

Schützt die erbschaftsteuerliche Verschonung unternehmerischen Vermögens Arbeitsplätze?

Evidenz aus vererbten und verkauften Familienunternehmen in Deutschland

Stefan Moderau und Martin Ruf

Universität Tübingen

Stand: 9. Juni 2026

Zusammenfassung

Auf Basis von Orbis- und Zephyr-Daten vergleicht diese Studie vererbte und verkaufte Familienunternehmen in Deutschland. Verkaufte Familienunternehmen weisen nach dem Eigentümerwechsel im Durchschnitt ein stärkeres Beschäftigungswachstum auf als vererbte Familienunternehmen. Damit wirft der Vergleich Zweifel an der beschäftigungspolitischen Rechtfertigung der weitgehenden Begünstigung unternehmerischen Vermögens im Rahmen der Erbschaftsteuer auf.

Kernaussagen

- Verkaufte Familienunternehmen schaffen im Durchschnitt nach dem Eigentümerwechsel mehr Arbeitsplätze als vererbte Familienunternehmen.
- Vor diesem Hintergrund erscheint die beschäftigungspolitische Begründung des Gesetzgebers für die weitgehende Verschonung unternehmerischen Vermögens fragwürdig.
- Eine Abschaffung der Verschonung unternehmerischen Vermögens würde Mehreinnahmen von weniger als 10 Mrd. Euro erbringen, die Erbschaftsteuer aber anders als bisher am Leistungsfähigkeitsprinzip ausrichten.

Schlagwörter: Erbschaftsteuer; unternehmerisches Vermögen; Familienunternehmen; Unternehmensnachfolge; Unternehmensverkauf; Beschäftigung; Deutschland

JEL-Klassifikation: H24; H25; D31; G34; J23

1 Einleitung

Die deutsche Erbschaftsteuer weist eine ungewöhnliche Belastungsstruktur auf. Am oberen Ende der Vermögensverteilung können große Vermögen durch die Begünstigung unternehmerischen Vermögens faktisch weitgehend der Besteuerung entzogen werden. Aufgrund hoher Freibeträge bleiben zugleich breite Bevölkerungsschichten bis weit in gehobene Vermögensschichten hinein vollständig entlastet. Im Ergebnis erzielt die Steuer ein vergleichsweise geringes Aufkommen von 9,3 Mrd. Euro (Bundesministerium der Finanzen, 2024), das im Wesentlichen von einer schmalen Gruppe sogenannter “Sandwichbürger” getragen wird (Schön, 2015).

Diese Gruppe verfügt über nichtunternehmerisches Vermögen oberhalb der Freibeträge, ist aber regelmäßig nicht vermögend genug, um steuerliche Gestaltungen in begünstigtes unternehmerisches Vermögen wirtschaftlich sinnvoll zu nutzen. Die potenziellen Steuervorteile werden typischerweise durch Beratungs-, Strukturierungs- und Transaktionskosten aufgezehrt oder sogar überstiegen.

Am oberen Ende der Vermögensverteilung stellt sich die Situation anders dar. Sehr große Vermögen bestehen häufig bereits zu einem erheblichen Teil aus unternehmerischem Vermögen (Deutsche Bundesbank, 2025, Schaubild 2.15; Albers, Bartels, & Schularick, 2026, Figure A.11). Soweit daneben nichtunternehmerisches Vermögen vorhanden ist, übersteigen die durch Umstrukturierung erzielbaren steuerlichen Vorteile regelmäßig die damit verbundenen Kosten. Für sehr vermögende Steuerpflichtige ist die Überführung nichtbegünstigten Vermögens in steuerlich privilegierte Strukturen daher wirtschaftlich attraktiv.

Damit kehrt sich die intendierte Umverteilungslogik der Erbschaftsteuer in wesentlichen Teilen um: Die höchste effektive Belastung trifft nicht zwingend die größten Vermögen, sondern eine Zwischengruppe mit erheblichem, aber nicht begünstigtem Privatvermögen. Maßgeblich für diese Verteilungswirkung ist die weitgehende Privilegierung unternehmerischen Vermögens.

Der Gesetzgeber rechtfertigt diese Begünstigung unmittelbar mit dem Schutz von Beschäftigung. In der Begründung zur Reform des Erbschaft- und Schenkungsteuergesetzes im Jahr 2015 heißt es: “Mit der Verschonung betrieblichen Vermögens von der Erbschaft- und Schenkungsteuer soll die im Betrieb angelegte Beschäftigung stabilisiert werden. Eine stabile Beschäftigung bildet die Basis für den Wohlstand breiter Bevölkerungsschichten” (Deutscher Bundestag, 2015, S. 16). Im Ergebnis führt die Begünstigung jedoch nicht nur zur intendierten Entlastung unternehmerischen Vermögens. Sie ermöglicht darüber hinaus, dass sehr große Vermögen insgesamt einer nur geringen effektiven Erbschaftsteuerbelastung unterliegen.

Vor diesem Hintergrund bedarf die Privilegierung unternehmerischen Vermögens einer besonders tragfähigen Rechtfertigung. Entscheidend ist, ob die steuerliche Begünstigung tatsächlich erforderlich ist, um Arbeitsplätze in Familienunternehmen zu sichern. Während der Gesetzgeber seine Überlegungen hierzu nicht näher präzisiert, finden sich in der Literatur vor allem zwei Argumente, weshalb Erbschaftsteuern Arbeitsplätze in Familienunternehmen gefährden könnten. Erstens kann die Zahlung der Erbschaftsteuer die Liquidität des Erben einschränken. Dies könnte Investitionen in das geerbte Familienunternehmen verringern und damit mittelbar Beschäftigung gefährden (Tsoutsoura, 2015, S. 651). Dieses Liquiditätsargument rechtfertigt jedoch eher Stundungsregelungen als eine weitgehende Steuerbefreiung. Steuerpolitisch trägt es daher nur begrenzt.

Zweitens könnte die Steuerbelastung den Erben dazu zwingen, ein Familienunternehmen zu veräußern, um die Erbschaftsteuer zu finanzieren (Holtz-Eakin, Phillips, & Rosen, 2001, S. 52; Brunetti, 2006, S. 1976). Daraus ergibt sich die zentrale empirische Frage dieser Studie: Geht

die Veräußerung von Familienunternehmen mit Beschäftigungsverlusten einher? Da unternehmerisches Vermögen in Deutschland seit langem weitgehend steuerfrei übertragen werden kann, lässt sich empirisch kaum beobachten, ob Familienunternehmen unmittelbar zur Finanzierung der Erbschaftsteuer verkauft werden. Wir wählen deshalb einen indirekten Zugang. Soll die beschäftigungspolitische Rechtfertigung der Verschonung tragen, müsste die Veräußerung eines Familienunternehmens typischerweise mit Beschäftigungsrisiken verbunden sein. Konkret vergleichen wir die Beschäftigungsentwicklung verkaufter Familienunternehmen mit derjenigen vererbter Familienunternehmen. Grundlage der Untersuchung sind deutsche Unternehmensdaten aus Orbis, die wir mit Informationen zu Unternehmensverkäufen aus Zephyr verknüpfen. Auf dieser Basis identifizieren wir Familienunternehmen sowie deren innerfamiliäre Übertragungen und Verkäufe.

Die empirischen Ergebnisse sprechen nicht für Beschäftigungsverluste nach der Veräußerung von Familienunternehmen. Sowohl vererbte als auch verkaufte Familienunternehmen schaffen im Durchschnitt nach dem Eigentümerwechsel zusätzliche Arbeitsplätze, statt Beschäftigung abzubauen. Bei verkauften Familienunternehmen fällt der Beschäftigungszuwachs sogar stärker aus als bei vererbten Familienunternehmen.

Gegen dieses Ergebnis ließe sich einwenden, dass die Entscheidung zwischen Verkauf und Vererbung nicht zufällig erfolgt. Denkbar wäre etwa, dass Unternehmen mit schlechten Zukunftsaussichten mangels Käufer vererbt werden müssen, sodass nicht die Vererbung selbst, sondern die ungünstigeren Aussichten den geringeren Beschäftigungsaufbau erklären. Um diesem und ähnlichen Selektionsargumenten zu begegnen, verwenden wir einen Matching-Ansatz und beschränken den Vergleich auf Unternehmen mit ähnlichen beobachtbaren Charakteristika. Auch dann fällt die Beschäftigungsentwicklung verkaufter Familienunternehmen nicht schlechter aus als diejenige vererbter Familienunternehmen.

Die beschäftigungspolitische Rechtfertigung für die weitgehende erbschaftsteuerliche Verschonung unternehmerischen Vermögens erscheint vor diesem Hintergrund fragwürdig. Gleichwohl wären die durch eine vollständige Streichung der Begünstigung erzielbaren Steuermehreinnahmen überschaubar. Im Jahr 2023 ging unternehmerisches Vermögen im Steuerwert von 40 Mrd. Euro über. Würde man die Begünstigung streichen, wären bei Anwendung des durchschnittlichen Erbschaftsteuersatzes Mehreinnahmen von 10 Mrd. Euro erzielbar; bei einer partiellen Reduktion der Begünstigung entsprechend weniger. Tatsächlich dürften die Mehreinnahmen niedriger ausfallen. Denn die Bewertung von nicht börsennotierten Unternehmen ist für steuerliche wie nichtsteuerliche Zwecke schwierig und mit großen Ermessensspielräumen behaftet. Würde unternehmerisches Vermögen der Erbschaftsteuer unterliegen, wäre zu erwarten, dass Steuerplanung den ausgewiesenen Steuerwert des übergehenden unternehmerischen Vermögens mindert.

Diese Studie ordnet sich in die bestehende Literatur zu Familienunternehmen, Unternehmensleistung und Beschäftigung ein. Empirische Studien zeigen, dass Familienunternehmen im Durchschnitt rentabler sind beziehungsweise höher bewertet werden als vergleichbare Unternehmen ohne Familienkontrolle (Anderson & Reeb, 2003; Sraer & Thesmar, 2007). Dieser Befund gilt jedoch vor allem für gründergeführte Familienunternehmen. Villalonga und Amit (2006) zeigen, dass der Wertbeitrag der Familienkontrolle maßgeblich von der Person an der Unternehmensspitze abhängt. Mehrwert entsteht vor allem unter der Führung des Gründers; innerfamiliäre Nachfolgen zehren diesen Vorteil dagegen tendenziell auf. Konsistent damit weisen Pérez-González (2006) für US-amerikanische Daten sowie Bennedsen, Nielsen, Pérez-González und Wolfenzon (2007) für dänische Daten nach, dass dynastische CEO-Nachfolgen mit signifikanten Einbußen in der operativen Rentabilität einhergehen.

