



Erlangen, Juni 2020

**CORONA-AUSWIRKUNGEN AUF
UNTERNEHMENSNACHFOLGE UND
STAKEHOLDER-SITUATION
IM DEUTSCHEN MITTELSTAND**

Die vorliegende Ausarbeitung präsentiert die Ergebnisse einer Kurzbefragung von Unternehmern im Mittelstandssegment vor dem Hintergrund der aktuellen Corona-Pandemie. Mit der Umfrage wurden mehrere Ziele verfolgt. Unter anderem wurde untersucht, in welcher Form Unternehmen von der Corona-Pandemie betroffen sind. Insbesondere wurde danach gefragt, ob sich durch die Corona-Krise eine veränderte Situation gegenüber den Stakeholdern des Unternehmens (Kunden, Mitarbeiter, Zulieferer) ergeben hat und ob dies Auswirkungen auf Unternehmensprozesse hatte. Hier zeigt sich, dass zwar branchenübergreifend jeweils mindestens die Hälfte der Unternehmen deutliche Auswirkungen auf mindestens eine Stakeholdergruppe spürt. Allerdings deuten die Daten daraufhin, dass bestimmte Branchen stärker durch die Corona-Krise betroffen sind. So gibt ein deutlich größerer Anteil von Unternehmern in den Sektoren Maschinenbau und Metallzeugnisse an, von der Krise betroffen zu sein als Unternehmer im Bereich der kunststofferzeugenden und -verarbeitenden Industrie. Konkret nehmen 50 Prozent der Kunststofferzeuger und -verarbeiter keine Veränderungen in ihrer Geschäftstätigkeit wahr, während dies nur für etwa 11 Prozent der befragten Unternehmer im Maschinenbau und 27 Prozent der Befragten im Sektor Metallzeugnisse gilt.

Eine Erklärung für diese Differenz könnte sein, dass es sich bei den Produkten der Branchen Maschinenbau und Metallzeugnisse oft um stark exportabhängige Gebrauchsgüter handelt (sowohl direkt als auch indirekt, wie z.B. über die Automobilindustrie), die in Zeiten eingeschränkter internationaler Handels schwerer Absatzmärkte erreichen können, während Kunststoffe zu einem hohen Anteil ebenso in kurzlebigen Verbrauchsgütern des

täglichen essentiellen Bedarfs verwendet werden, wie z.B. als Verpackungsmaterial für Lebensmittel. Ebenso gibt es Anzeichen dafür, dass die Betroffenheit von der Corona-Krise mit der Unternehmensgröße positiv zu korrelieren scheint. Während nur 43 Prozent der befragten Unternehmen mit weniger als 30 Mitarbeitern einen Nachfragerückgang vermelden, sind dies bereits 50 Prozent bei Unternehmen mit einer Belegschaftsgröße zwischen 30 und 50 Mitarbeitern und 61 Prozent bei Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten. Dies könnte möglicherweise damit zusammenhängen, dass mit zunehmender Unternehmensgröße eine stärkere Internationalität in der Zulieferkette eintritt und gleichzeitig ein höherer Anteil ausländischer Märkte bedient wird als dies bei kleinen Unternehmen üblich ist.

Darüber hinaus wurde in der Studie untersucht, ob sich die Corona-Pandemie auf die Unternehmensnachfolgeplanung der Unternehmer auswirkt. Ein beachtlicher Anteil von acht Prozent der Befragten gab dabei an, dass die Corona-Situation Anlass für sie war, erste Gedanken über die Nachfolgeplanung zu hegen. Keiner dieser Befragten hat jedoch bereits konkrete Handlungsschritte unternommen. Von den übrigen Befragten gab ein Drittel der Umfrageteilnehmer an, dass die Nachfolge bereits vor dem Corona-Ausbruch geregelt wurde. In weiteren 10 Prozent der Fälle ist die Nachfolge bereits kürzlich erfolgt. 57 Prozent aller Befragten, die ihre Nachfolgeregelung in die Wege geleitet haben, gaben an, eine unternehmensexterne Lösung anzustreben, während 29 Prozent der Befragten eine familieninterne Lösung und 7 Prozent eine unternehmensinterne Lösung in Betracht ziehen. Für weitere 7 Prozent sind mehrere Nachfolgeoptionen vorstellbar.

Die Unterbrechung globaler Handelsströme und Lieferketten in einer stark vernetzten Welt und das Herunterfahren des wirtschaftlichen Lebens in zahlreichen Ländern aufgrund einer global grassierenden Pandemie ist ein in diesem Umfang und dieser Intensität einmaliger Vorgang, der nahezu alle wirtschaftlichen Aktivitäten betrifft. Als ein M&A-Beratungshaus, das sich insbesondere auf Unternehmenstransaktionen und Finanzierungsprojekte im Mittelstand fokussiert, lag für uns der Gedanke nahe, dass die Auswirkungen der Pandemie auf die vielfältige deutsche Mittelstandsstruktur, abhängig vom jeweiligen Geschäftsfeld und der Größe des Unternehmens, unterschiedlich ausfallen können und nicht nur die Unternehmensprozesse und die Stakeholder des Unternehmens hiervon betroffen sind, sondern, dass sich dies auch auf die Nachfolgeplanung von oft familiengeführten mittelständischen Betrieben auswirken könnte.

Unser Antrieb war es, diese Punkte durch eine gezielte Kurzbefragung zu untersuchen. Um die Diversität im deutschen Mittelstand abzubilden, haben wir Unternehmer verschiedener Branchen befragt. Hierzu zählen insbesondere die Sektoren Maschinenbau und Metallerzeugnisse, die direkt oder indirekt (z.B. durch die Automobilindustrie) stark exportabhängig sind, zwei der drei größten Branchen der deutschen Volkswirtschaft repräsentieren und oftmals langlebige Gebrauchsgüter herstellen. Als Vergleichsgruppe haben wir darüber hinaus Unternehmer kunststoffzeugender und -verarbeitender Firmen befragt. In Abgrenzung zu den zuvor genannten Sektoren werden Kunststoffe

häufiger in kurzlebigen Verbrauchsgütern des täglichen essentiellen Bedarfs eingesetzt, beispielsweise als Verpackungsmaterial in der Lebensmittelindustrie. Eine dritte Referenzgruppe umfasst Unternehmen aus bunt gemischten Sektoren, z.B. aus den Bereichen Handwerk, chemische und pharmazeutische Erzeugnisse sowie Mess-, Steuerungs- und Regelungstechnik. In der vorliegenden Ausarbeitung können erste vorsichtige Indizien für ökonomische Zusammenhänge formuliert werden, die es in weiteren Marktforschungstätigkeiten weiter zu vertiefen gilt. Die Kurzbefragung erhebt aufgrund der Stichprobengröße jedoch keinen Anspruch auf statistisch gesicherte Zusammenhänge.

Die M.CONSULT Unternehmensberatung ist eine M&A-Boutique, die Mandanten bei Unternehmenszukäufen und -verkäufen, der Planung der Unternehmensnachfolge sowie bei der Finanzierung von größeren Projekten berät. Zu unseren Tätigkeiten zählen unter anderem Unternehmenswertermittlungen, Unterstützung bei familieninternen, unternehmensinternen und -externen Nachfolgeplanungen sowie Unterstützung bei der Suche nach Finanzierungspartnern, die eine Alternative zu Bankenfinanzierungen bieten, wie z.B. Private-Equity-Gesellschaften. Unternehmer aus dem deutschen Mittelstand bilden den Kern unserer Kundschaft. Darüber hinaus blicken wir, insbesondere bei Zukaufprojekten, auf Erfahrungen bei der Begleitung von Unternehmenstransaktionen für große börsennotierte Unternehmen in Europa und Asien zurück.

M.CONSULT Unternehmensberatung

Übersicht

- Gründungsjahr 2012
- Beratung von mittelständischen Familienunternehmen
- 9 Mitarbeiter
- Sitz in Erlangen

Referenzprojekte

Gesamtzahl der seit 2013 abgeschlossenen Projekte:

19 Unternehmenstransaktionen

22 Beratungsprojekte

41 Finanzierungsprojekte

Geschäftsfelder

Unternehmensnachfolge

- Interne Lösungen: Familienintern, Unternehmensintern
- Externe Lösungen: Teil- oder Gesamtverkauf
- Familiensatzung, Beiratslösungen u.a.

Unternehmenstransaktionen

- Unternehmensbewertungen
- Begleiten und Steuern von Transaktionsprozessen
- Unternehmenszukauf als strategische Option
- Unternehmensverkauf
- Teilverkauf, MBI/MBO

Finanzierung

- Anlassbezogene Finanzierungen
- Akquisitions-Finanzierung
- Neuordnung der Gesamtfinanzierung
- Bankergänzende Finanzierungen
- Mezzanine-, Beteiligungskapital

Team und Kontakt



- Erfahrene Berater und Führungskräfte
- Sorgfältige Ausrichtung auf den Einzelfall
- Maßgeschneiderte Lösung für jedes Vorhaben

M.CONSULT Unternehmensberatung GmbH

Schallershofer Straße 86
91056 Erlangen

Telefon 09131 92007-0
www.mconsult-ub.de



DealCircle

Im Mai 2020 untersuchte die M&A-Online-Plattform DealCircle die Auswirkungen der aktuellen Corona-Pandemie auf verschiedene Aspekte von Verkaufsprojekten im Bereich kleiner und mittelständischer Unternehmen. Die Interviewer erhoben Daten von knapp 130 M&A-Beratungshäusern und gingen unter anderem den Fragen nach, (1) inwiefern Corona Einfluss auf den zeitlichen Ablauf der Projekte genommen hat, (2) ob sich dieser Einfluss nach Unternehmensgröße unterscheidet, (3) in welchem Umfang Covid-19 den Unternehmenswert beeinflusst hat und (4) wie hoch der Anteil der Verkaufsprojekte ist, der durch eine erschwerte Akquisitionsfinanzierung gefährdet ist.

Lediglich bei etwa einem Viertel der M&A-Berater lief mindestens die Hälfte der Verkaufsprojekte zeitlich wie geplant weiter. Bei etwa 20 Prozent der Berater konnte kein Projekt zeitlich uneingeschränkt weitergeführt werden. Allerdings war die Abbruchquote vergleichsweise gering. 60 Prozent der Berater verzeichneten keinen einzigen Projektabbruch, 88 Prozent der Berater berichteten davon, dass weniger als ein Viertel der Projekte vollständig eingestellt wurde.

Unabhängig vom Unternehmenswert treten darüber hinaus in der Mehrzahl der Fälle allgemein deutliche Auswirkungen auf die Transaktion auf. Je größer das Transaktionsvolumen ist, desto häufiger sind diese signifikanten Auswirkungen zu verzeichnen.

So berichten 54 Prozent der Berater von deutlichen Auswirkungen bei Transaktionen von Small-Caps (Unternehmenswert niedriger als 5 Mio. Euro), während dies sogar für 72 Prozent der Mid-Cap-Deals, mit einem Unternehmenswert von 20 bis 50 Mio. Euro, zutrifft.

Hinsichtlich der Unternehmensbewertung wird bei den M&A-Beratern branchenübergreifend ein Rückgang der Verkaufspreise für Unternehmenstransaktionen erlebt. In 80 Prozent der Deals wurde die Bewertung um mindestens einen Multiple-Punkt reduziert, in 17 Prozent der Fälle betrug der Rückgang gar zwei Multiple-Punkte.

89 Prozent der Befragten berichten, dass mindestens eines ihrer Projekte aufgrund einer erschwerten Finanzierung gefährdet ist.

Warth & Klein Grant Thornton (WKGT)

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft WKGT untersuchte, wie sich die Corona-Pandemie zum Stand Ende März 2020 europaweit auf die Aktivität von Unternehmenstransaktionen sowie die Unternehmensbewertung in verschiedenen Branchen ausgewirkt hat und gab einen Ausblick, welche Wege die verschiedenen Industriesektoren aus der Krise nehmen werden.

Die Auswertung ergab, dass die Anzahl der Transaktionen im ersten Quartal 2020 sowohl im Vergleich zum vierten Quartal 2019 als auch zum Vorjahresquartal 2019 sowie zum Durchschnitt der vorangegangenen sieben Quartale um etwa 18 bis 19 Prozent eingebrochen ist.

Bei der Zusammensetzung der Transaktionsanzahl nach Branchensektoren ist dagegen ein stabiler Trend zu erkennen. So bilden der industrielle Sektor neben dem Einzelhandel und der Immobilienwirtschaft weiterhin die Märkte mit der größten Transaktionsaktivität ab, während der Bereich der Energie- und Versorgungswirtschaft, wie schon im Vorjahresquartal als auch im ersten Quartal 2018, das Schlusslicht bildet.

Der Median der Umsatz- und EBITDA-Multiples liegt über alle Branchen betrachtet auf einem Zwei-Jahrestief. Der Umsatzmultiple ist von seinem Hoch von 2,8 Punkten im ersten Quartal 2018 um 0,9 Punkte auf sein aktuelles Tief von 1,9 gesunken. Im gleichen Zeitraum reduzierte sich der EBITDA-Multiple von 13,3 im ersten Quartal 2018 auf 10,0 im ersten Quartal 2020. Es zeichnet sich somit eine Entwicklung von einem Verkäufer- hin zu einem Käufermarkt ab.

Besonders stark fielen die EBITDA-Multiples im Maschinenbau, im industriellen Sektor sowie im Einzelhandel. So hat sich der EBITDA-Multiple im Einzelhandel von 21,5 im ersten Quartal 2018 auf 10,0 im ersten Quartal 2020 mehr als halbiert. Der EBITDA-Multiple im Industriesektor fiel im gleichen Zeitraum von 13,4 auf 9,7 Punkte.

Wirtschaftlicher Gewinner der Corona-Pandemie ist der Gesundheitssektor. Hier stieg der EBITDA-Multiple verglichen zum Vorjahresquartal um 0,6 auf 12,6 Punkte zum ersten Quartal 2020. Die Entwicklung setzt einen bestehenden Trend fort: Im Vergleich zum ersten Quartal 2018 stieg der EBITDA-Multiple um 152 Prozent auf sein aktuelles Niveau.

Neben der Gesundheitsbranche gibt es weitere einzelne Gewinner in anderen Sektoren, wie beispielsweise der an Popularität hinzugewonnene Anbieter für digitale Videokonferenzen Zoom, der Online-Händler Amazon und der Lebensmittel-Zustellservice Hello Fresh, deren börsennotierte Unternehmenswerte von Anfang Dezember 2019 bis Mitte Mai 2020 zwischen 25 und 125 Prozent zulegten.

Dagegen prognostizieren die Analysten von WKG T nur eine langsame wirtschaftliche Erholung für die Sektoren Automobil, Logistik und Tourismus und einen anhaltenden Abwärtstrend für den Maschinenbau. Für den Einzelhandel wird eine schnelle Erholung vorausgesagt.

Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung

Das Wirtschaftsforschungsinstitut befragte Mitte April 2020 ca. 2400 Familienunternehmer danach, ob in ihrem Unternehmen ein Umsatzrückgang festzustellen sei und wenn ja, ob dieser aufgeholt werden könne und welche Maßnahmen ergriffen wurden, um aus der Krise herauszukommen. 85 Prozent der Unternehmer verzeichneten einen Umsatzrückgang, lediglich vier Prozent der Unternehmen konnten ihren Umsatz erhöhen. Eine knappe Mehrheit der Unternehmer befürchtet, dass der Umsatzrückgang nicht aufgeholt werden kann, während fast der gleiche Anteil der Auffassung ist, dass er zumindest teilweise nachträglich wieder eingefahren werden kann.

Verwandte Umfragen und Studien

Vom betrachteten Maßnahmenbündel zur Bewältigung der Krise sind die verstärkte Nutzung des Home Offices, der Abbau von Zeitguthaben und Urlaub sowie die Einführung von Kurzarbeit die gängigsten Maßnahmen und werden jeweils von mehr als der Hälfte der befragten Unternehmen eingesetzt.

Erfreulicherweise bilden der Produktionsstopp (14%) und der Beschäftigungsabbau (20%) neben der verstärkten Lagerhaltung (15%) den Teil der Maßnahmen ab, der von den Unternehmen am seltensten eingesetzt wird.

Abgrenzung zu vorangegangenen Studien

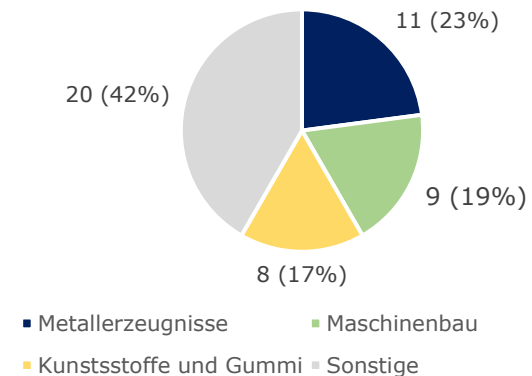
Die vorliegende von M.CONSULT durchgeführte Befragung unterscheidet sich in wesentlichen Aspekten von den zuvor vorgestellten Studien und Umfragen. Während die Studie von DealCircle die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf Verkaufsprojekte von M&A-Beratungshäusern untersucht und jene von WKG die Konsequenzen auf die Unternehmensbewertung bemisst, rückt die vorliegende Untersuchung die Auswirkungen von Corona auf die Unternehmensnachfolge und dessen Effekte auf die Stakeholder-Situation und die Unternehmensprozesse in den Vordergrund.

Darüber hinaus wurde untersucht, ob die Unternehmer die von der Politik und der öffentlichen Hand angebotenen Hilfen, wie z.B. den KfW-Schnellkredit, die durch die Bundesländer bereitgestellten

Mittel zur Unterstützung Corona-betroffener Unternehmen sowie die Förderung des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle bei Beratungsleistungen in Anspruch genommen haben.

Hierbei wurden bundesweit mittelständische Familienunternehmer aus verschiedenen Branchen mit besonderem Fokus auf die Wirtschaftszweige Maschinenbau, Kunststoff- und Gummiherstellung sowie Metallerzeugnisse befragt sowie eine Vergleichsgruppe mit Unternehmen aus sonstigen Sektoren, z.B. aus den Bereichen Handwerk, chemische und pharmazeutische Erzeugnisse sowie Mess-, Steuerungs- und Regelungstechnik, betrachtet.

Grundgesamtheit nach Branchen



Die Umfrage setzt sich aus zwei Säulen zusammen. Der erste Teil der Befragung beschäftigt sich mit den direkten Auswirkungen der Corona-Pandemie auf das Unternehmen. Insbesondere wird danach gefragt, ob die Unternehmer Auswirkungen auf der Nachfrageseite verspüren, d.h. ob Kunden mehr oder weniger Produkte geordert haben oder ob beispielsweise neue Kunden hinzu gewonnen werden konnten. Des Weiteren interessierte die Interviewer, ob die Corona-Situation Auswirkungen auf den Umfang des Mitarbeiterinsatzes hatte, z.B. in Form von Kurzarbeit oder aufgrund krankheitsbedingter Ausfälle, ob Lieferengpässe eintraten oder ob Probleme im laufenden Betrieb zu verzeichnen waren, z.B. weil eine defekte Fertigungsmaschine nicht repariert oder Wartungsarbeiten nicht durchgeführt werden konnten.

Dieser erste Teil schließt damit ab, wie die Unternehmer die bis Ende Mai 2020 von der Politik erlassenen Lockerungen bzgl. der Corona-Situation bewerten und ob die Unternehmer die von der Politik und der öffentlichen Hand angebotenen Hilfeleistungen in Anspruch genommen haben.

Im zweiten Teil der Studie wird untersucht, inwiefern die Corona-Pandemie die eigene Sichtweise auf das Thema Unternehmensnachfolge beeinflusst hat. Konkret wird gefragt, ob die Corona-Situation dazu geführt hat, dass (1) die Unternehmer begonnen über das Thema Nachfolge nachzudenken ohne eine Entscheidung getroffen oder konkrete Handlungsschritte unternommen zu haben, (2) die Unternehmer bereits konkret einen

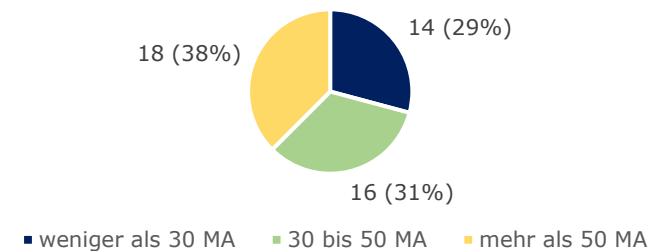
Verkauf erwogen ohne weitergehende Handlungsschritte durchgeführt zu haben, (3) ein Verkauf feststeht und bereits erste Schritte eingeleitet wurden oder (4) keine Auswirkungen auf die Nachfolgethematik eingetreten sind.

Darüber hinaus wurde gefragt, welche Gründe für einen möglichen Verkauf vorliegen, welcher Zeithorizont für die Nachfolge angestrebt wird und in welcher Form die Nachfolge stattfinden soll, z.B. familienintern, unternehmensintern oder -extern.

Die Studie schließt mit der Frage ab, ob die Unternehmer die Corona-Situation als gute Gelegenheit sehen, selbst Unternehmen hinzu zu kaufen.

Es wurde geprüft, ob bei diesen Fragestellungen Unterschiede in Bezug auf Branche und Unternehmensgröße (gemessen am Beschäftigungsniveau) bestehen.

Grundgesamtheit nach Beschäftigungsniveau



Auswirkungen von COVID-19 auf Stakeholder und Unternehmensprozesse

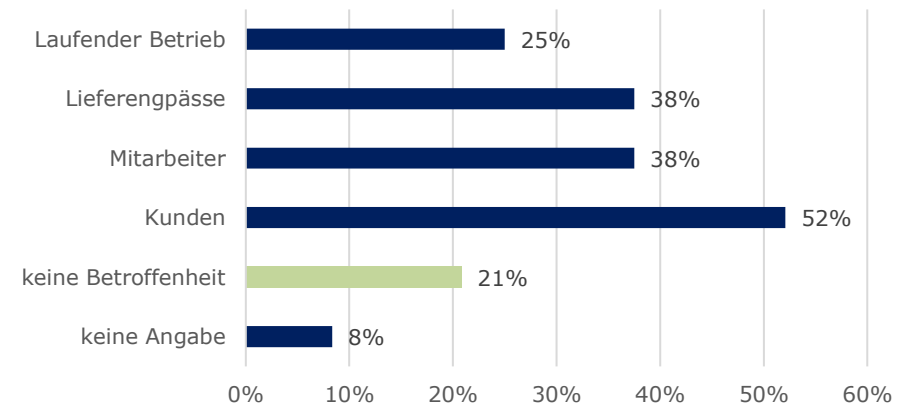
In einem ersten Schritt fragten unsere Interviewer die Unternehmer danach, ob die Corona-Pandemie Auswirkungen auf die Stakeholder des Unternehmens genommen hat und ob ein Einfluss auf den laufenden Betrieb eingetreten ist. Hierbei zeigte sich, dass etwa 80 Prozent der Unternehmer deutliche Folgen in ihrer Geschäftstätigkeit verspüren.

Die mit Abstand größten Auswirkungen verzeichneten die Firmen im Nachfragebereich. Etwa die Hälfte der befragten Unternehmer berichtete von einem signifikanten Rückgang von Kundenaufträgen. Vereinzelt waren die Unternehmen nicht in der Lage, sämtliche Kunden pünktlich zu bedienen, beispielsweise weil Reise- und Transportbeschränkungen in das Ausland eine fristgerechte Lieferung nicht ermöglichten. Nur in sehr wenigen Fällen konnten Firmen dagegen einen Nachfrageanstieg vermelden.

38 Prozent der befragten Unternehmer teilten mit, dass ihre Belegschaft zur Zeit nicht im üblichen Umfang eingesetzt wird, sei es durch krankheitsbedingte Ausfälle, Kurzarbeit oder aufgrund von Lieferengpässen vorgelagerter Zulieferer, die von ebenso vielen Unternehmen verzeichnet werden.

Die Betroffenheit durch Corona scheint mit der Unternehmensgröße positiv zu korrelieren. Während nur 43 Prozent der Unternehmen mit weniger als 30 Mitarbeitern einen Nachfragerückgang vermelden, sind dies bereits 50 Prozent bei Unternehmen mit einer Belegschaftsgröße zwischen 30 und 50 Mitarbeitern und 61 Prozent bei Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten.

COVID-Auswirkungen (Grundgesamtheit)

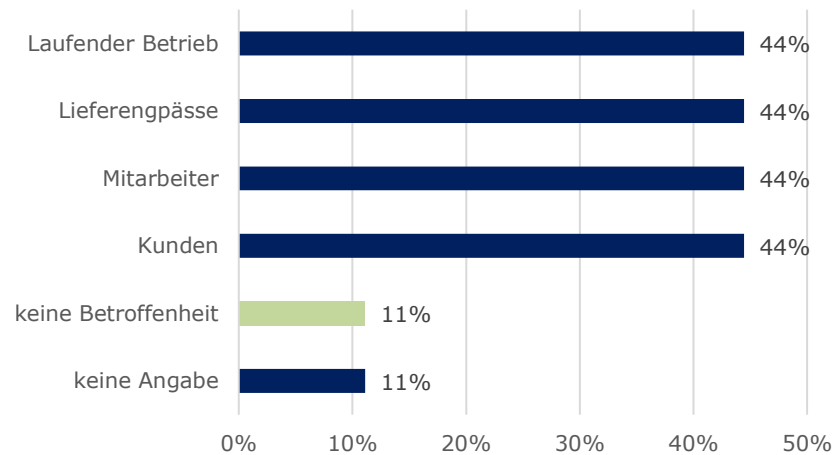


Dieser Befund scheint sich ebenso durch den Umstand zu bestätigen, dass 36 Prozent der Unternehmen mit weniger als 30 Mitarbeitern generell keine Einschränkungen in ihrer Geschäftstätigkeit verspüren, während dies sowohl bei den mittleren Unternehmen (zwischen 30 und 50 Mitarbeitern) als auch bei den größeren Unternehmen (mehr als 50 Mitarbeiter) lediglich für 15 Prozent der Firmen gilt. Als Erklärung könnte in Betracht gezogen werden, dass mit zunehmender Unternehmensgröße auch tendenziell der Anteil ausländischer Kunden steigen dürfte und dieser aufgrund der Corona-bedingten Reise- und Transportbeschränkungen ggf. teilweise nicht bedient werden konnte. Dies wäre in einer weiterführenden Studie zu überprüfen.

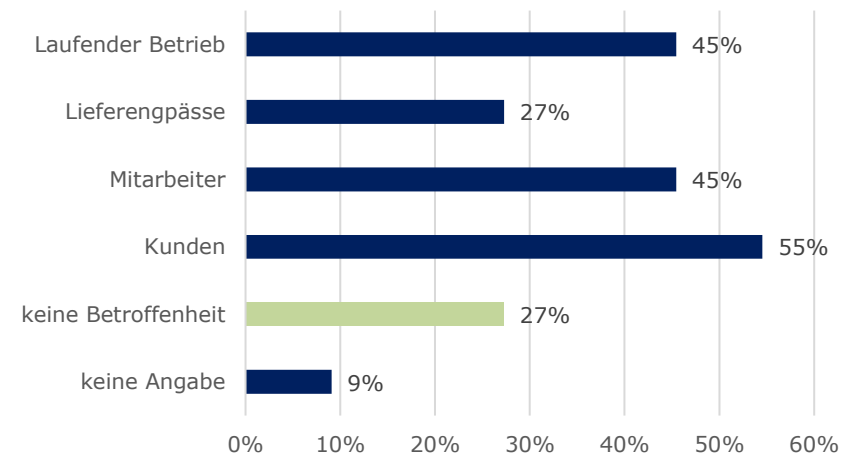
Auswirkungen von COVID-19 auf Stakeholder und Unternehmensprozesse

Neben größenspezifischen Unterschieden scheint die Branchenzugehörigkeit ein weiterer Faktor zu sein, der beeinflusst, wie stark ein Unternehmen von der Corona-Pandemie betroffen ist. So zeigt sich, dass die Branchen Maschinenbau und Metallerzeugnisse als zweit- und drittgrößte Sektoren der deutschen Volkswirtschaft (gemessen an der Wertschöpfung) und als wichtige Zulieferindustrien für den Automobilsektor, der größten Branche der deutschen Volkswirtschaft (vgl. Branchenatlas des Ifo-Instituts 2020), tendenziell stärker unter der Ausbreitung von COVID-19 leiden als die betrachteten Vergleichsgruppen.

COVID-Auswirkungen (Maschinenbau)



COVID-Auswirkungen (Metallerzeugnisse)



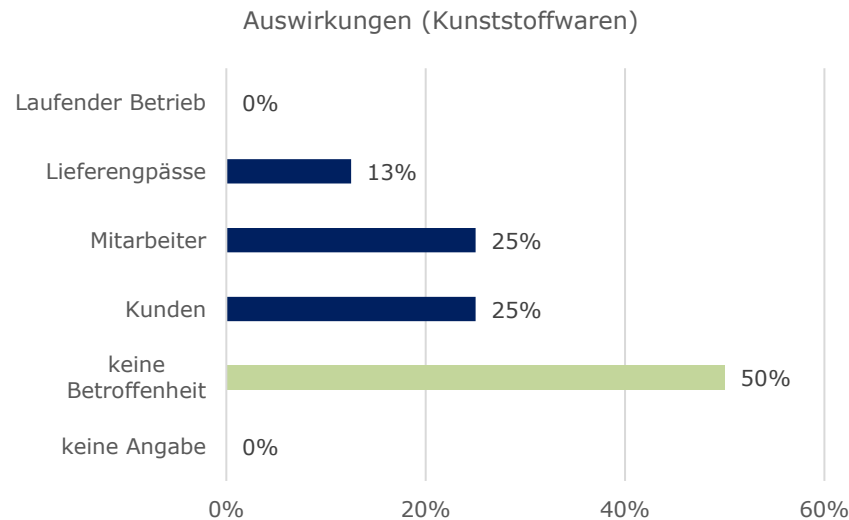
Die Branchen Maschinenbau und Metallerzeugnisse sind direkt und indirekt über die Automobilindustrie stark exportabhängig. Das Erlahmen des internationalen Handels und die in vielen Ländern verhängten Ausgangsbeschränkungen haben zu einem starken Nachfragerückgang zahlreicher Produkte geführt, die nicht für die essentiellen täglichen Bedürfnisse der Konsumenten notwendig sind. Darüber hinaus handelt es sich bei den Produkten des Maschinenbau- und Metallerzeugnissektors um langlebige Kapital- und Konsumgüter. Wie in vielen Wirtschaftskrisen beobachtet, halten Konsumenten und Investoren Kaufentscheidungen für langlebige Güter zurück, wenn die Vorgängerversionen noch funktionstüchtig sind (vgl. EZB 2014).

Auswirkungen von COVID-19 auf Stakeholder und Unternehmensprozesse

Die Kunststoffherstellende und -verarbeitende Industrie scheint von negativen Auswirkungen der Corona-Pandemie dagegen deutlich weniger stark betroffen zu sein. 50 Prozent der befragten Unternehmer in diesem Sektor gaben an, sogar keine negativen Folgen für ihr Geschäft zu registrieren. Dies entspricht einem doppelt so hohen Anteil wie im Bereich Metallerzeugnisse und einem fast fünfmal so hohen Anteil wie im Sektor Maschinenbau. Entsprechend beträchtlich niedriger fallen die Betroffenheiten in den übrigen Kategorien aus. Im laufenden Betrieb verzeichnet sogar kein befragtes Unternehmen eine Beeinträchtigung.

Eine Erklärung für diesen Sachverhalt könnte sein, dass Kunststoffe in vielen Verbrauchsgütern des essentiellen täglichen Bedarfs eingesetzt werden, beispielsweise als Verpackungsmaterial in der Lebensmittelindustrie. Darüber hinaus könnten Kunststoffhersteller und -verarbeiter sogar von der Krise profitieren. So haben durch die Schließungen in der Gastronomie Essenszusteller und Food-To-Go-Anbieter, die auf Transportverpackungen angewiesen sind, einen Nachfrageboom erlebt. Ebenso werden, wie von der FAZ im April 2020 berichtet, Kunststoffe verstärkt im medizinischen Bereich und im Corona-geprägten Alltag benötigt, z.B. Polypropylen-Schmelze in FFP-Masken, Schutzkleidung aus Plastik oder beschichteter Zellulose sowie Gesichtsschutzschilde aus Polycarbonat und Schutzscheiben aus Acrylglas an Kassen im Einzelhandel. Des Weiteren wird Kunststoff in Spritzen, Schläuchen, zahlreichen Komponenten von Beatmungsgeräten und als Druckmaterial in 3D-Druckern eingesetzt.

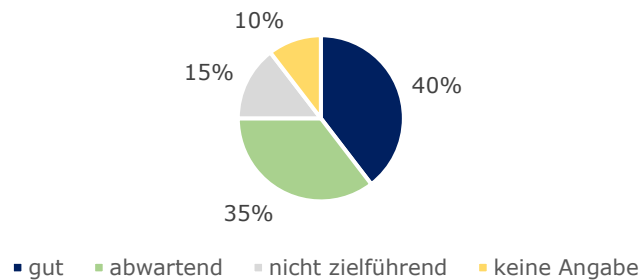
Die unterschiedliche wirtschaftliche Betroffenheit der Branchen scheint sich ebenso in der Bewertung der Lockerungsmaßnahmen und in der Inanspruchnahme von finanziellen Hilfen durch Bund, Länder und öffentliche Hand widerzuspiegeln, wie auf den nachfolgenden Seiten erörtert wird.



Bewertung der Lockerungsmaßnahmen

Insgesamt begrüßt eine relative Mehrheit von 40 Prozent der befragten Unternehmer die bereits eingetretenen Lockerungen im Zuge der Corona-Pandemie. Lediglich 15 Prozent der Befragten halten die Lockerungen für noch nicht weitgehend genug. Mit einem Anteil von 35 Prozent bildet die Gruppe der Interviewteilnehmer, die den Lockerungsmaßnahmen abwartend gegenübersteht, eine fast ebenso große Fraktion wie die Gruppe der Unternehmer, die die bisherigen Lockerungen begrüßen.

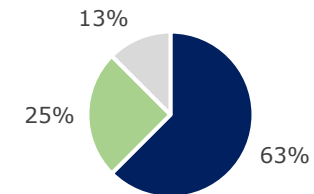
Wie bewerten Sie die erlassenen Lockerungen (Grundgesamtheit)



Stand: 31.05.2020

Die im vorherigen Abschnitt beobachteten branchen- und größenspezifischen Unterschiede setzen sich teilweise ebenso bei der hier vorliegenden Bewertung der Lockerungsmaßnahmen fort. So werden die erlassenen Lockerungen in der Kunststoffindustrie weitaus positiver beurteilt als in der Grundgesamtheit der befragten Teilnehmer.

Wie bewerten Sie die erlassenen Corona-Lockerungen (Kunststoffwaren)

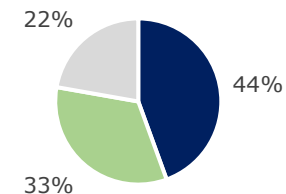


■ gut ■ abwartend ■ nicht zielführend

Stand: 31.05.2020

Während im Maschinenbau nahezu die gleiche Verteilung wie in der Grundgesamtheit beobachtet werden kann, betrachten die befragten Unternehmer im Sektor Metallerzeugnisse die Lockerungen deutlich skeptischer (siehe nachfolgende Seite).

Wie bewerten Sie die erlassenen Corona-Lockerungen (Maschinenbau)



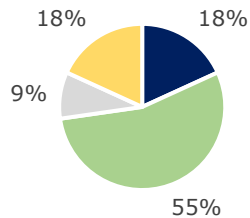
■ gut ■ abwartend ■ nicht zielführend

Stand: 31.05.2020

Bewertung der Lockerungsmaßnahmen

Nicht mal ein Fünftel der befragten Unternehmer aus der Branche Metallerzeugnisse stuft die erlassenen Lockerungen als gut ein.

Wie bewerten Sie die erlassenen Corona-Lockerungen (Metallerzeugnisse)



■ gut ■ abwartend ■ nicht zielführend ■ keine Angabe

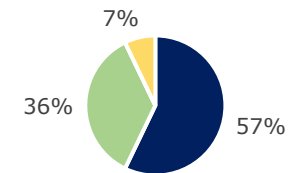
Stand: 31.05.2020

Obwohl die Unterschiede zwischen den betrachteten Branchen in dieser Frage geringer ausfallen als in der Frage wie stark die Unternehmen durch Corona betroffen sind, scheint auch dieser Punkt zumindest ein Indiz dafür abzubilden, dass die Unternehmen der Kunststoffindustrie sich leichter tun, aus dem Krisenmodus herauszufinden als die Vertreter der übrigen Branchen.

