

Gründen durch Nachfolge

Der Weg in die Selbstständigkeit durch die Unternehmensnachfolge

Gründungsfabrik Mönchengladbach
08. Juli 2025



Über mich – Tim Richter



Ausbildung:

- Ausbildung zum Industriekaufmann
- Studium an der Fontys internationale Hogeschool Economie (Venlo, NL) & HS Niederrhein (Mönchengladbach)

Berufserfahrung:

- 2019 Gründung Unternehmensberatung
 - Redner
 - Autor von Fachartikeln sowie Fachbuchbeiträgen
 - Mitglied der „Kommission für Unternehmensnachfolge“ auf Bundesebene des BVMW
- 9 Jahre Geschäftsführer der Geschäftsführer in der Elektronik-Industrie in D & PL
- 5 Jahre Aufsichtsrat in der Elektronik-Industrie
- 6 Jahre in Management Beratung und verschiedenen Konzernen im Bereich Marketing & Vertrieb
- Gründer eines Start-ups im Studium

Beratungsleistungen – Warum ich?

Beratungsleistungen



Unternehmensnachfolge
& Generationswechsel



Kulturwandel &
Change-Management



Strategieentwicklung &
-implementierung



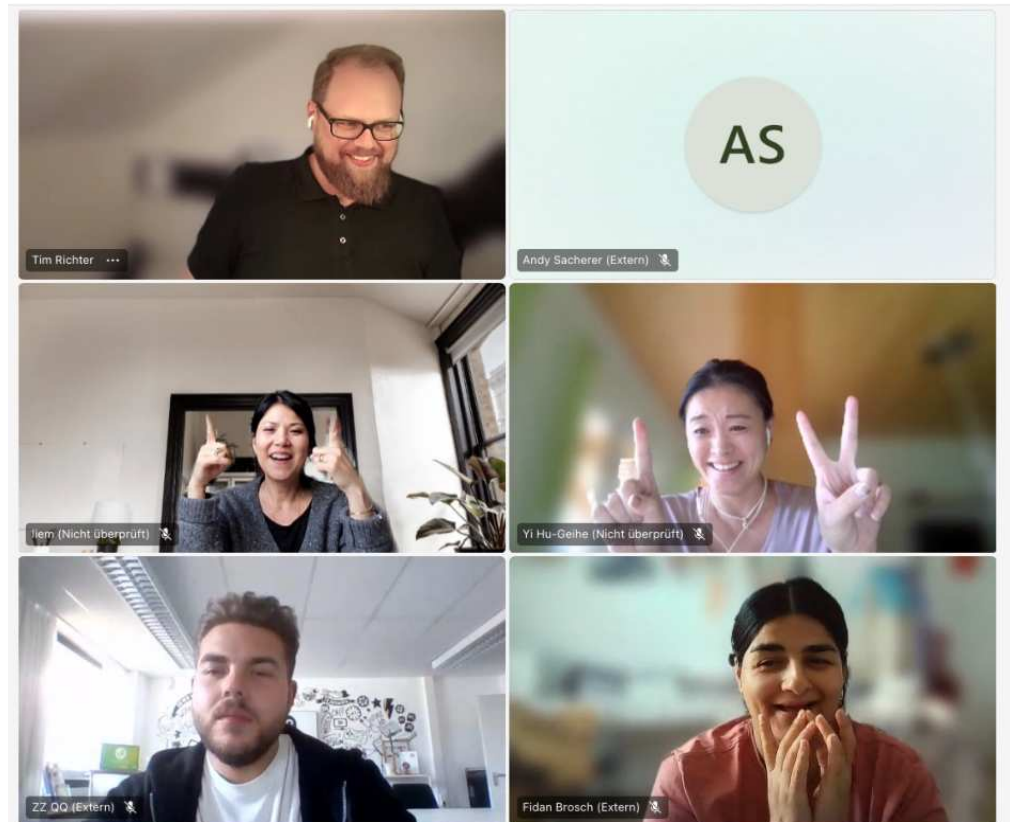
Führung und Talent
Management

- Spezialist für Unternehmensnachfolge & Generationswechsel (Beratung & Coaching).
- Fokus auf mittelständischen Familienunternehmen.
- Strukturierter Prozess mit dem Sieben-Phasen-Modell der Unternehmensnachfolge[©]
- Schwerpunkt auf den zwischenmenschlichen Aspekten in der Unternehmensnachfolge.
- Selbst eine Unternehmensnachfolge aus Sicht des Nachfolgers & Übergebers erlebt.
- Langjährige Erfahrung im Bereich der Nachfolge.

Interaktive Umfrage

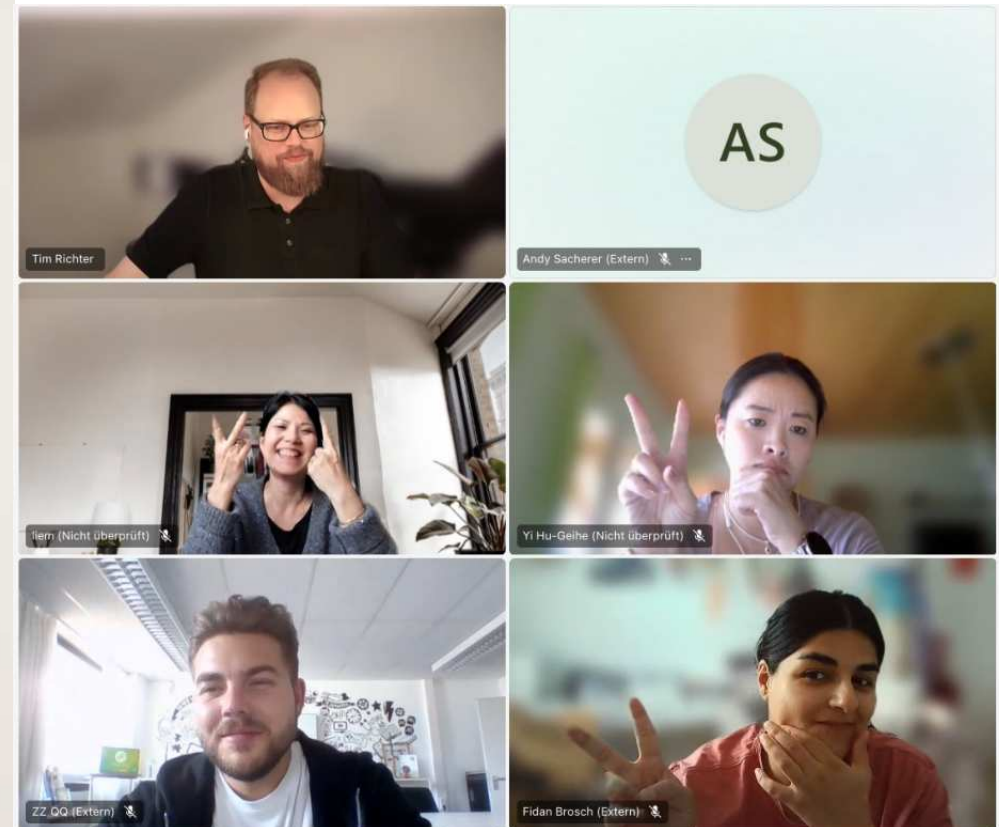
Erste Selbsteinschätzung:

**Bin ich eher Gründer:in
oder Nachfolger:in?**



Interaktive Umfrage

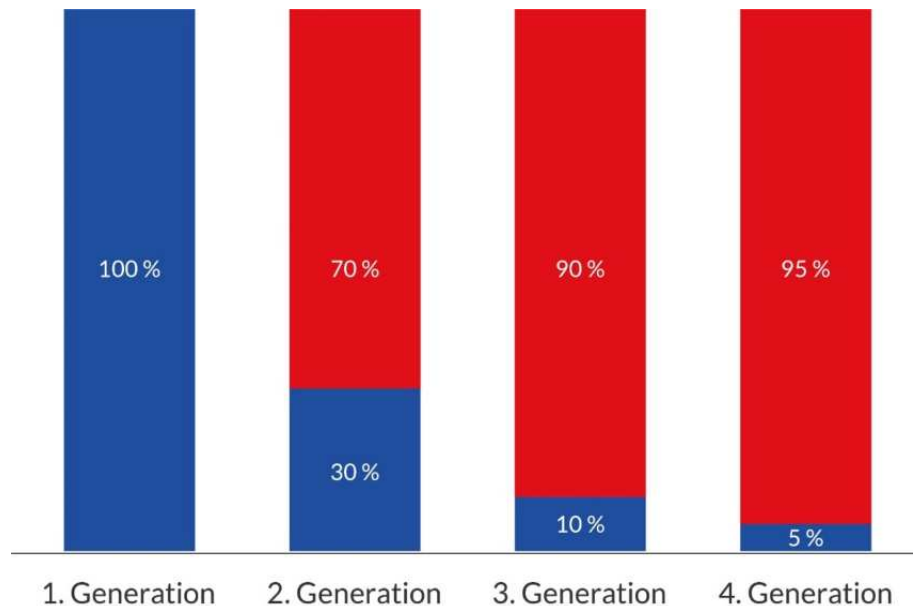
Gründen oder Nachfolge – Welcher Weg hat die höheren Erfolgschancen?



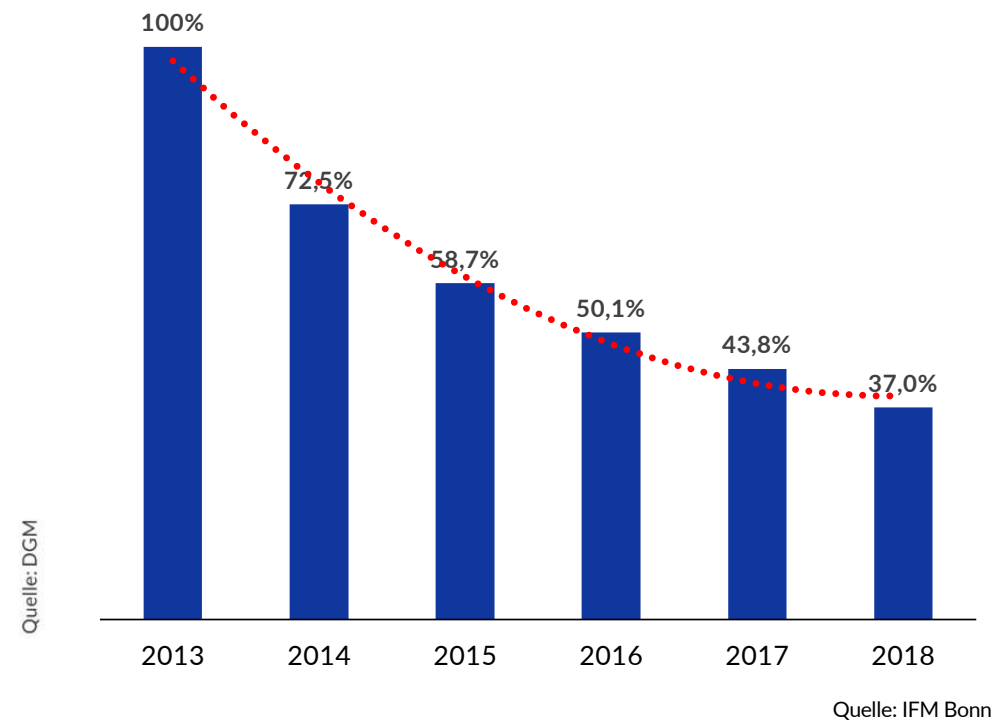
Gründung vs. Nachfolge – Die Erfolgsquote

Welche Form ist erfolgversprechender?

**Überlebensquote von Unternehmen
nach einem Generationswechsel**



Überlebensquote Start-Up's



Zahlen, Daten und Fakten

Unternehmensnachfolge – Eine Existenzfrage des Mittelstands?! Eine große Chance für Gründer!

~ 3,3 Mio.

Familienunternehmen in Deutschland.

~ 190.000

Unternehmen stehen zwischen
2022 und 2026 vor der Nachfolge-Frage.

Überblick: Nachfolgewünsche und Stilllegungspläne im Mittelstand in den Jahren 2024 und 2025



Anmerkungen: Die zur Gesamtzahl von 215.000 geplanten Nachfolgen fehlenden Unternehmen befinden sich derzeit in der Phase der Informationsbeschaffung oder auf der Suche nach einem Nachfolgenden (insgesamt 54.000 Unternehmen).

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2024.

KfW Research
Fokus Volkswirtschaft

KfW

>>> Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2024:
Jedes vierte Unternehmen denkt über Geschäftsaufgabe nach – Alter ist Hauptgrund

Nr. 481, 10. Januar 2025

MITTELSTAND

Rund 465.000 Unternehmen vor dem Aus: Der große Nachfolgermangel

Viele Mittelständler sehen sich bis 2025 zur Aufgabe gezwungen. Perspektivisch kommt auf jede erfolgreiche Geschäftsübernahme eine aus dem Markt ausscheidende Firma. Mehr... Von Frank Specht

13.07.2022



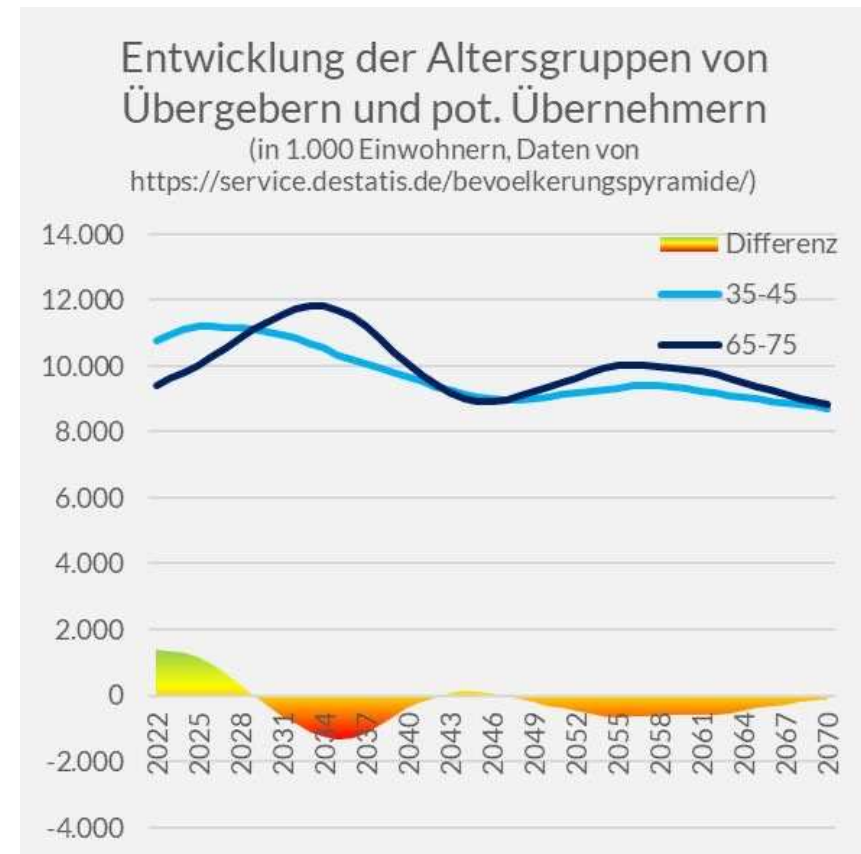
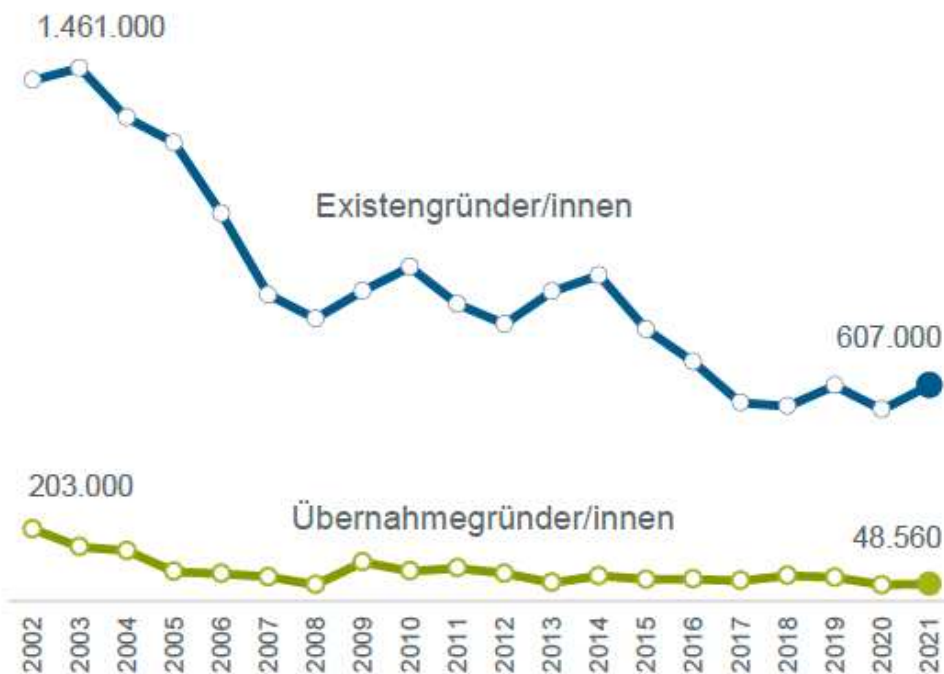
Nachfolgesuche schon vor der Krise immer schwieriger

Auf Grundlage ihrer Gespräche und Beratungen, die sie vor Ort sowohl mit Unternehmern als auch mit Übernahmeinteressierten führen, ziehen die 79 IHKs bereits seit 2007 im DIHK-Nachfolgereport jährlich Bilanz. Dabei zeigen ihre Erfahrungen, dass die Suche nach Nachfolgerinnen und Nachfolgern bereits seit einigen Jahren immer schwieriger wird.

Zahlen, Daten und Fakten

Die Anzahl Nachfolgewilliger sinkt– die Regelung der Nachfolge wird zur Existenzfrage für KMU.