Mit Blick auf die Beschäftigten ergibt sich ein gemischtes Bild. Einerseits bieten Familien-

unternehmen eine höhere Beschäftigungssicherheit: Sie passen Beschäftigung weniger stark an konjunkturelle Schwankungen an und pflegen langfristige Arbeitsverhältnisse (Sraer & Thesmar, 2007; Ellul, Pagano, & Schivardi, 2018). Ellul, Pagano und Schivardi (2018) erklären dies damit, dass Familienunternehmen implizite Beschäftigungsversprechen besonders glaubwürdig machen können: Entlassungen beziehungsweise der Bruch solcher Versprechen können die Reputation der Eigentümerfamilie beschädigen. Andererseits bezahlen Beschäftigte diesen Versicherungsschutz durch geringere Löhne (Ellul et al., 2018; Pagano, Di Porto, Schivardi, Saggio, & Pezone, 2024). Ob der Verkauf von Familienunternehmen zu einem Abbau von Arbeitsplätzen führt, ist damit jedoch nicht beantwortet. Für diese Frage liegt bislang keine direkte empirische Evidenz vor.

Der Beitrag ist wie folgt aufgebaut. Abschnitt 2 beschreibt die Datengrundlage und erläutert, wie Familienunternehmen, innerfamiliäre Übertragungen und Verkäufe von Familienunternehmen identifiziert werden. Abschnitt 3 präsentiert die empirischen Ergebnisse zur Beschäftigungsentwicklung nach Vererbung und Verkauf und ergänzt diese durch Matching-Analysen. Abschnitt 4 diskutiert die steuerpolitischen Schlussfolgerungen, insbesondere die fiskalische Bedeutung der Begünstigung unternehmerischen Vermögens und mögliche Reformoptionen. Abschnitt 5 fasst die wesentlichen Schlussfolgerungen zusammen.

2 Daten

2.1 Unternehmensdatenbank Orbis

Datengrundlage der Untersuchung ist die von Moody's bereitgestellte Unternehmensdatenbank Orbis. Orbis enthält Jahresabschlussinformationen, Beschäftigtenzahlen sowie Angaben zu Anteilseignern und Konzernstrukturen. Wir beschränken uns auf Unternehmen mit Sitz in Deutschland und nutzen Daten für die Jahre 2007 bis 2022. Die letzten beiden Jahre sind wegen noch nicht vollständig abgeschlossener Datenerfassung weniger vollständig abgedeckt. Die folgenden Tabellen erläutern die Datenkonstruktion teils beispielhaft für das Jahr 2020; die Identifikationsschritte werden für alle Jahre des Untersuchungszeitraums in gleicher Weise durchgeführt.

Für das Jahr 2020 enthält Orbis 3.040.380 Unternehmen mit Sitz in Deutschland und Informationen zu ihren Anteilseignern. Zum Vergleich weist das Statistische Bundesamt für dasselbe Jahr 3.374.583 rechtliche Einheiten aus (Statistisches Bundesamt, 2025b). Die Abdeckung unterscheidet sich allerdings nach Rechtsform: In Orbis finden sich 1.376.542 Einzelunternehmen, 314.343 Personengesellschaften und 1.345.415 Kapitalgesellschaften. Dies entspricht 69 % der vom Statistischen Bundesamt ausgewiesenen Einzelunternehmen, 78 % der Personengesellschaften und 176 % der Kapitalgesellschaften. Die Abweichungen dürften vor allem auf unterschiedliche Datenquellen zurückgehen. Während die Statistik des Statistischen Bundesamts auf Umsatzsteuer-Voranmeldungen und der Beschäftigungsstatistik der Bundesagentur für Arbeit beruht (Statistisches Bundesamt, 2024b), nutzt Orbis Daten der Wirtschaftsauskunftei Creditreform, die im Wesentlichen auf das Unternehmensregister zurückgreift. Insgesamt spricht der Vergleich für eine gute Abdeckung der in Deutschland ansässigen Unternehmen in Orbis.

Gruppe	Zahl der Unternehmen
Alle deutschen Unternehmen in Orbis (2020)	3.040.380
Typisierte Familienunternehmen: bis zu drei natürliche Personen halten mindestens 50 %	2.581.626
Familienunternehmen über Nachnamen: natürliche Personen mit identischem Nachnamen halten mindestens 50 %	2.500.735
Familienunternehmen über Nachnamen mit verfügbarer Beschäftigtenzahl	990.303

Tabelle 1: Anzahl der Unternehmen in Orbis (bereitgestellt von Moody's), beispielhaft am Jahr 2020. Deutsche Unternehmen haben eine "subsidiary_bvd_id" in den links_20xx-Dateien, die mit "DE" beginnt. Natürliche Personen sind Anteilseigner mit dem Eintrag "I" in der Spalte "entity_type" im Datensatz "entities". Nachname ist das erste Wort der Spalte "name" im Datensatz "entities", außer der gefundene Nachname ist unter den 1000 häufigsten deutschen Vornamen und nicht unter den 1000 häufigsten deutschen Nachnamen (Forebears, 2024). In diesem Fall ist Nachname das zweite Wort in "name". Die Beschäftigtenzahl ist den Datensätzen "industry_global_financials_and_ratios_eur" und "banks_global_financials_and_ratios_eur" entnommen. Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Orbis.

Als Familienunternehmen verstehen wir Unternehmen, bei denen Angehörige einer Familie mindestens 50 % der Anteile halten (Stiftung Familienunternehmen, 2023; Wolter & Hauser, 2001, S. 33). Da Orbis familiäre Beziehungen nicht direkt ausweist, identifizieren wir Familienzugehörigkeit über gemeinsame Nachnamen der Anteilseigner. Auf dieser Grundlage finden wir für das Jahr 2020 2.500.735 Familienunternehmen mit Sitz in Deutschland (Tabelle 1).

Diese Vorgehensweise kann Familienunternehmen übersehen, wenn Familienmitglieder unterschiedliche Nachnamen tragen. Die Größenordnung dieser möglichen Untererfassung ist jedoch begrenzt. Zur Einordnung bilden wir zusätzlich eine weiter gefasste Vergleichsgruppe typisierter Familienunternehmen. Dazu zählen Unternehmen, bei denen bis zu drei natürliche Personen zusammen mindestens 50 % der Anteile halten, unabhängig von ihren Nachnamen. Tabelle 1 zeigt, dass diese Vergleichsgruppe nur etwa 80.000 Unternehmen größer ist als die über Nachnamen identifizierte Gruppe. Zudem hat die überwiegende Mehrheit der identifizierten Familienunternehmen nur eine natürliche Person mit mindestens 50 % Anteilsbesitz. Diese Unternehmen können unabhängig von Namensgleichheiten eindeutig als Familienunternehmen klassifiziert werden. Für die empirische Beschäftigungsanalyse ist die Verfügbarkeit von Beschäftigtenzahlen quantitativ deutlich bedeutsamer: Von den 2.500.735 über Nachnamen identifizierten Familienunternehmen verfügen nur 990.303 über verwertbare Beschäftigtenangaben.

Ein Teil der Unternehmen ist in Konzernstrukturen organisiert. In diesen Fällen hält eine Muttergesellschaft unmittelbar oder mittelbar Anteile an rechtlich selbständigen Tochtergesellschaften. Für unsere Analyse ist deshalb nicht nur der unmittelbare Anteilsbesitz natürlicher Personen relevant, sondern auch der Anteilsbesitz nicht natürlicher Personen. Dadurch können wir Konzernstrukturen identifizieren. Ist eine Konzernmutter nach unserer Definition ein Familienunternehmen, klassifizieren wir auch die von ihr kontrollierten Tochtergesellschaften als Konzern-Familienunternehmen (Tabelle 2).

Gruppe	Zahl der Unternehmen
Alle deutschen Unternehmen in Orbis (2020)	3.040.380
Konzernunternehmen (Unternehmen, die zu mehr als 50 % von nicht natürlichen Personen gehalten werden)	381.960
Konzern-Familienunternehmen (Konzernunternehmen mit deutschen Familienunternehmen als Konzernmutter)	111.313
Konzern-Familienunternehmen mit verfügbarer Beschäftigtenzahl	36.758

Tabelle 2: Gefundene Konzern-Familienunternehmen, beispielhaft am Jahr 2020. Zur Identifikation deutscher Unternehmen siehe Tabelle 1. Nicht natürliche Personen als Anteilseigner haben einen Eintrag ungleich “I” in der Spalte “entity_type” im Datensatz “entities”. Konzernmutter ist das Unternehmen in der Spalte “quo_50c” aus den links_20xx-Datensätzen und dort definiert als das Unternehmen, das insgesamt mittelbar oder unmittelbar mindestens 50 % der Anteile am Unternehmen hält. Zur Beschäftigtenzahl siehe Tabelle 1. Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Orbis.

2.2 Erbschaften und Schenkungen

Innerfamiliäre Übertragungen können in Orbis nicht unmittelbar als Erbschaft oder Schenkung beobachtet werden. Wir identifizieren sie daher indirekt über Veränderungen in der Eigentümerstruktur natürlicher Personen mit gleichem Nachnamen. Wir sprechen im Folgenden vereinfachend von Vererbungen, erfassen damit aber sowohl Erbschaften als auch Schenkungen. Eine solche Übertragung liegt vor, wenn

- bei einem Familienunternehmen Mitglieder der Mehrheitsfamilie ihre Beteiligung um insgesamt mindestens 25 Prozentpunkte reduzieren und
- im selben Jahr andere Mitglieder derselben Familie ihre Beteiligung um insgesamt mindestens 25 Prozentpunkte erhöhen und
- das Unternehmen anschließend weiterhin von derselben Mehrheitsfamilie kontrolliert wird.

Tabelle 3 zeigt, wie viele der im Jahr 2020 beobachteten Familienunternehmen im Zeitraum 2008 bis 2022 vererbt wurden. Zusätzlich zu den direkt vererbten Familienunternehmen berücksichtigen wir auch deren Konzerntöchter, sofern sie sowohl vor als auch nach der Übertragung einer familienkontrollierten Konzernmutter zugeordnet werden können.

Schritt	Zahl der Unternehmen
Startpunkt: Direkte Familienunternehmen mit Beschäftigtenzahl (2020)	990.303
Davon im Betrachtungszeitraum vererbte Unternehmen	58.768
Davon mit Beschäftigtenzahl im Jahr vor und im Jahr nach der Vererbung	10.850
Dazu: Konzerntöchter der im Betrachtungszeitraum Vererbten	3.436
Davon mit Beschäftigtenzahl im Jahr vor und im Jahr nach der Vererbung	812

Tabelle 3: Anzahl der zwischen 2008 und 2022 vererbten Unternehmen, die im Jahr 2020 im Datensatz enthalten sind. Direkte Familienunternehmen werden über die Nachnamen der Anteilseigner festgestellt (siehe Beschreibung zu Tabelle 1). Eine Vererbung findet statt, wenn natürliche Personen mit gleichem Nachnamen ihre Anteile in einem Jahr um mindestens 25 % reduzieren und andere natürliche Personen mit dem gleichen Nachnamen ihre Anteile um mindestens 25 % erhöhen, im Jahr vor dem Vorgang ein Familienunternehmen bestand und weiterhin die gleiche Mehrheitsfamilie besteht. Konzerntochter ist ein Unternehmen mit direktem Familienunternehmen als Konzernmutter (Spalte "guo_50c", siehe Tabelle 2). Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Orbis.

2.3 Verkäufe von Familienunternehmen

Als Vergleichsgruppe zu den vererbten Familienunternehmen betrachten wir Familienunternehmen, die im Untersuchungszeitraum verkauft wurden. Damit vergleichen wir zwei alternative Formen des Eigentümerwechsels: die innerfamiliäre Übertragung und den Verkauf an neue Eigentümer. Dieser Vergleich ist für unsere Fragestellung näherliegend als ein Vergleich mit allen fortbestehenden Familienunternehmen, weil jedes Familienunternehmen früher oder später vor der Entscheidung steht, innerhalb der Familie übertragen oder an Dritte verkauft zu werden. Dafür nutzen wir die Datenbank Zephyr, die ebenfalls von Moody's bereitgestellt und in Orbis integriert wird. Zephyr enthält Informationen zu Unternehmenskäufen und erlaubt es, Transaktionen mit deutschen Zielunternehmen sowie den Umfang der übertragenen Anteile zu identifizieren. Tabelle 4 zeigt die so gefundenen Verkäufe von Familienunternehmen. Für die Beschäftigungsanalyse können allerdings nur Transaktionen genutzt werden, für die in Orbis sowohl im Jahr vor als auch im Jahr nach dem Verkauf Beschäftigtenzahlen verfügbar sind. Dies ist bei rund 17 % der identifizierten Verkäufe der Fall.

Schritt	Zahl der Akquisitionen
Ausgangspunkt: Anzahl der deutschen Targets in Orbis bei Käufen von bestehenden Anteilen (2008 bis 2021, nur abgeschlossene Deals mit mindestens 25 % übergegangene Anteile)	12.812
Davon Akquisitionen von direkten Familienunternehmen (erste Gruppe)	2.557
Dazu (zweite Gruppe): Tochterunternehmen von verkauften Familienunternehmen	808
Dazu (dritte Gruppe): verkaufte Tochterunternehmen von Familienunternehmen	294
Zusammenfügen der Gruppen und Löschen von Überschneidungen	3.538
Davon mit Beschäftigtenzahl im Jahr vor und im Jahr nach Verkauf	596
Nach Konsolidierung anhand des Mutterunternehmens	542

Tabelle 4: Anzahl der gefundenen Käufe, aufgeschlüsselt in direkte Familienunternehmen und Konzern-Familienunternehmen für den kompletten Zeitraum der Studie. Direkte Familienunternehmen werden über die Nachnamen der Anteilseigner festgestellt (siehe Beschreibung zu Tabelle 1). Käufe von bestehenden Anteilen sind die Einträge “Acquisition”, “Institutional buy-out”, “Management buy-in”, “Minority stake” in Spalte “deal_type” im Datensatz “deal_overview”. Tochterunternehmen sind über die Spalte “guo_50c” als Konzern-Familienunternehmen identifiziert (siehe Tabelle 2). Die Beschäftigtenzahlen direkter Familienunternehmen als Konzernmutter und nachgeordneter Konzern-Familienunternehmen werden ggf. über die ID in “guo_50c” konsolidiert. Ausnahme: Wird nur das Tochterunternehmen eines Familienunternehmens verkauft, wird dieses Tochterunternehmen nicht konsolidiert. Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Orbis.

Für 3.082 der insgesamt 3.538 identifizierten Transaktionen können die Käufer in Orbis eindeutig zugeordnet werden. Dadurch können wir die Herkunft der Käufer und, soweit vorhanden, ihrer Konzernmütter bestimmen. Die Mehrheit der Käufer verkaufter Familienunternehmen stammt aus Deutschland; unter den ausländischen Käufern stellen Unternehmen aus den USA die größte Gruppe (Tabelle 5).

Herkunft der unmittelbaren Käufer			Herkunft der Konzernmutter der Käufer		
Land	Anzahl	Anteil	Land	Anzahl	Anteil
Deutschland	1.932	62,7 %	Deutschland	1.622	52,7 %
USA	192	6,2 %	USA	243	7,9 %
Großbritannien	157	5,1 %	Schweiz	160	5,2 %
Schweiz	144	4,7 %	Großbritannien	144	4,7 %
Niederlande	81	2,6 %	Niederlande	116	3,8 %
Andere	576	18,7 %	Andere	797	25,9 %

Tabelle 5: Herkunft der Käufer der Familienunternehmen. Mehrfach auftretende Käufer gehen auch mehrfach in die Statistik ein. Es sind 3.082 Käufer enthalten (2.251 Käufer ohne Dopplungen). Bei einem Käufer ohne Konzernmutter in Orbis wird für die rechte Seite der Tabelle die Herkunft des direkten Käufers verwendet. Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Orbis.

Für 2.799 Transaktionen sind auch die Anteilseigner der Käufer bekannt. Dadurch können wir bestimmen, ob die Käufer selbst Familienunternehmen sind oder zu einem Familienunternehmen gehören. Wir verwenden dafür eine typisierte Definition, nach der die drei natürlichen Personen mit den höchsten Anteilen zusammen mindestens 50 % halten. Nach dieser Definiti-

on sind 427 Käufer direkte Familienunternehmen; weitere 420 Käufer sind Tochtergesellschaften typisierter Familienunternehmen. Insgesamt entfallen damit 30 % der Transaktionen mit bekannter Käuferstruktur auf Familienunternehmen oder Konzern-Familienunternehmen.

Tabelle 6 fasst den aufbereiteten Analysedatensatz vor dem Matching für das Analysefenster von $t = -1$ bis $t = 5$ zusammen. Er umfasst 2.417 Unternehmensjahre von 539 verkauften Unternehmen und 70.794 Unternehmensjahre von 16.896 vererbten Unternehmen. Verkaufte Unternehmen sind im Durchschnitt deutlich größer: Sie beschäftigen 148 Personen, vererbte Unternehmen dagegen 44 Personen. Auch bei Bilanzsumme und langfristigen Verbindlichkeiten liegen die Mittelwerte verkaufter Unternehmen oberhalb der Werte vererbter Unternehmen. Konzernstrukturen werden auf Ebene der Familien-Konzernmutter konsolidiert; die Beschäftigtenzahl eines Konzerns entspricht der Summe der Beschäftigten seiner Konzerngesellschaften.

Gruppe	Verkaufte Unternehmen	Vererbungen
Anzahl Unternehmensjahre	2.417	70.794
Anzahl Unternehmen	539	16.896
Durchschnitt Beschäftigtenzahl	147,6	43,6
Mittelwert Bilanzsumme (in EUR)	19.143.773	7.812.715
Mittelwert langfristige Verbindlichkeiten (in EUR)	2.882.402	1.275.422

Tabelle 6: Statistiken zum Analysedatensatz vor dem Matching. Berücksichtigt werden Beobachtungen im Zeitraum von $t = -1$ bis $t = 5$ relativ zum Ereignisjahr. Die Beschäftigtenzahl, die Bilanzsumme und die langfristigen Verbindlichkeiten sind den Orbis-Datensätzen “industry_global_financials_and_ratios_eur” und “banks_global_financials_and_ratios_eur” entnommen. Die Finanzzahlen beruhen auf den dort verfügbaren unkonsolidierten Jahresabschlussdaten. Die Anzahl der Unternehmen und die Beschäftigtenzahlen sind auf Ebene der Konzernmutter konsolidiert (“guo_50c”, siehe Tabelle 2). Ausnahme: Wird nur das Tochterunternehmen eines Familienunternehmens verkauft, wird dieses Tochterunternehmen nicht konsolidiert. Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Orbis.

3 Ergebnisse

3.1 Vergleich der Beschäftigtenzahl ohne Matching

Zur empirischen Einordnung der Beschäftigungsentwicklung vergleichen wir vererbte Familienunternehmen mit Familienunternehmen, die verkauft wurden. Der Verkauf bildet die naheliegende Vergleichsgruppe, weil er ebenfalls einen Eigentümerwechsel markiert, aber nicht innerhalb der Familie erfolgt. Zugleich stehen Familienunternehmen im Zeitverlauf vor genau diesen beiden Alternativen: innerfamiliäre Übertragung oder Verkauf an Dritte. Die Auswertung erfolgt in zwei Schritten. Zunächst stellen wir die Entwicklung in der ungematchten Stichprobe deskriptiv gegenüber. Anschließend nutzen wir Propensity-Score-Matching, um verkaufte und vererbte Unternehmen hinsichtlich zentraler Ausgangsmerkmale besser vergleichbar zu machen.

Abbildung 1 zeigt für die ungematchte Stichprobe die durchschnittliche Entwicklung der Beschäftigtenzahl auf Unternehmensebene. Für jedes Unternehmen wird die Beschäftigtenzahl eines Jahres ins Verhältnis zur Beschäftigtenzahl im Jahr vor dem Ereignis ($t = -1$) gesetzt. Ein Wert von 1 bedeutet, dass die Beschäftigtenzahl gegenüber dem Jahr vor dem Ereignis un-

verändert ist; Werte oberhalb von 1 zeigen Beschäftigungswachstum. In die Berechnung eines Jahres gehen jeweils nur Unternehmen ein, die in diesem Jahr noch beobachtet werden. In beiden Gruppen steigt die Beschäftigtenzahl nach dem Ereignis im Durchschnitt an. Der Anstieg fällt jedoch bei verkauften Unternehmen über den gesamten Beobachtungszeitraum stärker aus als bei vererbten Unternehmen. Bereits im Ereignisjahr $t = 0$ liegt der durchschnittliche Wachstumsfaktor verkaufter Unternehmen bei rund 1,04, während vererbte Unternehmen einen Wert von rund 1,02 aufweisen. Bis $t = 5$ steigt der durchschnittliche Wachstumsfaktor der verkauften Unternehmen auf etwa 1,25, bei den vererbten Unternehmen dagegen auf etwa 1,16. Die ungematchte Betrachtung spricht damit nicht für Beschäftigungsverluste nach Verkäufen, sondern für ein stärkeres Beschäftigungswachstum verkaufter Unternehmen.

