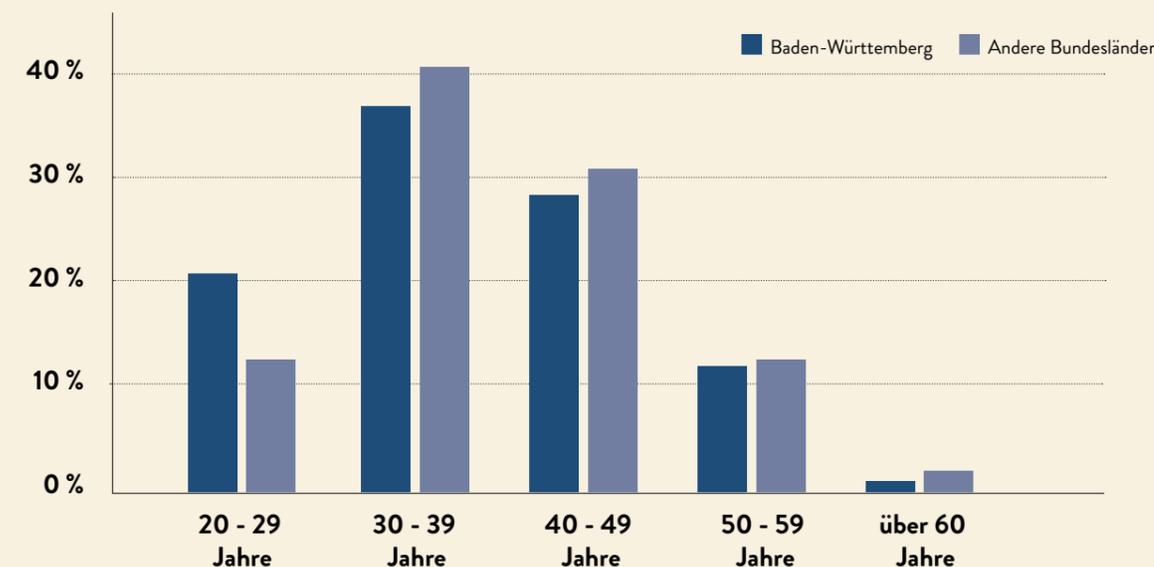
L-Bank Wachstums- und Gründungsfinanzierung⁵⁰, Hausbank-KKK, Hausbank-Darlehen, stille Beteiligung

www.mep-elektrik.de

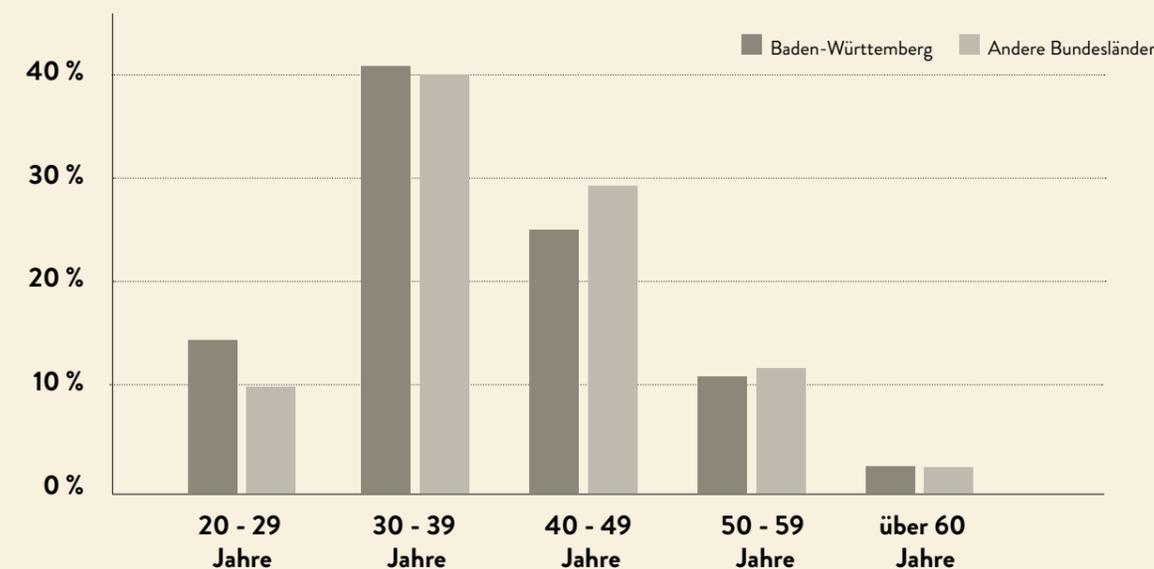
Wer übernimmt wann?

Vergleich der übernehmenden Altersgruppen nach Geschlechtern in Baden-Württemberg mit den anderen Bundesländern

Frauen



Männer



Fit in die Zukunft

”

Man muss hinter der Unternehmensphilosophie und dem ganzen Geschäftsmodell stehen.“

Axel Grall, Inhaber der Rückgrat-Gruppe

AUS UNSERER
FÖRDERUNG 



Für viele ist Sport ja sprichwörtlich Mord, aber für viele andere ist Sport ein Baustein für eine bewusstere und gesündere Lebensweise. Das Team der Rückgrat-Gruppe unterstützt seine Kunden auf diesem Weg mit Know-how und gutem Service.



Axel Grall hat gemeinsam mit seinem Partner Fabian Schneider die Rückgrat-Gruppe übernommen, nachdem sie dort viele Jahre lang gearbeitet haben – zuletzt als Geschäftsführer. Die Fitness-Studios an 25 Standorten im Freiburger Raum überzeugen ihre Kundinnen und Kunden als absolute Wohlfühloase mit modernem Interieur. In den vielfältigen Kursen tragen sie zu mehr Kraft, Flexibilität und Entspannung bei – perfekt für einen aktiven und gesunden Alltag. Ein Spabereich mit Innenpool und Saunen mit 60 und 90 Grad Celsius gehört ebenso dazu. Hier können Menschen jeden Alters Energie und Kraft tanken, abschalten und entspannen. Und die aufmerksamen und qualifizierten 170 festangestellten Mitarbeiter und 430 Aushilfen sorgen für eine fachkundige Betreuung der Kunden.

Da der Vorgänger über 60 Jahre alt war und in den wohlverdienten Ruhestand gehen wollte, entschieden sich die beiden dafür, das Unternehmen zu übernehmen – und das, obwohl es tief in den roten Zahlen war. „Wir waren und sind vom

Konzept überzeugt“, erklärt Axel Grall diese doch etwas risikoreiche Entscheidung.

Der Übergang war fließend, die beiden Neu-Unternehmer haben die Studios einfach weitergeführt. Der Verkäufer hat sich sofort zurückgezogen, aber sie stehen noch immer in Kontakt mit ihm. Und auch, wenn sie von dem Konzept überzeugt waren, gab es eine Sache, die sie sofort verändert haben. „Bei uns gibt es jetzt flexible Verträge, die monatlich kündbar sind“, betont der Sportwissenschaftler Axel Grall. „Dadurch können wir noch mehr Menschen motivieren, zu uns zu kommen, da es einfach keine langfristige Bindung mehr gibt, was gerade in diesen unsicheren Zeiten ein großer Pluspunkt ist.“ Die Kosten für eine Mitgliedschaft belaufen sich zwischen 40 und 120 Euro, so dass für jedes Portmonnaie etwas dabei ist.

„Wir sind sehr froh, dass die Sparkasse und die Volksbank den Kontakt zur MBG Baden-Württemberg hergestellt haben, denn so konnten wir die Finanzierung bestmöglich stemmen“, sagt der 40-jährige Grall.

Für die Zukunft haben sie große Pläne. So soll die Rückgrat-Gruppe, die es in der Freiburger Region gibt, dort weiter expandieren. Und zum Schluss gibt er noch einen Tipp an alle diejenigen, die auch mit dem Gedanken spielen, ein Unternehmen zu übernehmen: „Man muss hinter der Unternehmensphilosophie und dem ganzen Geschäftsmodell stehen.“ Er und Fabian Schneider würden es auf alle Fälle wieder machen.

DIE FINANZIERUNG

Wer?

Sparkasse Freiburg
Nördlicher-Breisgau,
Bürgschaftsbank & MBG
Baden-Württemberg

Was?

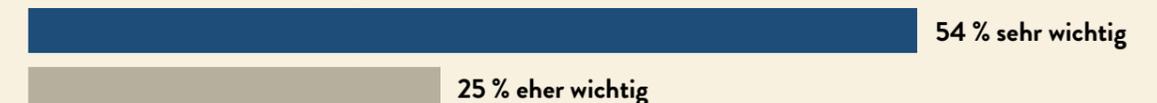
Stille Beteiligung, Bürgschaft

www.die-rueckgrat-center.de

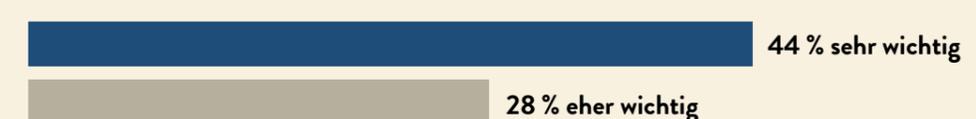
Was bewegt die Übernehmenden im Ländle?

WICHTIGE GRÜNDE FÜR DIE ÜBERNAHME EINES BESTEHENDEN UNTERNEHMENS AUS DER SICHT DER ÜBERNEHMENDEN

Streben nach Selbstständigkeit



Existenzsicherung



Verbundenheit mit dem Unternehmen



Monetärer Anreiz



Ökologische Lösungen aus einer Hand

”

Wir fanden es toll, dass wir bei allem mit
ins Boot geholt wurden und auch unsere
Wünsche und Vorstellungen äußern durften.“

Thomas Fahrländer (links) und Matthias Baumer (rechts), Geschäftsführer Schmieder GmbH,
mit Volker Schmieder (Mitte), dem ehemaligen Geschäftsführer



Ob Heizung, Lüftung, Sanitärtechnik oder thermische Solaranlagen – die Firma Schmieder GmbH aus Waldkirch im Breisgau ist mit ihren 50 Mitarbeitern ein Spezialist für regenerative Energien sowie für ökologische und ökonomische Heizsysteme. Kurz gesagt: Sie bietet ihren Kunden umfassende Lösungen im Bereich der „Neuen Energien“.



Von der Beratung über die Planung und Durchführung baulicher Maßnahmen und der Installation von Maßanfertigungen bis hin zur Wartung und Reparatur – das Unternehmen bietet Gewerbe-, Industriebetrieben und privaten Auftraggebern den kompletten Service aus einer Hand.

Der ehemalige Inhaber Volker Schmieder entschied sich bereits vor 13 Jahren dafür, seine Nachfolge zu planen. Seine beiden Töchter hatten kein Interesse, den Betrieb zu übernehmen. Also musste er sich anderweitig umschauen. „Und wieso in die Ferne schweifen, wenn das Gute liegt so nah,“ – er fragte seinen langjährigen Mitarbeiter Thomas Fahrländer, der 2012 schließlich Geschäftsführer wurde und zehn Prozent der Firma übernahm. Langsam wurde der heute 50-Jährige an die weitere Übernahme herangeführt. Vor fünf Jahren stiegen sie dann in die tiefere Planung ein und fragten Matthias Baumer, ob er auch Interesse hätte. Der heute 32-Jährige kannte das Unternehmen ebenfalls sehr gut, da

er dort bereits seine Ausbildung absolviert hatte und viele Jahre im Betrieb tätig war.

In den Folgejahren bezog Volker Schmieder die beiden Handwerksmeister in alle Abläufe und Entscheidungen ein, um die Weichen für eine reibungslose Übernahme zu stellen. „Wir fanden es toll, dass wir bei allem mit ins Boot geholt wurden und auch unsere Wünsche und Vorstellungen äußern durften, das war die beste Vorbereitung“, betont Matthias Baumer. Ganz loslassen konnte Volker Schmieder noch nicht: Ein Jahr lang war er noch als Geschäftsführer angestellt und arbeitet heute noch zu 50 Prozent im Betrieb mit. „Wir haben ein super Verhältnis zu ihm, und er steht uns mit Rat und Tat zur Seite“, sagt Thomas Fahrländer.

Insgesamt gehe es in dem Betrieb sehr familiär zu. „Aber natürlich mussten wir uns bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erst beweisen, auch wenn sie uns schon von früher kannten. Trotzdem gibt es natürlich bei einer Übernahme immer

Ängste in der Belegschaft, die man ihr erst nehmen muss“, ergänzt Matthias Baumer.

Eine klare und offene Kommunikation zwischen allen Beteiligten und den Mitarbeitern trägt dazu bei, diese Ängste und eventuelle Vorbehalte zu nehmen.

Der Erfolg gibt ihnen Recht, sie haben alles richtig gemacht.

DIE FINANZIERUNG

Wer?

Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau, L-Bank, Bürgschaftsbank Baden-Württemberg

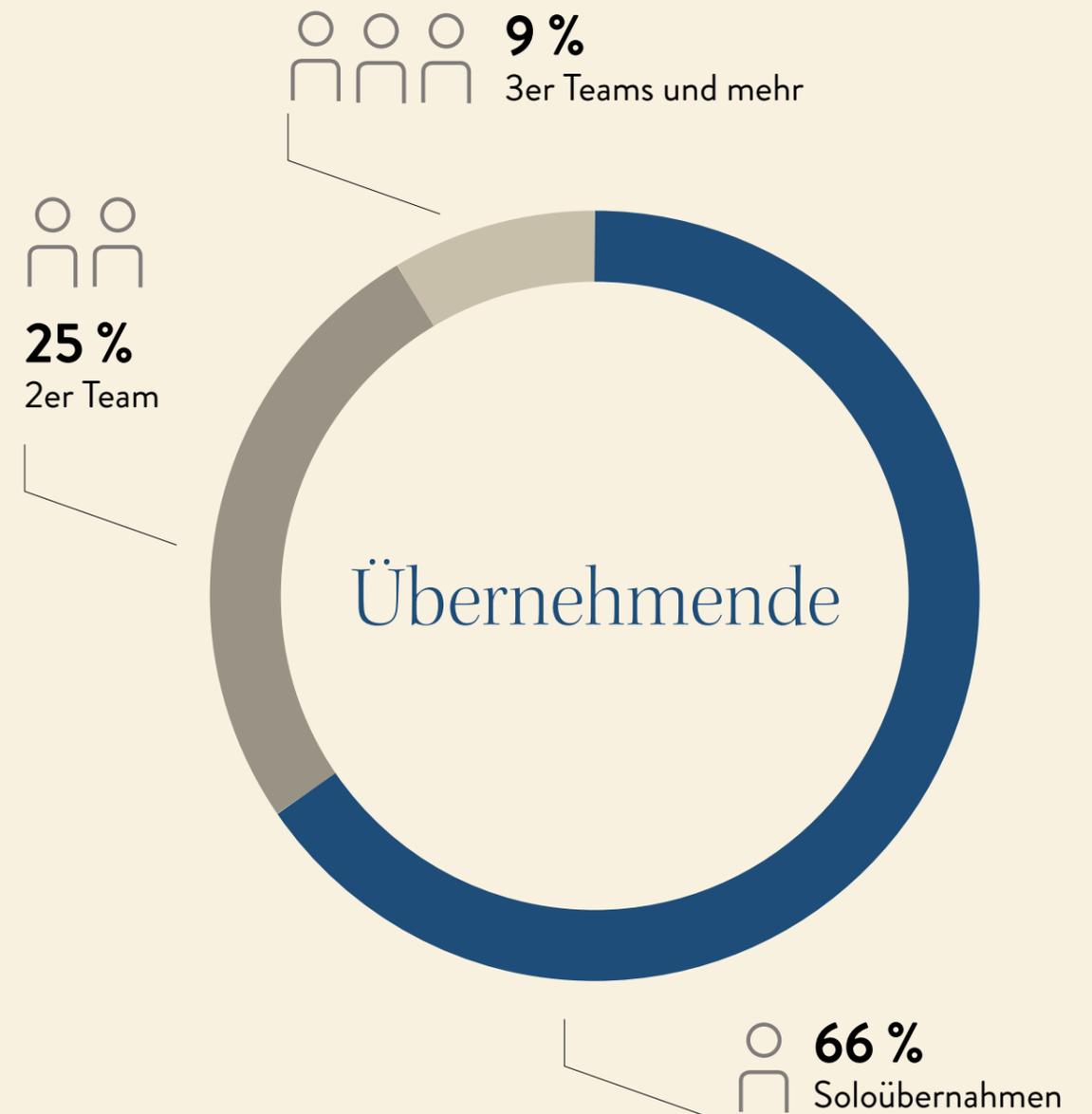
Was?

L-Bank Gründungs- und Wachstumsfinanzierung – junge KMU

www.schmieder-heizung.de

Solo oder im Team?

So sind die Übernehmenden in Baden-Württemberg aufgestellt.





NACHGEFRAGT

Volker Schmieder hat sein Handwerksunternehmen mit 50 Mitarbeitern verkauft. Für seine Nachfolge hat er seiner Meinung nach mit zwei ehemaligen Mitarbeitern die beste Lösung gefunden.

Herr Schmieder, ist es Ihnen schwergefallen, Ihr Unternehmen zu verkaufen?

Nein, ich hätte es mir ehrlich gesagt schwerer vorgestellt. Ich wusste, dass ich es in sehr gute Hände übergebe, schließlich kannten wir uns ja schon sehr gut. Das Vertrauen war da, und wir haben uns für die Übergabe viel Zeit genommen, um alles zu regeln.

Waren Sie enttäuscht, dass das Unternehmen nicht in der Familie geblieben ist?

Ein bisschen vielleicht, aber ich verstehe meine Töchter und meine Schwiegersöhne auch. Sie haben eine andere Ausbildung, und jeder soll auch das tun, wozu er sich berufen fühlt. Wir haben für alle die beste Lösung gefunden. Ich bin mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Wichtig ist, dass das Unternehmen erhalten bleibt, und das haben wir erreicht.

Wie haben Sie die Übergabe vorbereitet?

Ich habe mich über zehn Jahre damit beschäftigt und alles bis ins kleinste Detail geplant. Man muss die Nachfolger nach ihren Fähigkeiten aussuchen. Der Charakter muss stimmen, das fachliche Know-how, die Branchen-Expertise, der Umgang mit den Mitarbeitern. Es muss einfach passen. Und man muss sich die Zeit für die Einarbeitung nehmen. Das Beste ist, wenn man die Nachfolger frühzeitig in anstehende Entscheidungen einbezieht, sie in alle

Bereiche reinschnuppern lässt. Das nimmt ihnen auch Ängste, beispielsweise vor der großen Verantwortung.

Haben Ihre Nachfolger viel verändert im Unternehmen?

Nein, die Basis ist geblieben. Natürlich wurden Dinge angepasst und weiterentwickelt. Das ist auch in meinem Sinn. Stillstand ist Rückschritt, wir müssen immer besser werden, um dem Wettbewerb standhalten zu können. Und deshalb müssen wir unsere Dienstleistungen und Prozesse weiter optimieren. Das hat nichts mit der Übernahme zu tun.

Das erste Jahr nach dem Verkauf waren Sie noch als Geschäftsführer angestellt, und Sie arbeiten jetzt immer noch zu 50 Prozent mit. Wissen Sie schon, wann Sie sich komplett aus dem Unternehmen zurückziehen?

Nein, solange ich im Betrieb gebraucht werde, mache ich weiter. Und solange, wie wir gut miteinander auskommen, gibt es für mich auch keinen Grund aufzuhören. Ich habe Freude an der Tätigkeit, und finde es gut, dass ich noch aktiv sein kann. Mir ist es wichtig, einen positiven Beitrag im Unternehmen zu leisten, und diese Gelegenheit nutze ich gerne. Ich bin sozusagen „die Feuerwehr“ und helfe da, wo es brennt und stehe gerne mit Rat und Tat zur Seite.

”

Man muss die Nachfolger nach ihren Fähigkeiten aussuchen.“

Volker Schmieder

Alleskönner für die Schmerzbehandlung

”

Ich bin der Bürgschaftsbank und MBG sehr dankbar für die Unterstützung, dass ich diesen Weg einschlagen konnte."

Marco Veser, Geschäftsführer axion GmbH

AUS UNSERER
FÖRDERUNG



Ein Premiumhersteller im Nischensegment: Die axion GmbH mit Sitz in Leonberg entwickelt, produziert und handelt mit hochwertigen Medizinprodukten für die Schmerzbehandlung. Das Portfolio umfasst vor allem TENS- und EMS-Geräte, Beckenbodentrainer, Elektroden, Kinesiologie-Tapes und Accessoires, die allesamt dabei helfen, Schmerzen vorzubeugen und zu lindern.



Ergänzt wird dies durch ein ausgewähltes Sortiment an Massagegeräten und Wärmekissen. Das Unternehmen produziert in China, Taiwan und Deutschland. Für den 35-jährigen Marco Vesper war die axion GmbH ein Glücksfall. Er hat sich damit einen Traum verwirklicht. Es sei auch das einzige Unternehmen gewesen, das er näher unter die Lupe genommen hat. Bevor er im Juli 2022 als Geschäftsführer in die axion GmbH eingetreten ist, war er für die The Stryze Group GmbH von November 2021 bis Juli 2022 als Investment Manager im Bereich Einzelhandel/E-Commerce tätig. Hauptaufgabe war die Betreuung des Beteiligungsportfolios (auch für die axion GmbH) in der Medizinproduktbranche sowie die Evaluierung von Investitionsmöglichkeiten in weiteren Branchen im Konsumgüterbereich.

Er steht immer noch hinter seiner Entscheidung, das Unternehmen übernommen zu haben. Auch wenn die Verhandlungen sich, insbesondere wegen des

Kaufpreises, hingezogen haben, und nicht ganz einfach waren. Alles in allem sei das Geschäftsmodell auch herausfordernd, sagt er. „Denn es ist sehr komplex. Wir benötigen für unsere Wettbewerbsfähigkeit viele Zertifizierungen.“ Die Regulatorik sei in diesem Segment stark.

Er kann anderen (potenziellen) Übernehmern viele Tipps aus eigener Erfahrung geben: Man sollte nicht zu blauäugig und zu euphorisch sein, sondern man sollte sich das Unternehmen genau anschauen und analysieren, was der Grund für den Verkauf ist. Und man sollte sich vorab genau überlegen, ob es wirklich das ist, was man möchte. Denn man übernimmt damit eine große Verantwortung und das Leben ändert sich damit. Sein Ziel sei – gemeinsam mit dem für die Firma unverzichtbaren langjährigen Mitarbeiter Andreas Maier, der die Positionen des PRRC (Person responsible for regulatory compliance) und Qualitätsmanager bekleidet – die Geräte auch in den USA zertifizieren zu lassen, um dort

richtig durchstarten zu können. Außerdem möchte er auch Neugeräte, wie beispielsweise Ultraschallgeräte, auf den Markt bringen. Zwei wichtige Schritte, um im Wettbewerb langfristig die Nase vorn zu haben. „Ich bin der Bürgschaftsbank und MBG sehr dankbar für die Unterstützung, dass ich diesen Weg einschlagen konnte. Und natürlich auch meiner Hausbank, meinem Steuerberater Jörg Wallesch und dessen Frau sowie allen anderen, die mir hierbei geholfen haben“, sagt Marco Vesper.

DIE FINANZIERUNG

Wer?

Kreissparkasse Böblingen, KfW, Bürgschaftsbank und MBG Baden-Württemberg

Was?

Hausbank-Darlehen, Hausbank-KKK, ERP Förderkredit
Gründung und Nachfolge,
stille Beteiligung

<https://axion.shop>

Kenntnisse vor und nach der Übernahme

EINSCHÄTZUNG NOTWENDIGER KOMPETENZEN VOR UND NACH DER ÜBERNAHME DURCH DIE NACHFOLGERINNEN UND NACHFOLGER

1 = UNWICHTIG BIS 5 = SEHR WICHTIG

Selbstkompetenz



Kaufmännische Kenntnisse



Personalführungserfahrung



Juristische Kenntnisse



Nachhaltiger Genuss in bester Qualität

”

Wir freuen uns, dass wir die
Familiendition fortföhren können."

Daniel Schäfer (links) und Robin Schäfer (rechts), Geschäftsföhrer Metzgerei Schäfer



Die Ursprünge der Metzgerei Schäfer reichen weit zurück: Seit mehr als 145 Jahren steht der Name Schäfer für Spitzenqualität und Zuverlässigkeit. Seit Mitte der 90er-Jahre hatten Wolfgang und Uwe Schäfer die Leitung des Betriebes inne.



Nun sind Uwe Schäfers Söhne Robin und Daniel – beide Metzgermeister – am Zuge und haben den Familienbetrieb übernommen und sorgen so dafür, dass das traditionsreiche Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft geht. Und sie beweisen, dass ein Handwerksbetrieb nicht wie dem Vorurteil entsprechend veraltet sein muss. Die Brüder Schäfer gehen mit der Zeit in allen Bereichen.

In der Metzgerei Schäfer trifft Genuss auf Frische, Qualität und Regionalität. Und das ist definitiv nicht nur ein Lippenbekenntnis, sondern gelebte Praxis. Das Unternehmen setzt auf größte Sorgfalt und höchste Qualität bei der Herstellung der Wurst- und Fleischerzeugnisse. Nur Fleisch kontrollierter Tiere aus der heimischen Region wird verwendet und unter strengsten Hygienevorschriften weiterverarbeitet. Sie verwenden frische Zutaten und selbst gemischte Rohgewürze für ihre Wurstwaren. Ob Knoblauch, Zwiebeln, Paprika, Lauch, Petersilie oder Bärlauch – alles wird frisch ge-

schält, gewaschen, gewürfelt, gestiftet und hygienisch weiterverarbeitet. „Bei uns werden Produkte oft schon gegessen, bevor diese in der Industrie in den Verkauf kommen“, betont Robin Schäfer. Diese Unternehmensphilosophie war bisher sehr erfolgreich und hat der Metzgerei schon viele Preise bei internationalen Wurstwettbewerben beschert. Und damit auch der Metzger-Nachwuchs den Unterschied von frisch hergestellten Waren erkennt, bilden sie auch aus und sorgen so dafür, dass das Handwerk nicht ausstirbt.

Für den Übernahmeprozess holten sie sich Unterstützung von einem Unternehmensberater, einem Steuerberater und einem Bankberater, die sie bei dem komplexen und anspruchsvollen Vorhaben sehr gut begleitet haben. „Sicher ist sicher, dachten wir uns, denn für uns war das natürlich alles Neuland“, sagt Robin Schäfer.

Die beiden Brüder haben dank ihrer dualen Studienabschlüsse

im „Food-Management“ nicht nur das Handwerk, sondern auch das Führen eines Betriebes von der Pike auf gelernt. Sie hatten genügend Zeit, sich das nötige Wissen anzueignen und sich auch in die elterliche Metzgerei einzuarbeiten. Beide waren dort schon mehrere Jahre tätig, Robin Schäfer seit Oktober 2022 beispielsweise als angestellter Geschäftsführer. „Wir freuen uns, dass wir die Familientradition fortführen können“, sagt er.

DIE FINANZIERUNG

Wer?

Volksbank Stuttgart, L-Bank, Bürgschaftsbank Baden-Württemberg

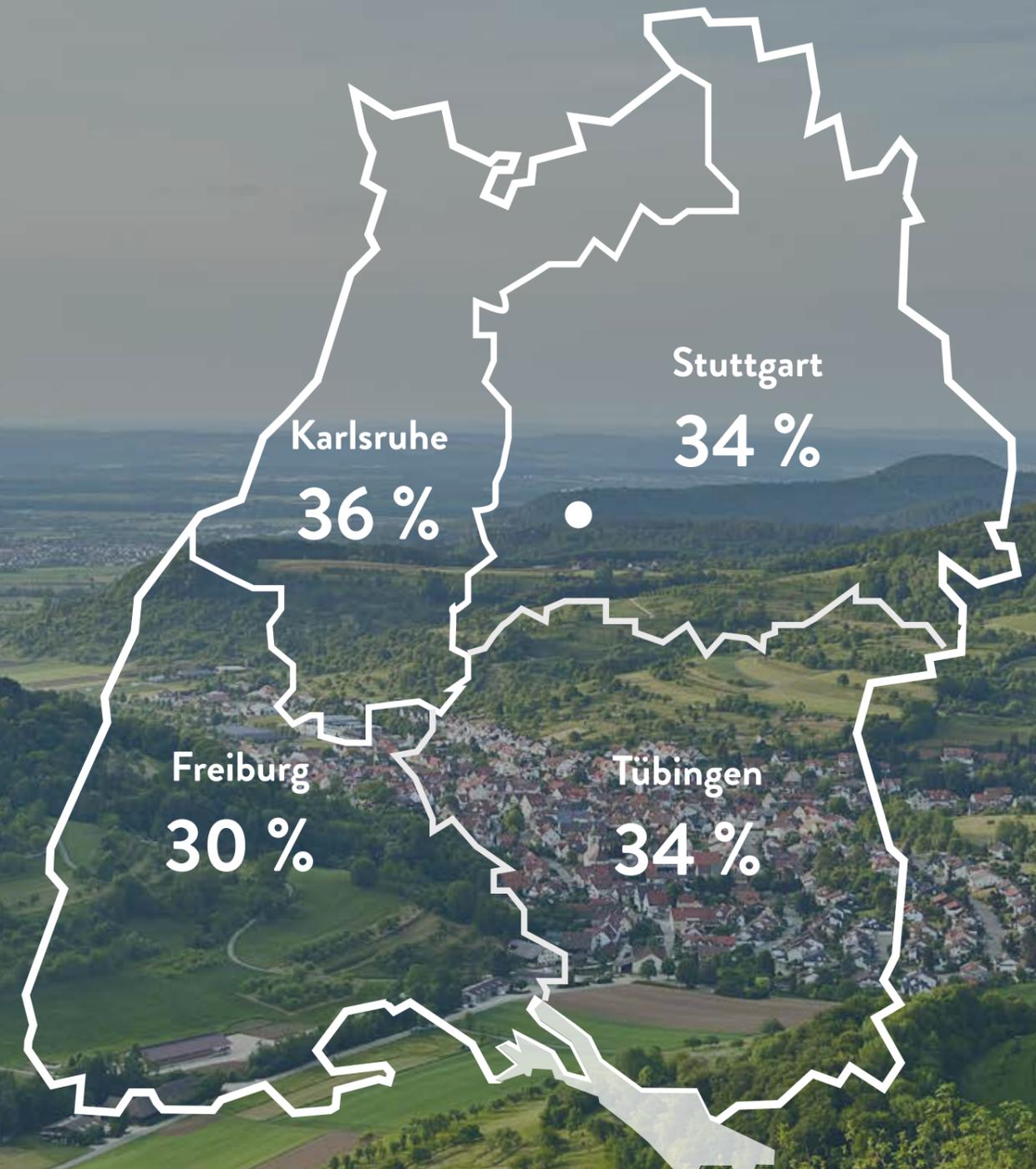
Was?

L-Bank Innovationsfinanzierung50, L-Bank Gründungs- und Wachstumsfinanzierung50 – junge KMU

www.metzger-schaefer.de

Starkes Handwerk

Anteil der Nachfolgen im Handwerk nach Regierungsbezirken in Baden-Württemberg





RÜCKBLICK 2024

News- Ticker

Wir ermöglichen Zukunft



Bilanzpressekonferenz

Am 11.4.2024 fand unsere Bilanz-Presskonferenz statt. Inmitten wirtschaftlicher Turbulenzen, die durch geopolitische Konflikte, Inflation und Zinsanstiege verstärkt wurden, haben die Bürgschaftsbank und die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg wohl einen Weg gefunden, sich in einem herausfordernden Jahr 2023 stabil zu halten.

Trotz eines leichten Rückgangs des Bruttoinlandsprodukts in Baden-Württemberg und einer gedämpften Nachfrage nach Firmenkrediten, bewältigte die Bürgschaftsbank die Situation mit einem genehmigten Bürgschafts- und Garantievolumen von 363,3 Mio. EUR und einem Kredit- und Beteiligungsvolumen von 588,3 Mio. EUR. Die MBG hat Vorhaben mit einem Volumen von 24,4 Mio EUR begleitet

Wir haben uns sehr gefreut, Dr. Patrick Rapp, Staatssekretär für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus des Landes Baden-Württemberg, bei uns begrüßen zu dürfen.

Außerdem waren auch Erfolgsbeispiele aus unserem Portfolio zu Gast: Corinna Pape von der ETTLI Kaffee GmbH sowie Dr.-Ing Alexander von Niessen von der CHOCAL Packaging Solutions GmbH. Die Unternehmerin und der Unternehmer präsentierten ihre zukunftsweisenden und besonders nachhaltigen Geschäftsmodelle.

Ein Highlight war zudem die Verleihung des Handwerkspreises der Deutschen Bürgschaftsbanken. Der Landes-sieg Baden-Württemberg ging an Emanuel Eduardo, der mit seinem Malerbetrieb beweist, dass Handwerk auch innovativ ist.



Guy Selbherr als AECM-Präsident wiedergewählt

Anfang Juni fand die Mitgliederversammlung des Europäischen Verbands der Garantieinstitutionen (AECM) in Warschau statt.

Unser Vorstand Guy Selbherr wurde einstimmig zum Präsidenten des AECM - European Association of Guarantee Institutions wiedergewählt. Er ist bereits seit 2007 Vizepräsident des AECM, seine aktuelle Amtszeit läuft bis 2027.



Auswärtige Sitzung

Die traditionelle auswärtige Sitzung unseres wichtigsten Gremiums fand in diesem Jahr am 5. Juni im Mercedes Benz Museum statt! Einmal im Jahr werden hierzu unsere ehemaligen Mitglieder der Gremien eingeladen. Der Austausch und das Wiedersehen ist immer eine große Freude, wenn die Aktiven auf die nicht minder Aktiven im Ruhestand stoßen.

In der 2.225. Sitzung des Bürgschafts- und 453. Sitzung des Beteiligungsausschusses wurde unter der Sitzungsleitung von Lars Kleinert, BW-Bank, kräftig genehmigt: Rund 20 Mio. EUR Finanzierungen wurden zugesagt, die Vorhabensvolumina beliefen sich auf rund 30 Mio. EUR.

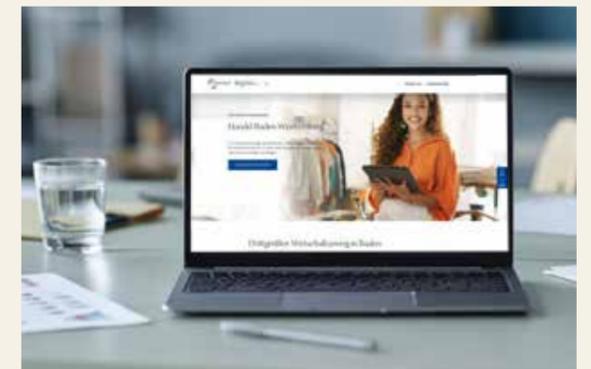


Neue Landingpages

In 2024 gingen zwei neue Landingpages an den Start. Bundesweit eine zum Thema Nachfolge und in Baden-Württemberg eine zum Thema Handel, die wir gemeinsam mit dem Handelsverband Baden-Württemberg erstellt haben.

<https://nachfolge.ermoeglicher.de>

<https://handel-bw.ermoeglicher.de>



Aufsichtsratswahlen 2024

Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg hat Markus Waizenegger, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Tuttlingen, zum neuen Vorsitzenden des Gremiums gewählt. Peter Haas, Hauptgeschäftsführer HANDWERK BW Baden-Württembergischer Handwerkstag e.V., ist neuer stellvertretender Vorsitzender.

Auch beim Aufsichtsrat der MBG gab es Veränderungen. Claus Paal, Präsident der Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart, folgt auf Senator E.h. Wolfgang Wolf, Geschäftsführer Forum Luft- und Raumfahrt Baden-Württemberg e.V. Jürgen Kugler, Bereichsleiter bei der LBBW, bleibt stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats.



Venture Capital Investoren- und Portfoliotag

So grün wie beim 3. Venture Capital Investoren- und Portfoliotag am 25. Juni war unser Gebäude noch nie: Unter dem Motto „Innovation Jungle“ erhielten die Teilnehmer wertvolle Einblicke in unsere Fonds sowie die Marktsituation durch Mattias Goetz und Frank Kraheberger. Die Start-ups Loady, XITO (Toolify Robotics GmbH), GWS und iLARIZ GmbH präsentierten sich und ihr Geschäftsmodell in siebenminütigen Pitches. Ein Highlight war die Keynote von Dr. Ulrich Springer, LL.M. zum Thema „Legal Jungle – 10 Gründe, warum es doch einen Vertrag braucht, und die 10 skurrilsten Momente eines VC-Anwalts“. Und auch das Panel mit Stefanie Kraus, Gründerin der Loady GmbH, Dr. Ulrich Springer, Johannes Mayer, Ex-Wiferion-Gründer und heute Sr. Staff Technical Program Manager bei Tesla, sowie Dominik Lehr, Ex-Gründer der Cryptshare AG, gab wertvolle Impulse.



Ein weiteres Highlight war das Grillevent im Nachgang bei herrlichem Sonnenschein auf unserer tollen Terrasse. Mit Gegrilltem, Kaffee, Cocktailbar und DJane.



Pressetermin Seed Fonds

We proudly presented: unseren neuen Start-up BW Seed Fonds. Dazu hatten wir am 17. Juni Journalisten, Netzwerkpartner und Kunden zu einem Pressetermin ins Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt e.V. eingeladen. Mit dem neuen Fonds soll ergänzend zu den bestehenden Venture Capital-Angeboten im Land die Finanzierung von frühphasigen Start-ups ermöglicht werden. Das Fondsvolumen liegt bei 12,5 Mio. Euro. Zielgruppe des Fonds, dessen Investor das Land Baden-Württemberg ist, sind Technologie-Start-ups aller Cluster-Branchen aus Baden-Württemberg in frühen Unternehmensphasen, die bislang nur einen eingeschränkten Zugang zu Venture Capital haben.

Unsere Wirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut betonte in ihrem Statement, dass „der jetzige Beginn der Investitionstätigkeit des Start-up BW Seed Fonds einen weiteren wichtigen Schritt für die Start-up-BW-Kampagne des Landes Baden-Württemberg markiert und ein starkes Signal für den Start-up-Standort Baden-Württemberg sendet“.



Außerdem war Sebastian Klaus, Gründer und Geschäftsführer der ATMOS Space Cargo, zu Gast. Er präsentierte sein innovatives Unternehmen: ATMOS ist auf die Entwicklung und Herstellung von wiederverwendbaren Raumkapseln spezialisiert, die in der Lage sind, jede Art von Fracht und Experimenten jeglicher Größe sicher aus dem Weltraum zurückzubringen. Die patentierten und innovativen Phoenix-Kapseln stellen die erste nachhaltige Lösung für eine Vielzahl von Nutzlasten und Experimenten im Weltraum dar.

Ein Highlight waren auch die vom DLR organisierten Führungen zu den Themen „Weltraumsicherheit“ und „Flugexperimente und Raumfahrtaktivitäten“.



MBG Brückentag 2024

Premiere: Im Juni 2024 ist der Startschuss für den allerersten MBG Brückentag gefallen. Dort haben wir Start-ups und etablierte Unternehmen zusammengebracht, um deren Austausch untereinander zu fördern. Es pitchten: ADLATUS Robotics GmbH, iLARIZ GmbH, logiccloud AG, PAILOT GmbH, XITO (Toolify Robotics GmbH), carrybots, NAiSE, Semorai GmbH, TruPhysics, Emm! Solutions GmbH, KALTENBACH.SOLUTIONS, NC-Vision und synthavo.



Start-up BW Summit 2024

In Stuttgart kamen am 11. Juli rund 150 Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer zu einem Start-up-Treffen zusammen. Der Start-up BW Summit 2024 gab Start-ups erneut eine Bühne, um sich zu vernetzen und Tipps zu Förderangeboten und Unternehmensaufbau zu erhalten. Eröffnet wurde die Veranstaltung unter dem Motto „Welcome to Start-up-LÄND“ von Baden-Württembergs Ministerpräsident Winfried Kretschmann.

Mit dabei waren nationale und internationale Start-ups aus verschiedenen Branchen. Sie trafen auf Unternehmen und Investoren, aber auch auf Vertreterinnen und Vertreter von kleinen und mittleren Unternehmen oder Venture Partnern, mit denen sie sich austauschen und vernetzen konnten. Auch unsere Kolleginnen und Kollegen der MBG und der



Außerdem gab es ein Panel zum Thema: „Wie gelingt die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Mittelstand und Start-up?“

Mit dabei waren:

- Sigrid Rögner, IDS Imaging Development Systems GmbH
- Peter Greiner, Grevest Beteiligungs GmbH
- Dr. Matthias Lutz, XITO (Toolify Robotics GmbH)

Im Anschluss wurde der Austausch bei der Hausmesse und bei leckeren Speisen und Drinks fortgesetzt.

Bürgschaftsbank Baden-Württemberg waren wieder mit von der Partie, um den Austausch zu suchen und Interessierten alle Fragen rund um die Themen Gründung und Finanzierung zu beantworten.

Unser Leiter Venture Capital Mattias Goetz war einer der fünf Juroren, die aus 35 Start-ups drei Sieger gekürt haben.



L-Bank Wirtschaftsforum

Das L-Bank Wirtschaftsforum ging am 26. Juni in Schwäbisch Gmünd in die nächste Runde: Im Mittelpunkt standen Themen wie Künstliche Intelligenz, Digitalisierung und nachhaltige Transformation – ergänzt durch Cybersicherheit, Fachkräftegewinnung, Unternehmensnachfolge und die Zusammenarbeit zwischen etablierten Unternehmen und Start-ups. Circa 400 Teilnehmende, darunter zahlreiche Unternehmerinnen und Unternehmer, nutzten die Gelegenheit, sich über die vielfältigen Möglichkeiten der Mittelstandsförderung zu informieren und sich mit Expertinnen und Experten aus der Finanzierungs- und Beratungsbranche auszutauschen.

Auch wir waren natürlich wieder mit von der Partie und hatten zahlreiche interessante Gespräche und

einen guten Austausch an unserem Messestand sowie bei unserem Workshop mit der L-Bank.

Unser Vorstand Guy Selbherr sprach im Eröffnungsimpuls zudem gemeinsam mit L-Bank-Vorstandsmitglied Johannes Heinloth über aktuelle Fördermöglichkeiten für gezielte Innovationsimpulse und Klimaschutzanreize.



L-Bank Jahresbegegnung

Ein spannender Impulsvortrag, interessante Gespräche, viel Raum für Networking und leckeres Essen und Cocktails – das beschreibt unsere Jahresbegegnung am 24. September mit der L-Bank wohl am besten.

Stephan A. Paxmann, Leiter Digitalisierung & Innovation der LBBW, hielt einen spannenden

Impulsvortrag zum Thema „Digitalisierung und KI in der Bankenwelt“.

Auch Klaus Thuß, Bereichsleiter Wirtschaftsförderung bei der L-Bank – Staatsbank für Baden-Württemberg, und Sascha Jost, Geschäftsführer Handelsverband Württemberg, hielten einen kurzen Vortrag. Anschließend gab es bei leckerem Essen noch die Möglichkeit, sich auszutauschen.

Nachfolgemonitor 2024

Am 1. Oktober waren wir Gastgeber für die Präsentation des 6. Nachfolgemonitors (siehe dazu auch Seite 55). Gemeinsam mit Prof. Dr. Holger Wassermann und Prof. Dr. Carsten Kruppe (beide FOM Hochschule für Oekonomie & Management Hochschule), Dr. Sascha Frohwert (Fachhochschule Salzburg - University of Applied Sciences), Dr. Michael Munsch (Creditreform Rating AG), Peter Haas (HANDWERK BW), Klaus Thuß (L-Bank - Staatsbank für Baden-Württemberg) und Corinna Pape (ETTLI Kaffee GmbH) präsentierten wir die Ergebnisse der Studie, die in diesem Jahr ein Baden-Württemberg-Special enthält, und diskutierten über das Nachfolgeschehen in Deutschland und in the Länd.

Unser Vorstand Guy Selbherr, der ebenfalls an der Podiumsdiskussion teilnahm, erläuterte zudem noch die Hintergründe zum Finanzierungsportal der Deutschen Bürgschaftsbanken und zum Unternehmenswertrechner.

Staatssekretär Dr. Patrick Rapp, der aus terminlichen Gründen leider nicht live dabei sein konnte, schickte uns ein Grußwort per Videobotschaft.

Die Aufzeichnung des Streaming-Events finden Sie auf www.nachfolgemonitor.de.



Innovationspreis des Landes

Im November wurde zum 40. Mal der Innovationspreis des Landes Baden-Württemberg vergeben.

Seit 1985 zeichnet das Land damit Unternehmen für ihre innovativen, herausragenden Leistungen aus. Und da auch uns die kreativen Köpfe im Land besonders am Herzen liegen, haben wir nicht gezögert, den Landesinnovationspreis auch in diesem Jahr wieder zu unterstützen.



So vergab die MBG erneut den Sonderpreis im Rahmen des Landeswettbewerbs in Höhe von 7.500 Euro, der sich gezielt an junge Unternehmen richtet. Preisträger war in diesem Jahr die AITAD GmbH - ein interdisziplinärer Full-Stack-Anbieter für Front- und Backend in den Bereichen Data Science, Maschinenbau sowie Embedded-Hard- und Software. Genauer gesagt befasst sich das Unternehmen mit der Entwicklung, Testung und Serienfertigung von KI-Elektroniksystemen.



Förderkredit ERP-Gründung und Nachfolge

Seit dem 1. November 2024 bieten die KfW und die Deutschen Bürgschaftsbanken den ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge mit 100 Prozent Risikoentlastung für Banken und Sparkassen an – ein neues, attraktives Angebot für Gründungen, Nachfolgen und Festigungsmaßnahmen. Gründungen und Unternehmensübernahmen sind ein wichtiger Pfeiler unserer Wirtschaft, um vielen Menschen ihre Arbeitsplätze zu sichern und neue zu schaffen.

Das Besondere: Banken werden durch eine 100 Prozent-Garantie der Bürgschaftsbank vollständig vom Kreditausfallrisiko entlastet. Das Bundesministerium für Finanzen und das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz stellen hierfür eine 80-prozentige Rückgarantie zur Verfügung. Die KfW bietet die Refinanzierung mit zwei Laufzeitvarianten an und verbilligt den Zinssatz aus Mitteln des

ERP-Sondervermögens. So profitieren Kreditnehmer von günstigeren Zinsen.

Mehr dazu hier: <https://bw.ermoeglicher.de/de/ueber-uns/service-downloads/produktliste/erp-foerderkredit-gruendung-und-nachfolge/>







BERICHTE 2024

Zahlen & Fakten

DIE RAHMENBEDINGUNGEN 2024

Die Wirtschaft in Deutschland

Die **gesamtwirtschaftliche Entwicklung** litt im Jahr 2024 sowohl unter konjunkturellen als auch unter strukturellen Belastungen. Nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) war das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2024 um 0,2 Prozent niedriger als im Vorjahr. Damit ging die Wirtschaftsleistung das zweite Jahr in Folge zurück und lag nur noch um 0,3 Prozent über dem Niveau vor der Corona-Pandemie im Jahr 2019. Gründe hierfür waren der zunehmende Druck auf wichtige ausländische Absatzmärkte, die anhaltend hohen Energiekosten, das gestiegene Zinsniveau sowie die unsicheren wirtschaftlichen Aussichten. Trotz eines steigenden Welthandels gingen die deutschen Exporte im Jahr 2024 zurück, die Wettbewerbsfähigkeit des verarbeitenden Gewerbes wurde u. a. durch das Energiekostenniveau beeinträchtigt. Die konjunkturelle Unsicherheit sowie das Zinsniveau dämpften die Investitionen in Maschinen, Geräte und Fahrzeuge.

Die **Eigenmittelausstattung** des deutschen Mittelstands blieb in der Gesamtsicht nahezu stabil. Die durchschnitt-

liche Eigenkapitalquote sank insgesamt nur leicht um 0,6 Prozentpunkte ab auf 30,6 Prozent und lag damit im historischen Vergleich immer noch auf einem sehr hohen Niveau. Strukturell betrachtet stieg jedoch der Anteil der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) mit einer niedrigen Eigenkapitalquote von unter 10 Prozent um 8,5 Prozentpunkte auf 33,6 Prozent, während der Anteil der KMU mit einer sehr hohen Eigenkapitalquote von 30 Prozent und mehr um 13 Prozentpunkte auf 37,6 Prozent zurückging. Zudem verdoppelte sich im Jahresvergleich der Anteil der Unternehmen mit einer negativen Eigenkapitalquote auf 12 Prozent und erreichte damit den niedrigsten Wert der letzten 10 Jahre. Insgesamt entwickelte sich die Eigenkapitalausstattung in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße unterschiedlich. Während die größeren KMU (ab 50 Beschäftigte) ihr Eigenkapitalpolster ausbauen konnten, schmolz es bei den mittleren KMU (10-49 Beschäftigte) und den Kleinstunternehmen (unter 10 Beschäftigte). Die positive Entwicklung bei größeren KMU verhinderte einen noch stärkeren Rückgang der durchschnittlichen Eigenkapitalquoten.

Die vielfältigen Belastungen führten laut Creditreform zu einem weiteren Anstieg der **Unternehmensinsolvenzen** in Deutschland. Im Jahr 2024 mussten 22.400 Unternehmen Insolvenz anmelden (Vj. 18.020). Das ist ein Anstieg um 24,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr und der höchste Wert seit 2015. Während Kleinstunternehmen für 81,4 Prozent der Unternehmensinsolvenzen verantwortlich waren, stieg die Zahl der Fälle bei Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten dennoch um

deutliche 44,4 Prozent. Bei Unternehmen mit 51 bis 250 Beschäftigten stiegen die Fallzahlen um 17,5 Prozent. Die Zahl der Insolvenzen erhöhte sich 2024 branchenübergreifend (Dienstleistungen: +27,1 Prozent, Verarbeitendes Gewerbe: +23,9 Prozent, Baugewerbe: +21,1 Prozent, Handel: +18,6 Prozent). Gleichzeitig stieg die Zahl der Verbraucherinsolvenzen um 8,5 Prozent auf 72.100 (Vj. 66.450). Mit einer Insolvenzquote von 61 Insolvenzen je 10.000 Unternehmen war Baden-Württemberg im vergangenen Jahr bei einer Spanne von 44 (Thüringen) bis 123 (Berlin) unterdurchschnittlich betroffen.

Angesichts des herausfordernden Umfelds hat sich die **Investitionsneigung** der deutschen Unternehmen verschlechtert. Zwar planten laut DIHK-Konjunkturumfrage vom Herbst 2024 insgesamt 23 Prozent der Betriebe mehr zu investieren. 33 Prozent gaben jedoch an, ihre

Investitionen reduzieren zu wollen. Insgesamt sank der Saldo der Investitionsabsichten von -7 auf -9 Punkte.

Die **Inflationsrate** – gemessen am Verbraucherpreisindex – lag nach Angaben des Statistischen Bundesamtes in Deutschland im Jahresdurchschnitt 2024 bei 2,2 Prozent (Vj. 5,9 Prozent) und ist damit gesunken. Dennoch lagen die Preise weiterhin knapp 20 Prozent über dem Jahresdurchschnitt von 2019 und damit auf einem hohen Niveau. Die nachlassende Inflation und die Lohnerhöhungen für viele Beschäftigte führten letztlich nur zu einer begrenzten Belebung des privaten Konsums. Angesichts der rückläufigen Inflation und der schwächelnden Konjunktur im Euroraum leitete die EZB im Jahr 2024 eine Zinswende ein und senkte den Hauptrefinanzierungssatz mehrfach von 4,5 Prozent Ende September 2023 auf 2,9 Prozent im Februar 2025.

Grafik 1: Bruttoinlandsprodukt gesunken

2024 lag das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt in Deutschland 0,2 Prozent unter dem Vorjahr, in Baden-Württemberg war es sogar 1,5 Prozent niedriger. Dagegen stieg es in der Eurozone um 0,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr an.

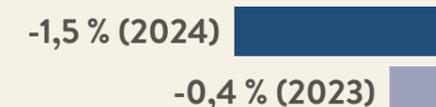
Eurozone



Deutschland



Baden-Württemberg



22.400

Insolvenzen gab es 2024 - das ist der höchste Anstieg seit 2015.

Veränderungsrate des realen Bruttoinlandsprodukts zum Vorjahr in Prozent. Quellen: Destatis, www.ecb.europa.eu, Statistisches Landesamt Baden-Württemberg. Aus rechnerischen Gründen können in der Grafik Rundungsdifferenzen auftreten.