Anzahl der Existenzgründer (insgesamt und Übernahmegründer)



Quelle: https://www.lin.kadin.com/posts/holger-wassermann-804b33a4_kmu-mittelstand-nachfolge-activity-7058795019180093440-zb01utm_source=share&utm_medium=member_desktop_&KFW-Gründungsmonitor_2003-2022

Gründung: Vorteile & Hürden

Vorteile Gründung

Start-Ups liegen im Trend

Selbstverwirklichung

Mit der Aufgabe wachsen

Zunächst geringerer Kapitalbedarf

Anpassungsfähig / Freiheiten in der Organisation

Innovativ / Dynamisch / Aufbruchsstimmung

...

Hürden Gründung

Selbst & ständig / verlieren im Tagesgeschäft

Fehlende Etablierung am Markt

Limitierter Zugang zu Kunden und Lieferanten

Hohes Risiko zu scheitern

Gewinnung von Mitarbeitern

Langer Atem notwendig

...

Nachfolge: Vorteile & Hürden

Vorteile Unternehmensnachfolge

Erfolgreiches und etabliertes Geschäftsmodell

Stabile Organisation / eingespielte Abläufe

Förderungsprogramme vorhanden

Ressourcen und Bilanz vorhanden

Marktzugang zu Kunden und Lieferanten

Mitarbeiter vorhanden

...

Hürden Unternehmensnachfolge

Höherer Kaufpreis / Kapitalbedarf

Familiäre Verpflichtung

Anfangs weniger Selbstverwirklichung

Örtliche Bindung

Starre Abläufe

Verantwortung gegenüber Mitarbeitern

...

Was ist für mich der richtige Weg?

Die Kernfrage lautet: Bin ich ein Unternehmertyp?



Fragebogen: Sind Sie ein „Unternehmertyp“?

Bitte füllen Sie den Fragebogen für sich alleine aus.



The laptop screen shows the questionnaire titled "Sind Sie ein „Unternehmertyp“?". It includes the Tim Richter logo and a list of questions with checkboxes for "Eher ja" and "Eher nein".

Sind Sie ein „Unternehmertyp“?

Die folgenden Fragen helfen Ihnen dabei festzustellen, ob Sie ein „Unternehmer-typ“ sind oder nicht.

Antriebsstärke	Eher ja <input type="checkbox"/> Eher nein <input type="checkbox"/>	Kreativität	Eher ja <input type="checkbox"/> Eher nein <input type="checkbox"/>
Sind Sie begeisterungsfähig?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Fällt es Ihnen leicht, neue Ideen zu entwickeln?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Sind Sie entscheidungsfreudig?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Denken Sie: Es gibt für jedes Problem eine Lösung?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Nehmen Sie Herausforderungen gern an?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Finden Sie Routine auf Dauer langweilig?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Sind Sie hartnäckig, wenn es um Ihre Sache geht?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Unabhängigkeit		Kontakt	
Sind Sie jemand, der gern die Initiative ergreift?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Fällt es Ihnen leicht, mit fremden Menschen ins Gespräch zu kommen?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>



Link: <https://richter-unternehmensberatung.de/quiz-unternehmertyp/>

Auswertung: Sind Sie ein „Unternehmertyp?“

Auswertung:

Für ein „eher ja“ gibt es 1 Punkt, für ein „eher nein“ 0 Punkte. Je öfter Sie mit „Ja“ antworten, desto eher erfüllen Sie die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Existenzgründung.

0 bis 10 Punkte

Sie sind wahrscheinlich nicht die geborene Unternehmerin oder der geborene Unternehmer. Wahrscheinlich sind Sie als Angestellte:r zufriedener.

11 bis 20 Punkte

Das Ergebnis fällt für Sie nicht eindeutig aus. Die geborene Unternehmerin oder der geborene Unternehmer sind Sie wahrscheinlich nicht. Aber Sie zeigen eine ganze Reihe von Eigenschaften, die eine:n Unternehmer:in kennzeichnen.

21 bis 25 Punkte

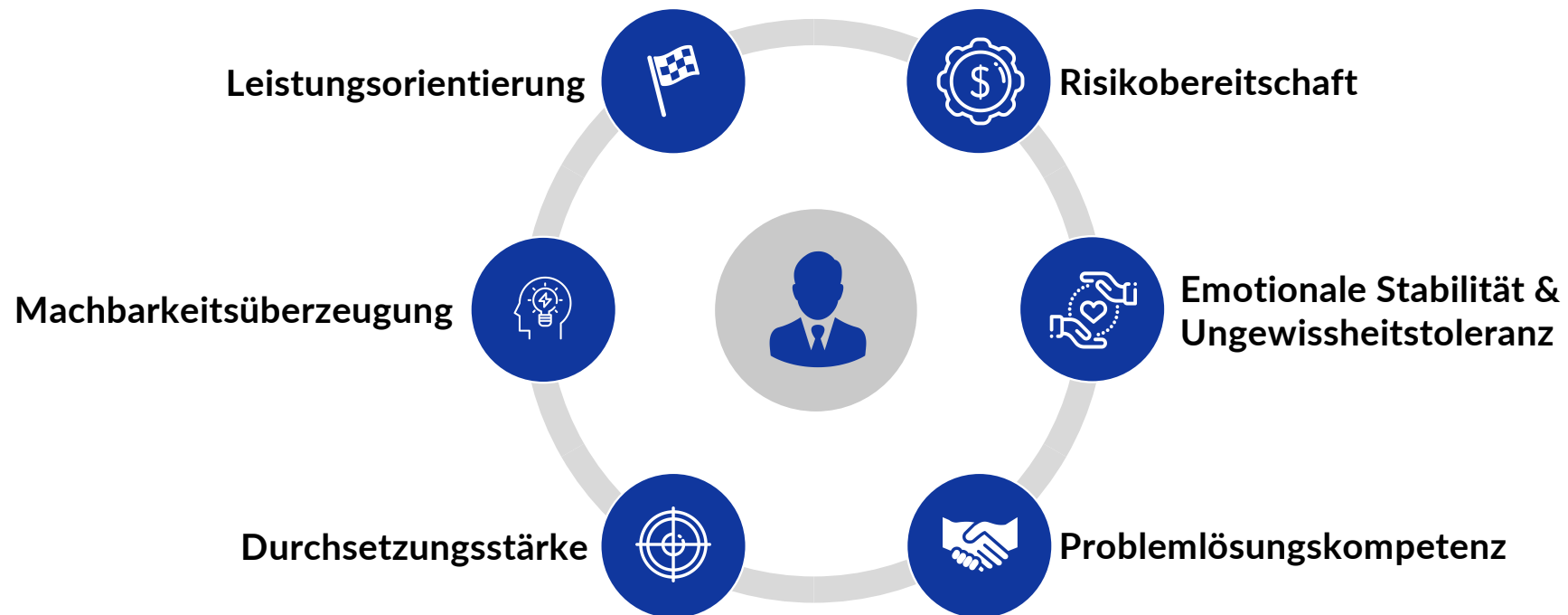
Gratuliere: Sie scheinen viel von einer Unternehmerperson zu haben. Wenn Sie mit dem Gedanken spielen, sich tatsächlich selbständig zu machen, sollten Sie sich gut über den Weg dorthin informieren.

