Nachfolge in Krisenzeiten – Wenn Unsicherheit auf Verantwortung trifft

Kennen Sie das? Sie wachen morgens auf und noch bevor der eigentliche Arbeitstag beginnt, kreisen die Gedanken bereits um:

Wolfgang A. Bürger Juni 2026 Lesezeit ca. 4 Min. Beitrag 8.5-01



- steigende Kosten, zurückhaltende Kunden, unsichere Märkte,
- Fachkräftemangel,
- Finanzierungsgespräche oder die nächste politische beziehungsweise wirtschaftliche Entwicklung?

Haben Sie manchmal das Gefühl, dass Unternehmertum heute deutlich anstrengender geworden ist als noch vor einigen Jahren?

Fragen Sie sich gelegentlich:

- Wie lange kann dieses hohe Tempo noch funktionieren?
- Wie viel Unsicherheit kann ein Unternehmen dauerhaft tragen?
- Wie abhängig ist mein Unternehmen eigentlich noch von mir persönlich?
- Was passiert, wenn ich selbst einmal ausfalle?
- Und wann ist eigentlich der richtige Zeitpunkt, sich ernsthaft mit der eigenen Nachfolge zu beschäftigen?

Vielleicht kennen Sie auch folgende Gedanken:

- „Gerade jetzt kann ich doch nicht loslassen."
- „Ich muss erst noch stabilisieren."
- „Sobald wieder mehr Ruhe eingekehrt ist, kümmere ich mich um die Übergabe."
- **Oder:** „Wer übernimmt denn freiwillig in solchen Zeiten ein Unternehmen?"

Wenn Sie bei einigen dieser Fragen innerlich genickt haben, sind Sie keineswegs allein.

Denn gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten erleben wir bei vielen Unternehmern eine besondere Situation: Die operative Belastung steigt – und gleichzeitig wächst die Erkenntnis, dass Themen wie Nachfolge, Zukunftssicherung und persönliche Entlastung nicht unbegrenzt aufgeschoben werden können.

Dabei zeigt die Praxis etwas Interessantes:
Nicht jede Krise verhindert eine erfolgreiche Nachfolge. Oft verändert sie lediglich die Perspektive darauf.

Die Krise als Verstärker

Krisenzeiten wirken häufig wie ein Brennglas. Themen, die zuvor bereits vorhanden waren, werden sichtbarer und intensiver:

- fehlende Strukturen, hohe Unternehmerabhängigkeit, unklare Verantwortlichkeiten,
- Investitionsstaus oder strategische Unsicherheiten.

Gleichzeitig steigt häufig die persönliche Belastung der Unternehmer deutlich an. Viele Familienunternehmer tragen in Krisenzeiten nicht nur wirtschaftliche Verantwortung, sondern fühlen sich gleichzeitig verantwortlich für:

- Mitarbeiter,
- Familien,
- Standorte und oft ganze Generationen von aufgebautem Vertrauen.

Gerade deshalb fällt die Entscheidung zur Übergabe in schwierigen Zeiten emotional häufig besonders schwer.

„Verkaufe ich aus Schwäche – oder handle ich verantwortungsvoll?"

Diese Frage begegnet uns in Gesprächen immer wieder. Der Irrglaube vom „perfekten Verkaufszeitpunkt".

Viele Unternehmer warten auf den „idealen Moment" für eine Nachfolge:

- wenn die Märkte stabiler sind, wenn die Zinsen sinken, wenn die Ergebnisse wieder besser werden, wenn mehr Ruhe eingekehrt ist.

Der perfekte Zeitpunkt

Den vollkommen perfekten Zeitpunkt gibt es in der Praxis selten.

Denn auch gute Marktphasen bringen neue Unsicherheiten:

- steigende Bewertungen erzeugen Erwartungsdruck,
- Wachstum bindet Liquidität,
- Veränderungen im Markt erhöhen Investitionsbedarf.

Die eigentliche Frage lautet daher häufig nicht:

- „Ist die Welt gerade perfekt?“

Sondern vielmehr:

- „Ist das Unternehmen langfristig zukunftsfähig aufgestellt?“

Käufer denken langfristiger als viele Verkäufer vermuten

Interessanterweise erleben wir in Krisenzeiten häufig, dass gute Unternehmen weiterhin sehr gefragt bleiben. Denn professionelle Kaufinteressenten bewerten nicht nur die aktuelle Situation, sondern insbesondere:

- Marktposition,
- Kundenstruktur,
- Zukunftsfähigkeit,
- Managementqualität,
- Innovationskraft und Entwicklungspotenziale.

Gerade mittelständische Unternehmen mit klarer Positionierung und stabilen Strukturen bleiben auch in schwierigeren Marktphasen attraktiv.

Dabei verändert sich allerdings oft die Art der Gespräche:

- Käufer hinterfragen stärker,
- Risiken werden intensiver analysiert,
- Planungen müssen belastbarer sein,
- Finanzierungspartner prüfen genauer.

Die Anforderungen steigen – aber gute Unternehmen finden weiterhin gute Lösungen.

Nachfolge bedeutet Zukunftsgestaltung

Besonders in Krisenzeiten wird deutlich: Eine Unternehmensnachfolge ist nicht nur ein „Ausstieg“. Sie kann vielmehr eine aktive Zukunftsentscheidung sein.

Denn manchmal entstehen gerade durch neue Eigentümer oder neue Strukturen wichtige Chancen:

- frisches Kapital, neue Managementkompetenz, strategische Weiterentwicklung,
- Digitalisierung,
- Internationalisierung oder Entlastung des Unternehmers.

Dabei geht es nicht darum, Probleme „wegzuverkaufen“. Vielmehr geht es darum, frühzeitig realistisch auf die eigene Situation zu schauen und verantwortungsvoll Zukunft zu gestalten.

Die emotionale Belastung wird oft unterschätzt

Was viele Unternehmer in Krisenzeiten zusätzlich belastet: Die persönliche Identifikation mit dem Unternehmen wird häufig noch stärker.

Sinkende Ergebnisse oder schwierige Entscheidungen werden schnell als persönliches Scheitern empfunden. Gleichzeitig entsteht oftmals das Gefühl: „Ich darf gerade jetzt nicht loslassen.“

Doch genau hier liegt häufig ein wichtiger Perspektivwechsel: Verantwortung bedeutet nicht zwangsläufig, alles alleine tragen zu müssen.

Manchmal besteht verantwortungsvolles Unternehmertum gerade darin,

- neue Wege zuzulassen, externe Unterstützung anzunehmen oder bewusst den Übergang einzuleiten, bevor die eigene Belastung zu groß wird.

Fazit

Nachfolge in Krisenzeiten ist zweifellos anspruchsvoller. Prozesse dauern häufig länger, Anforderungen steigen und Unsicherheiten nehmen zu. Doch gleichzeitig entstehen gerade in solchen Phasen oft besonders klare und ehrliche Entscheidungen.

Unternehmer, die sich frühzeitig mit der Zukunft ihres Unternehmens beschäftigen, schaffen Handlungsspielräume – unabhängig davon, wie das wirtschaftliche Umfeld gerade aussieht.

Denn erfolgreiche Nachfolge bedeutet nicht, auf perfekte Bedingungen zu warten. Sondern die Zukunft aktiv zu gestalten.

MEIN PRAXIS-TIPP

Warten Sie nicht auf den „perfekten Zeitpunkt“. Beginnen Sie frühzeitig damit, Ihr Unternehmen nachfolgefähig aufzustellen – unabhängig von der aktuellen Marktlage. Gute Strukturen, belastbare Zahlen, klare Verantwortlichkeiten und eine realistische Zukunftsstrategie schaffen Vertrauen – bei Käufern, Mitarbeitern und Finanzierungspartnern gleichermaßen. Und vor allem: Sie schaffen sich selbst wieder mehr Handlungsspielraum.

Herzlichst, Ihr Wolfgang Bürger

BEGRIFFE IM NACHFOLGE abc

Unternehmensbewertung · Owner Dependency · Prozessplan · X-Faktor Emotion

Erklärt auf nachfolgetalk.de/nachfolgeabc

EINORDNUNG

NachfolgeCheck 8.5 · Übergreifend

Risiken, Resilienz & Zukunftsfähigkeit

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

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