BLOG

ÄNDERE DEIN PRODUKT AUF DEM GIPFEL, NICHT IM TAL

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

> **Kurz gesagt:** Der richtige Moment, über das Nachfolgeprodukt nachzudenken, ist der Höhepunkt im Produktlebenszyklus: Wenn Dein Produkt am besten läuft, geht es danach nur noch abwärts.

Jedes Produkt hat einen Lebenszyklus – ein Produkt darf auch mal ein Ende haben. Manche scheitern, bei anderen ist einfach die Zeit vorbei. Der DVD-Player war kein schlechtes Produkt; die Filme kommen heute nur anders ins Wohnzimmer.

Der entscheidende Punkt ist der Zeitpunkt, an dem Du über Veränderung nachdenkst. Nicht, wenn das Produkt tot ist. Sondern auf der Spitze – dann, wenn es am besten läuft. Denn wenn es jetzt am besten läuft, gibt es danach nur noch eine Richtung: abwärts. Genau dann musst Du anfangen zu überlegen, was Du tun wirst, wenn dieses Produkt ausläuft.

Warum fällt das Unternehmern so schwer? Drei Gründe:

1. **Das Eingeständnis.** Ich müsste mir und anderen sagen: Das, was ich habe, funktioniert so nicht mehr. Das macht niemand gern.
2. **Die Veränderung selbst.** Menschen und Veränderung sind ohnehin ein schwieriges Paar.

3. **Die Ungewissheit.** Jetzt weiß ich wenigstens, dass es nicht läuft. Ob das Neue besser läuft, weiß ich nicht.

Dagegen hilft die alte Indianerweisheit: Wenn das Pferd tot ist, steig ab. Und der Blick auf die, die es vorgemacht haben: Der Reisekonzern TUI war früher die Preussag und hat sein Geld mit Stahl verdient. McDonald's ist nach der katholischen Kirche der zweitgrößte Grundstücksbesitzer der Welt – das eigentliche Geschäft sind Grundstücke und ein Franchise-System, nicht Burger.

Genau da zeigt sich unternehmerische Qualität: ehrlich zu Dir selbst sein, feststellen, dass es so nicht mehr funktioniert – und es anders machen. Du bist Unternehmer. Also unternimm etwas.

Wenn Dein Produkt am besten läuft, gibt es nur noch eine Richtung: abwärts. Genau das ist der Moment, das nächste zu bauen.

> Eine gute Stunde für den nächsten Weg ins Büro: Den kompletten Produkte-Teil des Dreiklangs Menschen, Prozesse, Produkte hörst Du in **Folge 4** von Chefsache Krise: „Nutzen statt Produkt: Warum Deine Kunden wirklich kaufen – mit Birgit Eschbach" – 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