

ALMANYA NOTU

Almanya'da Şirket Devralma Fırsatı

Türk yatırımcı için rakamlarla durum — Nachfolge (işletme devri) dalgası, alıcı açığı ve açık kapı.

Almanya'da binlerce sağlam Şirket devredilecek halef arıyor — alıcı ise az.

Almanya'nın Mittelstand'ı (orta ölçekli işletme omurgası) bir kuşak değişimi yaşıyor. Sahipler emekliliğe yaklaşıyor, devre hazır Şirket sayısı artıyor; devralmak isteyen girişimci sayısı ise girişimci sayısı ise düşüyor. Nitelikli bir alıcı için bu, sıfırdan kurmak yerine **işleyen, müşterisi ve müşterisi ve cirosu olan bir Őirkete adım atma** penceresidir.

"Devre hazır" şirket ne demek?

Unternehmensnachfolge *(işletme devri)*

Yönetici-sahip, kişisel nedenlerle (çoğunlukla yaş) işletmenin yönetimini bırakır.

Übergabereif *(devre hazır)*

Sahip önümüzdeki beş yıl içinde yönetimden çekilecek.

Übernahmewürdig *(devralmaya değer)*

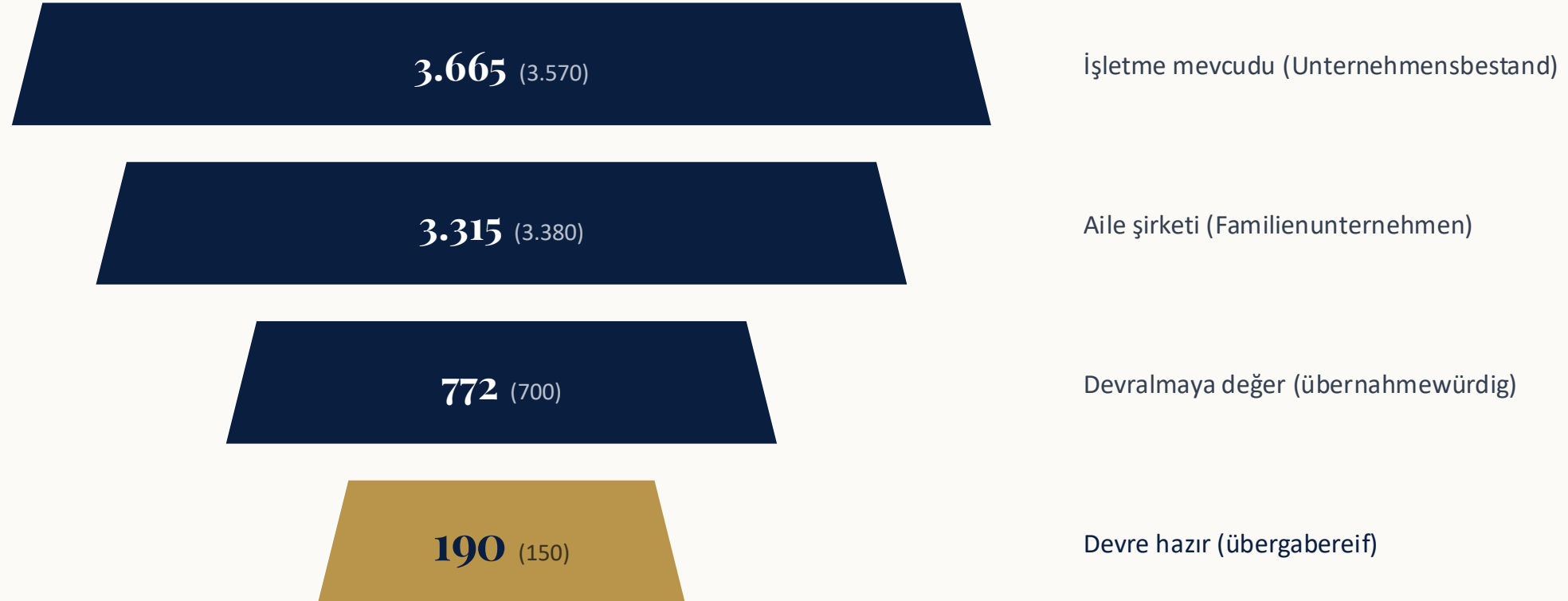
Beklenen kâr, en az bir maaşlı işin geliri artı alternatif bir yatırımın getirisi kadar — yani devralan için ekonomik olarak anlamlı.