Anmerkung zu dem Ergebnis:

Dieser kurze Fragenkatalog kann nur ein erstes Indiz sein und ist keine abschließende Antwort auf die unternehmerische Eignung. Die Ergebnisse geben jedoch erste Anhaltspunkte und sollen vielmehr zum Nachdenken und Reflektieren einladen.

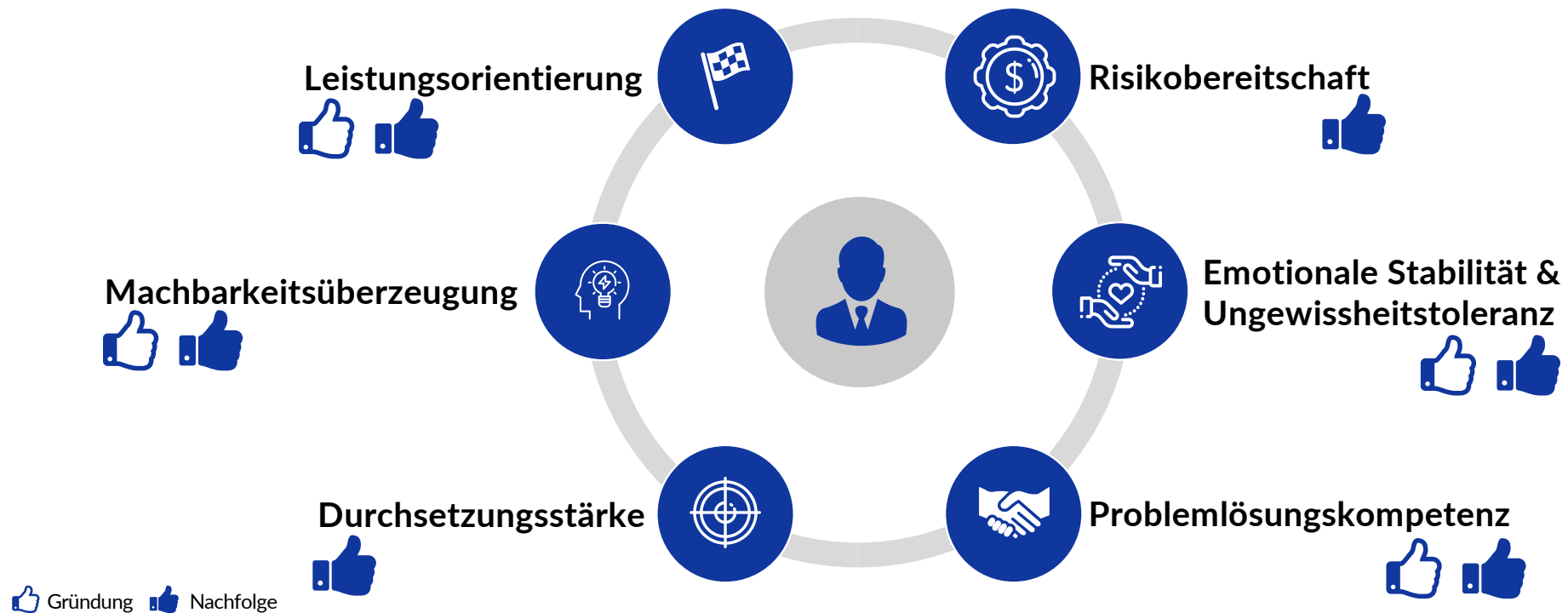
Was zeichnet einen Unternehmertyp aus?

Unternehmer:innen zeichnen u.a. die folgende sechs Eigenschaften aus.



Was zeichnet einen Unternehmertyp aus?

Gründung und Nachfolge erfordern eine etwas unterschiedliche Ausprägung dieser Eigenschaften (Tendenz Aussage).



Ich bin ein Unternehmertyp!

Zweite Kernfrage: Bin ich eher Gründer:in oder Nachfolger:in?



Besonderheiten Gründung

Was muss ich als Gründer:in typischer Weise mitbringen?



- Innovative Produkt- / Geschäftsidee
- Strategische Kenntnisse zur Ideenentwicklung / -weiterentwicklung
- Ausgeprägte Kontaktfreude (Networking / Suche nach Investoren und ersten Kunden)
- Rückhalt im Privatleben
- ...

Besonderheiten Nachfolge

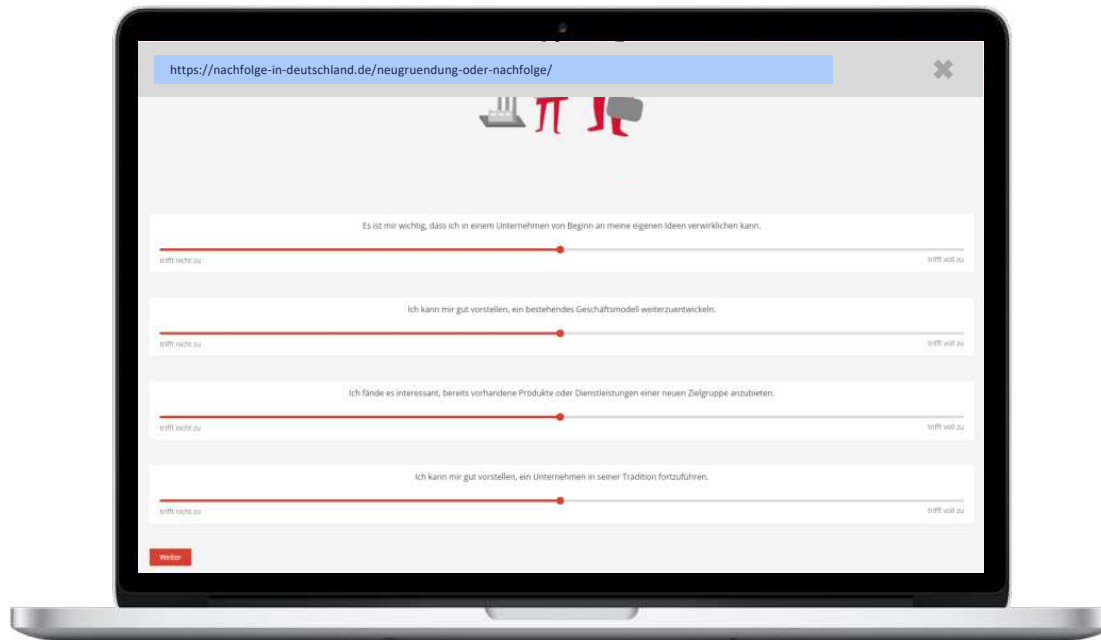
Was muss ich als Nachfolger:in typischer Weise mitbringen?

- Unternehmerisches Know-how
- Management- & Führungserfahrung
- Rückhalt im Privatleben
- Kommunikationsfähigkeit & Empathie
(insbesondere gegenüber Mitarbeitern und „Senior“)
- Kontaktfreude (Ausbau und Pflege von Kunden- / Lieferantenstamm)
- Eigenkapital
- ...



Bin ich eher Gründer:in oder Nachfolger:in?

Ein kurzer Test für eine erste Tendenz von Nachfolge-in-Deutschland.de.



Link: <https://nachfolge-in-deutschland.de/neugruendung-oder-nachfolge/>

Wie finde ich den „richtigen“ Weg für mich?



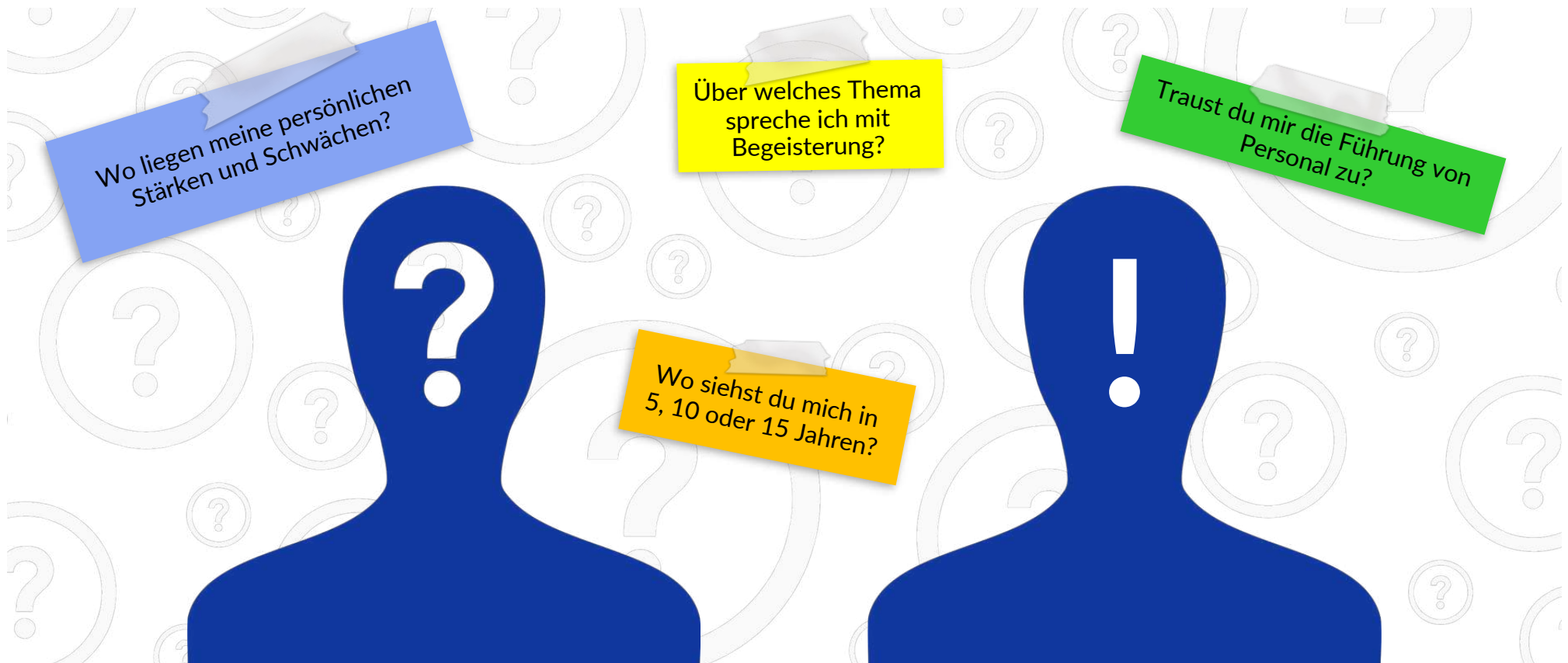
Wie finde ich den „richtigen“ Weg für mich?

Persönliche Reflektion & Stärken- und Schwächenanalyse (eine Auswahl).



Wie finde ich den „richtigen“ Weg für mich?

Feedback von Familie, Freunden und Kollegen (eine Auswahl).



