



Handreichung Unternehmensnachfolge

Nachfolge finden und Passung klären

Nachfolgesuche und Passung in der Unternehmensübergabe

Eine Unternehmensnachfolge ist nicht nur eine Frage von Zeitpunkt, Struktur und Kaufpreis. Darüber hinaus können – je nach Zielsetzung der Übergeberseite – auch Fragen der fachlichen, unternehmerischen und persönlichen Passung relevant sein. Erwartungen an Verantwortung, Zusammenarbeit und zukünftige Entwicklung prägen den weiteren Prozess häufig mit.

Wege der Nachfolgesuche



Für die Nachfolge kommen grundsätzlich familieninterne, unternehmensinterne und externe Lösungen in Betracht. Jede dieser Optionen bringt eigene Rahmenbedingungen mit sich.

Welche Option gewählt wird, ist weniger eine Frage des „richtigen Weges“ als der Passung zwischen Übergeber, Unternehmen und Nachfolge. Unterschiede in Erwartungen, Rollenverständnis und wirtschaftlichen Vorstellungen werden dabei oft erst im Verlauf des Prozesses sichtbar.

Unabhängig vom gewählten Weg kann die Suche mehr Zeit in Anspruch nehmen als zunächst erwartet. Deshalb kann es hilfreich sein, Alternativen mitzudenken und sich nicht ausschließlich auf eine einzige Lösung zu stützen.

Mögliche Kriterien der Passung zwischen Übergeber, Unternehmen und Nachfolge



Fachliche und unternehmerische Perspektive

Kann die potenzielle Nachfolge das Geschäftsmodell, die Marktposition und die zentralen Werttreiber des Unternehmens nachvollziehen? Auch Berufs- und Branchenkenntnis sowie die Bereitschaft, unternehmerische Verantwortung zu übernehmen, sind wichtige Passungsfragen.

Führung und Werte

Wie wird Führung verstanden, welche Rolle wird Kommunikation beigemessen? Ebenso können persönliche und unternehmerische Werte sowie Vorstellungen zur zukünftigen Entwicklung des Unternehmens für die Passung von Bedeutung sein.



IHK NRW – Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Zusammenarbeit

Früh angesprochen werden sollte auch, welche Rolle sich die Nachfolgesuche von den bisherigen Inhaberinnen und Inhabern in der Übergangsphase vorstellt. Steht eher ein schrittweiser Erfahrungstransfer im Vordergrund oder eine frühe Eigenständigkeit?

Wirtschaftliche Tragfähigkeit

Auch die wirtschaftliche Perspektive kann zur Passung gehören. Unterschiedliche Vorstellungen zu Kaufpreis, Investitionen, Entwicklungsschritten und Finanzierbarkeit werden in Gesprächen oft früh sichtbar und sollten entsprechend eingeordnet werden.

Eigene Prioritäten und Ziele



Vor der Auswahl einer konkreten Person ist es sinnvoll, die eigenen Prioritäten zu klären. Dabei kann es etwa um folgende Fragen gehen:

- Geht es primär um einen möglichst hohen Kaufpreis?
- Soll der Standort erhalten bleiben?
- Steht der Erhalt von Arbeitsplätzen im Vordergrund?
- Soll das Unternehmen in einer bestimmten inhaltlichen Ausrichtung weitergeführt werden?

Diese Einordnung hilft, die Auswahl bewusster zu treffen. Gleichzeitig ist es sinnvoll, diese Erwartungen im Gespräch mit potenziellen Nachfolgern offen anzusprechen. Unterschiede müssen nicht zwingend ein Ausschlusskriterium sein, sollten aber frühzeitig transparent werden.

Zeitperspektive und Plan B



Die Nachfolgesuche verläuft nicht immer geradlinig. Gespräche können sich zerschlagen, Finanzierungsfragen können neue Anforderungen aufwerfen und persönliche Vorstellungen können sich als nicht kompatibel erweisen. Gerade deshalb ist es hilfreich, ausreichend Zeit einzuplanen und bei Bedarf fachkundige Unterstützung einzubinden, etwa zur Strukturierung des Suchprozesses oder zur Begleitung von Gesprächen mit potenziellen Nachfolgenden.

Praxistipps



Praxistipp I: Anforderungen an die Nachfolge klären

Vor der Suche sollte klar sein, welche fachlichen, unternehmerischen und persönlichen Kriterien entscheidend sind.

Praxistipp III: Wirtschaftliche Erwartungen früh einordnen

Unterschiedliche Vorstellungen zu Kaufpreis, Investitionen oder Entwicklung sollten frühzeitig angesprochen werden.

Praxistipp II: Gespräche als Prozess verstehen

Passung zeigt sich oft erst im Austausch. Mehrere Gespräche und Perspektiven können helfen, ein realistisches Bild zu gewinnen.

Praxistipp IV: Alternativen im Blick behalten

Nicht jede Nachfolgelösung entwickelt sich wie geplant. Ein paralleler Blick auf weitere Optionen kann den Prozess stabilisieren.

Weitere Informationen finden Sie unter www.nachfolge.nrw

Hinweis: Diese Informationen wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt und dienen der allgemeinen Orientierung. Sie ersetzen keine individuelle rechtliche, steuerliche oder betriebswirtschaftliche Beratung und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit.



Impressum

Herausgeber:

IHK NRW - Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen e. V.
Berliner Allee 12
40212 Düsseldorf

Stand: Mai 2026

☎ 0211 36702-0
🌐 ihk-nrw.de



IHK NRW - Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen

Alle Rechte vorbehalten. Jede Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Zugänglichmachung – auch auszugsweise – bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Herausgebers. Downloads und Kopien sind nur für den privaten, nicht kommerziellen Gebrauch gestattet.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages