CSK

# DEIN KAUFPREIS IN JAHREN

25. November 2026 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Bei der Kaufpreisfinanzierung prüft die Bank, in wie vielen Jahren der Käufer den Kaufpreis aus dem bereinigten Ergebnis des Unternehmens zurückzahlen kann: Kaufpreis geteilt durch Ergebnis.

Ob Dein Kaufpreis realistisch ist, entscheidet am Ende jemand, der gar nicht am Tisch sitzt: die Bank des Käufers.

Ihre Probe ist eine einzige Rechnung. Kann der Erwerber den Kredit in einem vernünftigen Zeitraum aus dem zurückzahlen, was das Unternehmen erwirtschaftet? Du teilst den Kaufpreis durch das bereinigte Ergebnis – den Gewinn nach Abzug eines Unternehmerlohns und ohne Einmaleffekte. Heraus kommen Jahre.

Was ist ein vernünftiger Zeitraum? Irgendwo zwischen fünf und zehn Jahren. Kaufpreisfinanzierungen laufen nach meiner Erfahrung längstens zehn Jahre, von Spezialfällen abgesehen. Ich selbst würde ein Unternehmen nur kaufen, wenn der Kaufpreis nach fünf Jahren zurückgezahlt ist – lieber früher.

Ein ausgedachtes Beispiel: 66.000 Euro bereinigtes Ergebnis. Ein Preis von 198.000 Euro ist nach drei Jahren verdient, einer von 330.000 Euro nach fünf. Das geht in Ordnung. Jetzt teil Deine Wunschzahl durch dieselben 66.000

Euro. Bei 500.000 Euro sind es gut siebeneinhalb Jahre. Kommen acht oder zehn Jahre heraus, wird der Käufer Schwierigkeiten haben, Deine Zahl zu finanzieren.

Die Wunschzahl selbst findest Du mit der Kopfschüttel-Methode: Ein gedachter Käufer nennt Beträge, bis Du aufhörst, den Kopf zu schütteln.

Zwischen Wunschzahl und Rechnung liegt dann eine Lücke – im Beispiel zwischen 170.000 und 300.000 Euro. Sie lässt sich schließen: über ein nachhaltig höheres Ergebnis oder über einen höheren Faktor. Beides braucht Zeit.

**Eine Lücke, die Du Jahre vor dem Verkauf kennst, ist eine Aufgabe. Am Verhandlungstisch ist sie nur noch eine Enttäuschung.**

> Dieser Gedanke stammt aus **Folge 33** von Chefsache Krise: „Unternehmen verkaufen: Was ist Dein Lebenswerk wert?" – Jetzt anhören.

---



**Olaf Rosenbaum** berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 800 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn