

## So vermeiden Sie Beratungsfallen bei der Unternehmensnachfolge

Nachfolgend ein Auszug aus einer Publikation der Deutschen Unternehmerbörse, Handelsblatt:

„Die Unternehmensnachfolge ist ein komplexes und strategisches Projekt, das häufig von spezialisierten Beratern begleitet wird. Woran erkennen Sie einen seriösen Berater? Welche Beratungsfallen lauern beim Generationswechsel? Darauf sollten Sie als Unternehmer achten.

Erhöhte Vorsicht ist geboten, wenn Sie unaufgefordert Werbeanrufe, E-Mails oder Briefe erhalten, die Sie auf eine Vielzahl angeblich konkret interessierter Kaufinteressenten für Ihre Firma aufmerksam machen. Zumeist folgt im zweiten Schritt der Besuch eines psychologisch geschulten Verkaufsmitarbeiters. Dieser weist auch wieder auf viele angeblich vorliegende Nachfragen von Kaufinteressenten hin. Der Außendienstmitarbeiter erfragt in diesem Gespräch Ihre Bilanzdaten, Kreditwürdigkeit und Kaufpreisvorstellungen. Nach einer oberflächlichen Auswertung „ermittelt“ er einen Kaufpreis, der oft weit über Ihren Erwartungen liegt.

Hohe monatliche Kosten und langlaufende Verträge sind Alarmsignale

Bereits im Erstgespräch drängt der provisionsabhängige Außendienstmitarbeiter auf den Abschluss eines Betreuungsvertrages mit einer Laufzeit zwischen 6 und 24 Monaten. Die daraus resultierenden Kosten summieren sich schnell auf mehrere tausend Euro pro Monat oder mehrere zehntausend Euro pro Jahr. Konkret messbare Ergebnisse bleiben zumeist aus.

Manch unseriöser Marktteilnehmer legt verkaufsbereiten Unternehmern sogar Profile möglicher Kaufinteressenten vor, vereinbart Gesprächstermine und sagt diese wenige Tage vor dem avisierten Termin mit dem Hinweis ab, dass es sich der Interessent anders überlegt habe.

Wie lässt sich die Seriosität eines Beraters überprüfen?

Erst- und Folgekontakte ohne Verkaufsdruck: Ein seriöser Berater nutzt den Erstkontakt immer zur Analyse der individuellen Situation und der Vorstellung der Beratungs- und Begleitungsoptionen. Im Vordergrund steht ausschließlich die individuelle Nachfolgesituation des Unternehmers. Seriöse Berater unterbreiten nachfolgend ein ausführliches, der jeweiligen Situation angepasstes Angebot und drängen nicht auf einen Vertragsabschluss. Vertrauen braucht Zeit.

Keine zeitlichen Vertragsbindungen und keine laufenden Kostenpauschalen: Seriöse Berater verdienen ihr Geld nicht über lange Vertragslaufzeiten und hohe monatliche Pauschalen. Ein klar definiertes Angebot macht deutlich, für welche Leistung ein verkaufsbereiter Unternehmer zahlt. Dies sind zumeist eine Unternehmensbewertung nach den Standards des Instituts der deutschen Wirtschaftsprüfer (IDW-S1), ein aussagekräftiges Unternehmensexposé sowie die Begleitung des Unternehmers in Verhandlungen. Seriöse Berater arbeiten zudem in hohem Maße erfolgsabhängig und verrechnen wesentliche Teile der Vorlaufkosten mit der Erfolgsprovision.

----

Wir haben bei CujéConsult mit einer Firma, wie sie eingangs beschrieben wird, unsere Erfahrungen gemacht. Auch wenn es immer auf den Berater ankommt, der letztendlich den tatsächlichen Verkauf

des Unternehmens oder die Nachfolgeregelung übernimmt, ist vor solchen Adressen eindeutig zu warnen.

Wie gehen wir vor?

Grundsätzlich selektieren wir Anfragen danach, ob wir eine Chance sehen, für das Unternehmen eine geeignete Lösung zu finden. Nur wenn wir uns sicher sind, dass wir auch eine Lösung finden werden, übernehmen wir das Mandat.

Je nach Größenordnung des Unternehmens kommen entweder Personen in Frage, die als sog. Working Business Angels in das Unternehmen als Nachfolger einsteigen, oder wir betreiben eine professionelle Suche nach strategischen Investoren, also solche aus der Branche, oder nach Finanzinvestoren. Von solchen Investoren liegen uns sehr viele Suchprofile vor, teilweise kommt dabei auch ein Add-on bei einem von deren Portfolio-Unternehmen in Frage. Bei der Suche nach der zuerst genannten Kategorie kommt das uns zur Verfügung stehende Netzwerk von BANE - Business Angel Network Europe ([www.baneonline.com](http://www.baneonline.com)) zu Hilfe.

Unsere Konditionen teilen sich auf in ein Beratungshonorar sowie ein Erfolgshonorar.

Mit dem Beratungshonorar werden die umfangreichen Tätigkeiten abgegolten wie die Bewertung des Unternehmens nach diversen Methoden (z.B. Multiples, Discounted Cashflow etc.), eine professionelle und vor allem anonyme Präsentation, die Vorbereitung einer Vendor-Due Diligence sowie die Begleitung bei allen Verhandlungen bis zum Abschluss. Diese Tätigkeiten können mit Stundensätzen, die exakt auf den Zeitaufwand berechnet werden, abgegolten werden oder als Einmalzahlung (Retainer). Anrechnungen auf das Erfolgshonorar sind selbstverständlich möglich.

Eine anonyme Präsentation ist im Rahmen der erforderlichen Diskretion extrem wichtig. So wird die Information über den Verkaufsprozess vor Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten geheim gehalten. Selbst Unternehmensbesichtigungen finden unter der erforderlichen Mimikry statt.

Auf Wunsch steht jedoch ganz zu Beginn eine Analyse der privaten Vermögenssituation des Unternehmers. Für seinen weiteren Lebensabschnitt sollte klar sein, wie er ohne Einbußen seinen Lebensstandard weiterführen kann. Hier bauen wir den wahrscheinlichen Verkaufserlös für sein Unternehmen ein und schauen und das Ergebnis an. Ist das Ergebnis nicht ausreichend, überlegen wir gemeinsam, wie man das Unternehmen wertvoller machen kann. Dieser Prozess kann durchaus mehrere Jahre in Anspruch nehmen. Was nützt uns der schnelle Erfolg, wenn der Kunde unglücklich wird?

Unsere Beratungsverträge sind jederzeit ohne Angabe von Gründen kündbar. Keine monatlichen Pauschalen oder wiederkehrende Honorare.

Zu unseren Mandaten können wir keine Referenzen nennen, bei denen man ehemalige Mandanten befragen kann – das verbietet die vereinbarte Vertraulichkeit. In unserer Liste mit einem Auszug von Transaktionen kann man nachlesen, was wir gemacht haben.

Vertrauen ist das Schlüsselement für eine erfolgreiche Transaktion. Es kann nur auf Gegenseitigkeit beruhen.

Sprechen Sie uns einfach an und überzeugen Sie sich persönlich!