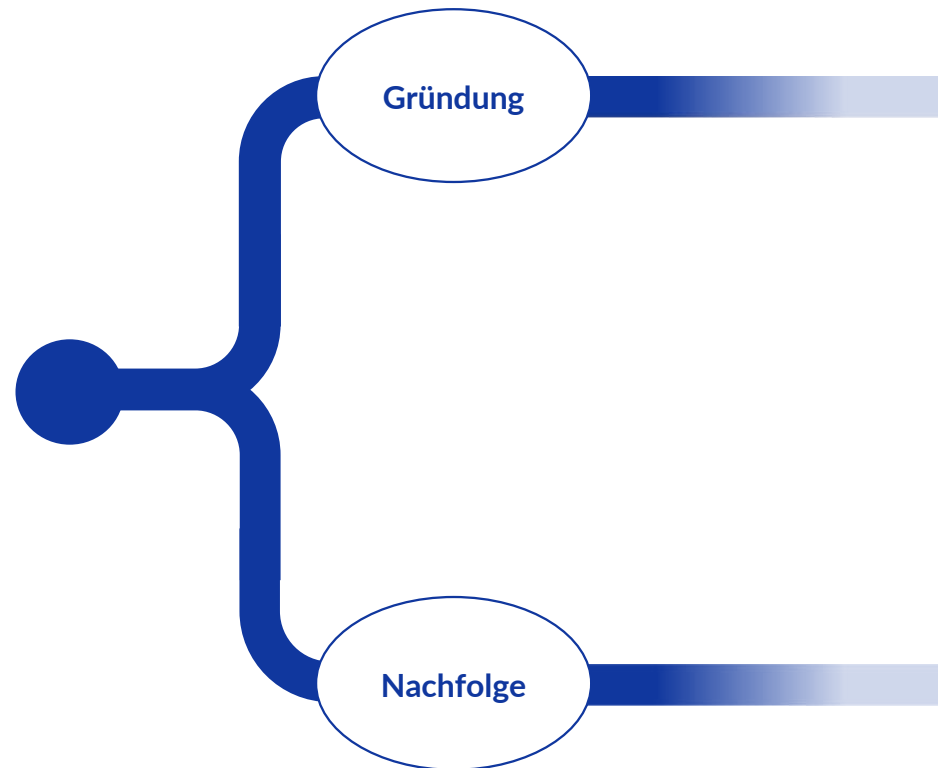
Wichtiger Hinweis bei Gründung

Die Opportunitätskosten: Kann die Geschäfts- / Produktidee mit einem bestehenden Unternehmen schneller verwirklicht werden?



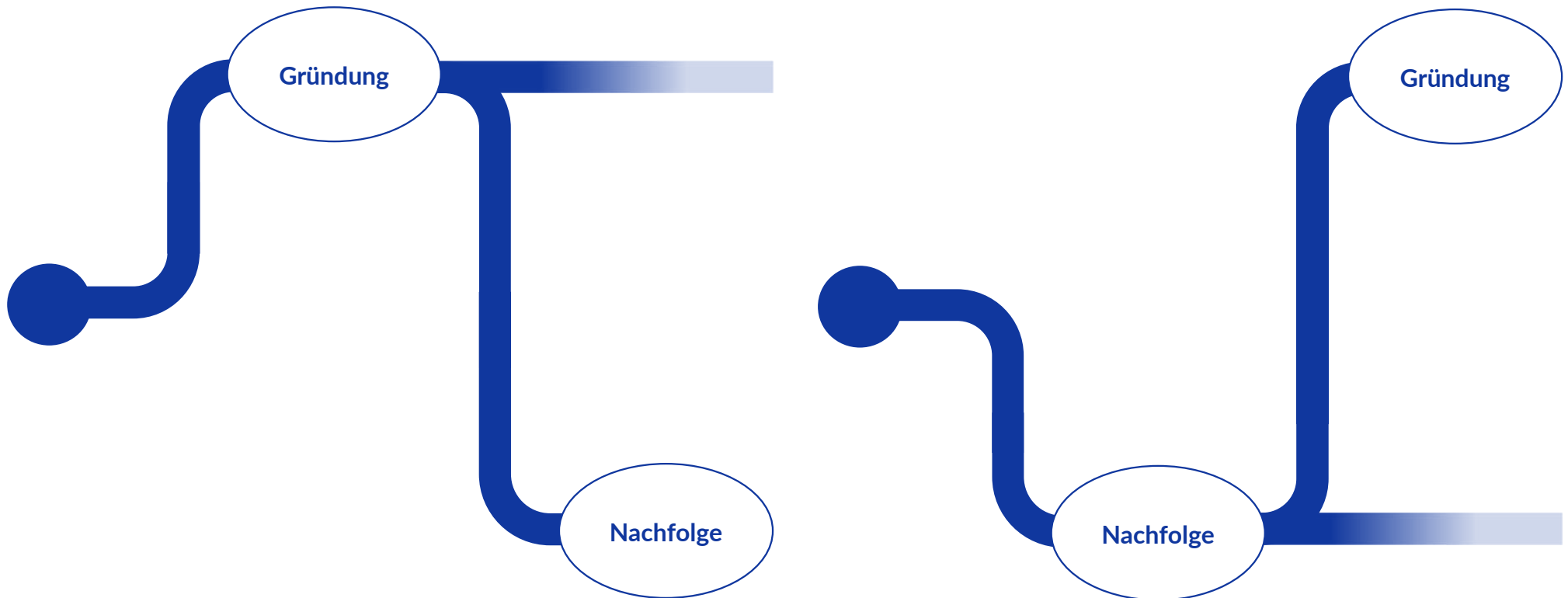
Gründung vs. Nachfolge

Die klassische Betrachtungsweise.