Ergänzend stellt Abbildung 2 die Entwicklung der summierten Beschäftigtenzahl dar. Während Abbildung 1 jedes Unternehmen gleich gewichtet, werden hier die Beschäftigtenzahlen innerhalb jeder Gruppe zunächst aufsummiert und anschließend relativ zur jeweiligen Summe im Jahr vor dem Ereignis ($t = -1$) normiert. Diese Darstellung gewichtet größere Unternehmen stärker und zeigt damit, wie sich die gesamte Beschäftigung der jeweils berücksichtigten Unternehmen entwickelt. Auch in dieser aggregierten Betrachtung wächst die Beschäftigung in beiden Gruppen, allerdings erneut stärker bei den verkauften Unternehmen. Bei vererbten Unternehmen steigt die summierte Beschäftigtenzahl bis $t = 5$ auf rund das 1,13-Fache des Ausgangsniveaus, während verkaufte Unternehmen einen Wert von rund 1,22 erreichen. Auch die aggregierte Betrachtung spricht damit nicht dafür, dass Verkäufe von Familienunternehmen mit Beschäftigungsverlusten verbunden sind. Sie bestätigt vielmehr das Muster eines stärkeren Beschäftigungswachstums nach Verkäufen.

Dieses Ergebnis ist aus ökonomischer Sicht plausibel. Unternehmen werden grundsätzlich im Interesse ihrer Eigentümer geführt (Friedman, 1962, S. 133). Diese Perspektive gilt für Familienunternehmen ebenso wie für Unternehmen im Eigentum anderer Anteilseigner. Wenn Erben und Käufer das Unternehmen nach ähnlichen betriebswirtschaftlichen Kriterien fortführen, ist nicht zu erwarten, dass ein Verkauf für sich genommen Beschäftigung gefährdet. Ein anderes Ergebnis wäre nur denkbar, wenn Familienunternehmen systematisch stärker am Erhalt von Beschäftigung oder am Gemeinwohl orientiert wären als Unternehmen nach einem Verkauf. Dafür liefern weder die vorliegenden Ergebnisse noch die in der Einleitung diskutierte Literatur klare Hinweise.

3.2 Vergleich der Beschäftigtenzahl mit Matching

Die bisherigen Ergebnisse beruhen auf einem deskriptiven Vergleich vererbter und verkaufter Familienunternehmen. Sie sind deshalb nicht ohne Weiteres kausal zu interpretieren. Die Entscheidung, ein Unternehmen innerhalb der Familie zu übertragen oder an Dritte zu verkaufen, erfolgt nicht zufällig. Vielmehr können die wirtschaftlichen Perspektiven des Unternehmens, die Verfügbarkeit eines geeigneten Käufers oder die erwarteten Fähigkeiten möglicher Nachfolger eine Rolle spielen. Wachstumsstarke Unternehmen finden möglicherweise eher einen Käufer, während Unternehmen mit ungünstigeren Perspektiven eher innerhalb der Familie übertragen werden. Ein Teil des beobachteten stärkeren Beschäftigungswachstums verkaufter Unternehmen könnte daher auf Unterschiede zurückgehen, die bereits vor dem Eigentümerwechsel bestanden. Dieses Selektionsproblem adressieren wir im nächsten Schritt mit Propensity-Score-Matching.

Ein randomisiertes Experiment, in dem Unternehmen zufällig einer innerfamiliären Übertragung oder einem Verkauf zugeordnet werden, ist in diesem Kontext nicht möglich. Wir verwenden daher Propensity-Score-Matching nach Rosenbaum und Rubin (1983), um vererbte und verkaufte Unternehmen anhand beobachtbarer Ausgangsmerkmale besser vergleichbar zu ma-

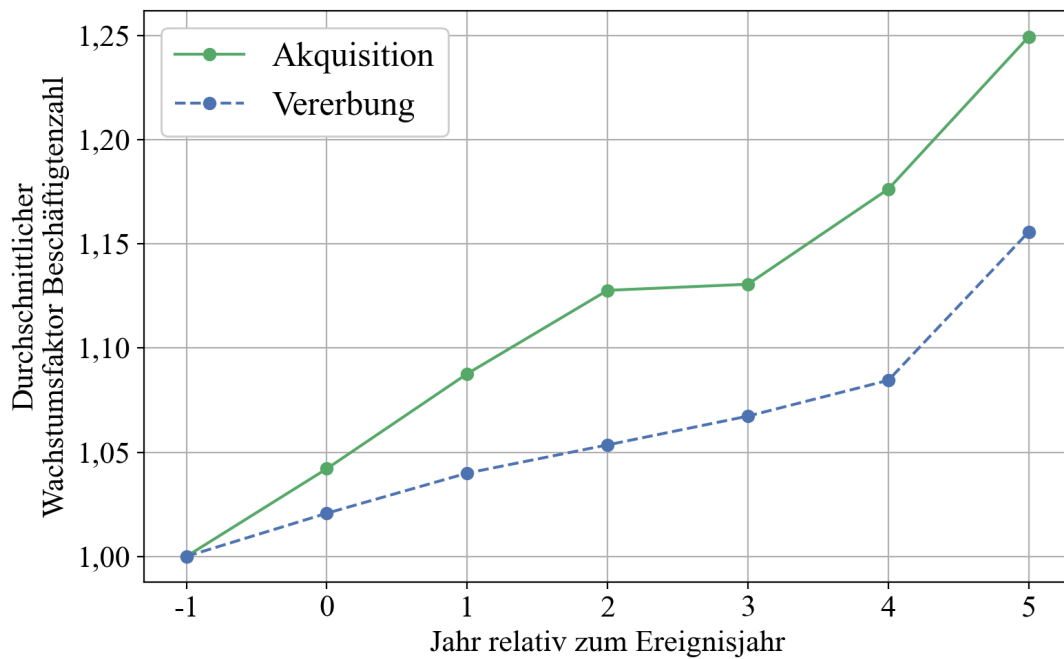


Abbildung 1: Durchschnittlicher Wachstumsfaktor der Beschäftigtenzahl auf Unternehmensebene für vererbte und verkaufte Unternehmen relativ zum Referenzjahr $t = -1$. Der Wachstumsfaktor eines Unternehmens im Jahr t wird berechnet als Beschäftigtenzahl in t dividiert durch die Beschäftigtenzahl desselben Unternehmens im Referenzjahr $t = -1$. Die unternehmensspezifischen Wachstumsfaktoren wurden auf das 1. und 99. Perzentil winsorisiert. Berücksichtigt werden jeweils alle Unternehmen, die im betreffenden Jahr t im Datensatz beobachtet werden. Die Zahl der berücksichtigten Unternehmen beträgt für vererbte bzw. verkaufte Unternehmen: 16.896 und 539 für $t = -1$, $t = 0$ und $t = 1$, 9.903 und 339 für $t = 2$, 5.531 und 229 für $t = 3$, 3.004 und 136 für $t = 4$ sowie 1.668 und 96 für $t = 5$. Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Orbis-Datenbank.

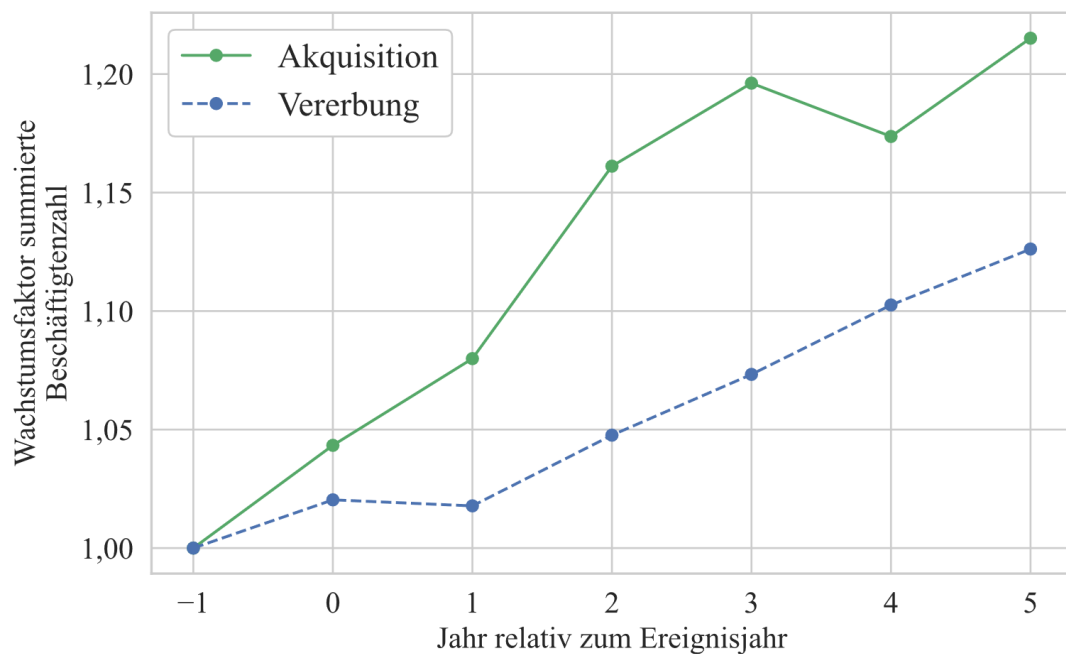


Abbildung 2: Wachstumsfaktor der summierten Beschäftigtenzahl für vererbte und verkaufte Unternehmen relativ zum Referenzjahr $t = -1$. Der Wachstumsfaktor im Jahr t wird berechnet als Summe der Beschäftigtenzahl aller berücksichtigten Unternehmen in t dividiert durch die Summe der Beschäftigtenzahl derselben Unternehmen im Referenzjahr $t = -1$. Für die Berechnung werden jeweils nur Unternehmen berücksichtigt, die durchgängig vom Referenzjahr $t = -1$ bis zum jeweiligen Jahr t im Datensatz beobachtet werden. Die Zahl der berücksichtigten Unternehmen beträgt für vererbte bzw. verkaufte Unternehmen: 16.896 und 539 für $t = 1$, 9.903 und 339 für $t = 2$, 5.379 und 221 für $t = 3$, 2.770 und 125 für $t = 4$ sowie 1.409 und 84 für $t = 5$. Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Orbis-Datenbank.

chen. Das Verfahren ersetzt kein Experiment, verringert aber Unterschiede in Merkmalen, die bereits vor dem Eigentümerwechsel bestehen und für die spätere Beschäftigungsentwicklung relevant sein können.

Vor dem Matching bestehen erhebliche Unterschiede zwischen vererbten und verkauften Unternehmen (Tabelle 6). Verkaufte Unternehmen beschäftigen im Durchschnitt rund dreimal so viele Personen wie vererbte Unternehmen. Auch Bilanzsumme und langfristige Verbindlichkeiten liegen bei verkauften Unternehmen im Mittel deutlich höher. Diese Unterschiede unterstreichen, dass ein einfacher Vergleich der beiden Gruppen nur eingeschränkt kausal interpretierbar ist.

Das Matching basiert auf Merkmalen im Jahr vor dem Eigentümerwechsel ($t = -1$), also ein Jahr vor der Vererbung bzw. dem Verkauf. Als Kovariaten verwenden wir die Beschäftigtenzahl, den Wirtschaftszweig (NACE-Hauptabschnitt), die Bilanzsumme und die langfristigen Verbindlichkeiten. Aus diesen Variablen schätzen wir mittels logistischer Regression für jedes Unternehmen einen Propensity Score, also die geschätzte Wahrscheinlichkeit, zur Gruppe der verkauften Unternehmen zu gehören. Anschließend ordnen wir jedem verkauften Unternehmen bis zu fünf vererbte Vergleichsunternehmen mit möglichst ähnlichem Propensity Score zu. Berücksichtigt werden nur Vergleichsunternehmen innerhalb eines Calipers von 0,2 Standardabweichungen des Logit-Propensity-Scores. Dadurch beschränken wir den Vergleich auf Unternehmen, die hinsichtlich ihrer beobachtbaren Ausgangsmerkmale ähnlich sind. Für 415 der 539 verkauften Unternehmen findet das Matching mindestens ein geeignetes vererbtes Vergleichsunternehmen innerhalb des Calipers. Tabelle 7 zeigt deskriptiv, dass sich die gematchten Gruppen in den betrachteten Variablen deutlich ähnlicher sind als die Ausgangsgruppen vor dem Matching.

Variable	Verkaufte Unternehmen	Vererbte Unternehmen
Anzahl Unternehmen	415	1.714
Anzahl Unternehmensjahre	1.877	8.063
Mittelwert Beschäftigtenzahl	125,0	110,9
Mittelwert Bilanzsumme (in EUR)	17.113.052	12.599.717
Mittelwert langfristige Verbindlichkeiten (in EUR)	2.694.177	1.958.209

Tabelle 7: Größe der Gruppen der vererbten und verkauften Unternehmen und Mittelwerte ausgewählter Variablen nach Durchführung des PSM. Die gematchte Stichprobe wurde mittels Nearest-Neighbor-Matching mit bis zu fünf vererbten Vergleichsunternehmen je verkauftem Unternehmen innerhalb eines Calipers von 0,2 Standardabweichungen des Logit-Propensity-Scores gebildet. Berücksichtigt werden Beobachtungen im Zeitraum von $t = -1$ bis $t = 5$ relativ zum Ereignisjahr. Zu den Datensätzen für Beschäftigtenzahl, Bilanzsumme und langfristige Verbindlichkeiten siehe Tabelle 6. Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Orbis-Datenbank.

Abbildung 3 zeigt die durchschnittlichen Wachstumsfaktoren der Beschäftigtenzahl in der gematchten Stichprobe relativ zum Referenzjahr $t = -1$. Das Muster entspricht weitgehend dem ungematchten Vergleich in Abbildung 1. Beide Gruppen verzeichnen im Zeitverlauf einen Anstieg der Beschäftigtenzahl, bei den verkauften Unternehmen fällt dieser Anstieg jedoch stärker aus. Bereits im Ereignisjahr $t = 0$ liegt der durchschnittliche Wachstumsfaktor der verkauften Unternehmen über dem der vererbten Unternehmen. In den Folgejahren nimmt der Abstand weiter zu: Während die Beschäftigtenzahl vererbter Unternehmen bis $t = 5$ im Durchschnitt auf etwa das 1,16-Fache des Ausgangsniveaus steigt, erreichen verkaufte Unternehmen im gleichen Zeitraum etwa das 1,23-Fache ihres Beschäftigungsniveaus vor dem

Ereignis. Das Matching verändert damit das qualitative Ergebnis nicht: Auch im Vergleich mit beobachtbar ähnlichen vererbten Unternehmen weisen verkaufte Unternehmen nach dem Eigentümerwechsel ein stärkeres durchschnittliches Beschäftigungswachstum auf.

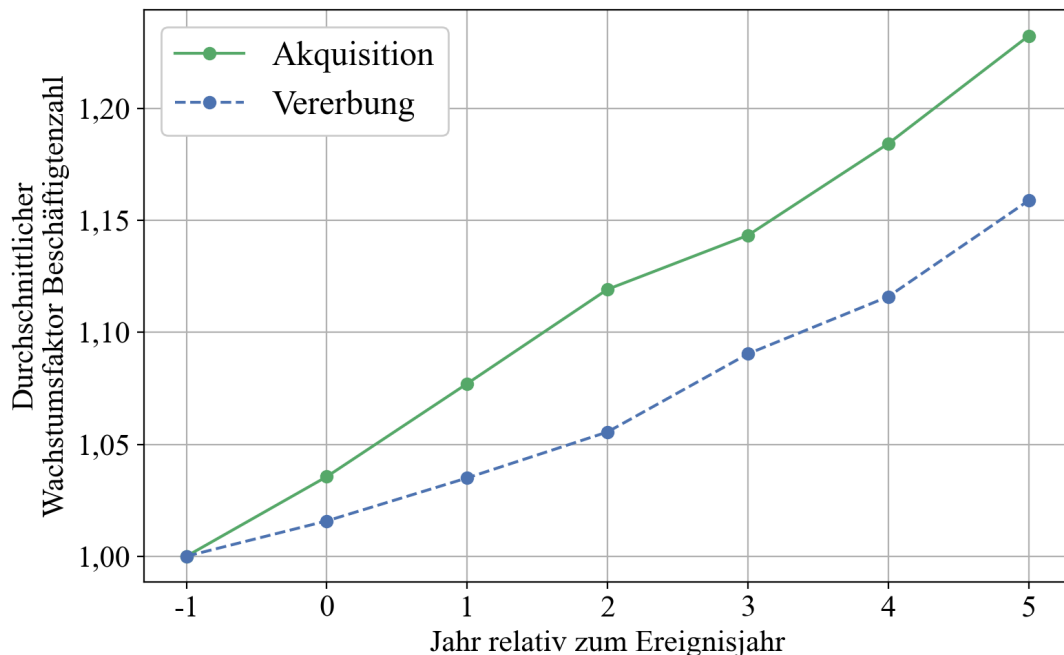


Abbildung 3: Durchschnittlicher Wachstumsfaktor der Beschäftigtenzahl auf Unternehmensebene für vererbte und verkaufte Unternehmen relativ zum Referenzjahr $t = -1$. Der Wachstumsfaktor eines Unternehmens im Jahr t wird berechnet als Beschäftigtenzahl in t dividiert durch die Beschäftigtenzahl desselben Unternehmens im Referenzjahr $t = -1$. Die unternehmensspezifischen Wachstumsfaktoren wurden auf das 1. und 99. Perzentil winsorisiert. Die gematchte Stichprobe wurde mittels Propensity-Score-Matching gebildet. Die Propensity Scores wurden auf Basis einer logistischen Regression im Referenzjahr $t = -1$ geschätzt; als Kovariaten wurden die Beschäftigtenzahl, der NACE-Rev.-2-Hauptabschnitt, die Bilanzsumme sowie die langfristigen Verbindlichkeiten verwendet. Für jedes verkaufte Unternehmen wurden bis zu fünf vererbte Unternehmen mit den nächstliegenden Propensity Scores innerhalb eines Calipers von 0,2 Standardabweichungen des Logit-Propensity-Scores ausgewählt. Berücksichtigt werden jeweils alle gematchten Unternehmen, die im betreffenden Jahr t im Datensatz beobachtet werden. Die Zahl der berücksichtigten Unternehmen beträgt für vererbte bzw. verkaufte Unternehmen: 1.714 und 415 für $t = -1$, 1.708 und 415 für $t = 0$, 1.702 und 414 für $t = 1$, 1.132 und 262 für $t = 2$, 770 und 178 für $t = 3$, 586 und 108 für $t = 4$ sowie 451 und 85 für $t = 5$. Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Orbis-Datenbank.

Abbildung 4 ergänzt die unternehmensbezogene Durchschnittsbetrachtung um die Entwicklung der summierten Beschäftigtenzahl in der gematchten Stichprobe. Dazu werden die Beschäftigtenzahlen zunächst innerhalb der jeweiligen Gruppe aufsummiert und anschließend relativ zur aggregierten Beschäftigtenzahl im Referenzjahr $t = -1$ normiert. Die Abbildung zeigt damit, wie sich die gesamte Beschäftigung der jeweils berücksichtigten Unternehmen im Zeitverlauf entwickelt. Zu Beginn verlaufen beide Gruppen nahezu parallel: Im Ereignisjahr $t = 0$ und im ersten Jahr danach unterscheiden sich die Wachstumsfaktoren kaum. Ab $t = 2$ steigt die aggregierte Beschäftigung der verkauften Unternehmen jedoch stärker an als diejenige der vererbten Unternehmen. Während die summierte Beschäftigtenzahl der vererbten Unternehmen bis $t = 5$ auf rund das 1,13-Fache des Ausgangsniveaus steigt, liegt der entsprechende Wert bei den verkauften Unternehmen bei rund 1,19. Damit bestätigt auch die aggregierte Betrachtung das Muster eines stärkeren Beschäftigungswachstums nach Verkäufen gegenüber Vererbungen, wenngleich der Verlauf der verkauften Unternehmen stärker schwankt als in der unternehmensbezogenen Durchschnittsbetrachtung.

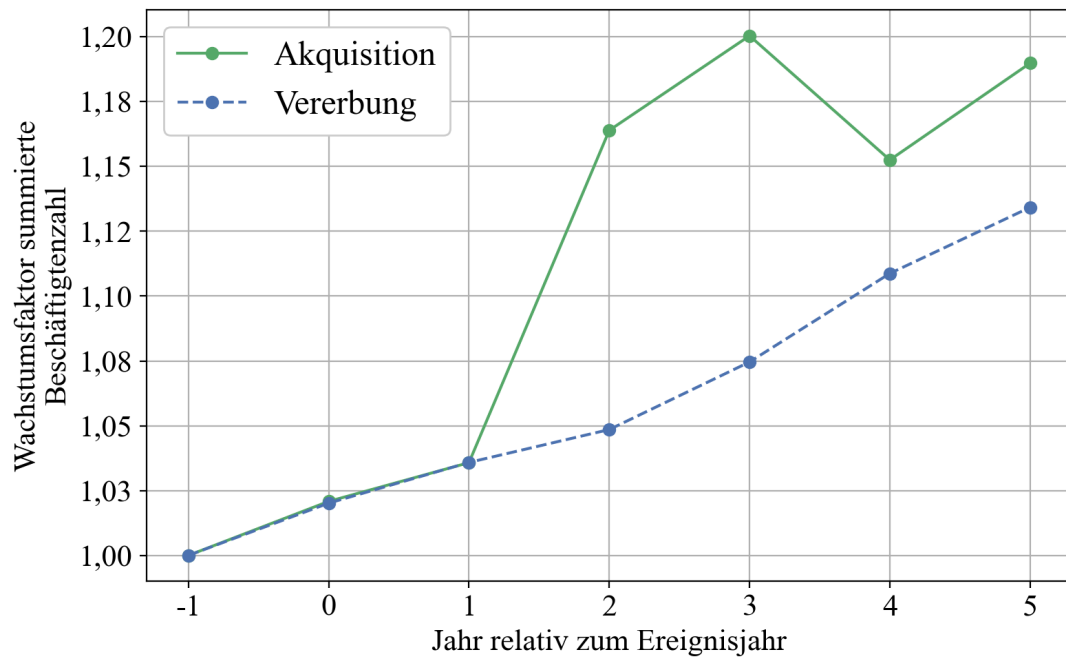


Abbildung 4: Wachstumsfaktor der summierten Beschäftigtenzahl für vererbte und verkaufte Unternehmen in der gematchten Stichprobe relativ zum Referenzjahr $t = -1$. Der Wachstumsfaktor im Jahr t wird berechnet als Summe der Beschäftigtenzahl aller berücksichtigten Unternehmen in t dividiert durch die Summe der Beschäftigtenzahl derselben Unternehmen im Referenzjahr $t = -1$. Für die Berechnung werden jeweils nur Unternehmen berücksichtigt, die durchgängig vom Referenzjahr $t = -1$ bis zum jeweiligen Jahr t im Datensatz beobachtet werden. Die gematchte Stichprobe wurde mittels Propensity-Score-Matching gebildet. Die Propensity Scores wurden auf Basis einer logistischen Regression im Referenzjahr $t = -1$ geschätzt; als Kovariaten wurden die Beschäftigtenzahl, der NACE-Rev.-2-Hauptabschnitt, die Bilanzsumme sowie die langfristigen Verbindlichkeiten verwendet. Für jedes verkaufte Unternehmen wurden bis zu fünf vererbte Unternehmen mit den nächstliegenden Propensity Scores innerhalb eines Calipers von 0,2 Standardabweichungen des Logit-Propensity-Scores ausgewählt. Die Zahl der berücksichtigten Unternehmen beträgt für vererbte bzw. verkaufte Unternehmen: 1.714 und 415 für $t = -1$, 1.708 und 415 für $t = 0$, 1.701 und 414 für $t = 1$, 1.130 und 261 für $t = 2$, 745 und 173 für $t = 3$, 544 und 102 für $t = 4$ sowie 401 und 74 für $t = 5$. Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Orbis-Datenbank.

4 Steuerpolitische Schlussfolgerungen

Die empirischen Ergebnisse sprechen nicht dafür, dass Verkäufe von Familienunternehmen im Durchschnitt mit geringerer Beschäftigung verbunden sind als innerfamiliäre Übertragungen. Damit verliert die zentrale beschäftigungspolitische Begründung für die weitgehende Verschonung unternehmerischen Vermögens an Überzeugungskraft. Dieser Abschnitt ordnet diese Ergebnisse steuerpolitisch ein. Zunächst wird gezeigt, welche Bedeutung unternehmerisches Vermögen für die Erbschaft- und Schenkungsteuer hat. Anschließend werden mögliche Reformoptionen und ihre fiskalischen Grenzen diskutiert.

4.1 Relevanz des vererbten unternehmerischen Vermögens für die Erbschaftsteuer

Die steuerpolitische Relevanz der Verschonung unternehmerischen Vermögens zeigt sich zunächst an der Struktur des festgesetzten Vermögens in der Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik. Abbildung 5 gibt einen Überblick über die Entwicklung der festgesetzten Vermögenswerte nach Vermögensarten. Darauf aufbauend zeigen die folgenden Abbildungen, welche Rolle unternehmerisches Vermögen und die hierfür gewährten Steuerbegünstigungen für das Steueraufkommen spielen.

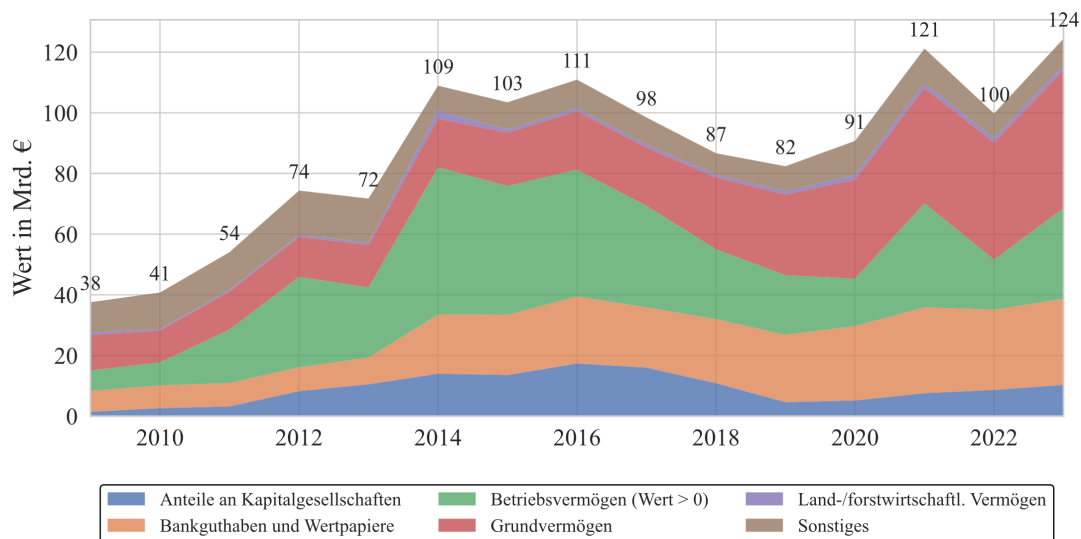


Abbildung 5: Festgesetztes Vermögen für Zwecke der Erbschaft- und Schenkungsteuer. Zu beachten ist, dass sich das festgesetzte Vermögen nicht zwingend auf Erwerbe im jeweiligen Kalenderjahr bezieht. Zwischen Schenkung oder Erbfall und steuerlicher Festsetzung können mehrere Jahre liegen. Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik 2009 bis 2023, jeweils Tabelle 2.3.2 (2009 bis 2021) bzw. Tabelle 73611-07 (2022 und 2023), Kategorie "steuerpflichtiger Erwerb größer oder gleich null", Erwerbe insgesamt; für die Jahre 2009 bis 2021 Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2024), für 2022 und 2023 Statistisches Bundesamt (2023, 2024a). Negative Betriebsvermögenswerte nach der amtlichen Kategorie "Betriebsvermögen (Wert ≤ 0)" werden nicht in die Berechnung einbezogen.

Abbildung 6 zeigt den Wert der festgesetzten Erwerbe von Betriebsvermögen und Anteilen an Kapitalgesellschaften sowie die hierfür gewährten Steuerbegünstigungen nach § 13a ErbStG. Diese Kategorien erfassen wesentliche Teile des unternehmerischen Vermögens in der Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik. Die Begünstigung setzt insbesondere die Einhaltung der Lohnsummenregelung und der Behaltefrist voraus (§ 13a Abs. 3, 6 ErbStG); zu den Einzelheiten siehe Viskorf (2020). Zunächst verlaufen die Linien des festgesetzten unterneh-

merischen Vermögens und der gewährten Steuerbegünstigungen nahezu deckungsgleich. Ab 2018, vor allem aber in den Jahren ab 2021, bleiben die gewährten Steuerbegünstigungen hinter dem Wert des übergegangenen unternehmerischen Vermögens zurück. Der Grund für dieses Auseinanderfallen dürfte die mit Wirkung zum 1. Juli 2016 eingeführte Reduktion der Steuerbegünstigungen für Großvererbe sein (Bundesgesetzblatt 2016 Teil I Nr. 52 S. 2464, 2016).

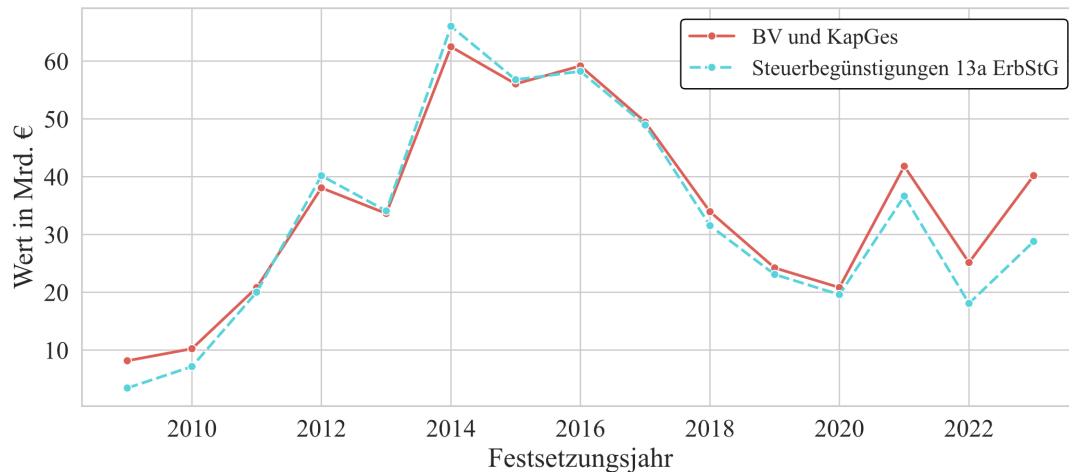


Abbildung 6: Festgesetzte Erwerbe von Betriebsvermögen und Anteilen an Kapitalgesellschaften (summiert) und gewährte Steuerbegünstigungen nach § 13a ErbStG. Daneben ist eine weitere Vermögensart begünstigt, die in der Grafik nicht enthalten ist: Land- und forstwirtschaftliches Vermögen (§ 13b Abs. 1 Nr. 1 ErbStG). Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik 2009 bis 2023, jeweils Tabelle 2.3.2 (2009 bis 2021) bzw. Tabelle 73611-07 (2022 und 2023), Kategorie “steuerpflichtiger Erwerb größer oder gleich null”, Erwerbe insgesamt; für die Jahre 2009 bis 2021 Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2024), für 2022 und 2023 Statistisches Bundesamt (2023, 2024a). Negative Betriebsvermögenswerte nach der amtlichen Kategorie “Betriebsvermögen (Wert ≤ 0)” werden nicht in die Berechnung einbezogen.