Bir şirketin gerçek değerini nasıl biçersiniz? → eren.consulting/blog/almanyada-sirket-degerleme-carpan-yontemi/

Kaynak: IfM Bonn (tanımsal çerçeve).

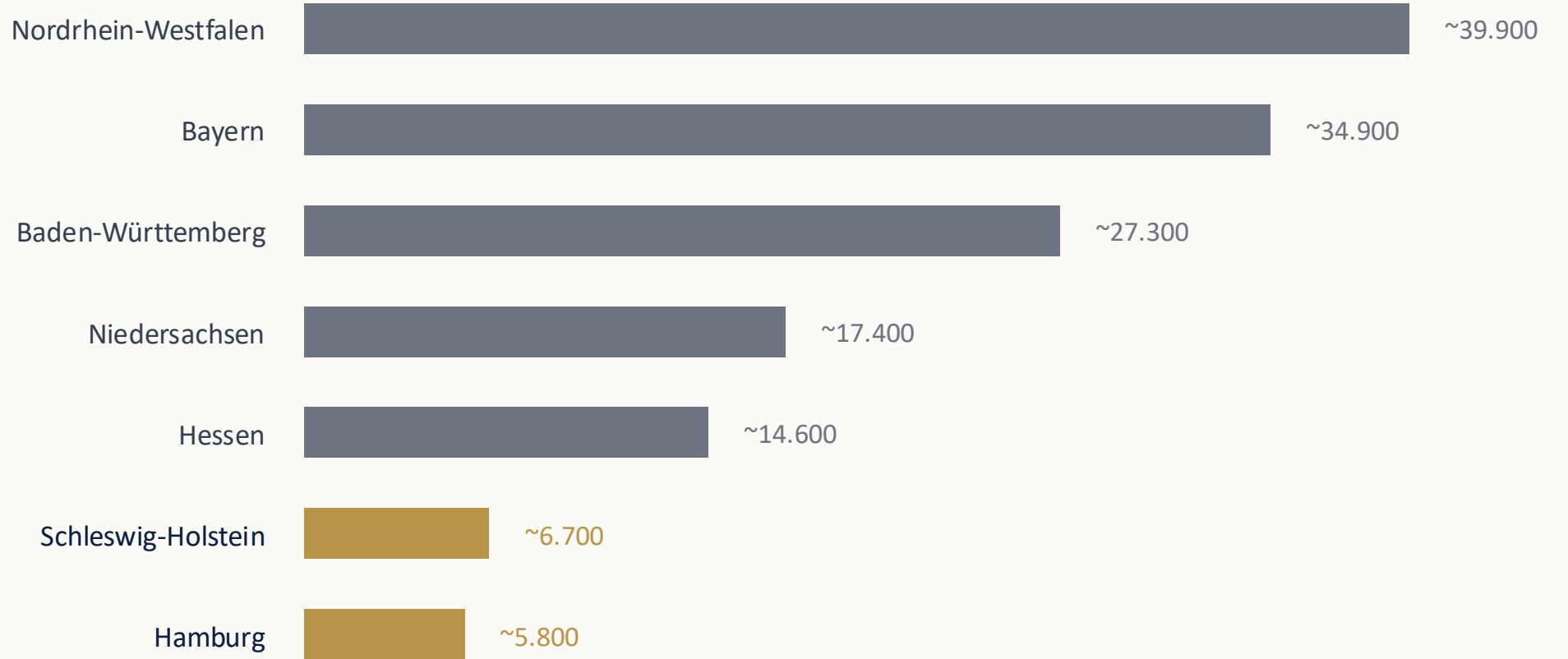
2022–2026'da Almanya'da yaklaşık 190.000 şirket devre hazır

Devre hazır şirket sayısı bir önceki döneme göre 150 binden **190 bine** çıktı — açık genişliyor.



