Der zweite Frühling des Unternehmens – Chancen durch externe Käufer

„Nur eine familieninterne Nachfolge ist eine richtige Nachfolge“ – dieser Satz begegnet uns in Gesprächen mit Unternehmern immer wieder. Verständlich, denn das eigene Lebenswerk in fremde Hände zu geben, fühlt sich zunächst nach Verzicht an. Dabei zeigt die Praxis oft ein anderes Bild.

Wolfgang A. Bürger Oktober 2026 Lesezeit ca. 3 Min. Beitrag 3.1-06



Warum externe Käufer oft unterschätzt werden

Viele Inhaber verbinden den Verkauf an einen externen Käufer unbewusst mit dem Ende von etwas Vertrautem. Tatsächlich beginnt für das Unternehmen damit häufig ein neues, eigenständiges Kapitel – mit frischem Kapital, neuen Impulsen und Zugang zu Ressourcen, die aus eigener Kraft oft nicht zu stemmen wären.

Was ein externer Käufer mitbringt

- Kapital für Investitionen, die lange aufgeschoben wurden
- Zugang zu neuen Märkten, Netzwerken und Vertriebskanälen
- Professionalisierung von Strukturen, Prozessen und Digitalisierung
- Neue Entwicklungsperspektiven für langjährige Mitarbeiter
- Frischen Blick auf eingefahrene Routinen – ohne Betriebsblindheit

Die Rolle des Verkäufers in der Übergabe

Ein guter externer Käufer übernimmt nicht nur Zahlen und Anlagevermögen, sondern auch Kultur, Geschichte und Werte eines Unternehmens. Genau deshalb lohnt es sich, potenzielle Käufer nicht nur am Kaufpreis zu messen, sondern auch daran, wie sie über die Zukunft des Unternehmens, seiner Mitarbeiter und seines Namens denken. Häufig kann der bisherige Inhaber für eine Übergangszeit aktiv mitwirken – als Berater, Beirat oder Impulsgeber – und so den Übergang begleiten, ohne selbst operativ verantwortlich zu bleiben.

Ein Beispiel aus der Praxis

Ein produzierendes Unternehmen aus der Region wurde vor einigen Jahren von einem strategischen Käufer übernommen, nachdem sich innerhalb der Familie keine Nachfolge abzeichnete. Statt Stellenabbau folgte Investition: neue Maschinen, ein zweiter Standort, eine deutlich ausgebaute Vertriebsmannschaft. Der bisherige Inhaber begleitete den Übergang zwei Jahre als Beirat und konnte miterleben, wie „sein" Unternehmen unter neuer Flagge weiterwuchs – ein Ausgang, den er sich zu Beginn des Prozesses selbst kaum vorzustellen vermochte.

Woran sich der passende externe Käufer erkennen lässt

Nicht jeder externe Käufer passt gleich gut zu einem Unternehmen. Hilfreich ist ein bewusster Blick auf mehrere Kriterien: Verfügt der Käufer über einschlägige Branchenerfahrung? Wie geht er in vergleichbaren Übernahmen bisher mit bestehenden Teams um? Welche langfristige Strategie verfolgt er für den Standort? Wer sich die Zeit nimmt, frühere Übernahmen des Interessenten zu recherchieren und mit anderen übernommenen Unternehmern zu sprechen, gewinnt ein deutlich klareres Bild, als es der erste Eindruck allein liefern kann.

Die ersten hundert Tage entscheiden mit

Der Erfolg eines zweiten Frühlings entscheidet sich häufig nicht am Tag der Unterschrift, sondern in den ersten Monaten danach. Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten beobachten genau, wie der neue Eigentümer kommuniziert, welche Zusagen eingehalten werden und wie viel Kontinuität tatsächlich spürbar bleibt. Ein durchdachter Kommunikationsplan für diese Phase – wer wird wann worüber informiert – ist daher mindestens so wichtig wie die vertraglichen Regelungen selbst.

Fazit

Ein externer Käufer ist kein Kompromiss, sondern kann für ein Unternehmen tatsächlich einen zweiten Frühling bedeuten: neue Energie für ein bereits erfolgreiches Lebenswerk – bei gleichzeitiger Wahrung dessen, was das Unternehmen im Kern ausmacht.

MEIN PRAXIS-TIPP

Bewerten Sie Kaufinteressenten nicht nur nach dem Angebotspreis. Fragen Sie gezielt nach der Zukunftsvision für Ihr Unternehmen, dem Umgang mit dem bestehenden Team und der geplanten Rolle für Sie selbst in der Übergangszeit. So erkennen Sie frühzeitig, welcher Käufer Ihrem Lebenswerk wirklich einen zweiten Frühling ermöglicht.

Herzlichst, Ihr Wolfgang Bürger

BEGRIFFE IM NACHFOLGE abc

Strategischer Käufer · Management-Buy-in · Post-Merger-Integration

Erklärt auf nachfolgetalk.de/nachfolgeabc

EINORDNUNG

NachfolgeCheck 3.1 · Externer Verkauf

Nachfolgestrategie & Optionen

Wolfgang A. Bürger
Nachfolgeberater · Gastgeber des NachfolgeTalk
buerger@kern-unternehmensnachfolge.com · www.nachfolgetalk.de

Stand: Oktober 2026. Dieser Beitrag gibt einen allgemeinen Überblick und ersetzt keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung. Weitergabe in unveränderter Form ausdrücklich erwünscht.