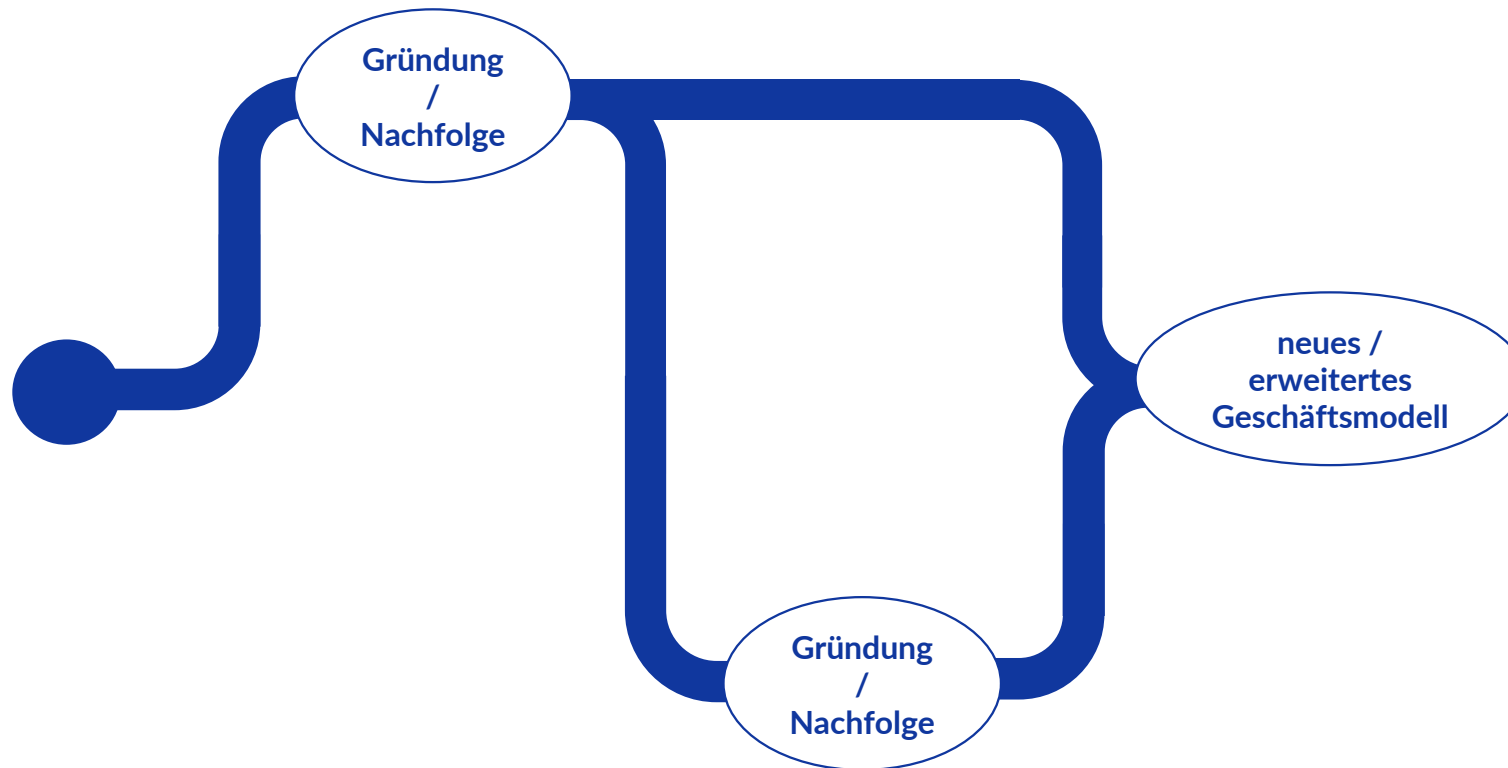
Gründung vs. Nachfolge

Alternative Betrachtungsweisen.



Gründung vs. Nachfolge

Die Kombination als Grundlage eines neuen / erweiterten Geschäftsmodells.



Warum Einzelhandel? – Markt & Relevanz

Für Gründer ist Einzelhandels-Nachfolge ein unterschätztes Spielfeld mit hohem Impact auf Innenstädte und Versorgung.

215.000

Unternehmen wollen bis
Ende 2025 übergeben.

231.000

ziehen im selben Zeitraum eine **Stilllegung**
in Betracht – mangels Nachfolger

~ 70 %

aller IHK-Nachfolgeberatungen entfielen
auf Handel / Gastronomie / Dienstl. – **der Handel ist Hot-Spot Nr. 1**



Besondere Erfolgsfaktoren & Stolpersteine

Bei der Nachfolge im Einzelhandel.

Erfolgsfaktoren

Sofortiger Zugang zu Laufkundschaft & Standort

Etablierte Lieferanten- und Markenbeziehungen

Potenzial, Umsätze zu steigern (Digitalisierung)

Bestehende Stammkundschaft

...

Stolpersteine

Warenlager → Kapitalbindung, Bewertung klären

Miet-/Pachtverträge & Standortbindung

Digitalisierungsrückstand vs. Online-Konkurrenz

Personal & Öffnungszeiten

Bindung der Stammkundschaft an den Alt-Inhaber

...

Quick-Start-Leitfaden

Für potenzielle Nachfolger:innen im Einzelhandel.

Due-Diligence-Checkliste

Frequenzkennzahlen, Lagerumschlag,
Sortimentsanalyse, Mietvertrag,
Leerstandsrate im Quartier

Planung und Prognose

Fortschreiben der aktuellen
Geschäftszahlen in die Zukunft, Prognose
Auswirkungen von Maßnahmen

1

2

3

4

5

Screening & Matching

Plattformen: nexxt-change, IHK-
Nachfolgebörsen, HDE-Netzwerke

Begleitpartner

Steuerberater (Bewertung), Nachfolge-
berater, Fachverband
(Sortimentstrends), City-Management
(Förderprogramme Innenstadt)

Finanzierung & Förderung

ERP-Gründerkredit – Universell / KMU-Nachfolge,
NRW.BANK.Nachfolgekredit, Programm Digital
Jetzt für E-Commerce-Investitionen

Erste Quick Wins

In den ersten 90 Tagen mit wenigen, gezielten Maßnahmen schnell sichtbare Ergebnisse erzielen – für mehr Reichweite, Umsatz und Effizienz.



Best Practice

Gründung & Nachfolge im Spielzeug-Einzelhandel.

- Gründung 2018 auf 100 m²
- Aufbau eines Online-Shops
- 2022 bau eines Lagers für den Online-Shop aufgrund der hohen Nachfrage
- Ende 2022 ca. 15-20 Mitarbeiter
- Ende 2023 Übernahme des Traditions-Spielzeug-Geschäfts in Meppen mit ca. 500 m² und 10 Mitarbeitern



Gründung vs. Nachfolge: Kein Weg ist einfacher!

Jeder Weg hat seine individuellen Herausforderungen, die es zu meistern gilt.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Meine Kontaktdaten:

Tim Richter

Tim Richter Unternehmensberatung

Rhedenstr. 19
D-49716 Meppen

Mobil: +49 (0) 151 / 56 179 300

E-Mail: tr@richter-unternehmensberatung.de

Internet: www.richter-unternehmensberatung.de

