



Unternehmer werden durch einen Firmenkauf

Heute erfährst du alles Wichtige über die Möglichkeit,
eine bereits erfolgreiche Firma zu kaufen und zu übernehmen.

Bekannt aus:

AA ARBEITGEBER
MAGAZIN.DE

klassik radio

tagesschau[®]

IHK magazin

GEWINNER magazin

UNTERNEHMER JOURNAL
VON GESCHÄFTSFÜHRERN FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

Süddeutsche Zeitung

Augsburger Allgemeine

Frankfurter
Neue Presse



Michael Polit
Otter Consult GmbH

Herzlich willkommen!

- Mein Name ist Michael Polit und ich begleite euch heute durch dieses Webinar
- Das Live-Webinar geht bis 20:30 (60 Minuten Informationsteil + 30 Minuten Fragen & Antworten)
- Du kannst deine Fragen jederzeit in den Chat schreiben (entweder an alle oder privat an mich)
- Wenn du nicht möchtest, dass man deinen Namen und deine Frage im Chat sieht, dann sende die Nachricht an "Host & Diskussionsteilnehmer"



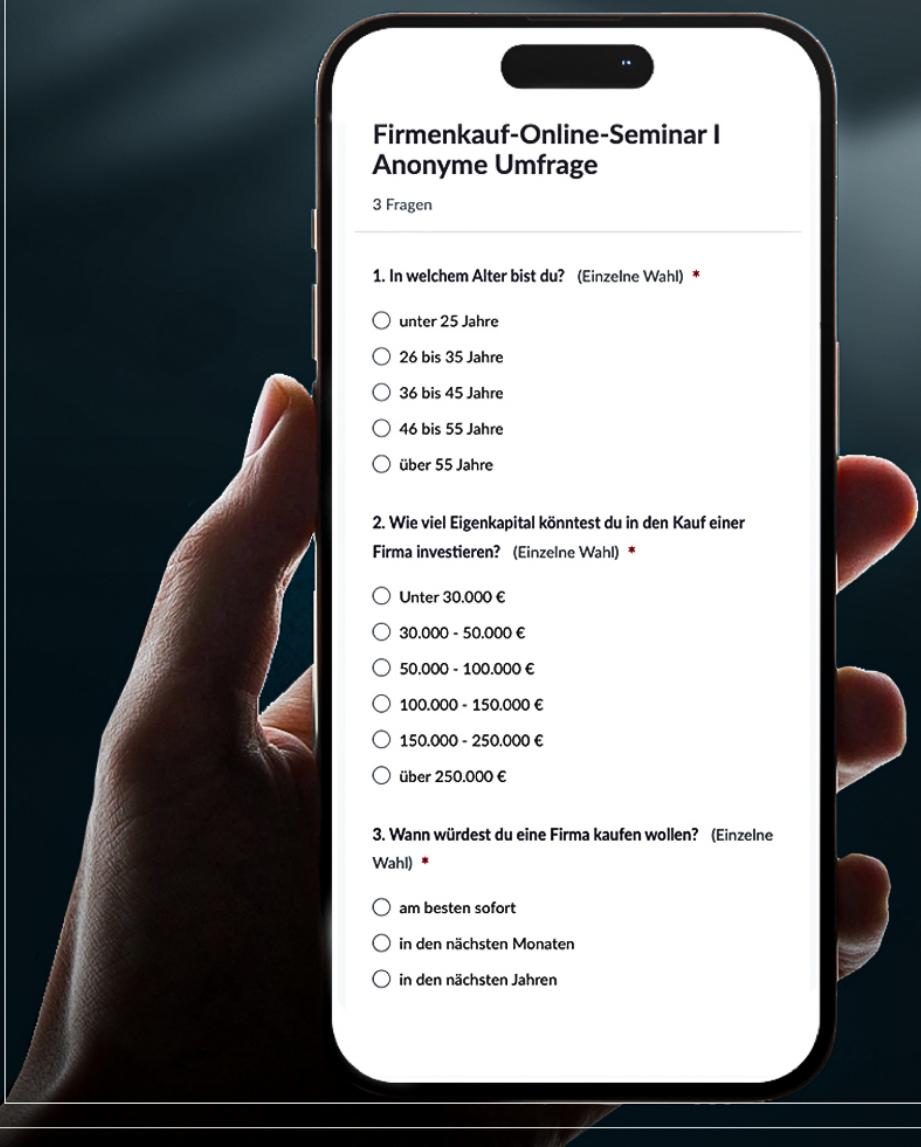
**Heute bekommst du innerhalb von 90 Minuten
völlige Klarheit über das Thema Firmenkauf.**

Egal ob du nur darüber nachdenkst, oder schon
bereit bist den ersten Schritt zu gehen ...