Die Wirtschaft im Südwesten

Zentrale Bereiche der Wirtschaft in Baden-Württemberg haben laut dem Tübinger Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung und der Universität Hohenheim besonders deutlich unter den strukturellen Problemen gelitten. Zwar stieg das bereinigte BIP im vierten Quartal um 0,2 Prozent. Über das Gesamtjahr hinweg ergeben die vorläufigen Berechnungen beider Forschungseinrichtungen jedoch ein Absinken des BIP von 1,5 Prozent. Damit ist die Wirtschaft in Baden-Württemberg stärker geschrumpft als die deutschlandweite.

Im Jahr 2024 exportierte die Südwestwirtschaft Waren im Wert von 241,1 Mrd Euro über die Landesgrenzen hinweg ins Ausland. Wie das Statistische Landesamt nach vorläufigen Ergebnissen der Außenhandelsstatistik mitteilt, lagen die Ausfuhren damit nominal um 9,2 Mrd. Euro bzw. 3,7 Prozent niedriger als im Vorjahr. Nachdem der Exportwert 2023 bereits um 5,9 Prozent zum Vorjahr zurückgegangen war, stellte dies die zweite Abnahme in Folge dar. Bei Vorjahresvergleichen nominaler Werte müssen jedoch sogenannte Basiseffekte berücksichtigt werden. Die stark gestiegenen Energiepreise im Zuge des russischen Angriffskrieges auf die Ukraine hatten 2022 beispielsweise im Export noch einen Höchstwert von 266,0 Mrd. Euro zur Folge gehabt. Die zeitweise auf Rekordniveau liegenden Inflationsraten haben sich über das Jahr 2024 hinweg wieder verringert. Anhand der Originärdaten lassen sich Preiseffekte in Bezug auf die Außenhandelsentwicklungen allerdings nicht genau beziffern.

Auf Bundesebene fiel der Rückgang im Exportgeschäft prozentual gesehen nur ein Drittel so stark aus wie in Baden-Württemberg: Die Gesamtausfuhr der Bundesrepublik sank 2024 lediglich um 1,2 Prozent auf 1.556,0 Mrd. Euro.



Von der Außenhandelseinrührung noch etwas stärker betroffen als die Ausfuhren waren 2024 mit einer wertmäßigen Abnahme um 4,1 Prozent zum Vorjahr die baden-württembergischen Einfuhren. Auch hier verringerte sich der Wert das zweite Jahr in Folge.

Wie sich über das Jahr hinweg bereits abgezeichnet hat, verbuchte die Südwestwirtschaft 2024 zum aktuellsten Berichtsstand rückläufige Ausfuhren in die Vereinigten Staaten, das wichtigste Abnahmeland Baden-Württembergs. In Richtung USA wurden Waren im Wert von 34,8 Mrd. Euro geliefert, was einem Minus von 4,4 Prozent zum Vorjahr entsprach.

Zweitwichtigstes Zielland 2024 war die Schweiz mit einem Exportwert von 20,2 Mrd. Euro, der sich gegenüber dem Vorjahr um 9,9 Prozent erhöhte. In der Rangfolge der wichtigsten Abnahmeländer bedeutete dies im Vergleich zu 2023 einen Aufstieg um zwei Positionen. Dahinter auf den Plätzen 3 und 4 folgten die Exporte nach Frankreich in Höhe von 17,8 Mrd. Euro (-4,4 Prozent) und in die Niederlande in Höhe von 16,5 Mrd. Euro (-3,1 Prozent). In Bezug auf die zehn wichtigsten Exportbeziehungen Baden-Württembergs gab es einzig im Ausfuhrgeschäft mit der Schweiz, dem Vereinigten Königreich (+2,8 Prozent;

Platz 8), Polen (+3,4 Prozent; Platz 9) und Spanien (+0,3 Prozent; Platz 10) positive Zuwachsraten zu beobachten.

Fahrzeugbau mit den höchsten Exportverlusten

Rund 53 Prozent und damit mehr als die Hälfte des gesamten baden-württembergischen Exportwertes entfallen auf den Automobilsektor, den Maschinenbau und die Pharma-Industrie. Die Ausfuhrschwäche machte sich 2024 in allen drei führenden Exportzweigen Baden-Württembergs bemerkbar. „Kraftwagen und Kraftwagenteile“ führten mit Ausfuhren in Höhe von 51,8 Mrd. Euro zwar die exportstärksten Güterabteilungen an, jedoch mussten diese mit einem Rückgang von 6,4 Mrd. Euro den größten absoluten Verlust hinnehmen (Wert: -11,0 Prozent; Menge: -4,5 Prozent). Der Exportwert der zweitplatzierten Güterabteilung „Maschinen“ sank um 6,3 Prozent (Menge: -12,9 Prozent), während „Pharmazeutische Erzeugnisse“ auf Platz 3 einen Rückgang um 7,6 Prozent registrierten (Menge: -7,5 Prozent).

Preisbedingte Zuwächse bei Metall- und Nahrungsmittelausfuhren

„Metalle“, die mit 11,7 Mrd. Euro und einem wertmäßigen Anteil von 4,9 Prozent Platz 6 belegten, wiesen 2024 unter den zehn wichtigsten Ausfuhrgütern des Südwestens die stärkste Exportsteigerung auf. Hier wurde der Vorjahreswert um 2,4 Mrd. Euro bzw. 26,4 Prozent übertroffen. Allerdings lässt die geringe mengenmäßige Veränderung von lediglich 0,9 Prozent darauf schließen, dass der Wertzuwachs bei diesen exportierten Vorleistungsgütern zu großen Teilen auf Preiseffekte zurückzuführen ist. Ähnlich stellt sich die Situation bei den „Nahrungs- und Futtermitteln“ (Platz 10) dar, die neben den „Metallen“ die einzige Güterabteilung in den Top 10 mit Wertzuwachs war. Dort stieg der Exportwert binnen Jahresfrist um 8,5 Prozent auf 6,1 Mrd. Euro an, wogegen sich die Exportmenge um 1,3 Prozent reduzierte.

Im Gesamtjahr 2024 verzeichnete das Gastgewerbe in Baden-Württemberg, das die Beherbergung und die Gastronomie umfasst, nach vorläufigen Angaben des Statistischen Landesamtes einen Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahr von preisbereinigten 4,4 Prozent. Nicht-preisbereinigt waren es -1,5 Prozent. Die Umsätze in der Beherbergung lagen dabei um real 2,5 Prozent unter dem Vorjahresniveau (nominal +0,1 Prozent).

Noch deutlicher gingen die Umsätze in der Gastronomie zurück, das Minus gegenüber dem Vorjahresniveau lag hier bei real 5,6 Prozent (nominal -2,5 Prozent).

Nach vorläufigen Ergebnissen des Statistischen Landesamtes lag der Umsatz im baden-württembergischen Einzelhandel im Gesamtjahr 2024 um real 1,1 Prozent unter dem Umsatz des Vorjahres. Die nominalen, das heißt nicht preisbereinigten Werte verzeichneten ein leichtes Plus von 0,5 Prozent. Zum Vergleich: In Deutschland insgesamt verzeichnete der preisbereinigte Umsatz im Einzelhandel nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes ein leichtes Plus von 1,1 Prozent (nominal 2,5 Prozent).



Die Zahl der tätigen Personen sank im Gesamtjahr 2024 gegenüber dem Vorjahr erneut, das Minus lag bei 2,7 Prozent. Zum Vergleich: Deutschlandweit lag die Zahl der tätigen Personen im Jahr 2024 nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes um 2,1 Prozent unter dem Vorjahreswert.

Im Jahresdurchschnitt ist die Zahl der Arbeitslosen in Baden-Württemberg 2024 gegenüber dem Vorjahr um rund 24.500 bzw. 10 Prozent auf 270.000 angestiegen. Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit war im Jahr zuvor bereits fast dieselbe Entwicklung auf dem Südwest-Arbeitsmarkt beobachtet worden (2023: +22.300 bzw. +10 Prozent). Im Bundesländervergleich ist die Arbeitslosenzahl 2024 mit einem Zuwachs von 10,9 Prozent in Bayern (+28.100) am stärksten gestiegen. Deutschlandweit wuchs die Arbeitslosenzahl um 178.400 bzw. 6,8 Prozent auf knapp 2,79 Mio. Auch in Hamburg (+9,5 Prozent), Rheinland-Pfalz (+8,9 Prozent), Berlin (+8,1 Prozent) und in Hessen (+7,5 Prozent) waren die Zuwachsraten überdurchschnittlich.



BERICHT 2024

Bürgschaftsbank
Baden-Württemberg
GmbH



Die Deutschen Bürgschaftsbanken

Trotz herausfordernder Rahmenbedingungen in der Mittelstandsfinanzierung verzeichnen die deutschen Bürgschaftsbanken und Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen) ein stabiles Fördergeschäft. Dies belegen die aktuellen Zahlen für das Jahr 2024.

Nach der erfolgreichen Krisenförderung insbesondere während der Corona-Pandemie wurden die Höchstbeträge zum 1. Januar 2023 von 1,25 Mio. Euro auf 2 Mio. Euro erhöht. Im vergangenen Jahr haben Bürgschafts-

banken etwa 4.500 Unternehmen mit Bürgschaften und Garantien für Kredite und Beteiligungen in Höhe von rund 1,79 Mrd. Euro unterstützt, was in etwa dem Vorjahresniveau entspricht. Die dadurch unmittelbar ermöglichten Investitionen in kleinen und mittelständischen Unternehmen beliefen sich 2024 auf insgesamt 2,75 Milliarden Euro. Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg ist sowohl bei der Anzahl als auch beim Volumen an der Spitze.

Grafik 3: Bundesweit rund 4.500 genehmigte Bürgschaften und Garantien

Mit einer Steigerung um 1,3 Prozent des genehmigten Kredit- und Beteiligungsvolumens lag das Geschäft der deutschen Bürgschaftsbanken leicht über dem Förderergebnis des Vorjahres. Baden-Württemberg konnte erneut die Spitzenposition im nationalen Vergleich behaupten.



Vergleich Kredit- und Beteiligungsvolumen in Mio. EUR
Aus rechnerischen Gründen können in der Grafik Rundungsdifferenzen auftreten.

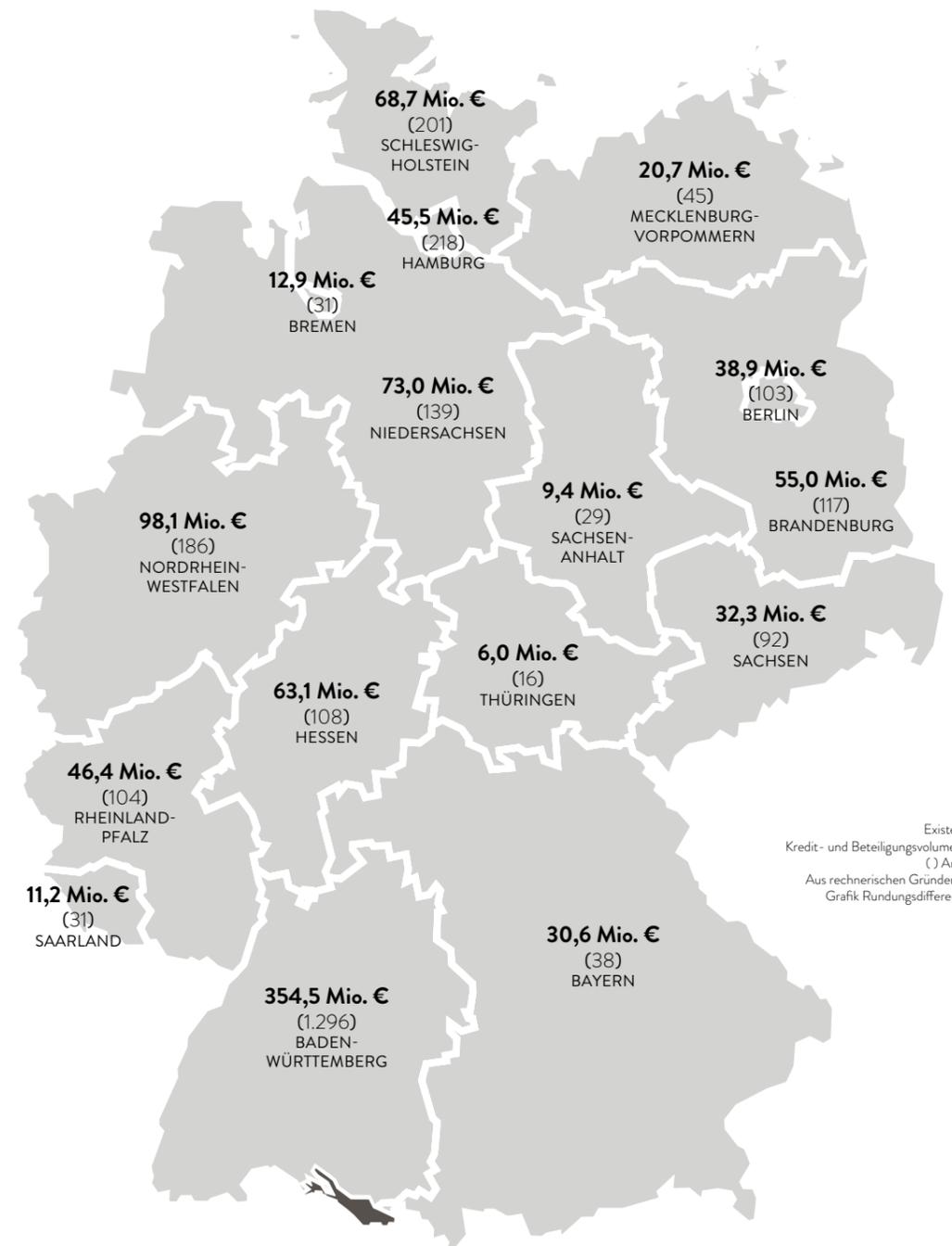
Schwerpunkt Nachfolge

Ein deutlicher Schwerpunkt der Bürgschaftsbanken bleibt die Unterstützung von Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen. Im Jahr 2024 wurden 2.754 Bürgschaften für Existenzgründungen ausgereicht, wobei

mehr als 56 Prozent davon auf Nachfolgefinanzierungen entfielen. Besonders stark nachgefragt wurden Bürgschaften im Handwerk und von Dienstleistungsunternehmen. Durch die verbürgten Unternehmen wurden im Jahr 2024 mehr als 60.000 Arbeitsplätze geschaffen bzw. gesichert.

Grafik 4: 12 Prozent mehr Nachfolgen als Neugründungen

Von den 2.754 Existenzgründungen entfielen 56 Prozent (1.554) auf Unternehmensnachfolgen - die Neugründungen landeten mit 44 Prozent (1.200) auf Platz 2.



Existenzgründungen
Kredit- und Beteiligungsvolumen in Mio. EUR
() Anzahl Vorhaben
Aus rechnerischen Gründen können in der Grafik Rundungsdifferenzen auftreten.

BÜRGSCHAFTSBANK BADEN-WÜRTTEMBERG

Bericht des Vorstands

Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg ist mit ihrem Geschäftsverlauf zufrieden. Besonders gefragt war das Förderinstrument der Bürgschaften erneut bei Neugründungen und Unternehmensnachfolgen.

Das **neu genehmigte Bürgschafts- und Garantievolumen** belief sich zusammen auf 356,0 Mio. EUR (Vj. 363,3 Mio. EUR). In der Einzelbetrachtung war das Garantiegeschäft stärker von dem unsicheren wirtschaftlichen Umfeld betroffen als das Bürgschaftsgeschäft. Bei Letzterem wurde ein Volumen

von 345,0 Mio. EUR in 1.742 Genehmigungen erreicht. Das geplante Bürgschaftsvolumen wurde damit nur leicht verfehlt. Im Vergleich zum Vorjahr ergab sich ein leichter Rückgang im Bürgschaftsvolumen (349,8 Mio. EUR; -1,4 Prozent) und in der Anzahl (1.872 Stück; -4,7 Prozent). Demgegenüber

sank die Anzahl der bewilligten Garantien von 44 auf 41 (-6,8 Prozent) und das bewilligte Garantievolumen von 13,5 Mio. EUR auf 11,0 Mio. EUR (-18,7 Prozent). Damit konnte das neu genehmigte Garantievolumen die Planung nicht erreichen. Das für die Unternehmen genehmigte Kredit- und Beteiligungsvolumen sank ebenfalls leicht von 588,3 Mio. EUR auf 577,8 Mio. EUR (-1,8 Prozent). Die Anzahl lag um 4,8 Prozent mit 1.783 unter dem Vorjahreswert (Vj. 1.872).

Berichtsjahr einen Anteil von 64,6 Prozent aus (Vj. 63,7 Prozent). Das wichtigste Programm für die Zielgruppe der Gründerinnen und Gründer ist die Startfinanzierung⁸⁰, die die Bürgschaftsbank gemeinsam mit der L-Bank anbietet. Damit hat das Förderinstitut im Jahr 2024 über 900 Mutige, die sich trotz der wirtschaftlichen Herausforderungen den Traum von der Selbstständigkeit erfüllt haben, mit einem Kreditvolumen von rund 86 Mio. EUR unterstützt.

Löwenanteil machen Existenzgründungen aus

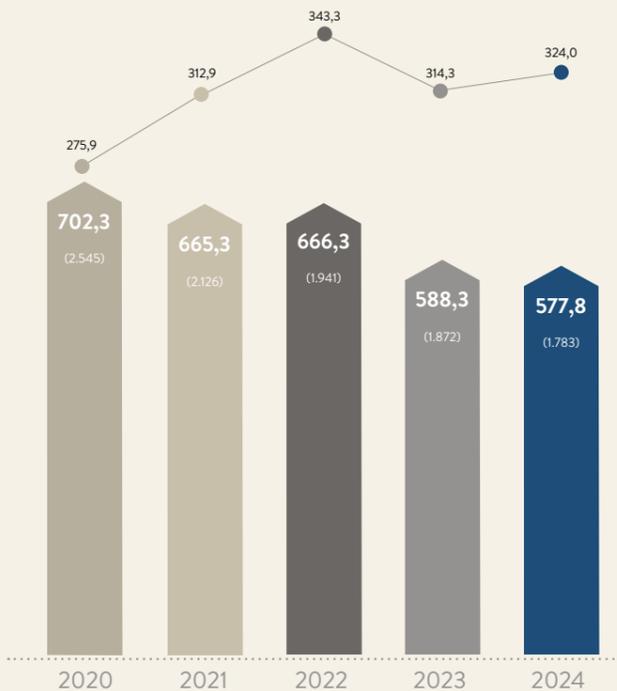
Einen gewichtigen Anteil am Gesamtgeschäft hatten Bürgschaften und Garantien für **Neugründungen und Nachfolgen**. 2024 wurden 631 Neugründungen mit einem Bürgschafts- und Garantievolumen von 68,1 Mio. EUR genehmigt (Vj. 663; 68,6 Mio. EUR). Bei den Nachfolgen waren es 665 Genehmigungen mit einem Bürgschafts- und Garantievolumen von 161,5 Mio. EUR (Vj. 667; 163,0 Mio. EUR). Bezogen auf das genehmigte Bürgschafts- und Garantievolumen machten Gründungen und Nachfolgen im

Ein starker Partner für den Mittelstand

Etablierte Unternehmen haben seit einigen Jahren mit dem erforderlichen Strukturwandel aufgrund der doppelten Transformation Digitalisierung und Nachhaltigkeit zu kämpfen. Hinzu kommen die aktuellen Herausforderungen aufgrund der Inflation und der gestiegenen Energiepreise. Damit sie diese und die Transformationsprozesse bewältigen können, müssen sie große Investitionen stemmen. Dafür bietet die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg den Betrieben „in the Länd“ unter anderem gemeinsam mit der L-Bank verschiedene Programme an.

Grafik 5: Ergebnis weiterhin solide

Das wirtschaftliche Umfeld gestaltete sich 2024 weiterhin schwierig, so dass unser Förderinstrument Bürgschaften kontinuierlich gefragt war. Das für die Endkunden ermöglichte Kredit- und Beteiligungsvolumen reduzierte sich leicht auf 577,8 Mio. EUR (Vj. 588,3 Mio. EUR).



⁰ durchschnittlicher Kredit- und Beteiligungsbetrag in T€
 Kredit- und Beteiligungsvolumen in Mio. €
⁽¹⁾ Anzahl Engagements
 Aus rechnerischen Gründen können in der Grafik Rundungsdifferenzen auftreten.

Tabelle 1

Genehmigungen	Genehmigungen		Entwicklung	
	Anzahl	2024	Anzahl	in %
Bürgschaften	1.742	1.828	-86	-4,7
Garantien	41	44	-3	-6,8
gesamt	1.783	1.872	-89	-4,8
davon Neugründung	631	663	-32	-4,8
davon Nachfolge	665	667	-2	-0,3

Genehmigungen	Genehmigungen		Entwicklung	
	Volumen (Obligo)	2024 in T€	Volumen (Obligo)	in T€
Bürgschaften	345.003	349.762	-4.759	-1,4
Garantien	10.978	13.507	-2.529	-18,7
gesamt	355.981	363.269	-7.288	-2,0
davon Neugründung	68.070	68.555	-485	-0,7
davon Nachfolge	161.534	163.027	-1.493	-0,9

Aus rechnerischen Gründen können in der Tabelle Rundungsdifferenzen auftreten.

Beim Liquiditätskredit50 waren es 38 Vorhaben mit einem Volumen von 11,3 Mio. EUR, im Bereich der Programme mit Nachhaltigkeitsbonus waren es 169 Projekte mit einem Volumen von 115,6 Mio. EUR.

Außerdem lag die Stückzahl bei den Programmen von EIF InvestEU bei 22 mit einem Volumen von 21,1 Mio. EUR.

Digitale Anfragestrecke

Über das Finanzierungsportal ERMOEGLICHER finanzierungsportal.ermoeglicher.de der Deutschen Bürgschaftsbanken haben uns 2024 allein in Baden-Württemberg sage und schreibe 2.179 Anfragen erreicht. Viele dieser Vorhaben konnten

wir gemeinsam mit unseren Bankpartnern ermöglichen. Dies zeigt, dass dieser digitale Zugangsweg von unseren Kundinnen und Kunden, aber auch den Bankpartnern sehr gut angenommen wird.

Die Bürgschaftsbank arbeitet wettbewerbsneutral und daher mit allen Kreditinstituten zusammen. Für die Unternehmerinnen und Unternehmer in der Region sind vor allem die Sparkassen und die Genossenschaftsbanken die wichtigsten Partner, wenn es um das Thema Finanzierung geht. Das spiegelt sich auch im Kreditvolumen wider, das die beiden Kreditinstitutsgruppen mit der Bürgschaftsbank umsetzen. Auch in 2024 hat sie die meisten Vorhaben wieder gemeinsam mit den Sparkassen realisiert, dicht gefolgt von den Genobanken.

Spitzenreiter bei der Anzahl: das Handwerk

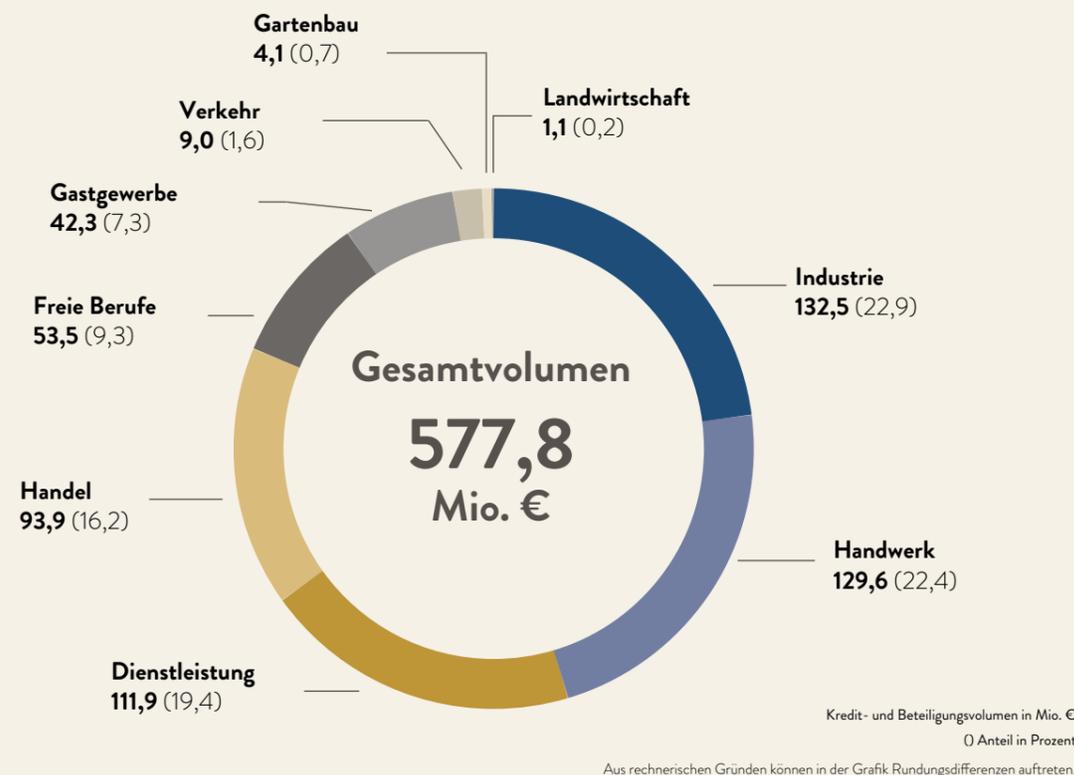
Im Branchenvergleich ist das Handwerk zwar bei der Anzahl der Vorhaben an der Spitze mit 522 Vorhaben, die Industrie jedoch beim Volumen mit 132,5 Mio. EUR. Beim Volumen folgt das Handwerk, danach kommen Dienstleistung und Handel.

Leicht über den Erwartungen hat sich der **Bestand der Bürgschaftsbank** entwickelt. Per 31.12.2024 waren 14.732 Bürgschaften und Garantien (Vj. 14.775) über ein Bürgschafts- und Garantievolumen in Höhe von 1.972,8 Mio. EUR im Portfolio (Vj. 1.955,1 Mio. EUR). Damit ist der Bestand um 0,9 Prozent im Bürgschafts- und Garantievolumen gewachsen.

Im Geschäftsjahr 2024 sind die Ausfälle im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen. Insgesamt verzeichnete die Bürgschaftsbank 170 Ausfälle (Vj. 172) mit einem Volumen von 14,9 Mio. EUR (Vj. 18,4 Mio. EUR; -18,7 Prozent). Die Ausfallquote bei den Bürgschaften und Garantien blieb damit mit 0,8 Prozent deutlich unter dem Planwert von 2,0 Prozent.

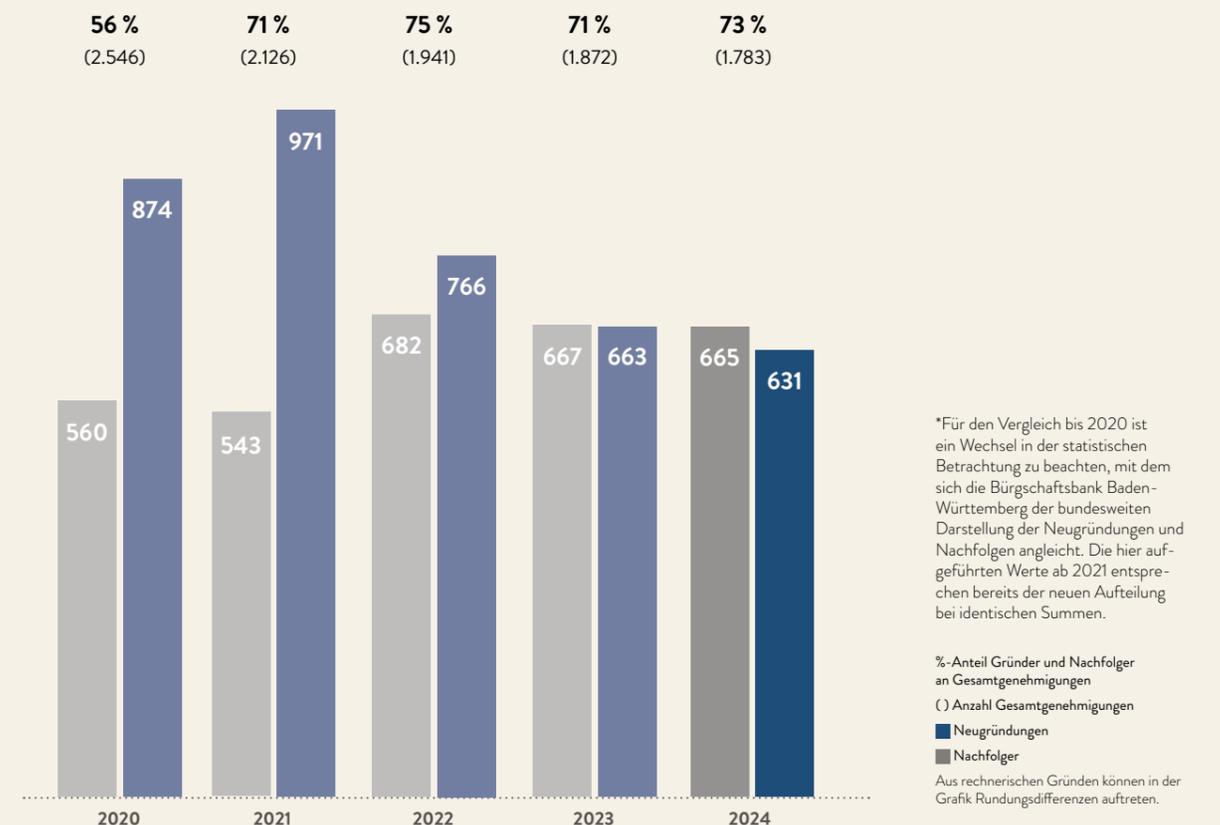
Grafik 6: Industrie leicht vor Handwerk

2024 hatte die Industrie im Branchenvergleich die Nase vorn. Mit einem Kredit- und Beteiligungsvolumen von 132,5 Mio. EUR haben Industriebetriebe einen Anteil von knapp 23,0 Prozent am Gesamtgeschäft, dicht gefolgt von Handwerk und Dienstleistung.



Grafik 7: Nachfolgen höher als Neugründungen

Im Jahr 2024 waren 73 Prozent (bezogen auf die Stückzahl) Nachfolge- und Gründungsvorhaben. Diese nahmen etwa 61 Prozent des Kredit- und Beteiligungsvolumens ein. Sowohl die Anzahl als auch das Kredit- und Beteiligungsvolumen bewegten sich auf dem Vorjahresniveau.



Ertragslage

Der **Jahresüberschuss** lag mit 3.424 TEUR moderat unter dem Vorjahr (3.987 TEUR; -14,1 Prozent) und leicht unter dem Planwert von 3.646 TEUR. Die Ertragslage wurde durch folgende Faktoren bestimmt:

Das Provisionsergebnis ist im Vergleich zum Vorjahr aufgrund des Bestandswachstums der letzten Jahre weiter angestiegen (31.874 TEUR; Vj. 30.316 TEUR). Darin enthalten sind die Erträge aus dem Bürgschaftsgeschäft, die sich um 348 TEUR erhöhten, sowie die Erträge aus Bearbeitungsgebühren, die aufgrund eines Sonder-effekts (Wertzuwacherträge aus einer Garantie) um 1.521 TEUR gestiegen sind. Die Erträge aus dem

Garantiegeschäft sind um 189 TEUR gesunken, während sich die Provisionsaufwendungen um 56 TEUR erhöht haben.

Die sonstigen betrieblichen Erträge sanken von 876 TEUR im Vorjahr auf 530 TEUR im Berichtsjahr. Dies ist unter anderem auf gesunkene Erträge aus der Auflösung sonstiger Rückstellungen zurückzuführen (88 TEUR; Vorjahr 244 TEUR).

Die Personalaufwendungen der Bürgschaftsbank sind im Vergleich zum Vorjahr aufgrund allgemeiner Gehaltsanpassungen und Neueinstellungen um 932 TEUR gestiegen. Die anderen Verwaltungsaufwendungen sind um 954 TEUR gestiegen.

Der Kostenanstieg ist insbesondere auf die IT-Aufwendungen zurückzuführen, die trotz der einmaligen Aufwendungen im Vorjahr in Höhe von 1.028 TEUR für einen Rechenzentrumswechsel im Vorjahr nochmals um 987 TEUR angestiegen sind. Im Gegenzug verringerten sich die Beratungskosten um 220 TEUR.

Die Zinserträge sind um 1.071 TEUR gestiegen. Hier wirkten sich das gestiegene Anlagevolumen sowie Umschichtungen von Termingeldanlagen in Wertpapiere aus. Darüber hinaus wurden einmalig Erträge aus einem Fondsinvest in Höhe von 6.048 TEUR vereinnahmt, die nicht regelmäßig erreicht werden. Insgesamt erhöhte sich das Finanzergebnis um 7.115 TEUR.

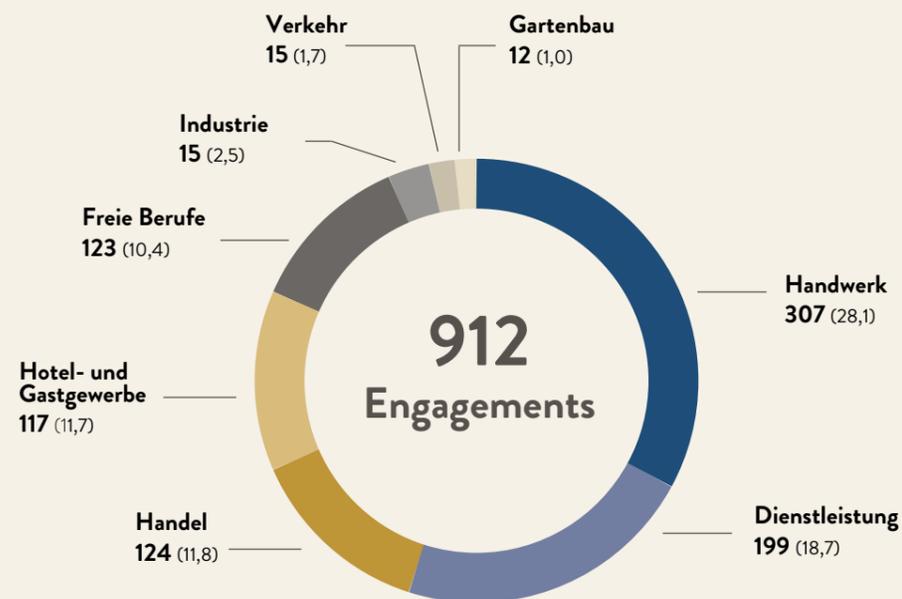
Der Aufwand für die Risikoabdeckung nahm im Vergleich zum Vorjahr um 7.024 TEUR zu und lag

deutlich über der Planung. Es wurden Eingänge aus ausgebuchten Bürgschaften und Garantien in Höhe von 761 TEUR ausgewiesen. Die Aufwendungen für die Zuführung zu Rückstellungen aus dem Bürgschafts- und Garantiegeschäft haben sich gegenüber dem Vorjahr wie erwartet deutlich um 9.977 TEUR erhöht. Gleichzeitig sind die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen aus dem Bürgschafts- und Garantiegeschäft um 1.956 TEUR zurückgegangen.

Insgesamt beträgt die Risikovorsorge 12.500 TEUR und liegt dadurch leicht über dem Planwert von 12.100 TEUR. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden 6.300 TEUR dem Fonds für allgemeine Bankrisiken zugeführt, im Vorjahr waren es 11.500 TEUR. Das Ergebnis vor Risikoabdeckung lag mit 21.930 TEUR um 6.545 TEUR über dem Vorjahreswert und über der Planung.

Grafik 8: Startfinanzierung80 – bei Gründungswilligen noch mehr gefragt

Das wichtigste Programm für Gründerinnen und Gründer – die Startfinanzierung80 – erlebte im vergangenen Jahr einen leichten Aufschwung. Das Volumen stieg um rund 9 Prozent auf 85,9 Mio. Euro.



Anzahl Engagements Startfinanzierung80
 () Kreditvolumen in Mio. €
 Aus rechnerischen Gründen können in der Grafik Rundungsdifferenzen auftreten.

Tabelle 2

Startfinanzierung80	Antragseingang Anzahl	Antragseingang in Mio. €	Genehmigungen Anzahl	Genehmigungen in Mio. €
Handwerk	339	31,1	307	28,1
Handel	147	13,8	124	11,8
Industrie	15	2,5	15	2,5
Hotel- und Gastgewerbe	128	12,9	117	11,7
Gartenbau	15	1,2	12	1,0
Landwirtschaft	1	0,09	0	0
Verkehr	17	1,9	15	1,7
Dienstleistung	260	25,0	199	18,7
Freie Berufe	131	11,1	123	10,4
Summe	1.053	99,6	912	85,9

Aus rechnerischen Gründen können in der Tabelle Rundungsdifferenzen auftreten.

Die anrechenbaren Eigenmittel liegen zum 31. Dezember 2024 bei 181,9 Mio. EUR (Vj. 166,4 Mio. EUR; +9,3 Prozent). Die Gesamtkapitalquote nach Capital Requirements Regulation (CRR) übertrifft zum Stichtag 31. Dezember 2024 mit 34,93 Prozent (Vj. 34,07 Prozent) deutlich den seit dem 31.12.2023 geforderten Mindestwert von 10,75 Prozent. Die Kapitalrendite gemäß §26a Abs. 14 KWG beträgt 1,21 Prozent.

Die Liquidität war im Berichtsjahr stets gegeben. Die Liquiditätskennzahl betrug an den beiden Meldestichtagen 1,55 bzw. 1,61 und lag damit ebenfalls deutlich über der vom Gesetzgeber geforderten Größe von 1,0.

Vermögenslage und Risikovorsorge

Die Vermögenslage der Bürgschaftsbank wird hauptsächlich durch die Entwicklung des Bürg-

schafts- und Garantiegeschäftes sowie durch die Eigenanlagen beeinflusst.

Der Bestand an Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren erhöhte sich um 16.048 TEUR, ebenso wie die Forderungen gegenüber Kreditinstituten, die sich leicht um 4.062 TEUR erhöhten. Der Bestand an Beteiligungen verringerte sich um 6.313 TEUR, da aufgrund einer geänderten Rechtsauffassung die Kommanditanteile an Risikokapitalgesellschaften nicht mehr unter Beteiligungen, sondern unter Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren ausgewiesen werden. Dementsprechend erhöhte sich der Bestand an Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren um 5.924 TEUR.

Die Investitionen in Sachanlagen vermindert um planmäßige Abschreibungen verringerten sich um 467 TEUR. Der Bestand an Einzel- und Pauschal-

rückstellungen erhöhte sich auf 81,4 Mio. EUR (Vj. 72,5 Mio. EUR).

Die Deckung des Eigenobligos in Höhe von 591,9 Mio. EUR (Vj. 569,7 Mio. EUR) durch Rückstellungen, Eigenkapital und den Fonds für allgemeine Bankrisiken blieb annähernd unverändert bei 46,1 Prozent (Vj. 44,7 Prozent).

Zusammenfassend haben sich die bedeutsamen Leistungsindikatoren im Vergleich zur Planung positiv entwickelt. Mit einem Neu-Genehmigungsvolumen für Bürgschaften und Garantien in Höhe von 356,0 Mio. EUR und einer Ausfallquote bezogen auf das Bestandsvolumen von 0,8 Prozent bei den Bürgschaften und Garantien ist der Bestand um 0,9 Prozent gewachsen.

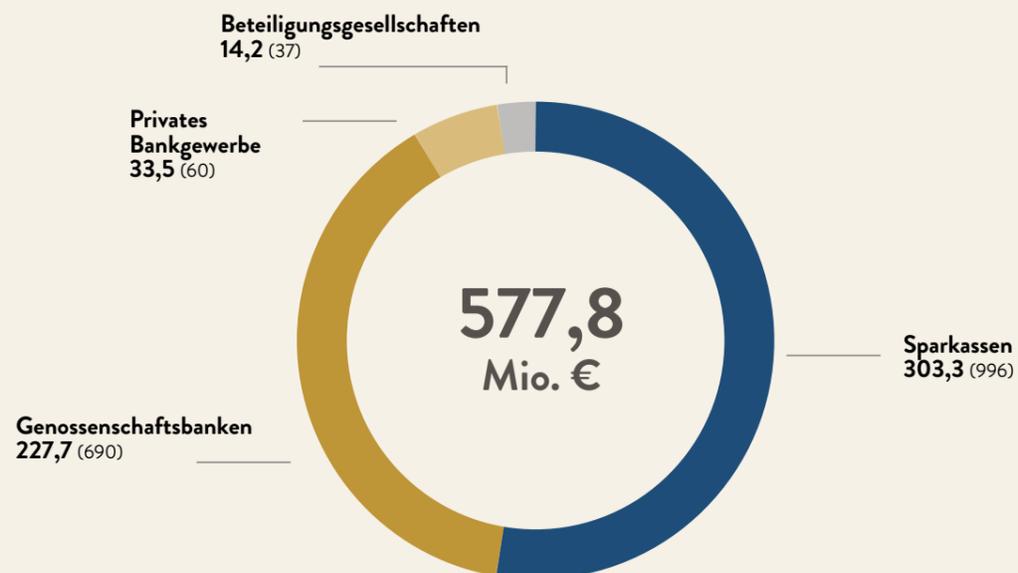
Der Jahresüberschuss lag mit 3.424 TEUR nur leicht unter dem Planwert von 3.646 TEUR.

Das Ergebnis für die Risikoabdeckung für Wertpapier, Bürgschaften/Garantien und Forderungen nahm gegenüber dem Vorjahr zu und lag mit 18,4 Mio. EUR oberhalb der Planung. In Summe lag das Ergebnis vor Risikoabdeckung mit 21,9 Mio. EUR über der Planung.

Zusammenfassend kann die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage der Bank als zufriedenstellend betrachtet werden. Das Neugeschäft entwickelte sich erfreulich, und das Jahresergebnis lag über dem erwarteten Bereich. Vor diesem Hintergrund bewerten wir den stabilen Geschäftsverlauf als positiv.

Grafik 9: Sparkassen weiterhin stärkste Partner

Mit einem leichten Anstieg im Volumen hatten die Sparkassen auch 2024 wie in den Vorjahren mit 303,3 Mio. EUR die Nase vorn, dicht gefolgt von den Genobanken.



Kredit- und Beteiligungsvolumen in Mio. €
 O Anzahl

Aus rechnerischen Gründen können in der Grafik Rundungsdifferenzen auftreten.

Tabelle 3

	2024 in T€	Vorjahr in T€	Veränderung in T€	in %
Provisionsergebnis	31.874	30.316	1.558	5,1
Sonstige betriebliche Erträge	530	876	-346	-39,5
Erträge aus dem Geschäftsbetrieb	32.404	31.192	1.212	3,9
Personalaufwand	13.020	12.088	932	7,7
Abschreibungen	559	671	-112	-16,7
Übrige Aufwendungen	6.975	6.012	963	16,0
Aufwendungen aus dem Geschäftsbetrieb	20.554	18.771	1.783	9,5
Überschuss aus dem Geschäftsbetrieb	11.850	12.421	-571	-4,6
Finanzergebnis	10.080	2.965	7.115	240,0
Ergebnis vor Risikoabdeckung	21.930	15.386	6.544	42,5
Risikoabdeckung	-18.417	-11.393	-7.024	61,7
Steuern	89	6	83	1.383,3
Jahresüberschuss	3.424	3.987	-563	-14,1

Aus rechnerischen Gründen können in der Tabelle Rundungsdifferenzen auftreten.

Ausblick

Die deutsche Wirtschaft befindet sich zu Beginn des Jahres 2025 in einer schwierigen Ausgangslage. Die globalen Krisen der vergangenen Jahre haben die deutsche industrie- und exportorientierte Wirtschaft besonders hart getroffen. Sie leidet weiter unter konjunkturellen und strukturellen Problemen. Hinzu kommen innen- und außenpolitische Unsicherheiten durch die vorgezogenen Neuwahlen zum Bundestag und des Verfahrens einer neuen Regierungsbildung sowie die Ungewissheit der zukünftigen Wirtschafts- und Handelspolitik der USA und deren Auswirkungen auf den Welthandel.

Entsprechend verhalten fallen die **Konjunkturprognosen** aus. Die Bundesregierung geht in ihrem

Jahreswirtschaftsbericht 2025 von einem Zuwachs des realen BIP von 0,3 Prozent aus und korrigiert damit ihre Prognose der Herbstprojektion nach unten. Die Bundesbank geht dagegen von einem geringeren Wachstum in Höhe von nur 0,2 Prozent aus.

Hinsichtlich der **Inflationsrate** prognostiziert die Bundesbank für 2025 einen Wert von 2,4 Prozent. Bezüglich der Zinspolitik hat die EZB für das Jahr 2025 angedeutet, an ihrem 2024 eingeschlagenen Kurs der Zinswende festhalten zu wollen. So könnte der **Einlagesatz** auf bis zu 1,75 Prozent abgesenkt werden.

Das Kreditneugeschäft deutscher Banken mit Unternehmen und Selbstständigen könnte sich 2025 vorsichtig erholen. Der **KfW-Kreditmarktausblick** prognostiziert zum Jahresanfang 2025 ein mögliches Wachstum des Kreditneugeschäfts von wieder etwa zwei Prozent. Die Ungewissheit über die Ausgestaltung der US-Handelspolitik und damit verbundenen Gegenreaktionen stellt ein Abwärtsrisiko für diese Prognose dar. Hingegen könnten schnelle Maßnahmen einer neuen Bundesregierung gegen die Strukturprobleme und mehr Planungssicherheit für die Unternehmen für mehr Kreditinteresse sorgen. Auch die prognostizierten weiter fallenden Zinsen könnten stützend auf das Kreditneugeschäft wirken. Die aktuelle Bank Lending Survey der EZB deutet zudem darauf hin, dass die europäischen Banken für das erste Quartal 2025 mit einer weiteren Verschärfung ihrer Kreditvergabestandards rechnen, insbesondere bei Unternehmens- und Verbraucherkrediten.

Insgesamt schlägt sich die anhaltend fordernde Wirtschaftssituation in einer pessimistischen Stimmung des deutschen Mittelstandes nieder. Zwar hellte sich die Stimmung laut **KfW-ifo-Mittelstandsbarometer** Anfang 2025 zum ersten Mal seit April 2024 wieder leicht auf. Jedoch blieb sie insgesamt nach wie vor weitgehend negativ. Dabei waren KMU im Durchschnitt positiver gestimmt als Großunternehmen. Bei Letzteren war insbesondere eine Eintrübung der Stimmung von exportorientierten Firmen des verarbeitenden Gewerbes bemerkbar. Über die verschiedenen Wirtschaftsbereiche hinweg zeigten sich Verbesserungen sowohl im Mittelstand als auch bei Großunternehmen jedoch im Dienstleistungsbereich.

Das **Insolvenzgeschehen** hat zuletzt weiter zugenommen, und die Creditreform geht davon aus, dass die Zahl von Unternehmensinsolvenzen aufgrund der schwachen Konjunkturperspektiven zu Beginn des Jahres 2025 weiter steigen wird.

Chancen für die Bürgschaftsbank

Wertvolle Impulse werden durch die **Finanzierung von Nachfolgen** erwartet. Denn da aufgrund des demografischen Wandels das Alter in den Chefetagen steigt, stehen zahlreiche Mittelständler vor dem Verkauf. Das Institut für Mittelstandsforschung erwartet 27.300 Übernahmen von übernahmefähigen Unternehmen in den Jahren 2022 bis 2026 in Baden-Württemberg. Die Bürgschaftsbank kann mit ihren Sicherheitsbausteinen dazu beitragen, die dafür benötigten hohen Investitionsvolumina zu mobilisieren. Um das Nachfolgegeschehen besser bewerten zu können und sich in dem Themenfeld stärker zu positionieren, analysieren die Bürgschaftsbanken seit einigen Jahren ihre Nachfolgefinanzierungen im Rahmen des Nachfolgemonitors. Ziel ist es, Anhaltspunkte für die Weiterentwicklung von Finanzierungs- und Beratungsangeboten zu gewinnen.

Unterstützend wirkt dabei der Start des **ERP-Förderkredits Gründung und Nachfolge**. Das Programm bietet durch die 100-prozentige Garantie der Bürgschaftsbanken für die Hausbanken attraktive Konditionen, die gerade im Nachfolgebereich vielfältige Möglichkeiten bieten.

Auch die **EIF-InvestEU-Programme** geben positive Impulse für neue Geschäfte in den Bereichen Innovation und Digitalisierung, Nachhaltigkeit sowie für den Kultur- und Kreativsektor. Für diese Bereiche

Grafik 10: Ausfallsumme leicht gesunken

Die Anzahl der Ausfälle erholte sich im vergangenen Jahr leicht, die Ausfallsumme ist deutlich gesunken. Sie betrug 0,8 Prozent bezogen auf das Bestandsvolumen.



() Ausfallquote jeweils bezogen auf das Gesamtvolumen bzw. den Gesamtbestand zum 1. Januar des Jahres
Aus rechnerischen Gründen können in der Grafik Rundungsdifferenzen auftreten.

können Bürgschaften bis zu einer Höhe von 2 Mio. EUR ausgereicht werden. Die Beihilfefreiheit eröffnet der Bürgschaftsbank größere Handlungsspielräume.

Ausgebaut wurden die **digitale Sichtbar- und Erreichbarkeit der Bürgschaftsprogramme.**

Potenzielle Kundinnen und Kunden werden bei Suchanfragen im Internet über zielgruppenspezifische Landingpages erreicht und auf das Finanzierungsportal geleitet. Diese Landingpages sind u. a. für die Felder Nachfolge, den ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge sowie Mikromezzanin, Franchise und Leasing vorhanden und werden sukzessive ausgebaut.

Der weitere Ausbau der **systemseitigen Schnittstellen des Finanzierungsportals** der Bürgschaftsbank in die Kredit-Oberflächen ihrer beiden Hauptpartner-Institutgruppen, der Geno-Banken und der Sparkassen, wird für weitere positive Impulse sorgen.

Prognose

Insgesamt ist für das Jahr 2025 sowohl von fördernden als auch von hemmenden Impulsen für das Bürgschafts- und Garantiegeschäft auszugehen.

In der Gesamtbetrachtung des Zusammenspiels der Einflussfaktoren gehen die Planungen von einem Neugenehmigungsvolumen von 360 Mio. EUR bei den Bürgschaften und 25 Mio. EUR bei den Garantien aus.

Aufgrund der Konjunkturprognosen zu Beginn des Jahres halten wir eine Trendwende bei der Entwicklung der Ausfälle für wahrscheinlich. Vor diesem Hintergrund hält die Bürgschaftsbank an ihrem Planansatz für Ausfälle bei Bürgschaften von 2 Prozent und bei Garantien von 5 Prozent fest.

Insgesamt plant die Bürgschaftsbank für das Jahr 2025 mit einem Ergebnis vor Risikovorsorge in Höhe von 16,2 Mio. EUR. Bei einer geplanten leicht erhöhten Risikovorsorge in Höhe von insgesamt 14,2 Mio. EUR ergibt sich für 2025 unter Berücksichtigung aller Planungskomponenten ein geplanter Jahresüberschuss in Höhe von rund 2,0 Mio. EUR.

Stuttgart, 31. März 2025

Bürgschaftsbank Baden-Württemberg
Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Geschäftsführung



Dirk Buddensiek



Guy Selbherr

ANZAHL KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN JE BUNDESLAND IM BESTAND DER BÜRGSCHAFTSBANKEN ZUM 31.12.2024

Baden-Württemberg 12.428 KMU

Nordrhein-Westfalen 2.698 KMU

Schleswig-Holstein 2.660 KMU

Hamburg 2.045 KMU

Niedersachsen 2.038 KMU

Sachsen 1.334 KMU

Berlin 1.299 KMU

Hessen 1.238 KMU

Brandenburg 1.231 KMU

Bayern 1.204 KMU

Thüringen 1.104 KMU

Mecklenburg-Vorpommern 992 KMU

Sachsen-Anhalt 926 KMU

Rheinland-Pfalz 790 KMU

Bremen 360 KMU

Saarland 313 KMU



Die Bürgschaftsbank hat Tanja Goldstein 2021 bei der Existenzgründung der Urban Concept GmbH begleitet und sie 2022 bei der Übernahme des Geschäftsbereichs Urban Offices unterstützt.

The background of the entire image is a blurred office setting. On the left, a wooden desk holds a black pen and a small notepad. In the center, a blue office chair with horizontal slats is visible. On the right, a laptop is open on the desk, with a white coffee cup nearby. The overall color palette is dominated by light blues and warm wood tones.

BÜRGSCHAFTSBANK

Bilanz,
Gewinn- und
Verlustrechnung

Bilanz

zum 31.12.2024

Aktiva

	31.12.2024 €	31.12.2023 €
1. Barreserve		
Kassenbestand	6.818,02	9.171,12
2. Forderungen an Kreditinstitute		
a) täglich fällig	55.926.513,40	41.802.236,60
b) andere Forderungen	8.019.778,63	18.081.573,07
	<u>63.946.292,03</u>	<u>59.883.809,67</u>
3. Forderungen an Kunden	514.761,04	473.358,41
darunter:		
durch Grundpfandrechte gesichert € 0,00 (i.V. € 0,00)		
4. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere Anleihen und Schuldverschreibungen		
a) von öffentlichen Emittenten	98.228.475,14	72.237.631,15
darunter:		
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank € 98.228.475,14 (i.V. € 72.237.631,15)		
b) von anderen Emittenten	17.200.267,12	27.143.579,44
darunter:		
beleihbar bei der Deutschen Bundesbank € 17.200.267,12 (i.V. € 27.143.579,44)		
	<u>115.428.742,26</u>	<u>99.381.210,59</u>
5. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	90.028.418,97	84.104.402,63
6. Beteiligungen	3.771.162,21	10.084.072,52
darunter:		
an Kreditinstituten € 127.699,03 (i.V. € 127.699,03)		
7. Immaterielle Anlagewerte entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	0,00	0,00
8. Sachanlagen	8.203.177,00	8.669.756,00
9. Sonstige Vermögensgegenstände	807.503,10	1.630.032,75
Summe der Aktiva	<u>282.706.874,63</u>	<u>264.235.813,69</u>
1. Rückgriffsforderungen aufgrund von Rückbürgschaften und Rückgarantien		
a) an die Bundesrepublik Deutschland	805.936.530,55	809.776.322,34
b) an das Land Baden-Württemberg	553.654.290,65	557.977.907,25
c) an den Europäischen Investitionsfonds	21.221.617,08	17.674.914,80
	<u>1.380.812.438,28</u>	<u>1.385.429.144,39</u>

Passiva

	31.12.2024 €	31.12.2023 €
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten täglich fällig	69.950,63	73.177,80
2. Sonstige Verbindlichkeiten	942.672,07	970.519,08
3. Rechnungsabgrenzungsposten	6.715,24	13.602,68
4. Rückstellungen		
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	5.538.585,78	5.733.073,54
b) andere Rückstellungen		
ba) Rückstellungen für Bürgschaftsverpflichtungen Risiken aus Bürgschaftsverpflichtungen abzüglich von Rückbürgen oder Dritten zu übernehmender Anteil	244.800.914,31	213.833.883,54
	<u>-163.398.181,81</u>	<u>-141.354.124,27</u>
	81.402.732,50	72.479.759,27
bb) sonstige Rückstellungen	3.079.356,71	3.023.557,56
	<u>90.020.674,99</u>	<u>81.236.390,37</u>
5. Fonds für allgemeine Bankrisiken	63.500.000,00	57.200.000,00
6. Eigenkapital		
a) gezeichnetes Kapital	24.000.000,00	24.000.000,00
b) Gewinnrücklagen satzungsmäßige Rücklagen	104.166.861,70	100.742.123,76
	<u>128.166.861,70</u>	<u>124.742.123,76</u>
Summe der Passiva	<u>282.706.874,63</u>	<u>264.235.813,69</u>
1. Eventualverbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen	1.804.387.111,94	1.778.639.707,35
2. Andere Verpflichtungen Unwiderrufliche Kreditzusagen	86.969.612,94	103.998.295,18

Gewinn- und Verlustrechnung

01.01. - 31.12.2024

	31.12.2024 €	31.12.2023 €
1. Zinserträge aus		
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	1.739.844,79	1.800.583,56
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	2.265.757,77	1.133.852,36
c) negative Zinsen aus Kredit- und Geldmarktgeschäften	0,00	0,00
	4.005.602,56	2.934.435,92
2. Zinsaufwendungen	0,00	0,00
	4.005.602,56	2.934.435,92
3. Laufende Erträge aus		
a) Aktien und anderen nicht fest verzinslichen Wertpapieren	0,00	0,00
b) Beteiligungen	6.074.642,64	30.114,40
	6.074.642,64	30.114,40
4. Provisionserträge	32.567.472,75	30.953.129,39
5. Provisionsaufwendungen	693.396,37	637.146,08
	31.874.076,38	30.315.983,31
6. Sonstige betriebliche Erträge	530.167,53	875.800,57
7. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen		
a) Personalaufwand		
aa) Löhne und Gehälter	10.510.475,25	9.850.222,66
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung darunter: für Altersversorgung € 738.861,64 (i.V. € 578.649,16)	2.510.066,19	2.237.900,48
b) andere Verwaltungsaufwendungen	6.679.056,70	5.725.017,36
	19.699.598,14	17.813.140,50
8. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	558.590,47	670.994,90
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen	296.151,57	286.916,77
10. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft	12.554.749,32	229.521,92
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteili- gungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapiere	0,00	0,00
12. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapiere	437.895,42	336.466,31
13. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken	6.300.000,00	11.500.000,00
14. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	3.513.295,03	3.992.226,42
15. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1.696,12	1.356,89
16. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 9 ausgewiesen	86.860,97	4.114,18
17. Jahresüberschuss	3.424.737,94	3.986.755,35
18. Einstellungen in Gewinnrücklagen in satzungsmäßige Rücklagen	3.424.737,94	3.986.755,35
19. Bilanzgewinn	0,00	0,00

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Der vollständige Jahresabschluss zum 31. Dezember 2024 der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Stuttgart, und der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024 werden im Bundesanzeiger nach § 325 Abs. 1 HGB veröffentlicht. Sie tragen den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk der AWADO GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Neu-Isenburg.

Stuttgart, den 8. April 2025

Bericht des Aufsichtsrats



Foto: Kreissparkasse Tuttlingen

”

Die Bürgschaftsbank stärkt Unternehmen bei der Kreditaufnahme und steht als verlässlicher Risikopartner an der Seite der Banken. Vielfach wird mit ihr eine tragfähige Finanzierung erst möglich.“

Markus Waizenegger, Vorsitzender des Aufsichtsrats

Im vergangenen Geschäftsjahr 2024 hat der Aufsichtsrat die Geschäftsführung bei der Leitung des Unternehmens beraten und deren Tätigkeit sorgfältig und kontinuierlich überwacht. Die Geschäftsführung hat den Aufsichtsrat in seinen drei Präsenzsitzungen sowie zwischen den Sitzungen schriftlich und mündlich umfassend, zeitnah und detailliert informiert über

- die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft sowie die aktuelle Geschäftsentwicklung,
- neue regulatorische Anforderungen,
- die Geschäfts- und Risikostrategie inklusive der IT-Strategie
- die Risikoberichte inklusive der Beurteilung der Risiken,
- die Entwicklung der IT- und Digitalisierungsprojekte der Bank,
- grundsätzliche Fragen der Geschäftspolitik,
- die Neubesetzung wichtiger Führungspositionen, insbesondere hinsichtlich der Erweiterung des Kreises der Prokuristen
- sowie über sonstige wichtige Anlässe.

Der Aufsichtsrat hat diese und weitere Themen mit dem Vorstand erörtert. Zwischen den Sitzungen hat sich der Vorsitzende in mehreren Gesprächen mit dem Vorstand über aktuelle Entwicklungen informiert. Darüber hinaus hat der Arbeitskreis Vergütung eine Sitzung abgehalten.

Im Mai fand eine Neuwahl des Aufsichtsrats statt. Neu im Gremium begrüßt wurden Carsten Eisele, Mitglied des Vorstands des Baden-Württembergischen Genossenschaftsverbands e.V., Dr. Steffen Gehring, Geschäftsführer Finanzen, Beteiligungen, Recht bei Unternehmer Baden-Württemberg e.V., sowie Dr. h.c. Heinrich Hartmann, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Bankenverbandes Baden-Württemberg e.V. Diese wurden von den jeweiligen Gesellschafter-

gruppen für die ausscheidenden Mitglieder Matthias Juhl, Ewald Wesp und Senator E.h. Wolfgang Wolf neu benannt. Damit hat auch ein Wechsel im Vorsitz stattgefunden. Neu aus seiner Mitte wählte das Gremium Markus Waizenegger, Vorsitzender des Vorstands der Kreissparkasse Tuttlingen, zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats. Zu seinem Stellvertreter wurde Peter Haas, Hauptgeschäftsführer von HANDWERK BW Baden-Württembergischer Handwerkstag e.V., gewählt.

Der Aufsichtsrat begrüßt die neuen Mitglieder und dankt den ausgeschiedenen Mitgliedern für die sehr gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren.

Der Jahresabschluss, der Lagebericht sowie die Buchführung für das Geschäftsjahr 2024 wurden von der AWADO GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft und als den gesetzlichen Vorschriften entsprechend befunden. Der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk wurde erteilt.

Der Aufsichtsrat hat dem von der Geschäftsführung vorgelegten Jahresabschluss und Lagebericht sowie dem Ergebnis der Abschlussprüfung zugestimmt. Er empfiehlt der Generalversammlung, den Jahresabschluss in der vorgelegten Form festzustellen.

Der Aufsichtsrat dankt der Geschäftsführung sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und für das erfolgreiche Geschäftsjahr.

Stuttgart, im April 2025

Markus Waizenegger
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Aufsichtsrat

Ewald Wesp - Vorsitzender - (bis 14.05.2024)	(ehemaliger) Geschäftsführer Bankenverband Baden-Württemberg e. V., Stuttgart
Markus Waizenegger - Vorsitzender - (ab 14.05.2024)	Vorsitzender des Vorstandes Kreissparkasse Tuttlingen, Tuttlingen
Peter Haas - stellv. Vorsitzender - (ab 14.05.2024)	Hauptgeschäftsführer HANDWERK BW Baden-Württembergischer Handwerkstag e. V., Stuttgart
Prof. h.c. Dr. Björn Demuth	Rechtsanwalt/Partner/Steuerberater, Präsident Landesverband der Freien Berufe Baden-Württemberg e.V., Stuttgart
Carsten Eisele (ab 14.05.2024)	Wirtschaftsprüfer, Mitglied des Vorstands BWGV Baden- Württembergischer Genossenschaftsverband e. V., Stuttgart
Dr. Steffen Gehring (ab 14.05.2024)	Geschäftsführer Finanzen, Beteiligungen, Recht Unternehmer Baden-Württemberg e. V., Stuttgart
Sabine Hagmann	Rechtsanwältin, Hauptgeschäftsführerin Handelsverband Baden-Württemberg e. V., Stuttgart
Dr. h.c. Heinrich Hartmann (ab 14.05.2024)	Geschäftsführer und Mitglied des Vorstands Bankenverband Baden-Württemberg e. V., Stuttgart
Dr. Susanne Herre	Hauptgeschäftsführerin der Industrie- und Handelskammer (IHK) Region Stuttgart, Stuttgart
Jörg Hessel	Bereichsleiter DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main
Mathias Juhl (bis 14.05.2024)	Prüfungsdienstleiter Prüfung Genossenschaftsbanken, BWGV Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband Baden-Württemberg e.V., Stuttgart
Jürgen Kirchherr	Hauptgeschäftsführer Hotel- und Gaststättenverband DEHOGA Baden-Württemberg e.V., Stuttgart

Aufsichtsrat

Jürgen Kugler	Bereichsleiter Landesbank Baden-Württemberg, Stuttgart
Ulrich Natterer	Geschäftsführer, Vizepräsident des Gartenbauverbandes Baden-Württemberg-Hessen e.V., Ludwigsburg
Uwe Nestel	Vorstand SVG Straßenverkehrs-Genossenschaft Süd eG, München
Claus Paal	Geschäftsführer, Präsident der Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart, Stuttgart
Andreas M. Perrot	Geschäftsführer, Ö.b.u.v. Sachverständiger, Präsident Unternehmerverband Metall Baden-Württemberg (UVM), Stuttgart
Rainer Reichhold	Elektromeister, Präsident HANDWERK BW Baden-Württembergischer Handwerkstag e.V., Stuttgart
Senator E. h. Wolfgang Wolf (bis 14.05.2024)	Geschäftsführer Forum Luft- und Raumfahrt Baden-Württemberg e.V., Stuttgart

Vorstand

Dirk Buddensiek
Guy Selbherr

Bürgschaftsausschüsse

Uwe Banzhaf (ab 01.10.2024)	Oberregierungsrat, Ministerium für Finanzen Baden-Württemberg (Handwerk, Handel, Gartenbau, IVG, Freie Berufe)
Dirk Buddensiek	Mitglied des Vorstands/Geschäftsführer Bürgschaftsbank Baden-Württemberg Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Stuttgart und MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Stuttgart
Stefan Haag (bis 31.03.2024)	Stellvertretendes Vorstandsmitglied, Bereichsleiter Kredit, Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen, Esslingen (für Sparkassenverband Baden-Württemberg e.V.)
Peter Heckl (ab 01.04.2024)	Stellvertretendes Vorstandsmitglied, Direktor, Leiter des Bereichs Gewerbe- und Firmenkunden, Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen, Esslingen (für Sparkassenverband Baden-Württemberg e.V.)
Sabine Helmer-Preis	Direktor, Teamleiterin Bilaterale Unternehmensfinanzierung Südwest Deutsche Bank AG, Lending, Frankfurt am Main (für Bankenverband Baden-Württemberg e. V.)
Lars Kleinert	Direktor Geschäftskunden und Freie Berufe Stuttgart-Süd/Filder Baden-Württembergische Bank Unselbstständige Anstalt der Landesbank Baden-Württemberg, Stuttgart
Marion Oker	Leitende Geschäftsführerin der Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart Bezirkskammer Böblingen, Böblingen (Handel, IVG)
Jörg Röver	Leiter Referat Unternehmensbetreuung, Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg (IVG)
Albrecht Rudolf (bis 30.09.2024)	Ministerialrat, Ministerium für Finanzen Baden-Württemberg (Handwerk, Handel, Gartenbau, IVG, Freie Berufe)
Martina Oschmann	Leiterin Referat Mittelstand und Handwerk, Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg (Handwerk, Handel, Freie Berufe)
Thomas Schmitt	Prokurist, Volksbank Stuttgart eG, Stuttgart (für Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e.V.)
Guy Selbherr	Mitglied des Vorstands/Geschäftsführer, Bürgschaftsbank Baden-Württemberg Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Stuttgart und MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Stuttgart
Thomas Withum	Abteilungsleiter, Firmenkundengeschäft Baden-Württemberg, DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main, Stuttgart (Handwerk - stellv. Vorsitzender; Handel, Gartenbau, Freie Berufe, IVG - Vorsitzender)

Für Fachverbände des Handwerks:

Andreas Bek	Hauptgeschäftsführer Fachverband der Elektro- und Informationstechnik Baden-Württemberg, Stuttgart
Gabriele Hanisch	Geschäftsführerin im Geschäftsbereich Unternehmensservice der Handwerkskammer Region Stuttgart, Stuttgart (für Handwerkskammern in Baden-Württemberg)

Bürgschaftsausschüsse

Für Verbände des Großhandels:

Boris Behringer	Hauptgeschäftsführer grosshandel-bw, Verband für Dienstleistung, Groß- und Außenhandel Baden-Württemberg e. V., Mannheim
------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Für Verbände des Einzelhandels:

Sascha Jost (ab 12.06.2024)	Geschäftsführer, Handelsverband Württemberg e.V., Stuttgart
Sabine Hagmann (bis 11.06.2024)	Rechtsanwältin, Hauptgeschäftsführerin Handelsverband Baden-Württemberg e. V., Stuttgart
Swen Rubel	Rechtsanwalt, Geschäftsführer, Handelsverband Nordbaden e. V., Mannheim

Für Verbände des Gartenbaues:

Reiner Bierig	Geschäftsführer Verband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Baden-Württemberg e. V., Leinfelden-Echterdingen
----------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Für Verbände der Freien Berufe:

Christoph Schnitzler	Geschäftsführer der Landesärztekammer Baden-Württemberg, Stuttgart
Dr. Manuel Wäschle	Geschäftsführer LFB Landesverband der Freien Berufe Baden-Württemberg e.V., Stuttgart

Für Verbände der Industrie:

Uwe Bechinka	Geschäftsführer Energie, Umwelt, Klimaschutz, Unternehmer Baden-Württemberg e. V. (UBW e.V.), Stuttgart
Constanze Wolf	Rechtsanwältin (Syndikusrechtsanwältin) Netzwerkmanagement, Internationales, Recht Forum Luft- und Raumfahrt Baden-Württemberg e.V., Stuttgart

Für Verbände des Verkehrsgewerbes:

Uwe Nestel	Vorstand SVG Straßenverkehrsgenossenschaft Süd eG, München
RA Dr. Timo Didier	gf. Vorstandsmitglied, Verband Baden-Württembergischen Verkehrsgewerbes, Stuttgart

Für Verbände des Hotel- und Gaststättengewerbes:

Wilhelm Okesson (bis 29.02.2024)	Leiter Betriebsberatung, DEHOGA-Beratung Hotel- und Gaststättenverband Baden-Württemberg e. V., Stuttgart
Thomas Schwenck (ab 01.03.2024)	Leiter DEHOGA Beratung Hotel- und Gaststättenverband Baden-Württemberg e.V., Stuttgart

Gesellschafter

Kreditgarantiegemeinschaft
des Handwerks Baden-Württemberg
Verwaltungs-GmbH

Kreditgarantiegemeinschaft
des Handels Baden-Württemberg
Verwaltungs-GmbH

Kreditgarantiegemeinschaft
des Gartenbaues Baden-Württemberg
Verwaltungs-GmbH

Kreditgarantiegemeinschaft
der Industrie, des Verkehrsgewerbes
und des Gastgewerbes Baden-Württemberg
Verwaltungs-GmbH

Kreditgarantiegemeinschaft
der Freien Berufe Baden-Württemberg
Verwaltungs-GmbH

Kreditgarantiegemeinschaft
in Baden-Württemberg
Verwaltungs-GmbH

Die Kreditgarantiegemeinschaften sind als Gesellschafter
der Bürgschaftsbank reine Verwaltungsgesellschaften.

Gesellschafter

Kreditgarantiegemeinschaft des Handwerks Baden-Württemberg Verwaltungs-GmbH

DZ BANK AG, Deutsche Zentral-
Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main

Landesbank Baden-Württemberg

Baden-Württembergischer
Genossenschaftsverband e. V. (BWGV e. V.)

Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW)

Bankenverband Baden-Württemberg e. V.
zugleich treuhänderisch für

Bankhaus Ellwanger & Geiger AG, Stuttgart

Commerzbank AG, Filiale Stuttgart

Deutsche Bank AG, Filiale Stuttgart

HSBC Continental Europe S.A. Germany, Niederlassung Stuttgart

HypoVereinsbank – UniCredit Bank AG, Niederlassung Stuttgart

M.M. Warburg & CO (AG & Co.) Kommanditgesellschaft
auf Aktien, Niederlassung Stuttgart

SÜDWESTBANK - BAWAG AG Niederlassung Deutschland

SIGNAL IDUNA

Beteiligungsgesellschaft für Bürgschafts-
banken und Kreditgarantiegemeinschaften mbH

Handwerkskammer Freiburg

Handwerkskammer Heilbronn-Franken

Handwerkskammer Karlsruhe

Handwerkskammer Konstanz

Handwerkskammer Mannheim

Rhein-Neckar-Odenwald

Handwerkskammer Reutlingen

Handwerkskammer Region Stuttgart

Handwerkskammer Ulm

Bauwirtschaft Baden-Württemberg e. V.

Bäckerinnungsverband Baden-Württemberg e. V.

Bundeskreditgarantiegemeinschaft
des Handwerks GmbH

Fachverband Elektro- und Informations-
technik Baden-Württemberg

Fachverband Friseur und Kosmetik
Baden-Württemberg

Fachverband Glas Fenster Fassade
Baden-Württemberg

Fachverband Sanitär – Heizung – Klima
Baden-Württemberg

Fachverband der Stuckateure für Ausbau
und Fassade (SAF) Baden-Württemberg

Landesinnungsverband für das
Fleischerhandwerk in Baden-Württemberg

Landesinnungsverband des Maler- und
Lackiererhandwerks Baden-Württemberg

Landesfachverband Schreinerhandwerk
Baden-Württemberg

Unternehmerverband Metall
Baden-Württemberg (UVM)

Verband des Kraftfahrzeuggewerbes
Baden-Württemberg e. V.

Zahntechniker-Innung Baden

Vorsitzender des Verwaltungsrats

Rainer Reichhold, Elektromeister

Präsident HANDWERK BW Baden-Württembergischer Handwerkstag, Stuttgart

Gesellschafter

Kreditgarantiegemeinschaft des Handels Baden-Württemberg Verwaltungs-GmbH

DZ BANK AG Deutsche Zentral-
Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main

Landesbank Baden-Württemberg

Baden-Württembergischer
Genossenschaftsverband e. V. (BWGV e. V.)

Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW)

Bankenverband Baden-Württemberg e. V.,
zugleich treuhänderisch für

Bankhaus Ellwanger & Geiger AG, Stuttgart

Commerzbank AG, Filiale Stuttgart

Deutsche Bank AG, Filiale Stuttgart

HSBC Continental Europe S.A. Germany, Niederlassung Stuttgart

HypoVereinsbank – UniCredit Bank AG, Niederlassung Stuttgart

M.M. Warburg & CO (AG & Co.), Niederlassung Stuttgart

SÜDWESTBANK - BAWAG AG Niederlassung Deutschland

SIGNAL IDUNA

Beteiligungsgesellschaft für Bürgschaftsbanken und
Kreditgarantiegemeinschaften mbH

Industrie- und Handelskammer Region
Stuttgart, zugleich treuhänderisch für die
weiteren Industrie- und Handelskammern
in Baden-Württemberg

Arbeitsgemeinschaft Südwestdeutscher
Fachweinkellereien e. V.

Bund des süddeutschen Eisen- und
Metallwarengroßhandels e. V.

grosshandel-bw, Verband für Dienstleistung,
Groß- und Außenhandel Baden-Württemberg e. V.

Handelsverband Baden-Württemberg e. V.

Handelsverband Nordbaden e. V.

Handelsverband Südbaden e. V.

BTDA Bundesverband Deutscher Tabakwaren-
großhändler und Automatenaufsteller e. V.

Verband der Agrargewerblichen Wirtschaft
Baden-Württemberg e. V. (VdAW)

Verband Deutscher Drogisten e. V.
Landesverband Baden-Württemberg

Verband für Energiehandel Südwest-Mitte e. V. (VEH)

Verband der Mittel- und Großbetriebe
des Einzelhandels Süd e. V. – VMG Süd

Vorsitzende des Verwaltungsrats

Sabine Hagmann, Rechtsanwältin

Hauptgeschäftsführerin Handelsverband Baden-Württemberg e. V., Stuttgart

Gesellschafter

Kreditgarantiegemeinschaft der Industrie, des Verkehrsgewerbes und des Gastgewerbes Baden-Württemberg Verwaltungs-GmbH

DZ BANK AG Deutsche Zentral-
Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main

Landesbank Baden-Württemberg

Baden-Württembergischer
Genossenschaftsverband e. V. (BWGV e. V.)

Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW)

Bankenverband Baden-Württemberg e. V.,
zugleich treuhänderisch für

Bankhaus Ellwanger & Geiger AG, Stuttgart

Bankhaus Gebr. Martin AG, Göppingen

Commerzbank AG, Filiale Stuttgart

Deutsche Bank AG, Filiale Stuttgart

HSBC Continental Europe S.A. Germany, Niederlassung Stuttgart

HypoVereinsbank – UniCredit Bank AG, Niederlassung Stuttgart

M.M. Warburg & CO (AG & Co.), Niederlassung Stuttgart

SÜDWESTBANK - BAWAG AG Niederlassung Deutschland, Stuttgart

Industrie- und Handelskammer Region
Stuttgart, zugleich treuhänderisch für die
weiteren Industrie- und Handelskammern
in Baden-Württemberg

Unternehmer Baden-Württemberg e. V. (UBW e. V.),
zugleich treuhänderisch für

Bauwirtschaft Baden-Württemberg e. V.

Gesamtverband Kunststoffverarbeitende Industrie e. V. (GKV)

Bundesverband der Schuh- und Lederwarenindustrie e. V.

Industrieverband Steine und Erden Baden-Württemberg e. V. (ISTE)

RKW Baden-Württemberg GmbH

SPECTARIS – Deutscher Industrieverband für Optik, Photonik,
Analysen- und Medizintechnik e. V.

Südwesttextil – Verband der Südwestdeutschen Textil- und
Bekleidungsindustrie e. V.

Verband der Baden-Württembergischen Technologie-
und Gründerzentren e. V.

Verband der Chemischen Industrie e. V. Baden-Württemberg (VCI)

Verband Druck und Medien in Baden-Württemberg e. V. (vdm)

Verbände der Ernährungsindustrie/
Baden-Württembergischer Brauerbund e. V.

Verband der Holzindustrie und Kunststoffverarbeitung
Baden-Württemberg e. V.

Verband der Papier-, Pappe- und Kunststoffverarbeitenden Industrie
Baden-Württemberg e. V. (vpi)

Verband der Südwestdeutschen Kunststoffindustrie
und verwandter Industrien e. V.

Vereinigung Badischer Unternehmen + Verbände e. V. (VBU)

Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e. V. -
wvib Schwarzwald AG

Zentralverband der Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e. V. (ZVEI)

SVG Straßenverkehrsgenossenschaft Süd eG,
zugleich treuhänderisch für
SVG Straßenverkehrsgenossenschaft Baden eG

Verband des Württembergischen Verkehrs-
gewerbes e. V., zugleich treuhänderisch für
Verband Spedition und Logistik Baden-Württemberg e. V.
Verband des Verkehrsgewerbes Baden e. V.

Verband Baden-Württembergischer
Omnibusunternehmen e. V. (WBO)

Hotel- und Gaststättenverband
DEHOGA Baden-Württemberg e. V.,
zugleich treuhänderisch für

Hotel- und Gaststättenverband Schwarzwald-Bodensee e. V.

Hotel- und Gaststättenverband Südwest-Württemberg-Hohenzollern

Verband des Hotel- und Gaststättengewerbes
Nordwest-Württemberg-Nordbaden

Vorsitzender des Verwaltungsrats

Dr. Steffen Gehring,

Geschäftsführer Unternehmer Baden-Württemberg e. V., Stuttgart

Gesellschafter

Kreditgarantiegemeinschaft der Freien Berufe Baden-Württemberg Verwaltungs-GmbH

DZ BANK AG Deutsche Zentral- Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main

Landesbank Baden-Württemberg

Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e. V. (BWGV e. V.)

Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW)

Bankenverband Baden-Württemberg e. V., zugleich treuhänderisch für

Bankhaus Ellwanger & Geiger AG, Stuttgart

Commerzbank AG, Filiale Stuttgart

Deutsche Bank AG, Filiale Stuttgart

HSBC Continental Europe S.A. Germany, Niederlassung Stuttgart

HypoVereinsbank – UniCredit Bank AG, Niederlassung Stuttgart

M.M. Warburg & CO (AG & Co.), Niederlassung Stuttgart

SÜDWESTBANK - BAWAG AG Niederlassung Deutschland, Stuttgart

Allgemeiner Deutscher Tanzlehrerverband, Landesverband Baden-Württemberg

Architektenkammer Baden-Württemberg

Bund Deutscher Baumeister, Architekten und Ingenieure Baden-Württemberg e. V. (BDB-BW)

Bund der Öffentlich bestellten Vermessungsingenieure e. V. –

Landesgruppe Baden-Württemberg

Bundesverband der Wirtschaftsberater BVW e. V.

Bundesverband praktizierender Tierärzte e. V.

Landesverband Baden-Württemberg

Bürgschaftsbank Baden-Württemberg GmbH, treuhänderisch für den LFB Landesverband der Freien Berufe Baden-Württemberg

Deutscher Verband für Physiotherapie (ZVK) e. V. Landesverband Baden-Württemberg

Fahrlehrerverband Baden-Württemberg e. V.

Ingenieurkammer Baden-Württemberg

Landesapothekerkammer Baden-Württemberg

Landesärztekammer Baden-Württemberg

LFB Landesverband der Freien Berufe Baden-Württemberg e. V.

Landestierärztekammer Baden-Württemberg

Landeszahnärztekammer Baden-Württemberg

Rechtsanwaltskammer Freiburg

Rechtsanwaltskammer Karlsruhe

Rechtsanwaltskammer Stuttgart

Steuerberaterkammer Nordbaden

Steuerberaterkammer Stuttgart

Steuerberaterkammer Südbaden

Verband Beratender Ingenieure VBI e. V.

Verband für Physiotherapie – Vereinigung für die physiotherapeutischen Berufe (VPT) – Landesgruppe Baden-Württemberg e. V.

Vereinigung der Wirtschaftsprüfer, vereidigten Buchprüfer und Steuerberater in Baden-Württemberg e. V.

Verein Deutscher Civil-Ingenieure e. V.

Landesverband Baden-Württemberg

Vorsitzender des Verwaltungsrats

Prof. h.c. Dr. Björn Demuth, Rechtsanwalt/Partner/Steuerberater

Präsident Landesverband der Freien Berufe Baden-Württemberg e. V. (LFB), Stuttgart

Gesellschafter

Kreditgarantiegemeinschaft des Gartenbaues Baden-Württemberg Verwaltungs-GmbH

DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main

Landesbank Baden-Württemberg

Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e. V. (BWGV e. V.)

Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW)

Badischer Landwirtschaftlicher Hauptverband e. V.

Gartenbauverband Baden-Württemberg - Hessen e. V.

Verband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Baden-Württemberg e. V.

Vorsitzender des Verwaltungsrats

Ulrich Natterer,

Geschäftsführer, Vizepräsident Gartenbauverband Baden-Württemberg-Hessen e. V., Ludwigsburg

Gesellschafter

Kreditgarantiegemeinschaft in Baden-Württemberg Verwaltungs-GmbH

DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main

Landesbank Baden-Württemberg

Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e. V. (BWGV e. V.)

Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW)

Bankenverband Baden-Württemberg e. V.,

zugleich treuhänderisch für

Commerzbank AG, Filiale Stuttgart

Deutsche Bank AG, Filiale Stuttgart

HSBC Continental Europe S.A. Germany, Niederlassung Stuttgart

HypoVereinsbank – UniCredit Bank AG, Niederlassung Stuttgart

SÜDWESTBANK - BAWAG AG Niederlassung Deutschland, Stuttgart

Vorsitzender des Verwaltungsrats

Jürgen Kugler,

Bereichsleiter Landesbank Baden-Württemberg, Stuttgart



BERICHT 2024

MBG Mittelständische
Beteiligungsgesellschaft
Baden-Württemberg
GmbH



Der Deutsche Beteiligungskapitalmarkt

In dem anhaltend herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Umfeld (siehe Seite 82) erreichten die Investitionen ein Volumen von 11,3 Mrd. Euro. Damit sanken diese gegenüber dem Vorjahr um 13 Prozent (2023: 13,0 Mrd. Euro), wobei es im Venture Capital-Segment erstmals wieder einen Investitionsanstieg gab.

Venture Capital auf Erholungskurs

Nachdem die Investitionen im Anschluss an das Rekordjahr 2021 zwei Jahre in Folge gesunken waren, brachte 2024 erstmals wieder ein Investitionsplus. Insgesamt 3,4 Mrd. Euro wurden von Beteiligungsgesellschaften in Start-ups investiert und damit ein gutes Viertel mehr als im Vorjahr (2,6 Mrd. Euro) bzw. knapp mehr als 2022 (3,3 Mrd. Euro). Die positive Entwicklung des Venture Capital Marktes

zeigt sich nicht nur in Deutschland, sondern weltweit. VCs sind im Jahresverlauf deutlich zuversichtlicher geworden und es fließt wieder mehr Kapital in Start-ups. 2024 konnten wieder mehr sehr große Finanzierungsrunden im dreistelligen Bereich erfolgreich geschlossen werden, bei denen Beteiligungsgesellschaften substantiell zusammen mit anderen Investoren investierten - unter anderem durch Helsing, DeepL, Black Semiconductor, The Exploration Group, eGym oder 1Komma5.

Buy-Outs weiter im Rückwärtsgang

Die Buy-Out-Investitionen erreichten 5,5 Mrd. Euro, was einem Rückgang um nahezu ein Drittel gegenüber 2023 (8,1 Mrd. Euro) entspricht. In diesem Bereich können einzelne sehr große Transaktionen die Statistiken erheblich beeinflussen. Diese waren aber auch im abgelaufenen Jahr selten. Knapp gestiegen sind die Investitionen im Bereich Wachstumsfinanzierungen (Growth) und andere Minderheitsbeteiligungen (Replacement- und Turnaround-Finanzierungen) bei mittelständi-

chen Unternehmen und reiferen Jungunternehmen. Diese erreichten 2,4 Mrd. Euro nach 2,3 Mrd. Euro im Vorjahr.

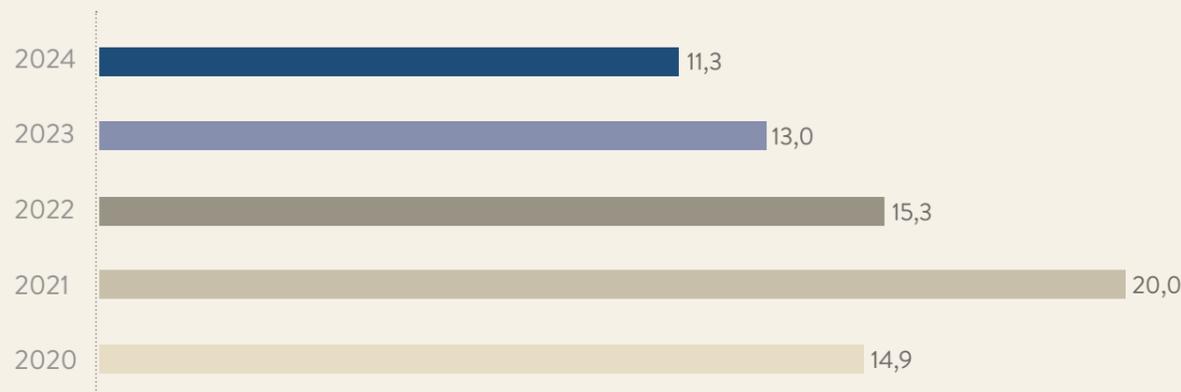
Fundraising stabilisiert sich

Nach einem kräftigen Rückgang des Fundraisings im Jahr 2023 (6,0 Mrd. Euro) konnten deutsche Beteiligungsgesellschaften 2024 mit 6,3 Mrd. Euro etwas mehr neues Kapital einwerben. Die Zahl der neu geschlossenen Fonds blieb mit 32 (2023: 33) nahezu unverändert. Das Fundraising von Venture Capital-Fonds erreichte 2,4 Mrd. Euro nach 1,8 Mrd. Euro im Vorjahr. Buy-Out-Fonds blieben mit 3,8 Mrd. Euro dagegen leicht unter dem Vorjahresniveau (4,1 Mrd. Euro).



Grafik 11: 850 Unternehmen finanziert

Im Deutschen Beteiligungskapitalmarkt wurden 2024 insgesamt rund 11,3 Mrd. EUR investiert - das ist ein Minus von rund 13 Prozent gegenüber 2023. Die Anzahl der Unternehmen blieb mit 850 (2023: 848) auf dem Vorjahresniveau.



Quelle: BVK Jahresstatistik, Zahlen - auch die der Vorjahre - werden vom BVK laufend aktualisiert
Aus rechnerischen Gründen können in der Grafik Rundungsdifferenzen auftreten.

Grafik 12: Venture Capital deutlich gestiegen

Die deutschen Unternehmen investierten 2024 weniger als in 2023. Das Investitionsniveau blieb bei den Buy-Outs unter dem Vorjahreswert, Venture Capital dagegen verzeichnete einen Zuwachs von 28 Prozent.



Quelle: BVK Jahresstatistik, Zahlen werden vom BVK laufend aktualisiert
Aus rechnerischen Gründen können in der Grafik Rundungsdifferenzen auftreten.

Die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften

Vor dem Hintergrund der herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Lage gestaltete sich das Neugeschäft der MBGen bundesweit weiterhin schwierig: Mit 392 genehmigten Beteiligungen (Vj. 397, -1 Prozent) und einem genehmigten Beteiligungsvolumen in Höhe von insgesamt 152.003 TEUR (Vj. 158.134 TEUR; -4 Prozent) sanken die Geschäftswerte leicht unter die des Jahres 2023. Während die MBG Baden-Württemberg beim Beteiligungsvolumen mit

18.301 TEUR (Vj. 21.717 TEUR, -16 Prozent) unter dem nationalen Durchschnitt lag, konnte sie die Anzahl der ausgereichten Beteiligungen gegenüber 2023 um 14 Prozent auf 56 (Vj. 49) steigern.

Damit liegt Baden-Württemberg bei der Anzahl nach Schleswig-Holstein auf Platz zwei im bundesweiten Vergleich und beim Volumen nach Bayern und Schleswig-Holstein auf Platz drei.

Grafik 13: Baden-Württemberg auf Platz zwei

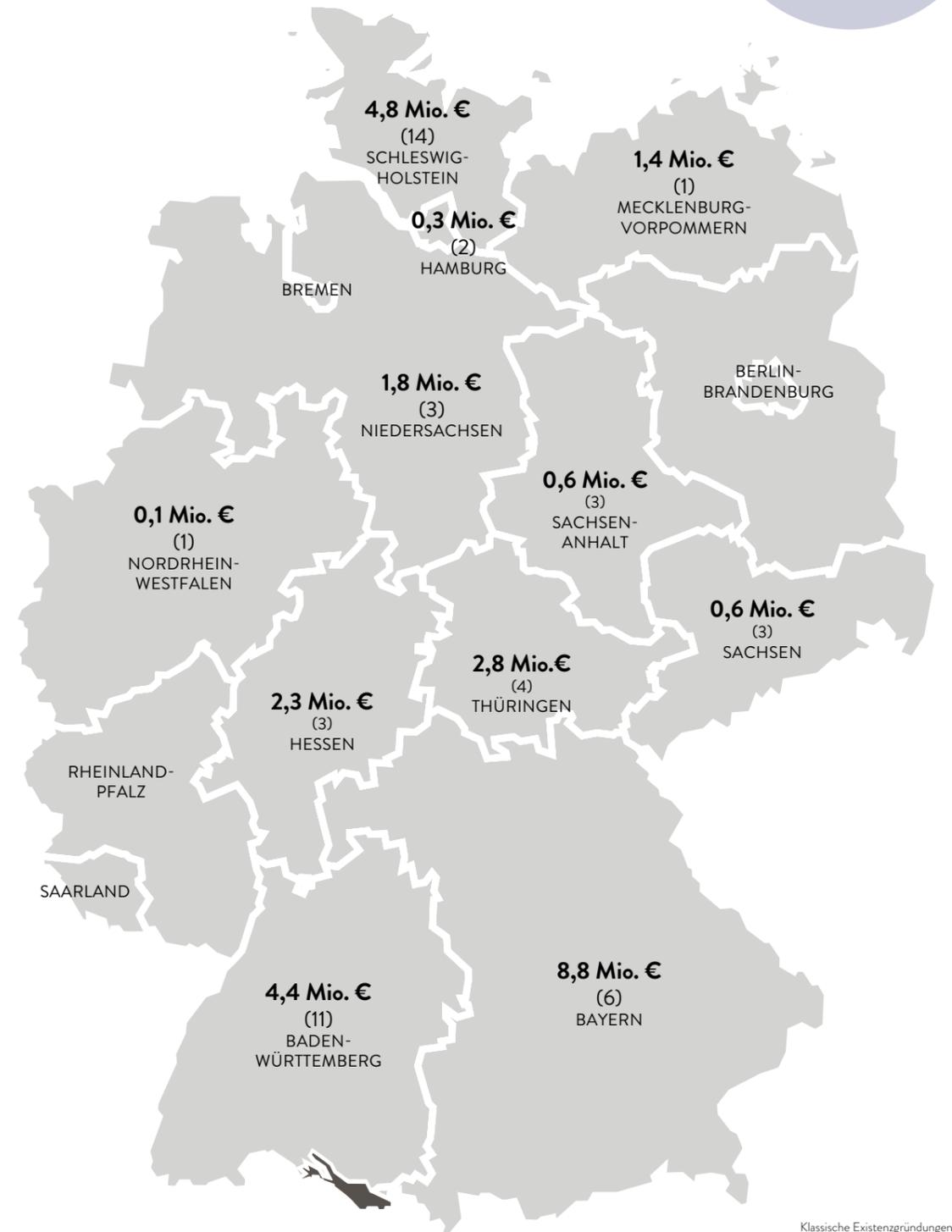
Das Geschäft der MBGen war im Jahr 2024 leicht rückläufig. Baden-Württemberg liegt im Bundesvergleich bei der Anzahl auf Platz zwei. Im Ländle ist das Volumen gesunken, die Anzahl hingegen ist um 14 Prozent gestiegen.



Anzahl der Beteiligungen im Geschäftsjahr
Beteiligungsvolumen in Mio. EUR
Aus rechnerischen Gründen können in der Grafik Rundungsdifferenzen auftreten.

Grafik 14: Baden-Württemberg liegt bei Nachfolgen auf Platz 2

Bei der Anzahl der Unternehmensnachfolgen liegt die MBG Baden-Württemberg hinter Schleswig-Holstein auf Platz 2. Im vergangenen Jahr hat sie 11 Beteiligungen mit 4,4 Mio. Euro ausgereicht.



Klassische Existenzgründungen in Mio. EUR
() Anzahl Engagements
Alle Zahlen vorläufig lt. BVK 2025
Aus rechnerischen Gründen können in der Grafik Rundungsdifferenzen auftreten.

MBG BADEN-WÜRTTEMBERG

Bericht der Geschäftsführung

Die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg ist 2024 weiterhin stabil positioniert. Im Fokus stand, die Unternehmen in einem immer noch schwierigen wirtschaftlichen Umfeld bestmöglich zu unterstützen.

Die MBG hat im Geschäftsjahr 2024 inklusive des Programms Mikromezzanin 106 Vorhaben über ein Beteiligungsvolumen in Höhe von 21.026 TEUR genehmigt (Vj. 97; 24.447 TEUR). Damit ist die Zahl der insgesamt begleiteten Vorhaben leicht gestiegen, während das Beteiligungsvolumen leicht gesunken ist.

Investitionsverhalten der Unternehmen deutlich negativ auf das Neugeschäft der MBG ausgewirkt.

Das Programm für **Unternehmensnachfolgen** verzeichnete entgegen dem Trend einen deutlichen Anstieg. Das neu genehmigte Beteiligungsvolumen stieg von 1.035 TEUR auf 4.380 TEUR. Auch die Zahl der genehmigten Unternehmensnachfolgen stieg von vier im Vorjahr auf elf im Geschäftsjahr 2024.

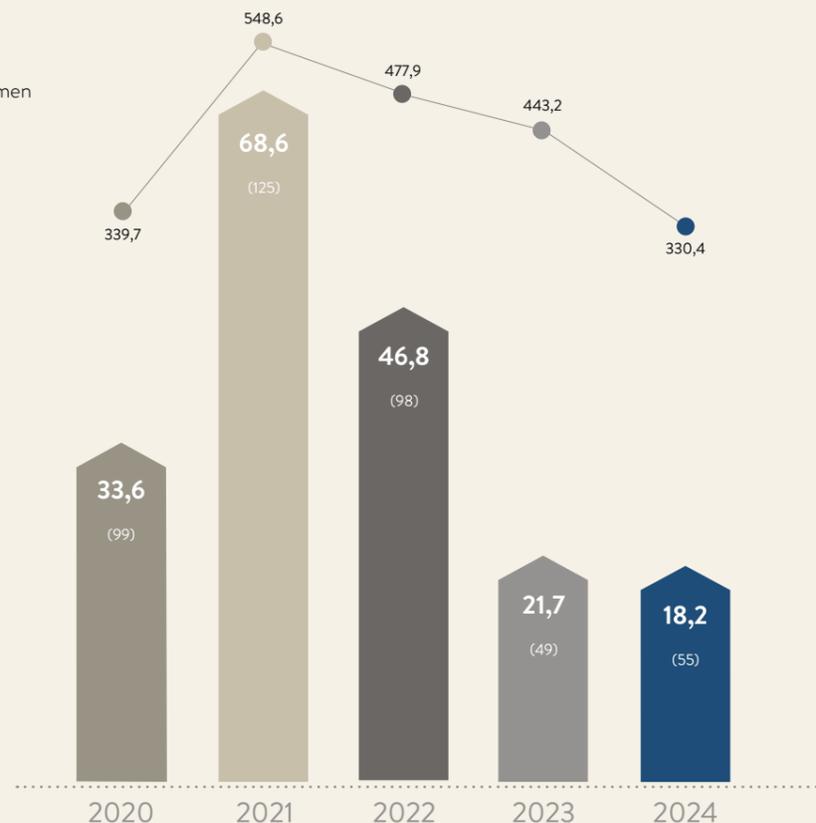
Die Zahl der genehmigten Beteiligungen ohne Mikromezzanin hat sich von 49 im Vorjahr auf 55 Stück im Berichtsjahr erhöht und stabilisierte sich entsprechend der Planung. Das Volumen der Beteiligungen ohne Mikromezzanin ging von 21.717 TEUR im Vorjahr auf 18.172 TEUR zurück, womit die Planung deutlicher als angenommen unterschritten wurde. Damit haben sich die weiter hohen Zinsen, die sich über den Refinanzierungszinssatz auch in den Konditionen der MBG widerspiegeln, zusammen mit dem zurückhaltenden

Der Bereich der **Existenzgründungen** entwickelte sich rückläufig. Das genehmigte Beteiligungsvolumen für Existenzgründungen und -festigungen lag mit 1.760 TEUR deutlich unter dem Vorjahreswert von 3.665 TEUR. Die Anzahl der Genehmigungen konnte sich mit zehn (Vj. 11) nahezu stabil halten.

Der deutliche Anstieg im Programm für **Unternehmensnachfolgen** hatte eine Steigerung des Anteils

Grafik 15: Mehr Beteiligungen als 2024

Die Anzahl der begleiteten Vorhaben hat sich mit 55 Stück (Vj. 49) um 12 Prozent erhöht, das Volumen ging mit 18,2 Mio. EUR um 16 Prozent zurück (Vj. 21,7 Mio. EUR).



○ durchschnittlicher Beteiligungsbetrag in T€
 ■ Beteiligungsvolumen in Mio. €
 () Anzahl Engagements
 Aus rechnerischen Gründen können in der Grafik Rundungsdifferenzen auftreten.

Tabelle 5

	Anzahl Genehmigungen 2024	Volumen 2024 in T€	Anzahl Genehmigungen 2023	Volumen 2023 in T€	Anzahl Entwicklung in Prozent	Volumen Entwicklung in Prozent
Existenzgründung und -festigung	10	1.760	11	3.665	-9,1	-52,0
Unternehmensnachfolge	11	4.380	4	1.035	175,0	323,2
Expansion und Unternehmenssicherung	11	7.500	18	10.980	-38,9	-31,7
Innovation	2	1.000	1	1.000	100,0	0,0
Venture Capital	21	3.532	15	5.037	40,0	-29,9
Eigengeschäft Beteiligungen gesamt	55	18.172	49	21.717	12,2	-16,3
Mikromezzanin	51	2.854	48	2.730	6,3	4,5
Beteiligungen gesamt	106	21.025	97	24.447	9,3	-14,0

Aus rechnerischen Gründen können in der Tabelle Rundungsdifferenzen auftreten.

von Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen am gesamten neu genehmigten stillen Beteiligungsvolumen von 21,6 Prozent im Vorjahr auf 33,8 Prozent im Geschäftsjahr 2024 zur Folge.

Das Programm **Innovation** erreichte mit zwei Genehmigungen (Vj. 1) über ein Beteiligungsvolumen von 1.000 EUR (Vj. 1.000 TEUR) sowohl in der Anzahl der Genehmigungen als auch im zugesagten Beteiligungsvolumen das Niveau des Vorjahres.

Risikokapital für innovative Produkte und Geschäftsmodelle

Der **Venture Capital-Bereich** entwickelte sich positiv. Im Berichtsjahr gelang es ihm, die Anzahl der Beteiligungen zu steigern, während das Beteiligungsniveau gesunken ist. Insgesamt wurden 21 Genehmigungen (Vj. 15) mit einem Volumen von 3.532 TEUR (Vj. 5.037 TEUR) erteilt.

Der Start-up BW Innovation Fonds richtet sich vor allem an baden-württembergische Start-ups aus den Branchen Informations- und Kommunikationstechnologie, digitale Transformation, industrielle Innovation sowie Gesundheitswesen/Medizintechnik. Eine Finanzierung durch den Fonds enthält keine Förderkomponente, sondern orientiert sich an den Marktchancen der Unternehmen und ist rein renditeorientiert. Die MBG Baden-Württemberg hat den Start-up BW Innovation Fonds gemeinsam mit weiteren institutionellen Investoren – insbesondere Banken, Versicherungen und Stiftungen – aufgelegt. Der Fonds verfügt über Mittel von rund 45 Mio. Euro (mit MBG Parallelinvest). Als Fondsmanager entscheidet die MBG über die Auswahl der Investments in technologie-orientierte Start-ups. Bis Ende 2024 wurden neun Beteiligungen erworben. Die Investitionstätigkeit wird auch in 2025 fortgesetzt. Parallel dazu betreut die MBG auch den Start-up BW Seed-Fonds. Mit diesem Fonds soll ergänzend zu den bestehenden Venture Capital-

Angeboten im Land die Finanzierung von frühphasigen Start-ups ermöglicht werden. Das Fondsvolumen liegt bei 12,5 Mio. Euro. Zielgruppe des Fonds, dessen Investor das Land Baden-Württemberg ist, sind Technologie-Start-ups aller Cluster-Branchen aus Baden-Württemberg in frühen Unternehmensphasen, die bislang nur einen eingeschränkten Zugang zu Venture Capital haben. Ein erster Prototyp oder die frühe Phase eines Proof of Concept sind Voraussetzung für dieses Programm. Hier wurden bis Ende 2024 sechs Beteiligungen eingegangen. Die Investitionstätigkeit wird in 2025 fortgesetzt.

Klein- und Kleinstbetriebe finden nur eingeschränkt Zugang zu kleineren Mezzanin-Finanzierungen. Mit dem Mikromezzanin-Fonds, der aus Mitteln des ERP-Sondervermögens (European Recovery Program) und des Europäischen Sozialfonds (ESF) refinanziert ist, wird ihre Kapitalkraft gestärkt. Der von der MBG treuhänderisch verwaltete Mikromezzanin-Fonds konnte weiterhin von seinem fixierten

Zinsniveau profitieren. Die Bewilligungen stiegen von 48 auf 51 und das Volumen von 2.730 TEUR auf 2.854 TEUR.

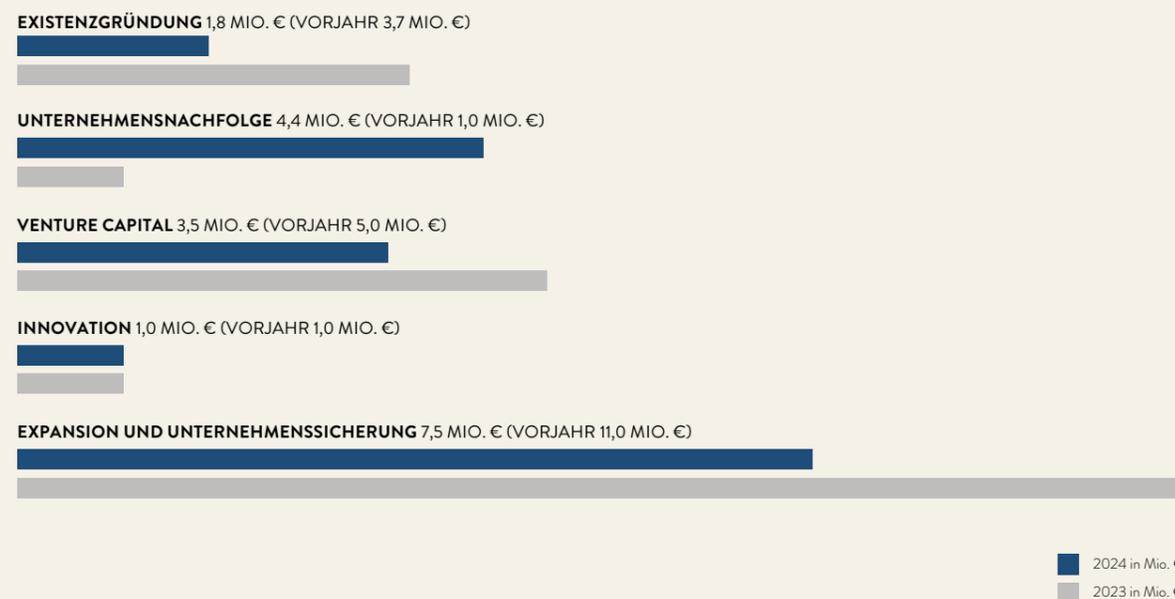
Branchenweit aktiv

Die Struktur des Portfolios ist stabil geblieben. Stärkste Branche im Portfolio bleibt, gemessen am Volumen, die Industrie mit einem Anteil von 49,3 Prozent (Vj. 47,3 Prozent), gefolgt von Dienstleistungen, Handel und Handwerk.

Das rückläufige Neugeschäft spiegelt sich wie erwartet auch im Bestand wider: Zum 31.12.2024 befanden sich 612 Beteiligungen und Gesellschafterdarlehen mit einem Volumen von 199.171 TEUR (Vj. 663; 209.044 TEUR) im Bestand. Damit hat sich das Bestandsvolumen um 4,7 Prozent verringert.

Grafik 16: Unternehmensnachfolge mehr als vervierfacht

Die Genehmigungen im Bereich der Unternehmensnachfolge stiegen deutlich an. In Summe wurde hier bei der fast 3-fachen Anzahl von 11 (Vj. 4) mit 4,4 Mio. EUR ein mehrfaches Volumen im Vergleich zum Vorjahr genehmigt (Vj. 1,0 Mio. EUR).



Aus rechnerischen Gründen können in der Grafik Rundungsdifferenzen auftreten.

Tabelle 6

Branche	Anzahl 2024	Beteiligungsvolumen 2024 in T€	Anzahl 2023	Beteiligungsvolumen 2023 in T€	Veränderung Anzahl in Prozent	Veränderung Beteiligungsvolumen in T€ in Prozent
Handwerk	6	1.150	6	725	0,0	58,6
Handel	6	3.150	6	2.635	0,0	19,5
Gartenbau	0	0	0	0	0,0	0,0
Industrie	18	8.955	19	10.269	-5,3	-12,8
Verkehr	0	0	0	0	0,0	0,0
Gastgewerbe	2	480	1	1.000	100,0	-52,0
Dienstleistung	23	4.437	17	7.088	35,3	-37,4
Insgesamt	55	18.172	49	21.717	12,2	-16,3

Aus rechnerischen Gründen können in der Tabelle Rundungsdifferenzen auftreten.

Ertragslage

Auf Ertragsebene hat die MBG in der Planung einen Jahresüberschuss in Höhe von 2.100 TEUR erwartet. Demgegenüber hat sich die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage wie folgt entwickelt:

Der geplante Jahresüberschuss konnte deutlich übertroffen werden. Ausschlaggebend für die Ertragslage und den Jahresüberschuss waren folgende Faktoren:

Die Erträge aus Beteiligungen stiegen im Wesentlichen aufgrund eines außerplanmäßigen Ertrags aus dem Verkauf einer Beteiligung. Die Erträge aus dem Verkauf von Beteiligungen erhöhten sich um 2.794 TEUR und konnten die rückläufigen Erträge aus Festvergütungen (minus 340 TEUR) und

gewinnabhängigen Entgelten (minus 646 TEUR) überkompensieren.

Die Aufwendungen des Geschäftsbetriebs sind im Vergleich zum Vorjahr um 1.992 TEUR gestiegen. Dies ist im Wesentlichen auf eine außerplanmäßige Zahlung einer Wertzuwachsprämie für eine erhaltene Garantie zurückzuführen. Alle anderen betrieblichen Aufwendungen sowie der Personalaufwand haben sich gegenüber dem Vorjahr nur geringfügig verändert.

Durch den Rückgang des Beteiligungsbestands verringerte sich zwar der Bestand an Refinanzierungen, aufgrund der gestiegenen Refinanzierungszinsen erhöhte sich jedoch der Zinsaufwand um 208 TEUR.

Die Aufwendungen für erhaltene Garantien sind um 266 TEUR gesunken.

Die saldierten Aufwendungen für die Risikovorsorge blieben auf hohem Niveau und nahmen gegenüber dem Vorjahr lediglich um 118 TEUR ab. Wesentliche Aufwandsposition war die Zuführung zu Wertberichtigungen auf Beteiligungen und Forderungen in Höhe von 3.243 TEUR.

Das Eigenkapital der MBG erhöht sich nach Thesaurierung des Jahresüberschusses 2024 (Einstellung in die anderen Gewinnrücklagen) auf 117.981 TEUR (Vj. 107.902 TEUR) und überkompensiert das Eigenrisiko von 60.384 TEUR deutlich.

Unter Berücksichtigung des Eigenkapitals und der Wertberichtigungen für Beteiligungen (13.355 TEUR, Vj. 13.262 TEUR) erhöht sich die Risikoabdeckung des Eigenrisikos auf 217,6 Prozent (Vj. 194,8 Prozent).

Bezogen auf die Bilanzsumme beträgt die Eigenkapitalquote der MBG damit 48,4 Prozent (Vj. 45,1 Prozent). Der Verschuldungsgrad sank auf das 1,1-fache (Vj. 1,2-fache).

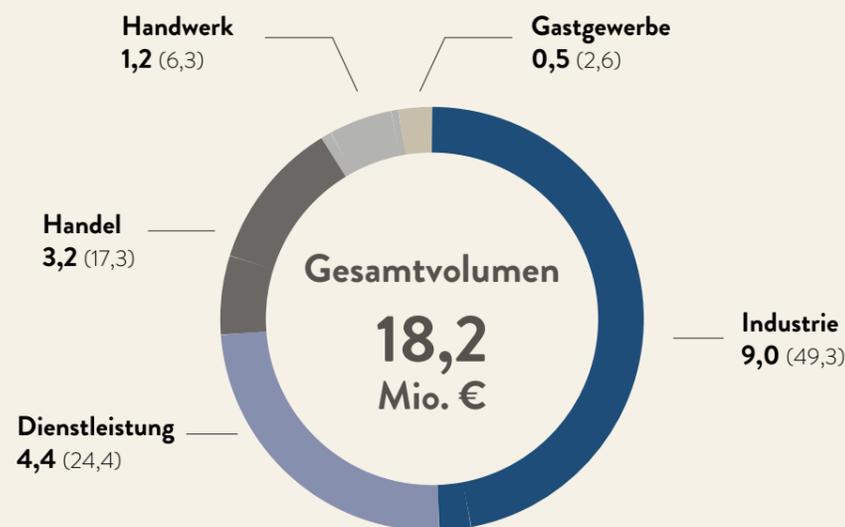
Der Rahmen für die Höchstgrenze von Beteiligungsübernahmen ist durch einen Gesellschafterbeschluss begrenzt. Das Eigenrisiko der MBG darf das 8-fache ihres Eigenkapitals nicht überschreiten. Unter Berücksichtigung einer regulären Entlastung von 70 Prozent durch die Garantie der Bürgschaftsbank besteht ein freier Rahmen für neue Beteiligungszusagen in Höhe von 2.945 Mio. EUR (Vj. 2.670 Mio. EUR).

Auch in diesem Berichtsjahr hat die MBG neue Beteiligungszusagen über laufzeitkongruente Förderdarlehen bzw. anteilige Eigenmittel finanziert.

Mit dem rückläufigen Beteiligungsbestand veränderte sich auch die Liquiditätsstruktur der

Grafik 17: Industrie bleibt Spitzenreiter

Die Industrie konnte ihre Spitzenposition behaupten, dicht gefolgt von Dienstleistung, Handel und Handwerk. Handel und Handwerk haben beim Volumen deutlich zugelegt (Handel im Vj. 2,6 Mio. €, Handwerk im Vj. 0,7 Mio. €)



Beteiligungsvolumen in Mio. €
 () Anteil in Prozent
 Aus rechnerischen Gründen können in der Grafik Rundungsdifferenzen auftreten.

Tabelle 7

	2024 in T€	Vorjahr in T€	Veränderung in T€	Veränderung in Prozent
Erträge aus Beteiligungen	25.492	22.239	3.253	14,6
Erträge aus der Geschäftsbesorgung	1.168	1.026	142	13,9
Erträge des Geschäftsbetriebes	26.660	23.265	3.395	14,6
Aufwendungen des Geschäftsbetriebes	7.404	5.412	1.992	36,8
Abschreibungen und Wertberichtigungen	6.212	6.350	-138	-2,2
Erträge aus Auflösung von Wertberichtigungen	1.661	1.681	-20	-1,2
Zinsaufwendungen und Garantieprovisionen	5.428	5.484	-56	-1,0
Ergebnis nach Risikoabdeckung	9.277	7.699	1.578	20,5
Zinserträge und Erträge aus Eigenanlagen	1.443	1.024	419	40,9
Sonstige Erträge	316	497	-181	-36,5
Sonstige Aufwendungen	0	0	0	-
Steuern vom Einkommen	958	916	43	4,6
Jahresüberschuss	10.078	8.304	1.774	21,4

Aus rechnerischen Gründen können in der Grafik Rundungsdifferenzen auftreten.

Gesellschaft. Die langfristigen Refinanzierungen gingen um 10.113 TEUR zurück. Gleichzeitig erhöhte sich die Liquiditätsreserve auf 46.580 TEUR (Vj. 31.692 TEUR), die in Höhe von 935 TEUR zweckgebunden ist. Die bestehenden Rahmenkreditlinien der Durchleitungsinstitute zur Refinanzierung über das ERP-Beteiligungsprogramm der KfW sind derzeit zu 35,33 Prozent ausgenutzt (Vj. 37,9 Prozent). Damit stehen ausreichend freie Kreditrahmen zur Verfügung. Die Zahlungsfähigkeit war jederzeit uneingeschränkt gewährleistet.



Risikovorsorge und Ausfälle

Planungsgrundlage für das Jahr 2024 waren eine Ausfallquote von rund fünf Prozent sowie saldierte Risikovorsorgebeträge in Höhe von rund 4.000 TEUR.

Die Risikovorsorge hat gegenüber dem Vorjahr zugenommen. Die Einzelwertberichtigungen für offene Beteiligungen an Unternehmen in frühen

Phasen (Seed- und Start-up-Phase) haben sich um 285 TEUR verringert. Die Einzelwertberichtigungen für stille Beteiligungen sind um 427 TEUR gestiegen, ebenso haben sich die Einzelwertberichtigungen für Forderungen gegen frühere Beteiligungsnehmer und Garanten um 1.218 TEUR erhöht. Wertberichtigungen in Höhe von 1.661 TEUR konnten wieder aufgelöst werden. Insgesamt ist das

negative Bewertungsergebnis mit 4.551 TEUR auf höherem Niveau geblieben als erwartet. Der Planwert von 4.000 TEUR wurde übertroffen.

Die Ausfälle sind im Geschäftsjahr 2024 mit einem Volumen von 8.729 TEUR in 41 Fällen (Vj. 11.347 TEUR; 45 Fälle) im Vergleich zum Vorjahr auf hohem Niveau rückläufig. Die Ausfallquote, gemessen am Volumen, lag mit 4,2 Prozent (Vj. 5,1 Prozent) unter der Zielgröße von 5,0 Prozent.

Das Genehmigungsvolumen von 21.026 TEUR inklusive Mikromezzanin lag unterhalb des Pla-

nungshorizonts. Gleichermaßen lagen das Ausfallvolumen in Höhe von 8.729 TEUR, das negative Bewertungsergebnis in Höhe von 4.551 TEUR sowie die Risikovorsorge insgesamt mit 17.285 TEUR etwas oberhalb der Planwerte. In Summe wurde mit einem Jahresüberschuss in Höhe von 10.078 TEUR das Geschäftsjahr deutlich über den Planungen abgeschlossen. Der Anstieg ist auf überplanmäßige Erträge aus dem Beteiligungsgeschäft zurückzuführen. Insgesamt betrachten wir den Geschäftsverlauf als positiv.

Ausblick

Impulse für das Geschäft der MBG sollen durch die Umsetzung **interner Prozessanpassungen** generiert werden, die durch eine Neustrukturierung des klein- und großvolumigen Beteiligungsgeschäftes Effizienzgewinne im Beteiligungsmanagement ermöglichen.

Weitere Impulse sollen auch durch eine Fokussierung auf die **Finanzierung von Nachfolgen** generiert werden. Der demografische Wandel führt dazu, dass immer mehr mittelständische Unternehmen vor der Übergabe stehen. Die MBG kann mit ihren Finanzierungsbausteinen im Programm „Übernahme/Nachfolge“ Unternehmenskäufe durch Stärkung des Eigenkapitals unterstützen.

Marktseitig wird zur Finanzierung der **Transformation der Wirtschaft** in den kommenden Jahren ein steigender Finanzierungsbedarf erwartet, der auch Impulse für stille Beteiligungen im Hinblick auf den besonderen Charakter des Finanzierungsbausteins liefern kann. Deshalb setzt die MBG über einen Nachhaltigkeitsbonus Anreize für eine

nachhaltige Transformation der Wirtschaft. Der Nachhaltigkeitsbonus der MBG verringert das Beteiligungsentgelt bei Engagements, bei denen ein L-Bank-Nachhaltigkeitsbonus vorliegt bzw. die Voraussetzungen dafür von einem externen Beratungspartner bestätigt werden.

Darüber hinaus ist die Umsetzung einer **Programmvariante der MBG** mit Rückgarantien des EIF innerhalb des InvestEU-Fensters angedacht. Wesentlicher Vorteil dieser Programmvarianten ist deren Beihilfefreiheit, die auch höhere Volumina ermöglichen kann.

Chancen entstehen zudem durch das **Management der Beteiligungsfonds** Start-up BW Innovation Fonds GmbH & Co. KG sowie der Start-up BW Seed Fonds GmbH & Co. KG. Beide Fonds befinden sich in der Anlageperiode (siehe Seite 16 und 138/139) und werden in den nächsten Jahren ihr Beteiligungsportfolio aufbauen.

Tabelle 8

	2024 in T€	2023 in T€	Veränderung in T€ in Prozent	
langfristige Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit über 1 Jahr	104.726	114.838	-10.112	-8,8
kurzfristige Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit bis 1 Jahr	15.283	10.697	4.586	42,9
insgesamt	120.009	125.535	-5.526	-4,4

Tabelle 9

	2024 in T€	2023 in T€	Veränderung in T€ in Prozent	
Einzelwertberichtigungen	14.494	12.679	1.815	14,3
Pauschalwertberichtigungen	2.791	2.825	-34	-1,2
insgesamt	17.285	15.504	1.781	11,5

Aus rechnerischen Gründen können in der Tabelle Rundungsdifferenzen auftreten.

Fazit

Aufgrund der guten Entwicklung der vergangenen Jahre ist die MBG stabil positioniert. Für 2025 erwartet die MBG trotz des herausfordernden Umfelds Impulse für das Neugeschäft.

Die MBG plant für das Geschäftsjahr 2025 mit einem sich im Vergleich zum Vorjahr wieder stabilisierenden Neu-Genehmigungsvolumen von etwa 36.000 TEUR. Unter Berücksichtigung einer erwarteten Ausfallquote von fünf Prozent wird – bei in Relation zu den Vorjahren wieder signifikanten vorzeitigen Rückzahlungen – mit einer Abschmelzung des Beteiligungsbestands gerechnet.

Aufgrund der unsicheren Insolvenz- und Ausfallentwicklung gehen wir für die geplanten Risikovor-sorgebeträge im Jahr 2025 von 4.500 TEUR aus.

Im Ergebnis gehen wir von einem sinkenden Jahresüberschuss in Höhe von rund 2.000 TEUR aus.

Stuttgart, den 31. März 2025

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Baden-Württemberg
Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Geschäftsführung



Dirk Buddensiek



Guy Selbherr





MBG

Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung

Bilanz

zum 31.12.2024

Aktiva

	31.12.2024 €	31.12.2023 €
A. Anlagevermögen		
I. Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	61.414,00	84.582,00
II. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	12.500,00	12.500,00
2. Beteiligungen als stiller Gesellschafter an mittelständischen Unternehmen	178.598.613,00	189.541.195,00
3. Beteiligungen	6.778.697,43	6.719.836,10
4. Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	194.480,28	227.980,28
	185.584.290,71	196.501.511,38
B. Umlaufvermögen		
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	612.675,37	540.674,95
2. Sonstige Vermögensgegenstände	10.751.171,51	10.371.339,13
	11.363.846,88	10.912.014,08
II. Flüssige Mittel	46.580.379,67	31.692.053,00
Summe Aktiva	243.589.931,26	239.190.160,46

Passiva

	31.12.2024 €	31.12.2023 €
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	3.591.831,00	3.591.831,00
II. Gewinnrücklagen Andere Gewinnrücklagen	114.388.744,52	104.310.262,96
	117.980.575,52	107.902.093,96
B. Rückstellungen		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	2.132.284,06	2.149.674,87
2. Steuerrückstellungen	95.492,40	0,00
3. Sonstige Rückstellungen	1.664.475,08	1.776.752,95
	3.892.251,54	3.926.427,82
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	114.674.545,37	119.451.482,12
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	46.140,69	31.973,35
3. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	241.040,75	128.317,66
4. Sonstige Verbindlichkeiten	5.047.310,09	5.924.196,76
	120.009.036,90	125.535.969,89
D. Rechnungsabgrenzungsposten	1.708.067,30	1.825.668,79
Summe Passiva	243.589.931,26	239.190.160,46

Gewinn- und Verlustrechnung

01.01. - 31.12.2024

	31.12.2024	31.12.2023
	€	€
1. Erträge aus dem Beteiligungsgeschäft	25.491.786,19	22.239.028,98
2. Sonstige betriebliche Erträge	3.145.375,18	3.203.871,99
	<u>28.637.161,37</u>	<u>25.442.900,97</u>
3. Personalaufwand		
a) Gehälter	2.677.145,19	2.587.700,33
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersvorsorge und für Unterstützungen	569.102,46	502.248,30
	<u>3.246.247,65</u>	<u>3.089.948,63</u>
4. Abschreibungen auf Sachanlagen	23.168,00	23.180,49
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen	6.779.250,07	5.381.543,34
	<u>6.802.418,07</u>	<u>5.404.723,83</u>
6. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	7.972,71	15.113,22
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.434.945,82	1.008.704,87
8. Abschreibungen auf Finanzanlagen	3.567.870,69	3.267.843,55
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	5.427.491,80	5.484.421,00
10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	957.570,13	915.473,52
	<u>-8.510.014,09</u>	<u>-8.643.919,98</u>
11. Ergebnis nach Steuern	<u>10.078.481,56</u>	<u>8.304.308,53</u>
12. Sonstige Steuern	0,00	-29,00
13. Jahresüberschuss	<u>10.078.481,56</u>	<u>8.304.337,53</u>
14. Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-10.078.481,56	-8.304.337,53
15. Bilanzgewinn	<u>0,00</u>	<u>0,00</u>

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Der vollständige Jahresabschluss zum 31. Dezember 2024 der MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Stuttgart, und der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024 werden nach § 325 Abs. 1 HGB zum Handelsregister beim Amtsgericht Stuttgart (Nummer HRB 4409) eingereicht. Sie tragen den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk der AWADO GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Neu-Isenburg.

Die Prüfung der Einhaltung der Vorschriften des Gesetzes über die Unternehmensbeteiligungsgesellschaften nach § 8 Abs. 3 UBGG hat zu keinen Einwendungen geführt.

Stuttgart, den 8. April 2025

Bericht des Aufsichtsrats



Foto: IHK Region Stuttgart

”

Die MBG versteht ihren Auftrag darin, kleine und mittelständische Unternehmen sowie Existenzgründerinnen und Existenzgründer bei Finanzierungsfragen zu unterstützen und passende Lösungen zu finden.“

Claus Paal, Vorsitzender des Aufsichtsrats

Im vergangenen Geschäftsjahr 2024 hat der Aufsichtsrat die Geschäftsführung bei der Leitung des Unternehmens beraten und deren Tätigkeit sorgfältig und kontinuierlich überwacht. Die Geschäftsführung hat den Aufsichtsrat in seinen beiden Präsenzsitzungen sowie zwischen den beiden Sitzungen schriftlich und mündlich umfassend, zeitnah und detailliert informiert über

- die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft sowie die aktuelle Geschäftsentwicklung,
- die Geschäfts- und Risikostrategie,
- die Risikoberichte inklusive der Beurteilung der Risiken,
- Entwicklungen im Beteiligungsgeschäft und bei dem Management der Venture-Fonds,
- grundsätzliche Fragen der Geschäftspolitik und strategische Projekte,
- die Neubesetzung wichtiger Führungspositionen inklusive der Vergabe einer Prokura
- sowie sonstige wichtige Anlässe.

Mit Dank für die langjährige gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit wurde Senator E.h. Wolfgang Wolf, Geschäftsführer des Forums Luft- und Raumfahrt Baden-Württemberg e.V., aus dem Aufsichtsrat verabschiedet. Zum neuen Vorsitzenden wählte der Aufsichtsrat aus seiner Mitte Claus Paal, Präsident der Industrie- und Handelskammer (IHK) Region Stuttgart.

Außerdem wurde Manuel Geiger, Mitglied der Hauptgeschäftsführung Unternehmer Baden-Württemberg (UWB) e.V., von den Gesellschaftern neu in den Aufsichtsrat gewählt.

Der Jahresabschluss, der Lagebericht sowie die Buchführung für das Geschäftsjahr 2024 wurden von der AWADO GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft und als den gesetzlichen Vorschriften entsprechend befunden. Es wurde ein uneingeschränkter Bestätigungsvermerk erteilt.

Der Aufsichtsrat hat dem von der Geschäftsführung vorgelegten Jahresabschluss und Lagebericht sowie dem Prüfungsergebnis zugestimmt. Er empfiehlt der Gesellschafterversammlung, den Jahresabschluss in der vorgelegten Form festzustellen.

Der Aufsichtsrat dankt der Geschäftsführung sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und für das erfolgreiche Geschäftsjahr.

Stuttgart, im April 2025

Claus Paal
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Aufsichtsrat

Senator E. h. Wolfgang Wolf

- Vorsitzender -
(bis 14.05.2024)

Geschäftsführer Forum Luft- und Raumfahrt Baden-Württemberg e.V.,
Stuttgart

Claus Paal

- Vorsitzender -
(ab 14.05.2024)

Geschäftsführer, Präsident der Industrie- und Handelskammer
Region Stuttgart, Stuttgart

Jürgen Kugler

- stellv. Vorsitzender -

Bereichsleiter, Landesbank Baden-Württemberg,
Stuttgart

Prof. Dr. Michael Auer

Vorsitzender des Vorstands der Steinbeis-Stiftung für
Wirtschaftsförderung, Stuttgart

Carsten Eisele

Wirtschaftsprüfer, Mitglied des Vorstands
Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e. V.

Manuel Geiger

(ab 14.05.2024)

Mitglied der Hauptgeschäftsführung
Unternehmer Baden-Württemberg (UBW) e. V.

Peter Haas

Hauptgeschäftsführer HANDWERK BW Baden-Württembergischer
Handwerkstag e.V., Stuttgart

Sabine Hagmann

Rechtsanwältin, Hauptgeschäftsführerin
Handelsverband Baden-Württemberg e. V., Stuttgart

Dr. h.c. Heinrich Hartmann

Geschäftsführer und Mitglied des Vorstands Bankenverband
Baden-Württemberg e.V.