Kaynak: IfM Bonn 2021 (Daten und Fakten Nr. 27). Birim: bin adet; parantez içi 2018 yayını (2018–2022 dönemi).

Fırsat nerede? Hamburg ve Schleswig-Holstein



Bin işletme başına düşen devir oranında Hamburg (54) ve Schleswig-Holstein (52) Almanya ortalamasının (52) etrafında — yani bu bölgelerde fırsat, ekonomik büyüklükle orantılı ve istikrarlı. **Eren Consulting'in yetkili temsilci mandası tam da bu iki bölgeyi kapsıyor.**

Kaynak: IfM Bonn 2021. Birim: 2022–2026 devre hazır şirket sayısı.

Sahipler yaşılanıyor, halef azalıyor

10

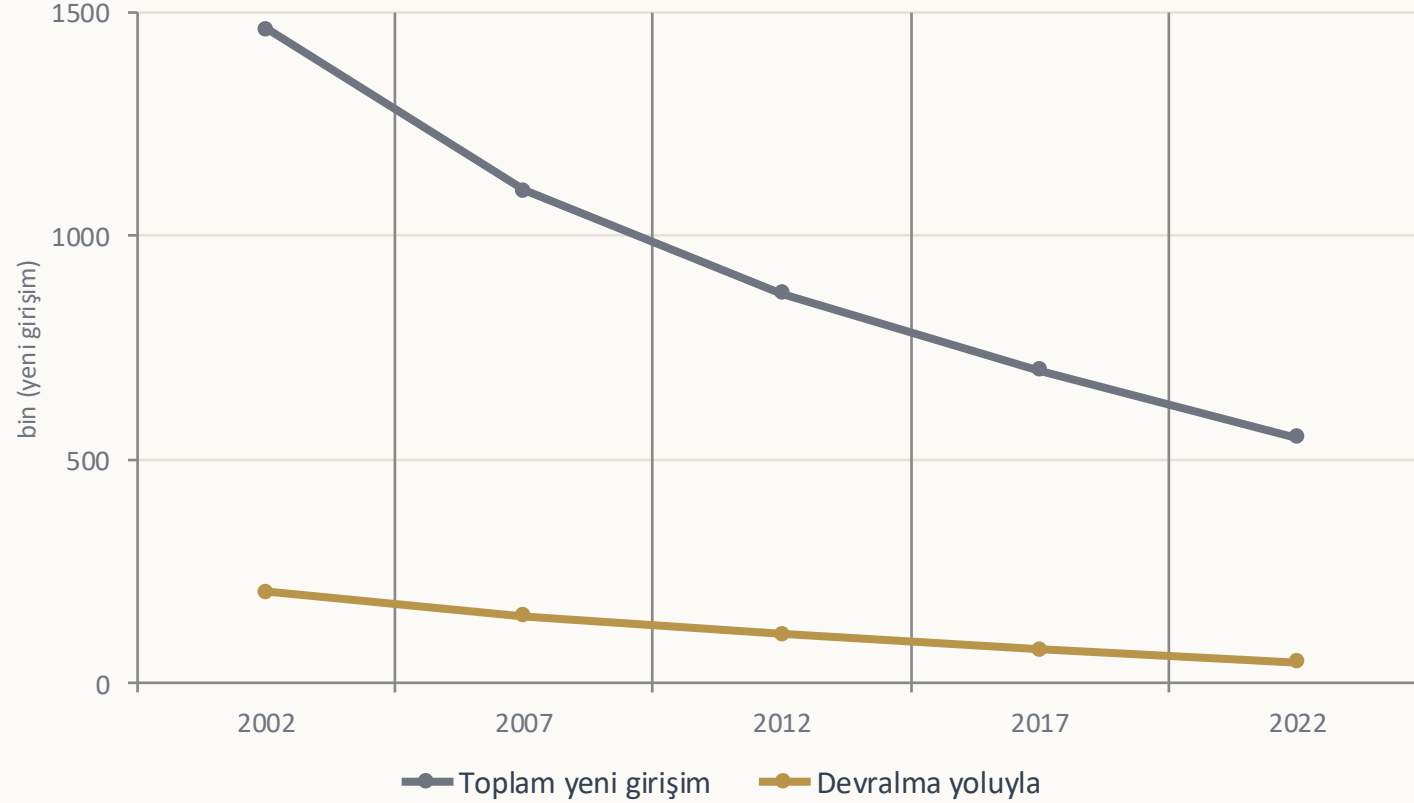
Her 100 işletme sahibinden yalnızca 10'u 40 yaşın altında.

Bir yanda devre hazır sahip sayısı artarken, diğer yanda potansiyel devralan sayısı azalıyor.

Sonuç: "Übernahmestau" (devir tıkanıklığı) — yani satıcı çok, alıcı az. Bu, alıcının lehine bir pazar.

Kaynak: KfW Research (Metzger 2023, Fokus Volkswirtschaft Nr. 435).

Devralarak kurulan işletmeler tarihî dipte



Toplam yeni girişim
1.461.000 (2002) → 550.000 (2022)

Devralma yoluyla
203.000 (2002) → 47.000 (2022)

Devralmanın payı

yüzde 30 → yüzde 14

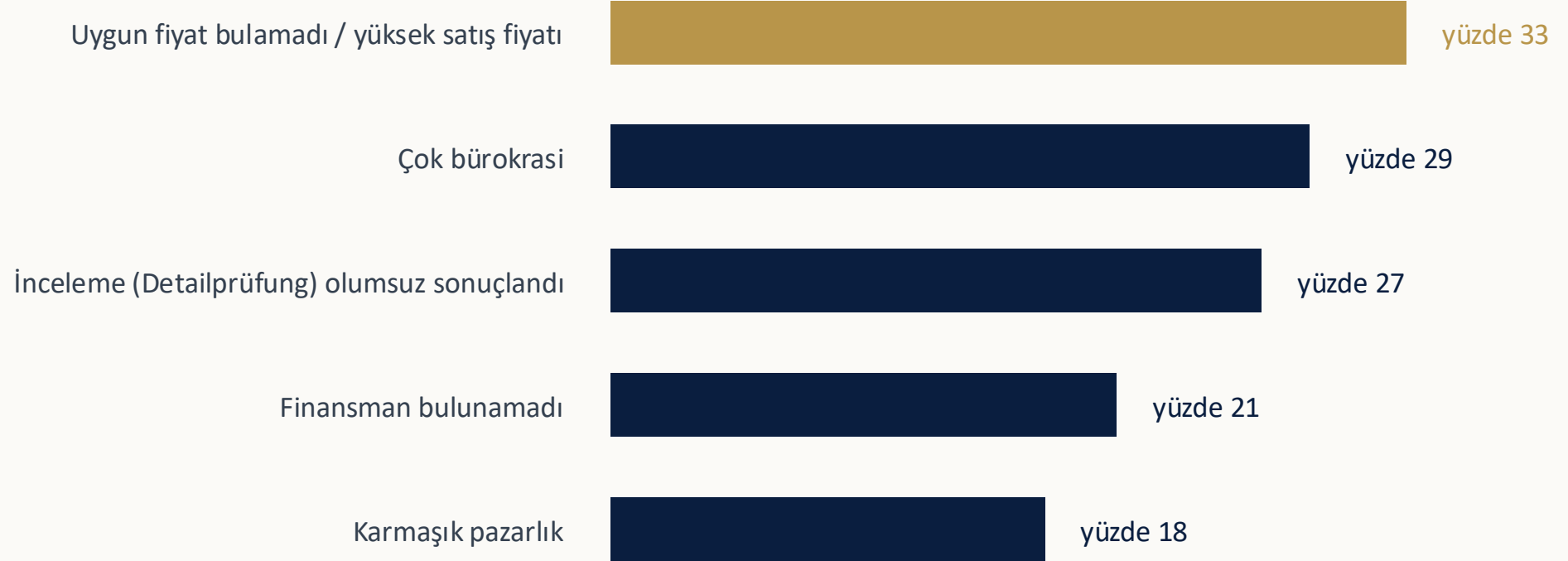
(2002–15 → 2022)

Girişimciler ağırlıklı olarak sıfırdan kurmayı tercih ediyor; devralma payı düşüyor. Satıcı tarafı dolu, alıcı tarafı boşalıyor — nitelikli bir devralan için rekabetin az olduğu bir an.

