BLOG

MACH DICH IN DEINEM UNTERNEHMEN ÜBERFLÜSSIG

24. Dezember 2025 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Ein Unternehmen, das ohne Dich zusammenbricht, erzielt bei der Unternehmensnachfolge keinen Kaufpreis – baue es deshalb so, dass Du es schlüsselfertig an einen Nachfolger übergeben kannst.

Wer ist eigentlich der Kunde des Unternehmers? Nicht des Unternehmens – des Unternehmers. Du könntest auf den verwegenen Gedanken kommen: Dein Nachfolger. Bau Dein Unternehmen so, dass Du es eines Tages wie ein Fertighaus schlüsselfertig übergeben kannst. Mit diesem Gedanken kannst Du schon bei der Gründung anfangen.

Warum das wichtig ist, zeigt sich am Ende vieler Unternehmerleben: Viele Unternehmen erzielen bei der Nachfolge schlicht keinen Kaufpreis – weil sie nichts wert sind. Stell Dir vor, ich soll als Nachfolger Deinen Betrieb kaufen. Ein Betrieb, der komplett zusammenbricht, sobald Du weg bist: weil Du mit Deinen Kunden alt geworden bist, weil nur Du die Prozesse kennst, weil nur Du den Draht zu den Lieferanten hast. Was kaufe ich dann? Nichts. Ein paar Leitern, vielleicht ein Auto – und mit Glück Mitarbeiter, die ich permanent anleiten muss, weil sie nie gelernt haben, eigenständig zu arbeiten. Du warst ja immer da.

Ein Wort noch zum Klassiker: das Unternehmen an den besten Mitarbeiter verkaufen. Die Superfachkraft bekommt den Betrieb angeboten, weil sie

fachlich so stark ist – und dann geht dieselbe Geschichte von vorn los, Deine eigene: eine Fachkraft, die über Nacht Unternehmer sein soll. Das Peter-Prinzip nennt man das – befördert bis zur Position, die man schlicht nicht kann. Wenn Du an Deinen besten Mitarbeiter übergeben willst, fang rechtzeitig an und bau mit ihm gemeinsam ein Managementsystem auf, damit er nicht in Deine Falle rennt.

Willst Du also einen Unternehmenswert erzielen, lautet die Aufgabe: Mach Dich in Deinem Unternehmen überflüssig.

Ein Unternehmen, das ohne Dich zusammenbricht, ist kein Unternehmen. Es ist Dein Job – und einen Job kauft Dir niemand ab.

> Das ganze Bild – vom Franchise-Test bis zum Zielfoto – gibt es in **Folge 8** von Chefsache Krise: „Am Unternehmen arbeiten – is klar! Nur, was heißt das eigentlich konkret?" – 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