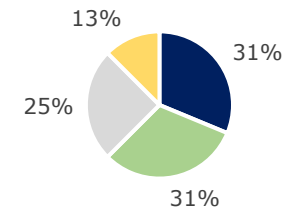
Ebenso scheint die Unternehmensgröße einen leichten Effekt auf die Beurteilung der Lockerungsmaßnahmen zu haben. Betriebe mit weniger als 30 Mitarbeitern bewerten die Lockerungen deutlich positiver als Unternehmen mit mehr Beschäftigten, für die die noch geltenden Reise- und Transportbeschränkungen in das Ausland in Bezug auf ausländische Kunden und Zulieferer tendenziell eine höhere Bedeutung haben dürfte als für kleine Firmen.

Wie bewerten Sie die erlassenen Corona-Lockerungen? (Stand 31.05.2020)

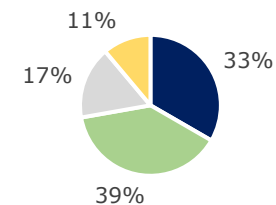
Unternehmen mit weniger als 30 Mitarbeitern



Unternehmen mit 30 bis 50 Mitarbeitern



Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern

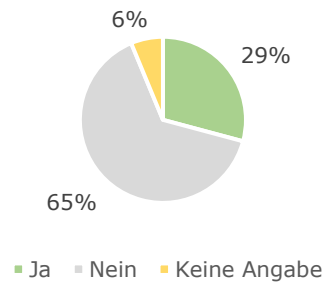


■ gut ■ abwartend ■ nicht zielführend ■ keine Angabe

Inanspruchnahme finanzieller Hilfen durch die öffentliche Hand

Finanzielle Hilfen durch die öffentliche Hand, wie beispielsweise der KfW-Schnellkredit, finanzielle Unterstützung Corona-betroffener Unternehmen durch die Bundesländer oder Förderungen durch die BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) werden von weniger als einem Drittel der befragten Unternehmen genutzt. Während einige Unternehmer den hierfür anfallenden bürokratischen Aufwand als zu hoch erachten, werden finanzielle Hilfen von anderen Unternehmen nicht benötigt. Selbst einige der Unternehmer, die die Hilfen in Anspruch nehmen berichteten davon, dass dies lediglich Vorsichtsmaßnahmen sind.

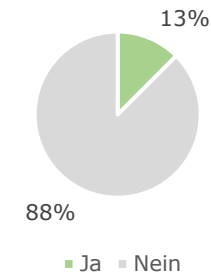
Haben Sie die Hilfen, die die Politik auf den Weg gebracht hat genutzt? (Grundgesamtheit)



Stand: 31.05.2020

Dennoch geben die Daten einen weiteren Hinweis darauf, dass Unternehmen aus der Kunststoffindustrie wirtschaftlich womöglich weniger hart von der Corona-Pandemie getroffen wurden. So nehmen nur 13 Prozent der befragten Unternehmer dieses Wirtschaftszweigs die finanziellen Hilfen der öffentlichen Hand in Anspruch.

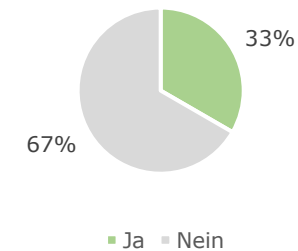
Haben Sie die Hilfen, die die Politik auf den Weg gebracht hat, genutzt? (Kunststoffwaren)



Stand: 31.05.2020

In den Branchen Maschinenbau und Metallserienfertigung nehmen dagegen prozentual deutlich mehr befragte Unternehmer die Hilfen in Anspruch (siehe auch nachfolgende Folie).

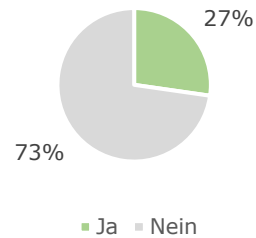
Haben Sie die Hilfen, die die Politik auf den Weg gebracht hat, genutzt? (Maschinenbau)



Stand: 31.05.2020

Inanspruchnahme finanzieller Hilfen durch die öffentliche Hand

Haben Sie die Hilfen, die die Politik auf den Weg gebracht hat, genutzt? (Metallerzeugnisse)



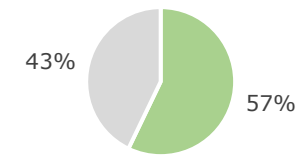
Stand: 31.05.2020

Erneut sind darüber hinaus größenspezifische Unterschiede festzustellen. In der Grundgesamtheit der hier betrachteten Unternehmen nutzen Firmen mit weniger als 30 Mitarbeitern die von der öffentlichen Hand bereitgestellten finanziellen Mittel deutlich häufiger als größere Unternehmen.

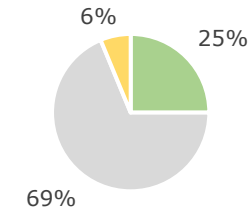
Die vorliegenden Daten liefern ein erstes vorsichtiges Indiz, dass es zwischen der Unternehmensgröße und der Inanspruchnahme der finanziellen Mittel eine negative Korrelation geben könnte. Dieser Zusammenhang könnte darauf zurückzuführen sein, dass größere Unternehmen häufig über größere finanzielle Rücklagen verfügen und ihnen am Markt eine größere Bandbreite an Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung steht.

Haben Sie die Hilfen, die die Politik auf den Weg gebracht hat, genutzt?

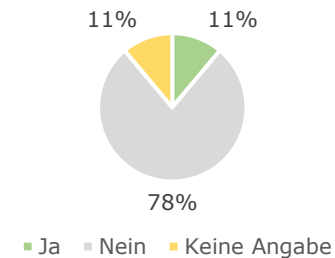
Unternehmen mit weniger als 30 Mitarbeitern



Unternehmen mit 30 bis 50 Mitarbeitern



Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern



Stand: 31.05.2020

Corona-Einfluss auf Nachfolgeplanung

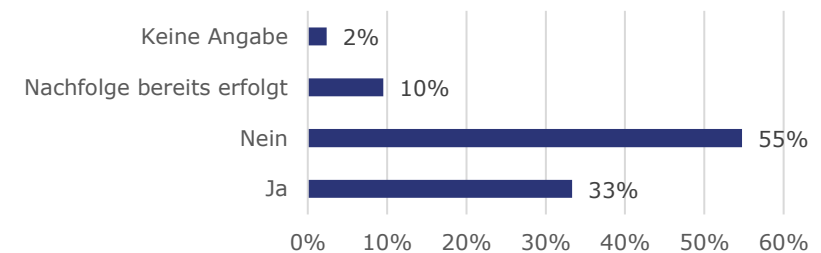
Abschließend interessierte die Interviewer von M.CONSULT, ob die Corona-Pandemie Auswirkungen auf die Nachfolgeplanung der Unternehmensinhaber hatte. Während mit 88 Prozent der weit überwiegende Teil der Befragten mitteilte, dass die Nachfolgeplanung hierdurch unberührt blieb, gab mit acht Prozent der Befragten dennoch ein beachtlicher Anteil an, dass die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie eine Initialzündung dafür waren, mindestens erste Nachfolgedanken zu hegen, auch wenn noch keiner dieser Befragten bereits konkrete Handlungen unternommen hat, um erste Schritte der Unternehmensnachfolge einzuleiten.

Die Gruppe der Umfrageteilnehmer, in der keine Auswirkungen auf die Nachfolgeplanung durch Corona eintraten, wurde anschließend befragt, ob eine Übergabe des Unternehmens bereits vor der Pandemie geplant wurde. Ein Drittel der Befragten bejahte diese Frage. Hiervon gaben wiederum mehr als die Hälfte der Befragten an, dass nach einer unternehmensexternen Nachfolgelösung gesucht wird, während 29 Prozent dieser Befragten davon berichtete, allein eine familieninterne Nachfolgelösung anzustreben. Unternehmensinterne Lösungen spielen mit sieben Prozent eine eher untergeordnete Rolle.

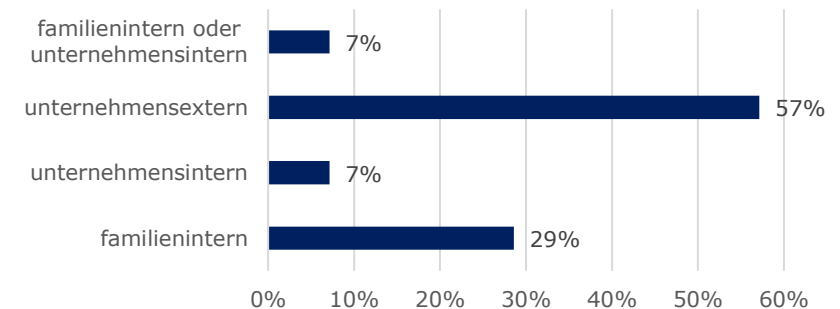
In der Gruppe der Befragten, die erste Nachfolgeplanungen durch die Pandemie hegen, streben dagegen 75 Prozent eine unternehmensexterne und 25 Prozent eine unternehmensinterne Nachfolgelösung an.

Gruppe der Teilnehmer ohne Corona-Auswirkungen auf Nachfolgeplanung

Ist die Übergabe des Unternehmens bereits geplant?



Wenn ja, in welcher Form wird die Übergabe stattfinden?



Stand: 31.05.2020

Die Umfrageergebnisse deuten daraufhin, dass bei den Auswirkungen durch die Corona-Pandemie branchen- und größenspezifische Effekte in der Betroffenheit der Unternehmen hinsichtlich der Stakeholder des Unternehmens sowie der unternehmensinternen Prozesse auftreten. Darüber hinaus erwägen mehr Unternehmer aufgrund der Corona-Situation, ihre Nachfolge regeln zu wollen. Dies sollte tendenziell dazu führen, dass sich der M&A-Markt stärker von einem Verkäufermarkt in Richtung eines Käufermarktes entwickelt. Die vorliegenden Ergebnisse können aufgrund der Stichprobengröße nur erste aktuelle Indizien und Hinweise für diese Trends liefern. Es sind daher in zukünftigen Marktforschungsarbeiten weitere Untersuchungen notwendig, um diese Trends zu validieren und sie auf eine sicherere empirische Basis zu stellen.



- **DealCircle Insights (2020):** „COVID-19 Auswirkungen auf den Small- und Midcap-M&A-Markt“, https://cdn2.hubspot.net/hubfs/4804905/DEALCIRCLE%20INSIGHTS%20-%20COVID-19%20Auswirkungen%20auf%20den%20Small-%20und%20Midcap-M&A-Markt-2.pdf?utm_medium=email&_hsmi=88485038&_hsenc=p2ANqtz--glCRju1msDqisH9ZA_KC1DhSj4ycP_rGWk32bqy8Vikh2dY9fQ7SRFXc5OTAV1ZIUWiCkbq8nE72JQYAITVcU4DAXwxmfJBFXf82MXA-gYDOsWaI&utm_content=88485038&utm_source=hs_email, abgerufen am 15.06.2020
- **Europäische Zentralbank (2015):** „Recent developments in the consumption of durable goods“, Economic Bulletin (March)
- **Frankfurter Allgemeine Zeitung (2020):** „Plastomania“, <https://www.faz.net/aktuell/technik-motor/plastik-und-corona-ist-kunststoff-doch-kein-teufel-16719484.html>, abgerufen am 15.06.2020
- **Ifo Institut für Wirtschaftsforschung (2020):** „Wie Familienunternehmen von der Corona-Krise betroffen sind“, Sonderauswertung im Auftrag der Stiftung Familienunternehmen, https://www.familienunternehmen.de/media/public/pdf/pressebereich/meldungen/2020/gipfel-der-familienunternehmen_2020-05-11/wie-familienunternehmen-von-der-corona-krise-betroffen-sind.pdf, abgerufen am 15.06.2020
- **Warth & Klein Grant Thornton (2020):** „M&A-Umfeld zu Zeiten von COVID-19, Auswirkungen und Chancen der Wirtschaft post Corona“, Präsentationsfolien im Rahmen des FINANCE-Webinars „M&A in der Corona-Krise“

M.CONSULT Unternehmensberatung GmbH

Schallershofer Straße 86
91056 Erlangen

Dr. Marcus Ruf, Geschäftsführer

marcus.ruf@mconsult-ub.de
Fax 09131 92007-20
Telefon 09131 92007-10

Dr. Lars Just, Analyst

lars.just@mconsult-ub.de
Fax 09131 92007-20
Telefon 09131 92007-15

www.mconsult-ub.de

