BLOG

EIN KÄUFER BEZAHLT KEINE VERGANGENHEIT

23. September 2026 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Beim Unternehmensverkauf bezahlt der Käufer nicht Deine Lebensleistung, sondern den Gewinn, den der Betrieb künftig ohne Dich als Inhaber abwirft – dokumentiere deshalb Zukunft statt Geschichte.

Warum platzen so viele Unternehmensverkäufe? Warum liegen die Preisvorstellungen von Verkäufer und Käufer so weit auseinander? Die Verkäufer fordern meistens einen überhöhten Kaufpreis – so steht es auch im DIHK-Report. Und das hat einen einfachen Grund.

Der Verkäufer verkauft Blut, Schweiß und Tränen. Er hängt ein Preisschild an die Arbeit der Vergangenheit: dreißig Jahre geschuftet, eine Halle gebaut, viele Krisen durchgestanden.

Den Käufer interessiert das dem Grunde nach nicht. Wenn das Unternehmen in der Vergangenheit viele Krisen bewältigt hat – hurra! Ihn interessiert, wie er die Krisen übersteht, die vor ihm liegen. Der Käufer stellt sich genau eine Frage: **Was wirft dieser Betrieb in den nächsten zehn Jahren an Gewinn ab – ohne den heutigen Inhaber?**

Der eine verkauft Erinnerungen, der andere kauft Erwartungen. Deshalb finden die beiden meistens keinen gemeinsamen Preis – oder einer ist bitter

enttäuscht. Ich habe Verkäufe auf dem Weg zum Notar platzen sehen, weil der Verkäufer kalte Füße bekam: „Der Preis ist doch zu niedrig."

Die Konsequenz für Dich: Dokumentiere die Zukunft Deines Unternehmens, nicht seine Geschichte. Beantworte die Frage Deines imaginären Käufers schriftlich, in drei Sätzen: Warum ist dieses Unternehmen in fünf Jahren mehr wert als heute – ohne den Unternehmer? Drei Sätze sind schwierig. Fällt es Dir leicht, bist Du weiter als die meisten.

Ein Käufer bezahlt keine Vergangenheit. Er bezahlt belegbare Zukunft – oder er bezahlt gar nicht.

> Dieser Gedanke stammt aus **Folge 29** von Chefsache Krise: „Unternehmensnachfolge: So wird Dein Betrieb verkaufbar" – Jetzt anhören.



Olaf Rosenbaum berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 600 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn