

Was kostet eine Unternehmensnachfolge?

Ein Unternehmensverkauf beziehungsweise eine familienexterne Unternehmensnachfolge wird oft von einem Spezialisten begleitet. Die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Vergütungsmodelle zeigt dieser Vergleich. Abschließend werfen wir einen Blick auf die Höhe der Kosten.

Im Markt der Unternehmensnachfolgeberatung gibt es ganz grundsätzlich drei Modelle:

- Honorar auf Erfolgsbasis
- Monatspauschalen + Erfolgsprovision
- Beratungshonorar + Erfolgsprovision

Honorar auf reiner Erfolgsbasis

Es gibt Unternehmensvermittler oder -makler, die ihre Dienstleistung auf reiner Erfolgsbasis anbieten. Bei dieser Art der Nachfolgebegleitung steht oft der Versuch eines schnellen Abschlusses im Vordergrund. Die individuellen Besonderheiten eines Familienunternehmens, eine solide Analyse und die Erstellung umfassender Verkaufsunterlagen finden zumeist nur unzureichend Beachtung. Dauert ein Verkauf jedoch zu lang oder wird in der Begleitung anspruchsvoll, verlieren viele Berater zudem das Interesse und wenden sich dem nächsten Projekt zu.

Vorsicht ist geboten, wenn das Vergütungsmodell vom Bestellerprinzip abweicht und damit einen Interessenkonflikt vermuten lässt: In diesem Fall ist ein Berater nur vermeintlich vom Verkäufer mandatiert, möchte aber vom Käufer bezahlt werden. Dies ist oft ein klares Indiz, dass das Mandantschaftsverhältnis ungeklärt ist. Ein seriöser M&A-Berater vertritt seinen Mandanten und wird auch von diesem honoriert.

Dazu äußerte sich auch Hans-Reinhart Grünbaum, Jurist bei der IHK Frankfurt im Interview mit dem Nachfolgeclub Sachsen-Anhalt: „Mir bekannte seriöse Berater gehen auf den Wunsch, ausschließlich erfolgsabhängig bezahlt zu werden, nur ausnahmsweise ein. Eine fundierte Leistung ist mit nicht zu unterschätzendem Arbeitsaufwand verbunden. Der Erfolg der Vermittlung hängt dagegen nur zum Teil vom Berater ab.“

Aus diesem Grund hat es sich als sinnvoll erwiesen, die Beratung und Vermittlung getrennt zu betrachten und zu vergüten. In der Praxis haben sich dafür die folgenden zwei Modelle etabliert.

Monatspauschalen + Erfolgsprovision

Insbesondere bei sehr großen Unternehmenstransaktionen hat sich die Vergütung auf Basis von Monatspauschalen (sog. „Retainern“) mit einer nachfolgenden Erfolgsprovision etabliert. Für die Auftraggeber ergibt sich daraus eine gewisse Planbarkeit.

Im familiengeführten Mittelstand führt diese Vorgehensweise jedoch oft in eine typische Beratungsfalle bei der Unternehmensnachfolge. Die aus einem solchen Dienstvertrag mit einer bis zu zweijährigen Laufzeit resultierenden Kosten summieren sich schnell auf mehrere zehntausend Euro. Eine konkrete Leistungsbeschreibung fehlt meist. Konkret messbare Ergebnisse bleiben ebenfalls oft aus.

Da seriöse Berater ihr Geld nicht über hohe monatliche Pauschalen verdienen, lohnt sich ein Blick auf das folgende Modell:

Beratungshonorar + Erfolgsprovision

Ein klar definiertes Angebot mit einer Leistungsbeschreibung macht die Kosten einer Nachfolgeberatung vorab klar. Es enthält Festpreise für eine Unternehmensbewertung oder ein aussagefähiges Exposé und zeitabhängige Komponenten für die Verhandlungsmoderation. Jede erbrachte Leistung wird nachvollziehbar. Mit der im Erfolgsfall fälligen Provision werden zumeist wesentliche Teile der Vorlaufkosten fair verrechnet.

In seltenen Fällen erfolgt eine pauschale Abrechnung von Dienstleistungspaketen bei Erreichung vorab definierter Ziele. Dies ist z.B. die Fertigstellung des Exposés oder die Unterzeichnung eines Letter-of-Intent.

Was kostet eine Nachfolgeberatung?

Aufgrund der Komplexität einer Unternehmensnachfolge ist die exakte Höhe der Kosten im Vorfeld nicht seriös vorherzusagen. Zu typischen Kosten gehören z.B.:

- Erstellung eines Exposés und einer Unternehmensbewertung;
- Suche von Unternehmensnachfolgern mit Prüfung der Hintergründe und Absichten
- Gezielte Ansprache von abgestimmten Kaufinteressenten
- Verhandlungsbegleitung;
- Due Diligence (DD): Stärken- und Schwächenprüfung einer Unternehmung im Detail. Bei kleineren Betrieben geschieht dies oft „händisch“ durch Einsichtnahme der Akten und Verträge. Bei größeren Transaktionen setzt sich immer mehr eine Online-Variante in digitaler Form durch. Der Zeitaufwand für die Vorbereitung und Durchführung einer solchen Prüfung durch den Käufer ist nicht zu unterschätzen. Erfahrene Nachfolgeberater helfen hier, den Prozess zu strukturieren und den mit einer solchen Prüfung verbundenen Aufwand möglichst gering zu halten.
- Kosten für Steuerberater und Anwälte zur Begleitung aller steuerlichen und rechtlichen Fragestellungen, Erstellung eines LOI (Absichtserklärung) und des Kaufvertrages;
- Notarkosten (übernimmt meistens der Käufer);
- Erfolgsprovision.

Rückblickend auf die Vielzahl der Projekte von K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten können wir sagen, dass sich die Durchschnittskosten für alle an einer Unternehmensnachfolge beteiligten Berater regulär zwischen 5 und 10% der Transaktionssumme bewegen.

Eine gut organisierte Unternehmensnachfolge ist eine Investition

Wichtig ist für den Verkäufer einer Unternehmung, neben den Investitionen für die komplexe Beratung, auch die Laufzeit eines Beratervertrages. Seriöse Berater vereinbaren i.d.R. überhaupt keine zeitlichen Bindungsfristen, sondern setzen das Vertrauen als Gradmesser für eine Zusammenarbeit an. Wenn Berater eine zeitliche Bindung verlangen ist Vorsicht geboten!

Denn sollte das Vertrauen an einer Stelle des Beratungsprozesses leiden, muss eine Trennung jederzeit als Option für den Auftraggeber möglich sein. Ohne jegliche Fristen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine gute Nachfolgeberatung Geld kostet. Vor dem Hintergrund des zunehmenden Unternehmers mangels kann schlechte oder gar fehlende Beratung ein Vermögen kosten.

Stellungnahme von CujéConsult :

- Unser Vertrag definiert ganz klar den Leistungsumfang,
- Wir arbeiten mit einem getrennten Beratungshonorar und einem Erfolgshonorar,
- Das Beratungshonorar wird auf Stundenbasis berechnet, der Kunde erhält eine Aufstellung der geleisteten Stunden und der Tätigkeiten, so dass die Tätigkeit klar nachvollziehbar ist,
- Angesichts schlechter Erfahrungen vereinbaren wir jeweils Vorauszahlung, die wir abarbeiten; sodann einigen wir uns auf eine weitere Vorauszahlung.
- Alternativ vereinbaren wir einen Retainer, jedoch nicht auf Monatsbasis, sondern als Einmalzahlung,
- Das Erfolgshonorar beträgt i.d.R. 5% des Transaktionsvolumens,
- Unser Vertrag ist jederzeit kündbar.

Mit diesen Bedingungen sind wir seit unserer Gründung 2002 erfolgreich und seriös tätig.