

Der Unternehmer nach dem Verkauf – Und was kommt dann?

Der Kaufvertrag ist unterschrieben, das Closing gefeiert, die Glückwünsche sind da. Und dann? In unserer Beratungspraxis erleben wir immer wieder, dass ausgerechnet diese Frage am wenigsten vorbereitet ist – obwohl sie über Jahre hinweg das Leben des ehemaligen Inhabers prägt.

Wolfgang A. Bürger Dezember 2026 Lesezeit ca. 3 Min. Beitrag 1.4-01



Die drei häufigsten Reaktionen nach dem Verkauf

- **Erleichterung:** endlich Zeit, endlich Ruhe, endlich frei von operativer Verantwortung
- **Leere:** das Gefühl, dass mit dem Unternehmen auch ein Stück der eigenen Identität gegangen ist
- **Aktionismus:** der Versuch, die entstandene Lücke möglichst schnell mit neuen Projekten zu füllen

Häufig treten alle drei Reaktionen sogar gleichzeitig auf – und das ist vollkommen normal. Wer über Jahrzehnte Verantwortung getragen hat, kann nicht erwarten, dass sich diese Rolle über Nacht auflöst, ohne Spuren zu hinterlassen.

Modelle für das „Danach“

In der Praxis bewähren sich unterschiedliche Wege, dem Leben nach dem Verkauf bewusst eine neue Struktur zu geben:

- Eine befristete Rolle als Berater oder Beirat des eigenen, nun verkauften Unternehmens

- Neue unternehmerische Projekte – oft kleiner, fokussierter und mit weniger operativem Druck
- Beteiligungen an oder Mentoring von jungen Unternehmerinnen und Unternehmern
- Ehrenamtliches Engagement, das Erfahrung sinnvoll weitergibt
- Bewusst mehr Zeit für Familie, Gesundheit und lange zurückgestellte persönliche Ziele

Frühzeitig planen zahlt sich aus

Wer sich schon vor der Vertragsunterschrift Gedanken über das „Danach" macht, erlebt den Übergang in aller Regel deutlich leichter. Die Frage „Was mache ich mit meiner Zeit?" lässt sich sehr viel entspannter beantworten, wenn sie nicht erst am Tag nach dem Closing gestellt wird.

Auch die Familie ist betroffen

Nicht selten unterschätzt wird, dass sich mit dem Verkauf auch das Leben der Familie verändert – der Tagesablauf des Partners oder der Partnerin, gemeinsame Themen am Abendbrottisch, die Rolle innerhalb des sozialen Umfelds. Auch hier lohnt sich ein offenes Gespräch schon vor dem Abschluss: Was wünschen wir uns gemeinsam für die Zeit danach? Wer diese Frage zu zweit oder als Familie beantwortet, sorgt dafür, dass der Neuanfang nicht nur den ehemaligen Unternehmer, sondern das ganze Umfeld mitträgt.

Was ehemalige Unternehmer rückblickend raten

In Gesprächen mit Unternehmern, deren Verkauf bereits einige Jahre zurückliegt, taucht ein Rat besonders häufig auf: sich schon während des Verkaufsprozesses mindestens ein neues, kleines Projekt oder Interesse zu suchen – unabhängig davon, wie konkret es zunächst erscheint. Diese kleinen Ankerpunkte helfen, die erste Zeit nach dem Closing zu überbrücken, ohne sich sofort unter Druck zu setzen, wieder „etwas Großes" auf die Beine stellen zu müssen.

Loslassen als Prozess, nicht als Ereignis

Viele Unternehmer erwarten, dass mit der Vertragsunterschrift ein klarer Schlussstrich gezogen ist. In der Praxis erleben die meisten das Gegenteil: Loslassen geschieht in Wellen, über Monate, manchmal Jahre. Es ist vollkommen normal, sich Wochen nach dem Verkauf plötzlich wieder mit Fragen des früheren Unternehmens zu beschäftigen oder sich nach altem Trubel zu sehnen. Wer diesen Prozess als natürlichen Verlauf akzeptiert, statt sich dafür zu kritisieren, findet in der Regel schneller zu neuer Balance.

Fazit

Die Zeit nach dem Verkauf verdient dieselbe Sorgfalt wie der Verkaufsprozess selbst. Wer sein „Danach" aktiv gestaltet, statt es dem Zufall zu überlassen, gewinnt am Ende nicht nur einen fairen Kaufpreis, sondern auch eine erfüllende neue Lebensphase.

MEIN PRAXIS-TIPP

Beginnen Sie schon während des Verkaufsprozesses, sich mit der Zeit danach zu beschäftigen – ob mit einem Coach, einem vertrauten Kreis oder einfach auf dem Papier. Wer weiß, worauf er sich freut, lässt leichter los.

Herzlichst, Ihr Wolfgang Bürger

BEGRIFFE IM NACHFOLGEabc

X-Faktor Emotion · Wettbewerbsverbot · Beirat

Erklärt auf nachfolgetalk.de/nachfolgeabc

EINORDNUNG

NachfolgeCheck 1.4 · Übergreifend

Leben & Identität nach der Übergabe

Wolfgang A. Bürger
Nachfolgeberater · Gastgeber des NachfolgeTalk
buerger@kern-unternehmensnachfolge.com · www.nachfolgetalk.de

Stand: Dezember 2026. Dieser Beitrag gibt einen allgemeinen Überblick und ersetzt keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung. Weitergabe in unveränderter Form ausdrücklich erwünscht.