BLOG

DER KUNDE DES UNTERNEHMERS IST DER NACHFOLGER

2. Oktober 2025 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Bei der Unternehmensnachfolge zahlt ein Käufer nicht für Deine Aufbaujahre, sondern für Zeit: Er kauft die Abkürzung zu einem Unternehmen, in dem er vom ersten Tag an Geld verdient.

Ein Unternehmen ist dafür da, Kunden zu gewinnen. Ein Kunde ist jemand, der Deine Produkte oder Dienstleistungen kauft. Aber wer ist eigentlich der Kunde des Unternehmers? **Der Kunde des Unternehmers ist der Nachfolger.**

Bei Unternehmensübertragungen prallen regelmäßig zwei Welten aufeinander. Der Veräußerer ist auf der emotionalen Ebene: Er will sich bezahlen lassen für zwanzig Jahre Aufbau, für den Stress, dafür, dass er seine Kinder selten gesehen hat. Der Erwerber ist auf der Sachebene – und für ihn ist all das nichts wert. Erst recht, wenn der Kundenstamm mit dem Inhaber zusammen altert, weil es die Kumpels aus dem Schützenverein sind. Der Käufer fragt nie, was der Vorgänger in der Vergangenheit gemacht hat. Er fragt, was er in Zukunft mit dem Unternehmen machen kann.

Denn was kauft ein Käufer wirklich? Er kauft Zeit. Gelände, Maschinen, Personal, Kunden, Lieferanten – das alles könnte er selbst aufbauen. Der Kauf ist die Abkürzung, fünf oder sechs Jahre. Ein Unternehmen, in dem er vom ersten Tag an Geld verdient, ist diese Abkürzung wert. Ein

Unternehmen, das er erst zur Seite reißen und neu aufbauen muss, entsprechend weniger – oder gar nichts.

Was heißt das für Dich? Bau Dein Unternehmen vom ersten Tag an für den Nachfolger – am besten ab dem Tag, an dem Du die Gewerbeanmeldung vom Amt abholst. Und wenn der Tag länger her ist: egal. Ob ein Jahr oder zwanzig – frag Dich heute, ob Dein Unternehmen bereit ist für einen Nachfolger. Wenn nicht, schreib auf, was zu tun ist, damit Du dorthin kommst. Zu wissen, wo Du hinwillst, und Dir zu überlegen, wie Du dahin kommst – das ist übrigens Strategie, ganz einfach.

Dein Nachfolger bezahlt Dich nicht für Deine Vergangenheit – er bezahlt für seine Zukunft. Bau ihm eine.

> 20 Wochen Ausfall, Notfallkoffer, Unternehmenswert – der komplette Gedankengang steckt in **Folge 2** von Chefsache Krise: „Fällst Du 4 Wochen aus – gibt es Dein Unternehmen danach noch?" – 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