

Unternehmensfinanzierungen

&

Unternehmenskäufe /-verkäufe

Ablauf

Zunächst erfolgt ein kostenloses und unverbindliches Briefing durch den Auftraggeber. Ziel ist zu verstehen welches Ziel verfolgt wird und ob wir die Richtigen sind, die helfen können. Sollten wir helfen können stimmen sich Auftraggeber und wir über die genauen Voraussetzungen, den Zeitbedarf, die benötigten Unterlagen und die Optionen ab.

Geber Netzwerk

Unser Netzwerk besteht aus über 800 potentiellen Gebern, darunter Banken, Sparkassen, Fonds, Family Offices, High-Net-Worth-Individuals, Private Equity Firmen, Business Angels, Venture Capital Firmen und vielen mehr. Diese haben unterschiedliche Anlageparameter wie z.B. Sitz des Unternehmens, Reifegrad des Unternehmens, Branche und Investitionshöhe. Aus diesem Wählen wir geeignete Partner aus, sprechen diese an und stellen Ihr Projekt vor.

Bei Interesse stellen wir einen Kontakt mit Ihnen her und begleiten die Gespräche und Verhandlungen, prüfen die Angebote und Verträge die Ihnen gemacht werden und beraten Sie durch den gesamten Prozeß.

Honorar

Unser Honorar setzt sich zusammen aus einer nicht refundierbaren Engagement Fee und einer Provision. Unsere Provision liegt bei 5 %. Die Engagement Fee beträgt € 3.000.- und wird mit der Provision verrechnet.

Engagement Fee

Die Engagement Fee dient mehreren Zwecken:

- 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 unseren 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.

Mitglied im IFUS Institut und im Bundesverband Restrukturierung, ausgezeichnet als Exzellenzberater der Deutschen Wirtschaft.