Abbildung 7 legt nahe, dass die ab 2021 nicht mehr gewährten Steuerbegünstigungen nach § 13a ErbStG für Großvererbe weitgehend durch Erlasse im Wege der Verschonungsbedarfsprüfung ersetzt werden. Abbildung 6 zeigt, dass das übergehende unternehmerische Vermögen ab 2021 nicht mehr vollständig durch Steuerbegünstigungen nach § 13a ErbStG abgedeckt wird. Zeitgleich zeigt Abbildung 7, dass festgesetzte Steuer und kassenmäßige Steuereinnahmen ebenfalls ab 2021 deutlich auseinanderfallen. Diese Lücke entspricht der Größenordnung nach dem steuerlichen Gegenwert der in Abbildung 6 nicht mehr gewährten Steuerbegünstigungen. Die Steuer wird zunächst ohne Verschonung festgesetzt; wird ein Antrag auf Verschonungsbedarfsprüfung gestellt, kann sie später erlassen werden. Dass die ausgewiesenen Erlasse die Lücke zwischen festgesetzter Steuer und kassenmäßigen Steuereinnahmen nicht im selben Jahr vollständig schließen, dürfte daher auf zeitliche Verschiebungen zwischen Steuerfestsetzung, Zahlung und Erlassentscheidung zurückzuführen sein. Im Ergebnis spricht die Entwicklung dafür, dass unternehmerisches Vermögen auch nach der zum 1. Juli 2016 eingeführten Reduktion der Steuerbegünstigungen für Großvererbe über die Kombination aus Steuerbegünstigungen nach § 13a ErbStG und Erlassen im Wege der Verschonungsbedarfsprüfung nahezu vollständig steuerfrei gestellt wird.

4.2 Mögliche Reformen und ihre Auswirkungen

Aus den bisherigen Ergebnissen folgt als naheliegende Reformoption, die Begünstigung unternehmerischen Vermögens in der Erbschaftsteuer zu reduzieren oder abzuschaffen. Eine ein-

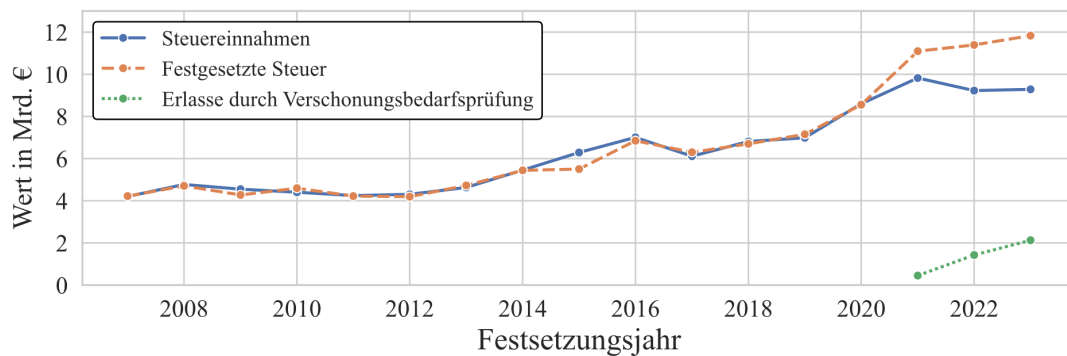


Abbildung 7: Festgesetzte Steuer, kassenmäßige Steuereinnahmen und gewährte Erlasse durch Verschonungsbedarfsprüfung (abgeschlossene Verfahren). Quellen: Festgesetzte Steuer: eigene Berechnungen auf Basis der Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik 2009 bis 2023, jeweils Tabelle 2.3.2 (2009 bis 2021) bzw. Tabelle 73611-07 (2022 und 2023), Zeile “festgesetzte Steuer”; für die Jahre 2009 bis 2021 Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2024), für 2022 und 2023 Statistisches Bundesamt (2023, 2024a). Kassenmäßige Steuereinnahmen: Bundesministerium der Finanzen (2024). Erlasse durch Verschonungsbedarfsprüfung: Deutscher Bundestag (2025).

fache Überschlagsrechnung zeigt allerdings, dass selbst eine weitgehende Reform die Einnahmesituation der öffentlichen Haushalte nur begrenzt verändern würde. Im Jahr 2023 gingen Betriebsvermögen und Anteile an Kapitalgesellschaften im Wert von 40,2 Mrd. Euro über. Bei einem effektiven Steuersatz der Erbschaftsteuer von 24 %¹ ergäbe sich daraus ein zusätzliches Steueraufkommen von rund 10 Mrd. Euro. Bezogen auf die übrigen Steuereinnahmen des Jahres 2023 von 915,8 Mrd. Euro (Bundesministerium der Finanzen, 2024) entspricht dies einer Erhöhung um 1,1 %. In der Literatur wird ein einheitlicher Steuersatz ohne Progression und ohne Begünstigungen für spezifische Vermögensklassen diskutiert, der nach Bach, Sinclair, Bührle und Wichers (2025, S. 2) bei 15 % aufkommensneutral wäre (Bach & Thiemann, 2016, S. 69; Blömer, Fuest, Neumeier, Peichl, & Zamorski, 2025, S. 9). Bezogen auf das im Jahr 2023 übergegangene unternehmerische Vermögen von 40,2 Mrd. Euro entspräche dies rechnerisch zusätzlichen Einnahmen aus dieser Vermögensart von rund 6 Mrd. Euro.

Solche Überschlagsrechnungen überschätzen allerdings die tatsächlich erzielbaren Mehreinnahmen. Solange unternehmerisches Vermögen de facto weitgehend steuerfrei übertragen werden kann, ist seine steuerliche Bewertung für Zwecke der Erbschaftsteuer nur von begrenzter Bedeutung. Bei einer Abschaffung oder deutlichen Reduktion der Begünstigungen würde sich das ändern. Bilanzpolitik und die Wahl des Zeitpunkts einer Schenkung eröffnen erhebliche steuerplanerische Spielräume. Es ist daher zu erwarten, dass die für steuerliche Zwecke ausgewiesenen Werte unternehmerischen Vermögens bei einer Reform geringer ausfallen würden. Dadurch würden auch die oben errechneten Mehreinnahmen sinken.

Die fiskalische Wirkung einer solchen Reform wäre damit begrenzt. Für eine Reform spricht allerdings das Leistungsfähigkeitsprinzip. Die PHF-Studie der Deutschen Bundesbank auf Basis der Befragungswelle 2023 zeigt, dass unternehmerisches Vermögen am oberen Rand der Vermögensverteilung konzentriert ist (Deutsche Bundesbank, 2025, Schaubild 2.15). Auf anderer Datengrundlage kommen Albers, Bartels und Schularick (2026, Figure A.11) zu einem entsprechenden Ergebnis. Hinzu kommt, dass sehr vermögende Steuerpflichtige regelmäßig über größere steuerplanerische Spielräume verfügen. Soweit neben unternehmerischem Vermögen weiteres nicht begünstigtes Vermögen vorhanden ist, kann dessen Überführung in begünstigte unternehmerische Strukturen wirtschaftlich attraktiv sein. Von der steuerlichen Begünstigung

¹Der effektive Steuersatz ergibt sich aus der festgesetzten Steuer des Jahres 2023 von 14,6 Mrd. Euro im Verhältnis zum steuerpflichtigen Erwerb von 59,9 Mrd. Euro; $14,6/59,9 = 0,24$.

unternehmerischen Vermögens profitieren daher überproportional Haushalte mit besonders hoher steuerlicher Leistungsfähigkeit. Das geltende Erbschaftsteuersystem führt dadurch zu einer atypischen Belastungsstruktur: Gerade sehr große Vermögensübertragungen können wegen ihres hohen Anteils unternehmerischen Vermögens oder entsprechender steuerlicher Gestaltungen niedriger belastet werden als kleinere oder anders zusammengesetzte Erwerbe. Eine Abschaffung der Begünstigungen für unternehmerisches Vermögen würde dieses Problem beseitigen und die Erbschaftsteuer wieder an der steuerlichen Leistungsfähigkeit des Erwerbers ausrichten. Wer mehr Vermögen erbt, würde dann auch steuerlich höher belastet.

In der Literatur werden teilweise deutlich höhere Erbschafts- und Schenkungsvolumina diskutiert, als in der Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik ausgewiesen werden (Bach & Thiemann, 2016; Tiefensee & Grabka, 2017). Diese Schätzungen beruhen jedoch nicht auf veranlagten Steuerwerten, sondern auf simulationsbasierten Fortschreibungen der Vermögensverteilung privater Haushalte. Für die Abschätzung möglicher Mehreinnahmen aus einer Reform der Begünstigungen ist aber allein entscheidend, welche Werte tatsächlich steuerlich veranlagt werden. Eine Reform der Begünstigungen verändert nicht das übergehende Vermögen selbst, sondern nur dessen steuerliche Belastung.

Die Abweichung zwischen den genannten Schätzungen und der amtlichen Statistik lässt sich zudem plausibel erklären. Ein erster Grund sind die hohen Freibeträge der Erbschaftsteuer. Die Finanzbehörden veranlagen nur Fälle, in denen eine Erbschaftsteuerzahlung zu erwarten ist. Daher sind in der Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik die offensichtlich innerhalb der Freibeträge liegenden Fälle nicht enthalten (Statistisches Bundesamt, 2024c). Zu den reichsten 10 % der Haushalte, die 54 % des Gesamtvermögens halten, gehört man nach der PHF-Studie bereits ab einem Vermögen von 779.500 Euro oder mehr (Deutsche Bundesbank, 2025, Schaubild 2.5). Eltern können über die Freibeträge aber Vermögen von insgesamt 1,6 Mio. Euro auf zwei Kinder übertragen. Es wird daher auch unter den reichsten 10 % der Haushalte zahlreiche Fälle geben, in denen absehbar keine Erbschaftsteuer anfällt und die deswegen mangels Veranlagung nicht in der Erbschaftsteuerstatistik auftauchen. Dadurch ist plausibel ein Nichtausweis von 50 % bis 60 % des übergehenden Vermögens in der amtlichen Statistik erklärbar.

Ein zweiter Grund ist die konservative Bewertung des Erbschaftsteuerrechts. Insbesondere die Bewertung von Unternehmen ist schwierig, weil die zukünftigen Gewinne von Unternehmen nicht verlässlich geschätzt werden können. Der erbschaftsteuerliche Wert liegt daher häufig unterhalb des Marktwertes (Müller & Sureth, 2010, S. 20 ff.). Es ist aber nicht erkennbar, wie man die erbschaftsteuerliche Bewertung an dieser Stelle wesentlich verbessern könnte. Die aus höheren Erbvolumenschätzungen abgeleiteten Mehreinnahmen dürften daher überschätzt sein.

5 Fazit

Sowohl vererbte als auch verkaufte Familienunternehmen schaffen im Durchschnitt nach dem Eigentümerwechsel zusätzliche Arbeitsplätze, statt Beschäftigung abzubauen. Bei verkauften Familienunternehmen fällt der Beschäftigungszuwachs sogar stärker aus als bei vererbten Familienunternehmen. Auch bei Verwendung eines Matching-Ansatzes steigt die Beschäftigung in verkauften Unternehmen stärker als in beobachtbar vergleichbaren vererbten Familienunternehmen.

Der Gesetzgeber begründet die weitgehende erbschaftsteuerliche Begünstigung unternehmerischen Vermögens damit, dass mit ihr "die im Betrieb angelegte Beschäftigung stabilisiert

werden” soll (Deutscher Bundestag, 2015, S. 16). Diese beschäftigungspolitische Rechtfertigung erscheint vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse fragwürdig.

Eine Abschaffung der Begünstigung würde nur überschaubare steuerliche Mehreinnahmen generieren. Im Jahr 2023 wurden Betriebsvermögen und Anteile an Kapitalgesellschaften im Wert von rund 40 Mrd. Euro im Rahmen der Erbschaft- und Schenkungsteuer veranlagt. In Abhängigkeit von der konkreten Ausgestaltung lägen die zusätzlichen Einnahmen auf Basis dieser Werte in einer Größenordnung von rund 6 bis 10 Mrd. Euro jährlich.

Für eine Abschaffung der Privilegierung unternehmerischen Vermögens sprechen daher nicht primär fiskalische Überlegungen. Wichtiger ist eine konsequente Umsetzung des Leistungsfähigkeitsprinzips auch im Rahmen der Erbschaftsteuer. Weil unternehmerisches Vermögen am oberen Rand der Vermögensverteilung konzentriert ist, profitieren von der steuerlichen Begünstigung unternehmerischen Vermögens überproportional Haushalte mit besonders hoher steuerlicher Leistungsfähigkeit. Das geltende Erbschaftsteuersystem führt dadurch zu einer atypischen Belastungsstruktur: Gerade sehr große Vermögensübertragungen werden wegen ihres hohen Anteils unternehmerischen Vermögens niedriger belastet als kleinere Erwerbe. Eine Abschaffung der Begünstigungen für unternehmerisches Vermögen würde dieses Problem beseitigen und die Erbschaftsteuer wieder an der steuerlichen Leistungsfähigkeit des Erwerbers ausrichten.

Literatur

- Albers, T. N. H., Bartels, C., & Schularick, M. (2026). Wealth and its distribution in Germany, 1895–2021. *Journal of the European Economic Association*, jvag004. <https://doi.org/10.1093/jeea/jvag004>
- Anderson, R. C., & Reeb, D. M. (2003). Founding-family ownership and firm performance: Evidence from the S&P 500. *The Journal of Finance*, 58(3), 1301–1328.
- Bach, S., & Thiemann, A. (2016). Hohe Erbschaftswelle, niedriges Erbschaftsteueraufkommen. *DIW Wochenbericht*, 83(3), 63–71. https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.524690.de/16-3-1.pdf
- Bach, S., Sinclair, T., Bührle, T., & Wichers, F. (2025). *Reform der Erbschaftsteuer: Aufkommen und Verteilungswirkungen*. DIW Berlin: Politikberatung kompakt 208.
- Bennedsen, M., Nielsen, K. M., Pérez-González, F., & Wolfenzon, D. (2007). Inside the family firm: The role of families in succession decisions and performance. *The Quarterly Journal of Economics*, 122(2), 647–691.
- Blömer, M. J., Fuest, C., Neumeier, F., Peichl, A., & Zamorski, P. (2025). Reform des Steuer- und Transfersystems. *ifo Schnelldienst*, 78(1), 3–11.
- Brunetti, M. J. (2006). The estate tax and the demise of the family business. *Journal of Public Economics*, 90(10–11), 1975–1993.
- Bundesgesetzblatt. (2016). Gesetz zur Anpassung des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetzes an die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts. *Bundesgesetzblatt Teil I*, Nr. 52, S. 2464–2473.
- Bundesministerium der Finanzen. (2024). Steuereinnahmen nach Steuerarten 2000 bis 2023. https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/Steuerschuetzungen_und_Steuereinnahmen/entwicklung-der-steuereinnahmen.html
- Deutsche Bundesbank. (2025). Private Haushalte und ihre Finanzen. Fünfte Befragungswelle 2023. Monatsbericht April 2025. <https://publikationen.bundesbank.de/publikationen-de/berichte-studien/monatsberichte/monatsbericht-april-2025-954594>
- Deutscher Bundestag. (2015). Gesetzentwurf der Bundesregierung: Entwurf eines Gesetzes zur Anpassung des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetzes an die Rechtsprechung des Bundesverfas-

- sungsgerichts. Bundestagsdrucksache 18/5923. <https://dserver.bundestag.de/btd/18/059/1805923.pdf>
- Deutscher Bundestag. (2025). Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Janine Wissler, Dr. Gesine Löttsch, Christian Görke, weiterer Abgeordneter und der Gruppe Die Linke. Bundestagsdrucksache 20/14895. <https://dserver.bundestag.de/btd/20/148/2014895.pdf>
- Ellul, A., Pagano, M., & Schivardi, F. (2018). Employment and wage insurance within firms: Worldwide evidence. *The Review of Financial Studies*, 31(4), 1298–1340.
- Forebears. (2024). Search millions of names and places. <https://forebears.io/>
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. University of Chicago Press.
- Holtz-Eakin, D., Phillips, J. W. R., & Rosen, H. S. (2001). Estate taxes, life insurance, and small business. *The Review of Economics and Statistics*, 83(1), 52–63.
- Müller, J., & Sureth, C. (2010). Empirische Analyse der Unternehmensbewertung für die Erbschaftsteuer mit dem vereinfachten Ertragswertverfahren. *arqus Diskussionsbeiträge zur Quantitativen Steuerlehre*.
- Pagano, M., Di Porto, E., Schivardi, F., Saggio, R., & Pezone, V. (2024). Careers and wages in family firms: Evidence from matched employer-employee data. European Corporate Governance Institute, Finance Working Paper.
- Pérez-González, F. (2006). Inherited control and firm performance. *American Economic Review*, 96(5), 1559–1588.
- Rosenbaum, P. R., & Rubin, D. B. (1983). The central role of the propensity score in observational studies for causal effects. *Biometrika*, 70(1), 41–55.
- Schön, W. (2015). Wie viel Erbschaft gehört dem Staat? *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 27. März 2015, S. 18.
- Sraer, D., & Thesmar, D. (2007). Performance and behavior of family firms: Evidence from the French stock market. *Journal of the European Economic Association*, 5(4), 709–751.
- Statistische Ämter des Bundes und der Länder. (2024). Statistische Bibliothek: Finanzen und Steuern, Erbschaft- und Schenkungsteuer, Berichte. https://www.statistischebibliothek.de/mir/receive/DESerie_mods_00000896
- Statistisches Bundesamt. (2023). Statistischer Bericht: Statistik über die Erbschaft- und Schenkungsteuer 2022. <https://www.destatis.de/DE/Themen/Staat/Steuern/Weitere-Steuern/Publicationen/Downloads-weitere-Steuern/statistischer-bericht-erbschaft-schenkungssteuer-5736101227005.html>
- Statistisches Bundesamt. (2024a). Statistischer Bericht: Statistik über die Erbschaft- und Schenkungsteuer 2023. <https://www.destatis.de/DE/Themen/Staat/Steuern/Weitere-Steuern/Publicationen/Downloads-weitere-Steuern/statistischer-bericht-erbschaft-schenkungssteuer-5736101237005.html>
- Statistisches Bundesamt. (2024b). Qualitätsbericht: Statistisches Unternehmensregister. <https://www.destatis.de/DE/Methoden/Qualitaet/Qualitaetsberichte/Unternehmen/unternehmensregister.pdf>
- Statistisches Bundesamt. (2024c). Geerbtes und geschenktes Vermögen 2023 um 19,8 % auf neuen Höchstwert gestiegen. https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2024/07/PD24_273_736.html
- Statistisches Bundesamt. (2025b). Rechtliche Einheiten nach zusammengefassten Rechtsformen, Beschäftigte 2020. Statistisches Bundesamt, GZ 561774/808636.
- Stiftung Familienunternehmen. (2023). Definition von Familienunternehmen. <https://www.familienunternehmen.de/de/news/definition-von-familienunternehmen>
- Tiefensee, A., & Grabka, M. M. (2017). Das Erbvolumen in Deutschland dürfte um gut ein Viertel größer sein als bisher angenommen. *DIW Wochenbericht*, 84(27), 565–571.
- Tsoutsoura, M. (2015). The effect of succession taxes on family firm investment: Evidence from a natural experiment. *The Journal of Finance*, 70(2), 649–688.

-
- Villalonga, B., & Amit, R. (2006). How do family ownership, control and management affect firm value? *Journal of Financial Economics*, 80(2), 385–417.
- Viskorf, S. (2020). *Familienunternehmen in der Nachfolgeplanung*. C.H.Beck.
- Wolter, H.-J., & Hauser, H.-E. (2001). Die Bedeutung des Eigentümerunternehmens in Deutschland: Eine Auseinandersetzung mit der qualitativen und quantitativen Definition des Mittelstands. In *Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1* (S. 25–77). Gabler Edition Wissenschaft.