Gernod Kraft

Mitglied der Geschäftsleitung
RKW Baden-Württemberg GmbH

Dr. Helmut Stermann

Bereichsleiter Unternehmensfinanzierung, Landeskreditbank
Baden-Württemberg – Förderbank, Karlsruhe

Markus Waizenegger

Vorsitzender des Vorstandes Kreissparkasse Tuttlingen,
Tuttlingen

Thomas Withum

Abteilungsleiter, Firmenkundengeschäft Baden-Württemberg DZ BANK AG
Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main, Stuttgart

Geschäftsführung

Dirk Buddensiek

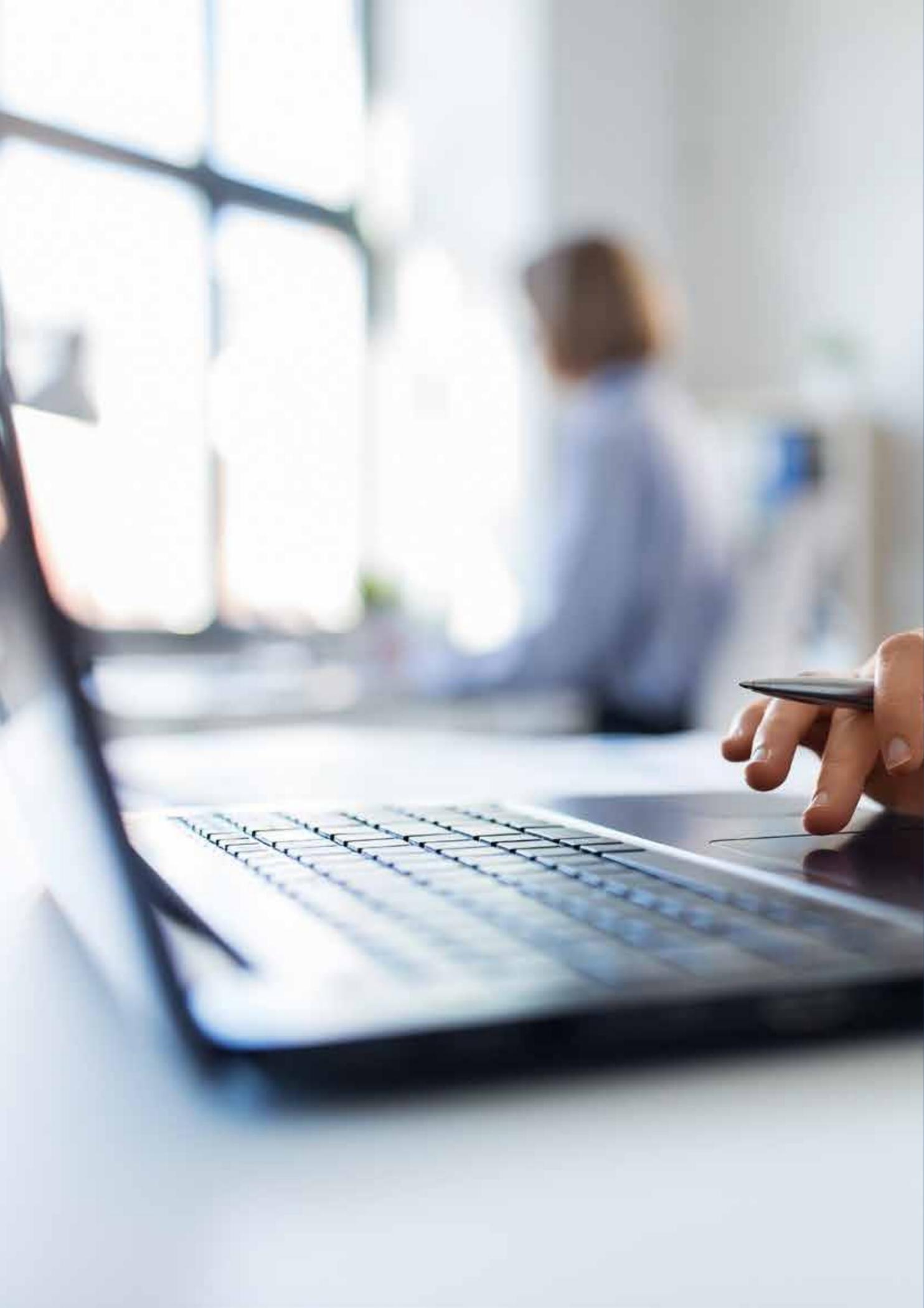
Guy Selbherr

Beteiligungsausschuss

Dirk Buddensiek	Mitglied des Vorstands/Geschäftsführer Bürgschaftsbank Baden-Württemberg Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Stuttgart und MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Stuttgart
Claus-Peter Göttmann	Stellv. Bereichsleiter Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e. V., Stuttgart
Axel Günder	Abteilungsleiter, Landeskreditbank Baden-Württemberg – Förderbank, Stuttgart
Stefan Haag (bis 31.03.2024)	Stellv. Vorstandsmitglied, Bereichsleiter Kredit, Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen, Esslingen (für Sparkassenverband Baden-Württemberg e.V.)
Sabine Hagmann (bis 11.06.2024)	Rechtsanwältin, Hauptgeschäftsführerin Handelsverband Baden-Württemberg e. V., Stuttgart
Gabriele Hanisch	Geschäftsführerin im Geschäftsbereich Unternehmensservice der Handwerkskammer Region Stuttgart, Stuttgart (für Baden-Württembergischer Handwerkstag)
Peter Heckl (ab 01.04.2024)	Stellvertretendes Vorstandsmitglied, Direktor, Leiter des Bereichs Gewerbe- und Firmenkunden, Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen, Esslingen (für Sparkassenverband Baden-Württemberg e.V.)
Sascha Jost (ab 12.06.2024)	Geschäftsführer, Handelsverband Württemberg e.V., Stuttgart
Lars Kleinert	Direktor Geschäftskunden und Freie Berufe Stuttgart- Süd/Filder Baden-Württembergische Bank Unselbstständige Anstalt der Landesbank Baden-Württemberg, Stuttgart
Manfred Mattulat	Vorstand der Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung, Stuttgart
Marion Oker	Leitende Geschäftsführerin Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart, Bezirkskammer Böblingen, Böblingen
Ulrich Sachse	Direktor, Unternehmerbank UniCredit BANK AG, Stuttgart (für Bankenverband Baden-Württemberg e.V., Stuttgart)
Guy Selbherr	Mitglied des Vorstands/Geschäftsführer Bürgschaftsbank Baden-Württemberg Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Stuttgart und MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Stuttgart
Thomas Withum	Abteilungsleiter, Firmenkundengeschäft Baden-Württemberg DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main, Stuttgart
Constanze Wolf	Rechtsanwältin (Syndikusrechtsanwältin) Netzwerkmanagement, Internationales, Recht Forum Luft- und Raumfahrt Baden-Württemberg e.V., Stuttgart

Gesellschafter

Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e. V. (BWGV e. V.)
HANDWERK BW Baden-Württembergischer Handwerkstag e. V.
Bankenverband Baden-Württemberg e. V., treuhänderisch für Bankhaus Ellwanger & Geiger AG, Stuttgart Bankhaus J. Faisst OHG, Wolfach (ab 23.07.2024 Yapi Kredi Bank Deutschland GmbH & Co. OHG, Frankfurt am Main) Commerzbank AG, Filiale Stuttgart Deutsche Bank AG, Filiale Stuttgart HypoVereinsbank – UniCredit Bank AG, Niederlassung Stuttgart M.M. Warburg & CO (AG & Co.), Niederlassung Stuttgart SÜDWESTBANK - BAWAG AG Niederlassung Deutschland, Stuttgart
Bürgschaftsbank Baden-Württemberg GmbH
DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main
Handelsverband Baden-Württemberg e. V.
Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart, zugleich treuhänderisch für die weiteren Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg
Landesbank Baden-Württemberg
Landeskreditbank Baden-Württemberg – Förderbank
Sparkassenverband Baden-Württemberg (SVBW)
Steinbeis Beteiligungs-Holding GmbH
Unternehmer Baden-Württemberg e. V. (UBW e. V.)



BÜRGSCHAFTSBANK

Statistik

2024



Bürgschafts- & Garantieübernahmen 2024

Bürgschaften nach Wirtschaftszweigen

	Anzahl	Kredite T€	Bürgschaften T€
Landwirtschaft	3	1.107	775
Handwerk	517	128.700	82.621
Handel	255	90.221	51.977
Gartenbau	21	4.090	2.348
Freie Berufe	192	53.500	31.534
Industrie	167	125.663	72.293
Verkehr	31	8.983	6.430
Gastgewerbe	200	41.784	28.850
Dienstleistung	356	107.964	68.176
Insgesamt	1.742	562.011	345.003

Garantien nach Wirtschaftszweigen

	Anzahl	Beteiligungen T€	Garantien T€
Handwerk	5	900	630
Handel	7	3.650	2.705
Industrie	12	6.835	4.585
Gastgewerbe	2	480	336
Dienstleistung	15	3.896	2.723
Insgesamt	41	15.761	10.978

Bürgschaften/Garantien nach Wirtschaftszweigen

	Anzahl	Kredite/ Beteiligungen T€	Bürgschaften/ Garantien T€
Landwirtschaft	3	1.107	775
Handwerk	522	129.600	83.251
Handel	262	93.871	54.682
Gartenbau	21	4.090	2.348
Freie Berufe	192	53.500	31.534
Industrie	179	132.498	76.877
Verkehr	31	8.983	6.430
Gastgewerbe	202	42.264	29.186
Dienstleistung	371	111.859	70.898
Insgesamt	1.783	577.771	355.981

Finanzierungspartner

	Anzahl	Kredite/ Beteiligungen T€	Bürgschaften/ Garantien T€
Sparkassen	996	303.302	179.378
Genossen- schaftsbanken	690	226.713	146.995
Privates Bankgewerbe	60	33.517	19.640
Beteiligungs- gesellschaften	37	14.240	9.968
Insgesamt	1.783	577.771	355.981

Bürgschafts- & Garantiebestand zum 31.12.2024

Bürgschaften nach Wirtschaftszweigen

	Anzahl	Kredite T€	Bürgschaften T€
Landwirtschaft	121	40.181	25.845
Handwerk	4.192	681.815	431.452
Handel	2.255	488.716	293.408
Gartenbau	180	28.356	17.541
Freie Berufe	1.669	265.167	156.151
Industrie	1.419	643.954	364.999
Verkehr	273	73.800	45.569
Gastgewerbe	1.481	283.297	176.163
Dienstleistung	2.588	525.486	320.709
Insgesamt	14.178	3.030.772	1.831.838

Garantien nach Wirtschaftszweigen

	Anzahl	Beteiligungen T€	Garantien T€
Handwerk	90	16.501	11.883
Handel	85	32.341	21.904
Gartenbau	3	185	130
Industrie	215	97.638	68.270
Verkehr	9	1.730	1.211
Gastgewerbe	22	5.428	3.876
Dienstleistung	130	48.213	33.648
Insgesamt	554	202.035	140.921
Summe	14.732	3.232.808	1.972.759

Finanzierungspartner

	Anzahl	Kredite/ Beteiligungen T€	Bürgschaften/ Garantien T€
Sparkassen	7.712	1.539.224	900.307
Genossen- schaftsbanken	5.944	1.348.016	845.735
Privates Bankgewerbe	501	140.823	84.379
Beteiligungs- gesellschaften	553	201.535	140.421
Leasing- gesellschaften	22	3.210	1.917
Insgesamt	14.732	3.232.808	1.972.759



Genehmigungen

5-JAHRES-ENTWICKLUNG

Kredite/Bürgschaften

	Anzahl	Kredite/ T€	Bürgschaften/ T€
2020	2.463	676.040	443.706
2021	2.045	627.291	396.444
2022	1.868	630.853	384.049
2023	1.828	568.617	349.762
2024	1.742	562.011	345.003

Beteiligungen/Garantien

	Anzahl	Beteiligungen T€	Garantien T€
2020	83	26.280	18.066
2021	81	37.960	29.898
2022	73	35.438	26.438
2023	44	19.717	13.507
2024	41	15.761	10.978

Summen

	Anzahl	Kredite/ Beteiligungen T€	Bürgschaften/ Garantien T€
2020	2.546	702.320	461.771
2021	2.126	665.251	426.342
2022	1.941	666.291	410.487
2023	1.872	588.334	363.269
2024	1.783	577.771	355.981

Durchschnittliche Genehmigungshöhe

	Kredite/ Beteiligungen T€	Bürgschaften/ Garantien T€
2020	275,9	181,4
2021	312,9	200,5
2022	343,3	211,5
2023	314,3	194,1
2024	324,0	199,7

Existenzgründungen

5-JAHRES-ENTWICKLUNG

Existenzgründungen

	Anzahl	Kredite/ Beteiligungen T€	Bürgschaften/ Garantien T€
Neugründungen			
2020	874	140.118	94.937
2021	971	170.091	117.963
2022	766	122.765	86.299
2023	663	95.904	68.555
2024	631	94.117	68.070
Betriebsübernahmen			
2020	560	190.118	123.895
2021	543	194.649	124.598
2022	682	268.093	167.189
2023	667	262.245	163.027
2024	665	260.417	161.534

Summen

	Anzahl	Kredite/ Beteiligungen T€	Bürgschaften/ Garantien T€
2020	1.434	330.236	218.832
2021	1.514	364.741	242.560
2022	1.448	390.858	253.488
2023	1.330	358.149	231.582
2024	1.296	354.534	229.605

Für den Vergleich bis 2020 ist ein Wechsel in der statistischen Betrachtung zu beachten, mit dem sich die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg der bundesweiten Darstellung der Neugründungen und Nachfolgen angleicht. Die hier aufgeführten Werte ab 2021 entsprechen bereits der neuen Aufteilung bei identischen Summen.

Bisher übernommene Bürgschaften & Garantien

Wirtschaftszweige

	Anzahl	Kredite/ Beteiligungen T€	Bürgschaften/ Garantien T€
Landwirtschaft	168	56.813	36.963
Handwerk	26.318	3.501.777	2.284.625
Handel	16.078	2.548.146	1.599.708
Gartenbau	789	100.982	65.508
Freie Berufe	6.082	985.113	621.186
Industrie	11.229	4.051.845	2.333.442
Verkehr	1.249	264.792	163.101
Gastgewerbe	5.640	926.200	584.471
Dienstleistung	12.010	2.199.750	1.367.980
Bürgschaften	79.563	14.635.418	9.056.984
Garantien	5.439	1.294.577	881.338
Leasing	288	60.694	34.375
Insgesamt	85.290	15.990.689	9.972.698

Finanzierungspartner

	Anzahl	Kredite/ Beteiligungen T€	Bürgschaften/ Garantien T€
Sparkassen	37.209	6.913.293	4.129.119
Genossen- schaftsbanken	35.910	6.288.950	4.052.635
Privates Bankgewerbe	6.430	1.431.902	874.809
Kreditinstitute	79.549	14.634.146	9.056.563
Beteiligungs- gesellschaften	5.434	1.293.057	880.328
Leasing- gesellschaften	298	63.486	35.806
Insgesamt	85.281	15.990.688	9.972.697



85.290

übernommene Bürgschaften
und Garantien bis 31.12.2024



Sie wollen mehr erfahren?
QR-Code scannen und detaillierte Infos bekommen



MBG

Statistik 2024

Genehmigungen 2024

Nach Wirtschaftszweigen

	Anzahl	%	Beteiligungs- betrag T€	%
Handwerk	6	10,9	1.150	6,3
Handel	6	10,9	3.150	17,3
Industrie	18	32,7	8.955	49,3
Gastgewerbe	2	3,6	480	2,6
Dienstleistung	23	41,8	4.437	24,4
Insgesamt	55	99,9	18.172	99,9

Nach Jahren

	Anzahl	Beteiligungsbetrag T€
1972 bis 2011	4.360	989.651
2012	127	38.065
2013	127	40.465
2014	127	39.470
2015	118	36.176
2016	126	33.808
2017	105	35.723
2018	105	31.660
2019	96	33.881
2020	99	33.634
2021	125	68.576
2022	98	46.836
2023	49	21.717
2024	55	18.172
Summe	5.717	1.467.833

Bisherige Genehmigungen

Nach Wirtschaftszweigen

	Anzahl	%	Beteiligungs- betrag Mio. €	%
Handwerk	85	13,9	15.186	7,6
Handel	87	14,2	31.531	15,8
Gartenbau	2	0,3	175	0,1
Industrie	250	40,8	97.921	49,2
Verkehr	9	1,5	1.730	0,9
Gastgewerbe	22	3,6	5.228	2,6
Dienstleistung	157	25,7	47.401	23,8
Insgesamt	612	100,0	199.171	100,0

Mikromezzanin-Fonds Genehmigungen

	Anzahl	Beteiligungsbetrag T€
2014	106	3.509,0
2015	62	1.857,0
2016	24	749,0
2017	29	831,0
2018	26	677,0
2019	19	496,0
2020	9	334,0
2021	13	469,0
2022	13	565,0
2023	48	2.730,0
2024	51	2.854,0

Genehmigungen 5-JAHRES-ENTWICKLUNG

Nach Programmen – Anzahl

Jahr	Existenzgründung		Unternehmensnachfolge		Venture Capital		Summe
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	
2020	23	23,2	26	26,3	19	19,2	99
2021	55	44,0	12	9,6	13	10,4	125
2022	32	32,7	15	15,3	13	13,3	98
2023	11	22,4	4	8,2	15	30,6	49
2024	10	18,2	11	20,0	21	38,2	55

Jahr	Innovation		Expansion/ Unternehmenssicherung		MBG Mittelstand CSR		Summe
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	
2020	4	4,0	25	25,3	2	2,0	99
2021	5	4,0	40	32,0	0	0,0	125
2022	2	2,0	36	36,7	0	0,0	98
2023	1	2,0	18	36,7	0	0,0	49
2024	2	3,6	11	20,0	0	0,0	55

Nach Programmen – Volumen

Jahr	Existenzgründung		Unternehmensnachfolge		Venture Capital		Summe T€
	Volumen T€	%	Volumen T€	%	Volumen T€	%	
2020	5.200	15,5	8.700	25,9	7.984	23,7	33.634
2021	28.240	41,2	2.575	3,8	7.216	10,5	68.576
2022	13.437	28,7	6.250	13,3	2.268	4,8	46.835
2023	3.665	16,9	1.035	4,8	5.037	23,2	21.717
2024	1.760	9,7	4.380	24,1	3.532	19,4	18.172

Jahr	Innovation		Expansion/ Unternehmenssicherung		MBG Mittelstand CSR		Summe T€
	Volumen T€	%	Volumen T€	%	Volumen T€	%	
2020	1.500	4,5	9.250	27,5	1.000	3,0	33.634
2021	4.400	6,4	26.145	38,1	0	0,0	68.576
2022	2.250	4,8	22.630	48,3	0	0,0	46.835
2023	1.000	4,6	10.980	50,6	0	0,0	21.717
2024	1.000	5,5	7.500	41,3	0	0,0	18.172

Beteiligungsbestand

5-JAHRES-ENTWICKLUNG

Nach Programmen – Anzahl

Jahr	Existenzgründung		Unternehmensnachfolge		Venture Capital		Summe
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	
2019	124	16,4	123	16,2	73	9,6	757
2020	141	19,0	124	16,7	72	9,7	744
2021	155	20,9	123	16,6	76	10,3	740
2022	140	21,1	112	16,9	80	12,1	663
2023	129	21,1	107	17,5	87	14,2	612

Jahr	Innovation		Expansion/ Unternehmenssicherung		MBG Mittelstand CSR		Summe
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	
2019	51	6,7	351	46,4	35	4,6	757
2020	44	5,9	329	44,2	34	4,6	744
2021	41	5,5	313	42,3	32	4,3	740
2022	35	5,3	268	40,4	28	4,2	663
2023	32	5,2	233	38,1	24	3,9	612

Nach Programmen – Volumen

Jahr	Existenzgründung		Unternehmensnachfolge		Venture Capital		Summe
	Volumen T€	%	Volumen T€	%	Volumen T€	%	
2019	16.400	7,7	30.612	14,3	11.443	5,3	213.978
2020	17.946	8,5	31.194	14,8	11.870	5,6	210.097
2021	19.104	8,5	31.888	14,2	13.987	6,2	224.111
2022	18.942	8,5	30.571	13,6	16.739	7,5	209.044
2023	18.536	9,3	32.803	16,5	17.360	8,7	199.171

Jahr	Innovation		Expansion/ Unternehmenssicherung		MBG Mittelstand CSR		Summe
	Volumen T€	%	Volumen T€	%	Volumen T€	%	
2019	17.932	8,4	124.156	58,0	13.435	6,3	213.978
2020	15.360	7,3	120.742	57,5	12.985	6,2	210.097
2021	18.045	8,1	128.467	57,3	12.620	5,6	224.111
2022	14.897	7,1	116.675	55,8	11.220	5,4	209.044
2023	14.250	7,2	106.724	53,6	9.499	4,8	199.171

Beteiligungsbestand

ZUM 31.12.2024

Nach Wirtschaftszweigen

	Anzahl	%	Beteiligungs- betrag T€	%
Handwerk	85	13,9	15.186	7,6
Handel	87	14,2	31.531	15,8
Gartenbau	2	0,3	175	0,1
Industrie	250	40,8	97.921	49,2
Verkehr	9	1,5	1.730	0,9
Gastgewerbe	22	3,6	5.228	2,6
Dienstleistung	157	25,7	47.401	23,8
Insgesamt	612	100,0	199.171	100,0

Nach Programmen

	Anzahl	%	Beteiligungs- betrag T€	%
Existenz- gründung	129	21,1	18.536	9,3
Unternehmens- nachfolge	107	17,5	32.803	16,5
Venture Capital	87	14,2	17.360	8,7
Innovation	32	5,2	14.250	7,2
Expansion/ Unternehmens- sicherung	233	38,1	106.724	53,6
MBG Mittelstand CSR	24	3,9	9.499	4,8
Insgesamt	612	100,0	199.171	100,0

Durchschnittliche Höhe der Beteiligungen

5-JAHRES-ENTWICKLUNG

Nach Wirtschaftszweigen

	2020 T€	2021 T€	2022 T€	2023 T€	2024 T€
Handwerk	171,8	186,1	287,5	120,8	191,7
Handel	382,1	506,8	517,7	439,2	525,0
Industrie	384,4	616,2	537,0	540,5	497,5
Verkehr	62,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastgewerbe	350,0	228,0	300,0	1.000,0	240,0
Dienstleistung	375,8	588,1	431,2	416,9	192,9
Gesamt- durchschnitt	339,7	548,6	477,9	443,2	330,4



330.400

EUR durchschnittliche
Beteiligungshöhe in 2024



Sie wollen mehr erfahren?
QR-Code scannen und detaillierte Infos bekommen



BÜRGSCHAFTSBANK & MBG

Kundenbilanzen

Überblick

Auswertungsbasis

Bilanz-jahr	Bilanzen Anzahl	Durchschnittliche Bilanzsumme T€	Durchschnittliche Gesamtleistung T€
2020	4.932	2.699,0	3.826,0
2021	4.485	2.953,0	4.174,0
2022	3.580	3.586,0	5.310,0
2023	1.724	5.250,0	7.228,0

Bilanzstruktur

Bilanz-jahr	Anlagevermögen	Langfristige Finanzmittel	Eigenkapital (davon Beteiligungskapital)
in % der Bilanzsumme			
2020	44,0	49,8	(2,6) 22,0
2021	43,3	49,8	(2,7) 22,8
2022	41,4	47,0	(3,0) 21,7
2023	42,8	46,3	(3,4) 22,8

Bei der Drucklegung waren die Kundenbilanzen für 2024 noch nicht vollständig ausgewertet. Sie folgen im Geschäftsbericht 2025.

Ertragslage

Bilanz-jahr	Durchschnittliche Gesamtleistung Mio. €	Zinsen in % der Gesamtleistung	AfA	Betriebs-ergebnis
2020	3,8	1,2	3,7	4,7
2021	4,2	1,1	3,5	5,2
2022	5,3	1,1	3,1	5,5
2023	7,2	1,5	3,3	5,1

Bilanzstruktur & Ertragslage

Bilanzstruktur

Wirtschafts-zweig	Bilanz-jahr	Anlagevermögen	Langfristige Finanzmittel	Eigenkapital (davon Beteiligungskapital)
in % der Bilanzsumme				
Handwerk	2020	38,2	44,3	(1,4) 18,6
	2021	35,7	41,3	(1,1) 17,4
	2022	35,5	38,8	(1,2) 16,3
	2023	34,6	36,8	(1,4) 16,0
Einzelhandel	2020	30,5	46,4	(1,4) 24,6
	2021	32,5	50,2	(1,7) 27,2
	2022	31,0	48,5	(1,9) 24,4
	2023	26,1	47,3	(1,5) 24,5
Großhandel	2020	30,9	51,6	(3,3) 29,0
	2021	34,6	44,9	(3,4) 23,7
	2022	32,1	40,7	(3,4) 23,0
	2023	34,1	39,0	(3,9) 20,9
Freie Berufe	2020	27,3	25,7	6,8
	2021	27,9	25,7	11,0
	2022	27,5	28,1	13,7
	2023	32,9	36,6	23,6
Industrie	2020	44,6	50,7	(3,0) 24,2
	2021	41,9	51,0	(3,1) 27,5
	2022	39,3	48,5	(3,5) 26,8
	2023	41,5	48,9	(3,6) 28,1
Verkehr	2020	66,8	64,4	(1,7) 17,6
	2021	67,8	61,4	(1,5) 15,4
	2022	66,3	64,0	(1,5) 16,5
	2023	70,6	67,3	(1,0) 20,7
Hotel- und Gastgewerbe	2020	74,3	67,4	(1,8) 6,7
	2021	73,5	64,5	(1,9) 4,9
	2022	73,5	62,7	(1,8) 7,5
	2023	77,2	64,8	(1,8) 11,6

Ertragslage

Wirtschafts-zweig	Bilanz-jahr	Durchschnittliche Gesamtleistung Mio. €	Zinsen in % der Gesamtleistung	AfA	Betriebs-ergebnis
Handwerk	2020	2,3	0,9	3,4	6,7
	2021	2,6	0,9	3,4	5,9
	2022	3,2	0,9	3,1	6,4
	2023	3,9	1,1	3,3	6,8
Einzelhandel	2020	6,0	0,6	1,3	3,3
	2021	6,2	0,6	1,3	3,8
	2022	7,5	0,6	1,2	3,4
	2023	9,1	0,8	1,3	2,9
Großhandel	2020	7,9	0,9	1,3	4,1
	2021	10,2	0,7	1,4	4,2
	2022	13,3	0,9	1,7	3,9
	2023	16,8	1,4	1,8	3,1
Freie Berufe	2020	1,2	0,8	4,7	26,8
	2021	1,3	0,8	4,6	29,4
	2022	1,5	0,7	4,1	27,0
	2023	1,7	0,9	2,7	28,1
Industrie	2020	7,4	1,5	4,5	3,4
	2021	8,0	1,2	3,8	5,2
	2022	10,2	1,1	3,2	5,0
	2023	11,5	1,5	3,5	5,1
Verkehr	2020	3,7	1,3	6,8	4,7
	2021	4,0	1,1	6,6	3,7
	2022	5,4	1,1	6,2	5,2
	2023	6,2	1,5	6,9	6,8
Hotel- und Gastgewerbe	2020	1,0	3,1	6,7	-1,3
	2021	1,3	3,3	7,1	-1,5
	2022	1,9	2,6	5,7	10,3
	2023	3,4	2,8	5,3	10,7



Sie wollen mehr erfahren?
QR-Code scannen und detaillierte Infos bekommen



WIR UNTERSTÜTZEN REGIONALE PROJEKTE

Widerstandsfähige Mischwälder

Dieses Kombiprojekt trägt zur Finanzierung eines zertifizierten Klimaschutzprojekts bei und unterstützt zusätzlich Baumpflanzungen in Deutschland. Pro Tonne CO₂, die durch den Beitrag über ein zertifiziertes Klimaschutzprojekt eingespart wird, pflanzt das Projekt einen Baum in Deutschland. Auf diese Weise wird der Umbau von strukturarmen Waldbeständen und Monokulturen in widerstandsfähigere Mischwälder gefördert. Derzeit werden die Baumpflanzungen in Deutschland mit einem zertifizierten Windenergieprojekt in Mauretanien kombiniert (climatepartner.com/1185). Die Windkraftanlagen generieren erneuerbare Energie, die in das Stromnetz eingespeist wird und so den Bedarf an fossilen Energieträgern reduziert. Das Zusatzengagement: ein Baum pro reduzierter Tonne CO₂.

Mit dem Kombiprojekt werden verifizierte Emissionsreduktionen durch ein zertifiziertes Klimaschutzprojekt mit zusätzlichem Engagement verbunden. Denn auch in Europa ist der Klimawandel spürbar: Baumarten wie die Fichte leiden unter Dürre, weil sie mit ihren flachen Wurzeln keine tieferen, wasserhaltigen Erdschichten erreichen und werden dadurch geschwächt und besonders anfällig für Schädlingsbefall. Auch Stürme setzen diesen

flachwurzelnden Baumarten stark zu. Das Zusatzengagement setzt hier an und unterstützt die Aufforstung und den Umbau zu widerstandsfähigeren Mischwäldern: Das Projektteam pflanzt die Bäume in Zusammenarbeit mit erfahrenen Organisationen und ermöglichen den Kunden die Teilnahme an den Pflanzaktionen. Das zertifizierte Klimaschutzprojekt ist bei internationalen Standards registriert.



Impressum

Herausgeber

Bürgschaftsbank Baden-Württemberg GmbH, Stuttgart
 MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
 Baden-Württemberg GmbH, Stuttgart
 Redaktion: Dunja Geisler

Konzept & Gestaltung

Grundler UKOM., Murrhardt

Fotografie

Fotostudio Thomas Möller, Ludwigsburg
 KD Busch, Stuttgart
 Archiv Bürgschaftsbank & MBG
 Aus den Archiven der Unternehmen
 AdobeStock.com

Druck

ce-print Offsetdruck, Metzingen



Sie wollen mehr über uns erfahren?
 QR-Code scannen und detaillierte Infos bekommen



Besuchen Sie uns auf LinkedIn



Besuchen Sie uns auf Instagram unter
 buergschaftsbank_bw