Kaynak: KfW-Gründungsmonitor. Çizgiler trend gösterir; uç değerler kaynaktan.

Devralmayı düşünüp vazgeçenler neden vazgeçti?

Devralmayı ciddi ciddi değerlendirip vazgeçenlerin gerekçeleri (yüzde):



Bu engellerin her biri yerel bilgi, doğru değerlendirme ve kültürel köprüyle aşılabılır. Vazgeçme sebebi çoğunlukla şirketin kendisi değil, sürecin yönetilmemesidir.

Kaynak: KfW-Gründungsmonitor (devralmayı değerlendirip vazgeçen planlayıcılar). Toplam yüzde 100 değildir — birden çok gerekçe.

Devralma için kamu finansmanı var

Almanya, sıfırdan kuruluşu değil **devralmayı** da aktif destekliyor. Devralan için iki örnek program:

Hamburg-Kredit Gründung und Nachfolge

Kuruluş ve devir için Hamburg kredisi (IFB Hamburg + Bürgschaftsbank Hamburg).
Hamburg).

azami 1.000.000 €

kredi başına; Bürgschaftsbank kefaleti
kefaleti yüzde 70'e kadar

ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge (o77)

KfW + Bürgschaftsbanken. Uzun vadeli, tamamlayıcı finansman; faiz ilk 10 yıl ERP fonundan
sübvans edilir.

azami 500.000 €

başvuru başına (toplam projenin azami
azami yüzde 35'i); yüzde 100
Bürgschaftsbank garantisi

Yani engel çoğu zaman sermaye değil — doğru yapı ve doğru yerel rehberlik.

Kaynak: IFB Hamburg & KfW program bilgisi. Tutarlar 8 Haziran 2026'da güncel kaynaklardan teyit edildi; program limitleri değişebilir.

Bu tablo Türk yatırımcı için ne anlama geliyor?

1

Yapısal fırsat

Bu, geçici değil yapısal bir fırsat: bir kuşak Alman işletme sahibi devri planlıyor.

2

Asıl engel sermaye değil

Yerel erişim (doğru hedefi bulmak), değerlendirme disiplini (doğru fiyatı biçmek) ve kültürel köprü (Alman satıcıyla güven kurmak).

3

Hazırlıklı alıcı kazanır

Doğru hazırlanan bir alıcı, kalabalık olmayan bir pazarda, finansmanı desteklenen bir devri masaya koyabilir.

Bir sonraki adım

Ünal Eren — Almanya–Türkiye iş dünyası kesişiminde ~15 yıl (AHK geçmişi), Hamburg Invest ve WTSH Invest ve WTSH Türkiye temsilcisi. Eren Consulting, Türk işletme sahiplerinin Almanya'da şirket kurması şirket kurması ve devralması için sınır ötesi danışmanlık verir.

Almanya'da somut bir devralmayı değerlendiriyorsanız, gizli bir ön görüşme için:

[eren.consulting/#contact](https://www.eren.consulting/#contact)

Kaynaklar

- Fels, M.; Suprinovič, O.; Schlömer-Laufen, N.; Kay, R. (2021): Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2022 bis 2026, IfM Bonn, Daten und Fakten Nr. 27.
- Kay, R. (2021): Warum weniger Unternehmensnachfolgen anstehen als gemeinhin angenommen, IfM Bonn, Policy Brief 5/21.
- Metzger, G. (2023): Demografische Alterung setzt Unternehmen bei Nachfolgen doppelt unter Druck, KfW, Fokus Volkswirtschaft Nr. 435. Volkswirtschaft Nr. 435.
- Metzger, G. (2024): KfW-Gründungsmonitor 2024, KfW-Bankengruppe.
- Schwartz, M. (2024): Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2023, KfW, Fokus Volkswirtschaft Nr. 450.
- Finansman tutarları: IFB Hamburg (Hamburg-Kredit Gründung und Nachfolge) ve KfW (ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge, 077), 8 Nachfolge, 077), 8 Haziran 2026'da teyit edildi.