- 1 Zuerst schauen wir uns kurz die Vorteile an**, die der Kauf einer erfolgreichen Firma mit sich bringt
- 2 Dann gehen wir die Kriterien durch, für wen der Kauf einer Firma überhaupt Sinn ergibt** und welche Voraussetzungen man dafür erfüllen muss
- 3 Anschließend vergleichen wir ganz transparent**, warum es sinnvoller ist eine bereits erfolgreiche Firma zu kaufen, anstatt neu zu gründen
- 4 Danach schauen wir uns 3 konkrete Fallbeispiele mit allen dahinterliegenden Zahlen an**, um zu verstehen, wie genau sich ein Firmenkauf in der Praxis rechnet
- 5 Zudem werfen wir einen Blick auf alle Mythen & Risiken** und gehen gemeinsam durch, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit nichts schiefgehen kann
- 6 Am Ende bekommst du dann noch eine Einschätzung zur aktuellen Marktlage** und den besten Weg an die Hand, wie du dich langsam und ohne Risiko an das Thema "Firmenkauf" herantasten kannst





Bevor wir starten: Eine kurze, anonyme Umfrage, damit ich die Inhalte besser auf euch anpassen kann ...

Meine Story

(Von meinen eigenen Firmenbeteiligungen bis hin zu
über 50 begleiteten Firmenkäufen pro Jahr)



Michael Polit
Otter Consult

Mehr Informationen auf [tagesschau.de](#), in der tagesschau-App und in der ARD

- **2020:** Duales Studium "BWL-Banking" an der DHBW und in der Volksbank
 - **2021:** Gründung der Otter Heizung & Sanitärsysteme GmbH
 - **2022:** Gründung der Otter MP2 Holding GmbH
 - **2023:** Anteilskauf der Otter Consult GmbH
 - **2023:** Anteilskauf am Start-up NanoStruct GmbH
 - **2023:** Gründung der Otter CarWash GmbH
 - **2025:** Kauf des Heizungsbetriebs "Erik Berger Heizungs- und Sanitärservice"
 - **2025:** Anteilskauf der OZAS Group GmbH
- Mein Kerngeschäft:** Seit 2023 betreue und begleite ich Angestellte, Unternehmer und Investoren beim Firmenkauf mit der Otter Consult GmbH.



**Zuerst einmal: Warum sollte man
überhaupt darüber nachdenken, sich eine
Firma zu kaufen? Was sind die Vorteile?**

Hier die 8 größten Vorteile im Überblick:



Du bist dein eigener Chef und bestimmst selbst über deine Zeit und dein Einkommen



Du startest nicht bei null, sondern hast direkt ein bereits laufendes Unternehmen



Du gehst keine Risiken ein, da das Unternehmen bereits seit Jahren profitabel läuft



Du musst nicht neben deinem Job starten, sondern bist direkt Vollzeit–Unternehmer



Du verdienst bereits von Tag 1 an ein hohes Geschäftsführergehalt



Du kannst das Unternehmen so strukturieren, dass es ohne dich läuft



Du kannst die Firma weiterentwickeln und somit den Unternehmenswert steigern



Du hast sofort einen Vermögenswert, den du jederzeit wieder verkaufen kannst

**Ja, der Kauf einer Firma bietet viele Vorteile.
Aber das Ganze ist definitiv nicht für jeden etwas ...**





Wenn du folgende Kriterien erfüllst, könnte ein Firmenkauf auch das Richtige für dich sein

- ✓ Du bist strukturiert, diszipliniert und zuverlässig, was die Arbeit angeht
- ✓ Du bist in der Lage dich selbst zu managen und brauchst keinen Chef
- ✓ Du kannst mit Verantwortung umgehen und übernimmst gerne die Führung
- ✓ Du kannst Aufgaben abgeben und mit anderen Menschen zusammenarbeiten
- ✓ Du hast Ziele im Leben, für die du gerne auch mal etwas länger arbeitest

Wenn das auf dich zutrifft, dann lohnt es sich jetzt ganz genau zuzuhören ...

Sehen wir uns einmal den direkten Vergleich an:



Kaufen vs. Gründen – was lohnt sich mehr?



Faktor #1: Die Erfolgswahrscheinlichkeit

Gründen

Hohes Risiko zu Scheitern

Über 50 % scheitern in den ersten 5 Jahren. Und nur ca. 10 % aller Unternehmen realisieren nach 5 Jahren Gewinne von mehr als 150.000 €.

Kaufen

100 % Erfolgswahrscheinlichkeit

Bei einem Firmenkauf übernimmt man ein Unternehmen, das seit Jahren profitabel läuft. Mit festen Kunden, eingespielten Mitarbeitern und stabilen Umsätzen.

Faktor #2: Das Zeitinvestment

Gründen

Im Durchschnitt 3 bis 5 Jahre

Die ersten 3 bis 5 Jahre wird viel Zeit investiert. Oft sogar ohne sich selbst etwas aus der Firma auszuzahlen. Von Rücklagen oder zusätzlichen Jobs zu leben, gehört bei vielen zur Neugründung dazu.

Kaufen

Es läuft ab Tag 1 erfolgreich

Bei einem Firmenkauf kannst du direkt Vollzeit in die Firma starten. Alles läuft bereits ab Tag 1 erfolgreich, da jemand anderes bereits alles mühselig aufgebaut und optimiert hat.

Faktor #3: Das finanzielle Investment

Gründen

Kosten durch Trial-and-Error

Alle Kosten fallen zum ersten Mal an. Das hat den Nachteil, dass viel Geld durch Fehlinvestitionen, Fehler und unnötige Neuanschaffungen verbrannt wird.

Kaufen

Direktes Investment in Erfolg

Bei einem Firmenkauf kauft man nicht blind etwas. Man investiert in funktionierende Systeme und Prozesse. Man investiert nicht in Hoffnung, sondern kauft sich den Erfolg.

Faktor #4: Das emotionale Investment

Gründen

Eine Achterbahn mit viel Verzicht

Viele Gründer geben nach wenigen Jahren auf. Denn kaum einer plant den Stress, die langen Arbeitstage und die Zukunftsängste mit ein, die sich auch stark auf das Privatleben und Beziehungen auswirken.

Kaufen

Sofortige Stabilität und Planbarkeit

Bei einem Firmenkauf kann man selbst entscheiden, wie das eigene Leben aussehen soll. Man sieht vorher ganz klar am Arbeitsalltags des Inhabers, worauf man sich einlässt.

Faktor #5: Die Zukunftsaussichten

Gründen

Unvorhergesehene Risiken

Es ist nicht unüblich, dass erfolgreiche Unternehmen aufgrund von wirtschaftlichen oder politischen Veränderungen auf einmal pleitegehen. Als Neugründer kann man das schwer vorhersehen, da einem Erfahrungen und Markteinsichten fehlen.

Kaufen

Klare Zukunftsprognosen

Bei einem Firmenkauf sieht man sich die vergangenen Jahre und den aktuellen Markt ganz genau an. Durch die genaue Analyse und Firmeneinblicke lässt sich klar sagen, wie sich das Unternehmen in der Zukunft entwickeln wird.



Zusammengefasst ist ein Firmenkauf eine
Abkürzung, die einen einfacher, schneller
und sicherer zum Ziel führt.

Doch die große Frage lautet:



Stelle mir eine Frage

“Ist der Kauf einer erfolgreichen Firma nicht viel teurer als eine Neugründung?”

Die Antwort:

Nein. Oftmals ist ein Firmenkauf sogar günstiger. Vor allem, wenn man den Faktor “Zeit” und “Risiko” noch einbezieht.





Fallbeispiel #1 (Gebäudereinigung)

Branche: Gebäudereinigung

Mitarbeiter: 8 Vollzeit, 6 Teilzeit

Verkaufsgrund: Inhaber wollten sich schnell/zeitnah persönlich umorientieren und umziehen

Umsatz: 730.000 €

Gewinn (nach GF-Gehalt, vor Steuern): 195.000 €

GF-Gehalt: 48.000 € (bereits im Gewinn enthalten)



Fallbeispiel #1 (Gebäudereinigung)

Kaufpreis: 400.000 €

Investitionen & Nebenkosten: 100.000 €

Gesamtvolumen: 500.000 €

Eigenkapital: 30.000 €

Verkäuferdarlehen: 50.000 €

(5 Jahre, zinslos | 10.000 €/Jahr Tilgung)

Bankdarlehen: 420.000 €

(5 Jahre bei 4,5 % Zins → Annuität = 94.000 €/Jahr)



Fallbeispiel #1 (Gebäudereinigung)

Eigenkapital: 30.000 €

EK-Rendite (Ø während Tilgung): 170 % p. a.

Tilgungsduer: 5 Jahre

Freier Cashflow während Tilgung: 51.000 € pro Jahr

Freier Cashflow nach Tilgung: 136.000 € pro Jahr

Faktor "Kaufpreis zu Gewinn": 2,6



Fallbeispiel #2 (Bauunternehmen)

Branche: Bauunternehmen

Mitarbeiter: 10 Festangestellte + Subunternehmerpool

Verkaufsgrund: Altersnachfolge

Umsatz: 2,2 Mio. €

Gewinn (nach GF-Gehalt, vor Steuern): 280.000 €

GF-Gehalt: 72.000 € p. a. (geht auf neuen Inhaber über)



Fallbeispiel #2 (Bauunternehmen)

Kaufpreis: 870.000 €

Nebenkosten & Liquiditätsreserve: 80.000 €

Gesamtvolumen: 950.000 €

Eigenkapital: 100.000 €

Verkäuferdarlehen: 100.000 €

(5 Jahre, zinslos | 20.000 €/Jahr Tilgung)

Bankdarlehen: 750.000 €

(5 Jahre bei 4,5 % Zins → Annuität = 167.000 €/Jahr)

Fallbeispiel #2 (Bauunternehmen)

Eigenkapital: 100 000 €

EK-Rendite (ø während Tilgung): 55 – 60 % p. a.

Tilgungsduer: 5 Jahre

Freier Cashflow während Tilgung: 55.000 – 60.000 € pro Jahr

Freier Cashflow nach Tilgung: 196.000 € pro Jahr

Faktor „Kaufpreis zu Gewinn“: 3,1



Fallbeispiel #3 (Reparaturservice)

Branche: Service, Wartung und Reparatur von Windkraftanlagen

Mitarbeiter: 25 Fachkräfte

Verkaufsgrund: Altersnachfolge (Inhaber über 65 Jahre)

Umsatz: 4,7 Mio. €

Gewinn (nach GF-Gehalt, vor Steuern): 560.000 €



Fallbeispiel #3 (Reparaturservice)

Kaufpreis: 1.600.000 €

Investitionen & Nebenkosten: inklusive

Gesamtvolumen: 1.600.000 €

Eigenkapital: 250.000 €

Verkäuferdarlehen: 150.000 €

(5 Jahre, zinslos | 30.000 €/Jahr Tilgung)

Bankdarlehen: 1.200.000 €

(5 Jahre bei 4,5 % Zins → Annuität = 268.000 €/Jahr)



Fallbeispiel #3 (Reparaturservice)

Eigenkapital: 250.000 €

EK-Rendite (ø während Tilgung): 105 % p. a.

Tilgungsduer: 5 Jahre

Freier Cashflow während Tilgung: 262.000 € pro Jahr

Freier Cashflow nach Tilgung: 560.000 € pro Jahr

Faktor „Kaufpreis zu Gewinn“: 2,5

Zusammengefasst:

**Wenn man es richtig angeht, zahlt sich das Unternehmen
zum Großteil durch die Firmengewinne von selbst ab.**

Und das bereits nach 3 bis 5 Jahren!

Bedeutet: Nach nur 3 bis 5 Jahren gehören alle Unternehmensgewinne
vollständig dir. Zudem verdienst du bereits ab Tag 1 ein hohes
Geschäftsführergehalt. Und du kannst das Unternehmen sogar verbessern
und später für einen höheren Preis wieder verkaufen.



Doch wie sieht es mit den Risiken aus?

Was kann bei einem Firmenkauf eigentlich schiefgehen und wie kann man sich davor schützen?



Hier einmal die größten Mythen & Risiken und meine jeweilige Expertenmeinung dazu

Die falschen Mythen

- Ein Firmenkauf dauert lang und ist extrem zeitintensiv und komplex
- Für einen Firmenkauf braucht man viel Geld und eine top Bonität
- Ein Firmenkauf ist mit hohen finanziellen Risiken verbunden
- Eine Firma sollte man nur kaufen, wenn man unternehmerische Erfahrung hat

Die realen Risiken

- Das Unternehmen könnte nicht zukunftsfähig sein und kritische Informationen zurückhalten
- Der Kaufpreis des Unternehmens könnte zu hoch sein
- Die Mitarbeiter könnten sich gegen die Firmenübernahme sträuben
- Die Übernahme könnte teure Fehler mit sich bringen oder komplett schiefgehen

Fakt ist:

Wenn man den Firmenkauf professionell und bedacht angeht, dann kann nichts schiefgehen, da alles genauestens geprüft wurde.



Und tatsächlich ist eine Firmenübernahme auch gar nicht so schwierig, wie man denkt:

- Eine Unternehmensübernahme ist relativ simpel, denn die Übergabe erfolgt Schritt für Schritt, wie eine gute Einarbeitung in einem neuen Beruf.
- Firmeninhaber bzw. Chef zu sein, ist im Grunde genommen einfach nur ein Job.
- Wenn du als Angestellter Verantwortung trägst – Teams führst, Entscheidungen triffst und Projekte steuerst – dann machst du im Grunde schon fast das Gleiche wie ein Unternehmer.

Und was die wenigsten wissen:

**Aktuell ist tatsächlich der beste Zeitpunkt in der
Geschichte Deutschlands, eine Firma zu kaufen
und zu übernehmen.**



Warum die Zeiten für einen Firmenkauf noch nie besser waren als jetzt:

- Deutschland steht vor einem Generationenwechsel, den es so noch nie gab
- Jeder dritte Unternehmer und Firmeninhaber ist mittlerweile über 60 Jahre alt
- Deren Firmen müssen zwangsläufig in den nächsten 5 bis 10 Jahren übergeben und verkauft werden
- Es geht um hunderttausende Firmen und über 500 Milliarden Euro an Vermögen
- Daraus ergibt sich die beste Chance für Firmenkäufe, die es je gegeben hat

Genau jetzt ist der Zeitpunkt, an dem man langjährige, profitable Unternehmen kaufen kann. Und das zu einem Preis, den man so wahrscheinlich nie wieder bekommen wird.



**Eine Firma zu kaufen, ist eine große,
lebensverändernde Entscheidung. Doch du musst
gar nicht sofort voll ins kalte Wasser springen ...**



Lasse dich völlig kostenfrei und unverbindlich von mir persönlich zu deiner individuellen Situation beraten

Danach kannst du selbst entscheiden, ob:

A

Ein Firmenkauf das Richtige für dich ist oder nicht (inklusive meiner Experteneinschätzung dazu).

B

Ob du dich erstmal nur an das Thema herantasten oder direkt voll in die Praxis möchtest (ggf. auch mit unserer Unterstützung)

Wie lautet dein Vor- und Nachname?

Vorname

Nachname

In welchem Alter befindest du dich?

Wähle bitte eine Option aus

Unter welcher Handynummer können wir dich erreichen?

 Handynummer

Welche E-Mail-Adresse dürfen wir kontaktieren?

beispiel@gmx.de

Wie viel Eigenkapital kannst du in den Kauf einer Firma investieren?

Wähle bitte eine Option aus

Wann würdest du eine Firma kaufen wollen?

Wähle bitte eine Option aus

Buche jetzt dein kostenfreies & unverbindliches Erstgespräch

Was dich im Gespräch erwartet:

- Eine realistische Einschätzung deiner Möglichkeiten
- Gemeinsame Analyse, welche Firmen zu dir passen
- Praxisnahe Kalkulation, wie dein Firmenkauf sich rechnen würde
- Antworten auf all deine Fragen
- 100 % kostenlos, unverbindlich und diskret

Lasst uns das Ganze kurz einmal gemeinsam durchgehen.



Kurze 5 Minuten Pause

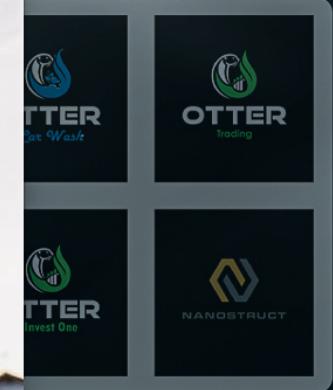
Buche dir jetzt in der Pause dein kostenfreies & unverbindliches Erstgespräch auf:
www.firmenkaufen.de/start

Egal ob du nur darüber nachdenkst, oder schon bereit bist den ersten Schritt zu gehen:

Das Erstgespräch ist die ideale Ergänzung zu diesem Live-Webinar (der individuelle Teil, mit konkretem Praxisbezug).

Und wer weiß: Vielleicht ist ein Firmenkauf auch für dich der Schlüssel zu mehr finanzieller Freiheit, Wohlstand und Selbstbestimmung.

Fragen & Antworten



Du hast noch Fragen? Schreibe jetzt deine Fragen in den Chat!
Oder buche dein Erstgespräch auf: www.firmenkaufen.de/start

“Der beste Zeitpunkt zu gründen war vor 30 Jahren. Der beste Zeitpunkt, ein bestehendes Unternehmen zu kaufen, ist jetzt.” – Michael Polit