

Unternehmensfinanzierungen

&

Unternehmenskäufe /-verkäufe

Ablauf

Zunächst erfolgt ein kostenloses und unverbindliches Briefing durch den Auftraggeber. Ziel ist zu verstehen welches Ziel verfolgt wird und ob ich der Richtige ist, der helfen kann. Sollte ich helfen können stimmen sich Auftraggeber und ich über die genauen Voraussetzungen, den Zeitbedarf, die benötigten Unterlagen und die Optionen ab.

Honorar

Mein Honorar setzt sich zusammen aus einer nicht refundierbaren Engagement Fee und einer Provision zusammen. Meine Provision liegt je nach Schwierigkeitsgrad und Ticket-Size des Projektes zwischen 3 – 5 %. Meine Engagement Fee beträgt € 3.000.- und wird mit der Provision verrechnet.

Engagement Fee

Mit der Engagement Fee sollen mehrere Ziele verfolgt werden:

- Eine breite Streuung an mehrere Berater ist unerwünscht, da
 - Es unvorteilhaft ist wenn am Ende mögliche Geber von mehreren Berater / Makler mit dem gleichen Projekt angesprochen werden. Dies wirkt unprofessionell und fällt ungünstig sowohl auf den Berater / Makler als auch den Auftraggeber zurück.
 - Es ist unfair da mehrere Berater Arbeit in ein Projekt stecken und am Ende nur einer die faire Chance hat für seine Arbeit bezahlt zu werden. Die Verpflichtung zu ethischen Grundsätzen gehört zu meinen festen Werten.

- Es kommt immer wieder vor, dass Kunden
 - Projekte endlos verschleppen, weil sie nicht oder nur sehr langsam kooperieren und Unterlagen oder Informationen nicht oder in ungenügender Form bereitstellen, auf Rückfragen nicht antworten
 - Keine Entscheidungen treffen
 - Es sich anders überlegen
 - Ihre Berater / Makler ghosten

Das ist unfair, denn der Berater / Makler arbeitet hart und setzt sein Renommee aufs Spiel. Eine Engagement Fee dokumentiert das echte Interesse und die Verpflichtung des Unternehmens zur Zusammenarbeit.

- Der Berater / Makler hat Arbeit von Tag 1, er kann in der Zeit, während er an Ihrem Projekt arbeitet, seine Zeit nicht anderweitig verkaufen. Es gibt eine Menge Faktoren die der Berater / Makler nicht beeinflussen kann. Unabhängig davon, ob eine Unternehmensfinanzierung oder Transaktion erfolgreich abgeschlossen werden kann, hat der Berater / Makler Anspruch auf Vergütung für seine Arbeit. Ein Rechtsanwalt wird unabhängig davon bezahlt, ob er den Prozess für den Mandanten gewinnt, ein Arzt wird unabhängig davon bezahlt ob er seinen Patienten heilen kann, ein Berater / Makler wird unabhängig davon bezahlt ob er einen Finanzierung oder eine Unternehmenstransaktion umsetzen kann.