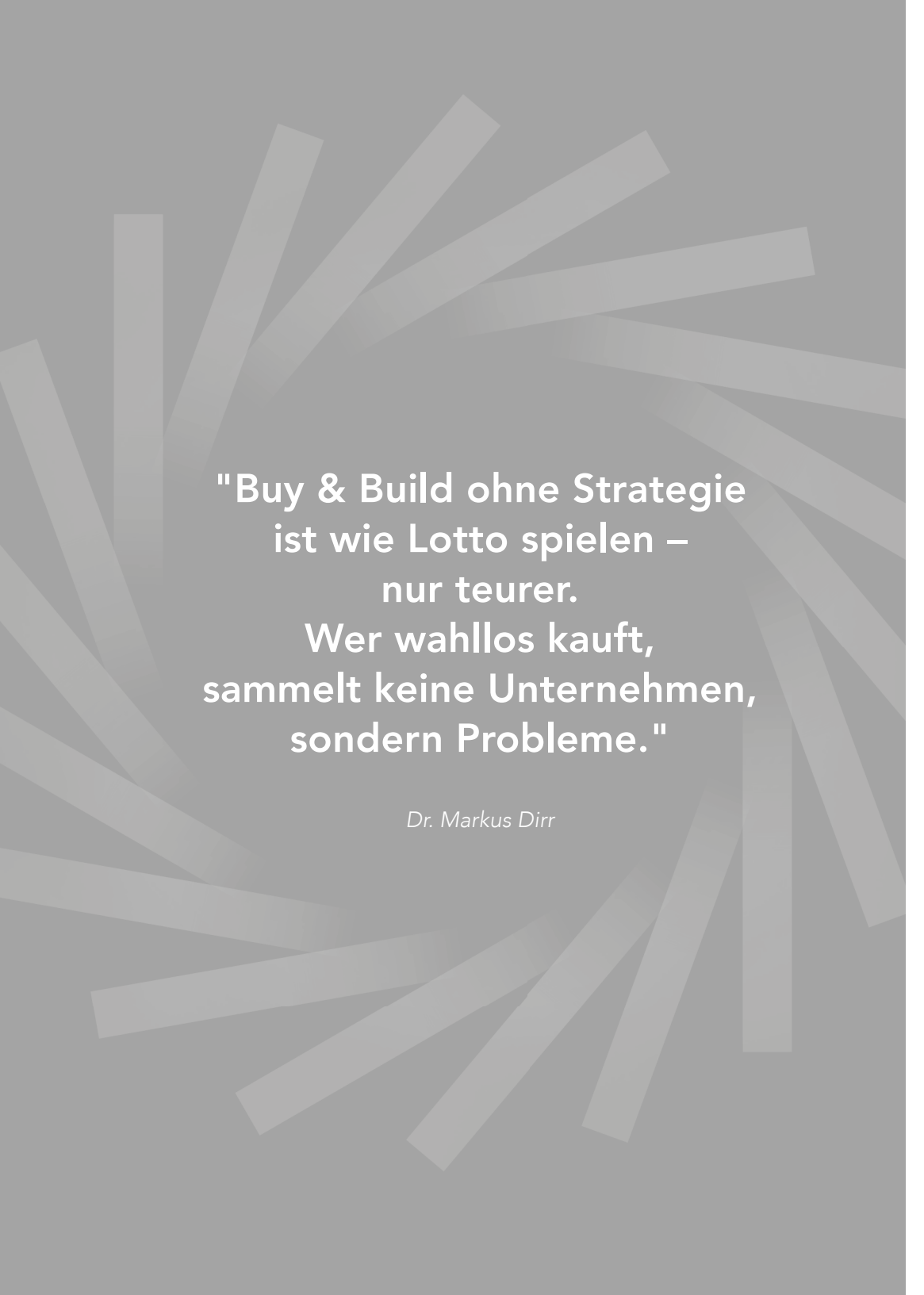




**"Buy & Build ohne Strategie
ist wie Lotto spielen –
nur teurer.**

**Wer wahllos kauft,
sammelt keine Unternehmen,
sondern Probleme."**

Dr. Markus Dirr

15

Fit für Buy & Build?

Worauf Käufer achten, wenn sie kleine Unternehmen übernehmen

Kurt Schauer

Begleiter von Nachfolgen im Mittelstand – aus der Praxis für die Praxis

Buy & Build – Ein Abenteuer mit Strategie

Buy & Build – der Begriff klingt modern, strategisch und fast wie ein Baukasten für Wachstum. Doch wenn man, wie ich, Jahr für Jahr tatsächlich kleine Unternehmen kauft, merkt man schnell: Das Ganze hat wenig mit den schicken PowerPoint-Folien der Private-Equity-Welt zu tun.

Im Mittelstand ist Buy & Build Handwerk, Bauchgefühl und manchmal auch Nervenkrieg.

Für die meisten Unternehmerinnen und Unternehmer ist die Nachfolge ein einmaliges Erlebnis. Für mich ist sie Teil meines Alltags. Zwischen 2007 und 2025 habe ich zwölf Firmen übernommen – und keine war wie die andere. Jede Übernahme ist ein bisschen wie eine Wundertüte: Man weiß nie ganz genau, was einen erwartet – auch wenn der Verkäufer das gerne anders darstellt.

In diesem Artikel möchte ich Ihnen aus Käufersicht erzählen, worauf es wirklich ankommt, wenn man sich auf das Abenteuer Unternehmensübernahme einlässt. Praxisnah, ehrlich und aus Sicht eines Unternehmers, der das nicht nur einmal gemacht hat, sondern jedes Jahr aufs Neue.

1. Warum Buy & Build? Wachsen mit System

Wachstum im Mittelstand ist kein Selbstläufer. Neukunden gewinnen, gute Mitarbeitende finden, neue Märkte erschließen – das dauert und kostet viel Energie. Buy & Build bietet eine Abkürzung: Sie kaufen sich Strukturen, Kundenbeziehungen und Marktanteile dazu.

Die Vorteile von Buy & Build

Schnelles Wachstum: Übernahmen ermöglichen Umsatz- und Ertragswachstum in kurzer Zeit.

Synergien nutzen: Prozesse können gebündelt, Kosten gesenkt und Ressourcen effizienter eingesetzt werden.

Marktposition stärken: Mit jeder Übernahme vergrößern Sie Ihre Sichtbarkeit und Bedeutung im Markt.

Fachkräfte gewinnen: In Zeiten von Fachkräftemangel kann eine Übernahme Zugang zu eingespielten Teams bieten.

Kundenstamm übernehmen: Bestehende Kundenbeziehungen sind oft stabiler als neu gewonnene.

Doch Buy & Build ist kein Selbstläufer. Ohne klare Strategie wird daraus schnell „Buy & Burnout“.

Praxisbeispiel: Der Startschuss mit einem Katamaran

Manchmal beginnt alles mit einem Anruf. Im Jahr 2007 meldete sich ein befreundeter Unternehmer bei mir: „Ich werde nächstes Jahr 50, habe mir einen Katamaran gekauft und werde die Welt umsegeln. Willst du meine Agentur kaufen?“

Dieser Anruf war der Startschuss für meine Buy-&-Build-Karriere. Heute verfolge ich eine klare Strategie: Ich kaufe Unternehmen aus dem Medienumfeld – einer Branche, in der ich mich bestens auskenne. Mein Erfolgsrezept? Eine Kombination aus Eigenmitteln, zinsgünstigen Krediten und einem scharfen Blick für Potenziale. Doch eines ist klar: Ohne Leidenschaft geht es nicht. „Man muss lieben, was man tut“, sage ich immer wieder.

Warum diese Strategie besonders im Mittelstand funktioniert

Im Mittelstand sind viele Unternehmen stark von ihren Inhabern geprägt – sowohl operativ als auch kulturell. Das macht sie anfällig für Nachfolgeprobleme. Gleichzeitig bietet es Chancen für Käufer:

Persönliche Beziehungen: Kunden und Mitarbeitende sind oft eng mit dem Unternehmen verbunden.

Flexibilität: Kleine Unternehmen können schneller integriert werden.

Marktnischen: Viele Mittelständler arbeiten in spezialisierten Märkten mit wenig Wettbewerb.

Doch genau diese Vorteile können auch Risiken bergen – insbesondere dann, wenn die Integration nicht gelingt oder wichtige Schlüsselpersonen verloren gehen.

2. Die häufigsten Verkäufer-Mythen – und warum Käufer vorsichtig sein sollten

Wer mit Verkäufern spricht, hört oft dieselben Sätze – viele wirken zunächst plausibel, entpuppen sich aber bei näherem Hinsehen als gefährliche Mythen. Diese führen nicht nur Käufer in die Irre, sondern schaden oft auch den Verkäufern selbst, weil sie unrealistische Erwartungen schüren. Hier die gängigsten Irrtümer aus meiner Praxis – und warum Käufer sie ernst nehmen sollten.

„Meine Firma läuft von allein.“

Ein Klassiker. Viele Unternehmer behaupten, ihr Betrieb laufe wie ein Uhrwerk. In Wahrheit hängt in den meisten Fällen alles am Inhaber – von Kundenbeziehungen über Entscheidungen bis zum Tagesgeschäft. Ich erinnere mich an eine Firma, deren Chef genau das sagte. Tatsächlich war er aber der einzige Vertriebler, Kundenbetreuer und Entscheider. Ohne ihn? Chaos.

Praxistipp: Fragen Sie nach: Wer entscheidet? Gibt es dokumentierte Abläufe? Wie stark ist die Firma vom Inhaber abhängig? Wenn die Antworten dünn sind, ist Vorsicht geboten.

„Für meine Firma stehen zehn Käufer Schlange.“

Ein häufiger Irrglaube. Fakt ist: Es gibt mehr Unternehmen zum Verkauf als Käufer – ein klassischer Käufermarkt. Viele Baby-Boomer suchen Nachfolger, doch es mangelt an Interessenten. Verkäufer mit überzogenen Erwartungen setzen unrealistische Preise an, zeigen sich wenig verhandlungsbereit und ignorieren Schwächen.