

GRÜNDERNEWS

Was eine Nachfolgeberatung kostet

1.10.2009 - Derzeit gibt es in Deutschland ca. 2,5 Mio. Firmen, von denen rund 400.000 in den nächsten Jahren auf die nächste Generation übertragen werden müssen. Aber nur wenige Unternehmer sind in der glücklichen Lage, ihre Nachfolge durch die eigene Familie oder zumindest durch langjährig vertraute Führungsmitarbeiter zu gestalten. Alle anderen müssen einen soliden und finanzkräftigen Käufer finden. Für die Bewertung und die Suche eines für die Firma adäquaten Käufers sollte ein versierter Berater hinzugezogen bzw. beauftragt werden. Dieser sollte über langjährige Erfahrung als Unternehmensmakler verfügen und die Usancen des Marktes kennen. Wie teuer dessen Service ist, erklärt im folgenden Gastbeitrag Claus-Peter Barfeld (Foto), Geschäftsführer der internationalen Managementberatung Barfeld & Partner.



„Der finanzielle Aufwand, den die Mittelständler tragen müssen, wenn sie einen Unternehmensmakler einschalten, lässt sich in der Regel in zwei Kategorien einteilen. Zum einen in eine Betreuungsgebühr, die abhängig ist von der Größenordnung des zu verkaufenden Objektes. Sie beträgt zwischen 4000 Euro und 10.000 Euro pro Monat. In der Regel laufen derartige Dienstleistungsverträge rund neun bis zwölf Monate. Diese Aufwandsentschädigung deckt die laufenden Kosten des Beraters/Maklers für die Beratung und Moderation der Transaktion ab. Daneben gibt es eine im Erfolgsfall, d.h. im Verkaufsfall, zu zahlende Erfolgsprovision. Diese richtet sich nach der Transaktionssumme bzw. dem Verkaufspreis. Sie berechnet sich nach der Lehmann-Formel: je höher der Kaufpreis ist, desto geringer ist die prozentuale Prämie. Beträgt der Kaufpreis bis zu 1 Mio. Euro, so beträgt die Erfolgsprämie 5% bzw. 50.000 Euro. Beträgt der Kaufpreis z.B. 5 Mio. Euro, so berechnet sich die Erfolgsprämie für die erste

Million auf 50.000 Euro und für den Rest auf 3% bzw. 120.000 Euro zusätzlich.

Die vom Verkäufer bezahlte Aufwandsentschädigung wird dabei zu 50% verrechnet, sodass für die Beratung, Betreuung und Moderation letztendlich beim Verkäufer 50% der gezahlten Aufwandsentschädigung zusätzlich zu der Erfolgsprovision zu zahlen wären. Daneben gibt es in der Regel einen pauschalen Spesenersatz, der 10% der Aufwandsentschädigung beträgt und alle sonstigen Kosten, die der Berater/Makler hat, abdeckt.

Der Makler übernimmt dafür die komplette Vorarbeit. Er sucht aufgrund seiner langjährigen Erfahrung (und diese sollte vorausgesetzt werden) den „richtigen“ Kaufinteressenten, der übrigens auch in der Lage sein muss, den Kaufpreis ohne oder mit Banken zu finanzieren.

Bei der Transaktion sind eine Reihe von Vorgesprächen erforderlich. Der Berater erstellt mit dem Verkäufer ein ausführliches Exposé, das er dann in einem persönlichen Gespräch dem Kaufinteressenten zur Einsicht überlässt. Danach kommt es zu ersten diskreten Vorverhandlungen. Diese werden in der Regel erst einmal zwischen Makler und Kaufinteressenten geführt. Erst im nächsten Schritt kommt es dann zwischen Verkäufer und Kaufinteressent zu einer persönlichen Begegnung, an der selbstverständlich der Unternehmensmakler teilnimmt. Erst wenn feststeht, dass ein echtes Kaufinteresse vorliegt, werden weitere Informationen ausgetauscht. Auch hierbei ist der Rat des Unternehmensmaklers unbedingt erforderlich, um nicht schon zum frühen Zeitpunkt Informationen preiszugeben, die vom Kaufinteressenten auch für andere Zwecke genutzt werden können (z.B. Kundenlisten etc.).

FÜR UNTERNEHMEN

► [Mediadaten, Preise, Produkte](#)

DIE INHALTE

GründerNews bietet Ihnen aktuelle Informationen zu folgenden Rubriken:

- [Förderprogramme](#)
- [Businessplan-Wettbewerbe](#)
- [Start-up-Porträts](#)
- [Rechtsfragen](#)
- [Gründertermine](#)
- [Literatur-Tipps](#)
- [Markttrends](#)
- [Venture Capital Panel](#)
- [Business Angels Panel](#)
- [Franchise-Systeme](#)
- [Hightech-Visionen](#)
- [Startseite anzeigen](#)

EXTRAS VON A - Z

Bitte wählen

VENTURENEWS

Der Newsletter informiert Sie jeden Donnerstag kostenlos über die Gründer- und Investorenszene.

Einfach E-Mail-Adresse eintragen und absenden.

[absenden](#) ►

► [mehr Infos](#)

GRÜNDERLINKS

Interessante Weblinks zum Thema Gründung und Startups:



Danach gibt es in der Regel weitere Gesprächstermine wie Firmenbesichtigungen, Einsicht in sonstige Unterlagen (Due Diligence), bei denen der Unternehmensmakler weiterhin eingeschaltet werden sollte. Schließlich kommt es nach ca. sechs bis sieben Monaten, soweit sich die Verhandlungen positiv entwickelt haben, zu konkreten Vertragsverhandlungen.

Die Verträge werden in der Regel vom Anwalt bzw. Steuerberater des Verkäufers aufgesetzt und mit dem Unternehmensmakler abgestimmt und danach dem Käufer zur Verfügung gestellt. Oftmals kommen die Vertragsentwürfe aber auch von der Käuferseite und werden dann vom Anwalt des Verkäufers entsprechend geprüft. Auch hier bleibt der Unternehmensmakler eingeschaltet. Er kümmert sich in der Regel auch um die Einschaltung kompetenter Wirtschaftsprüfer und Anwälte, soweit sie nicht von der Verkäuferseite gestellt werden können. Dies ist in der Regel nicht der Fall, da die heutigen Mittelständler sich in der Regel nur einmal im Leben mit dem Verkauf ihrer Firma beschäftigen. Ob entsprechende Fachleute auf dieser Seite vorhanden sind, ist fraglich

. Da gerade den Vertragsformulierungen beim Unternehmenskauf besondere Bedeutung zukommt, sollten hier nur „Profis“ eingeschaltet werden. Über diese Kontakte verfügt im Allgemeinen der erfahrene Unternehmensmakler.

Eine andere Form der Nachfolgeregelung stellt die Einstellung eines geeigneten Nachfolgers bzw. externen Managers dar. Dies bedingt zum einen eine entsprechende Betriebsgröße, zum anderen auch die Bereitschaft der übrigen Gesellschafter, externe Manager an der Spitze zu akzeptieren. In der Regel ist es empfehlenswert, den neuen Geschäftsführer gesellschaftsrechtlich miteinzubinden, beginnend mit einem Anteilsverkauf von anfänglich 10%, mit der Möglichkeit, diesen Anteil auf 25,1% auszubauen. Nur so können auch ambitionierte und erfolgreiche Manager als Unternehmer eingebunden werden!

Die Suche erfolgt in der Regel durch einen erfahrenen und sich im Markt bestens auskennenden Personalberater, der sich mit der Situation des Mittelständlers identifizieren kann. Die Kosten für Suche und Coaching während der Einarbeitungszeit betragen für den Firmeninhaber in der Regel ein Drittel des festgelegten Jahreseinkommens, sprich bei einer Position in der Größenordnung von 250.000 Euro fallen ca. 80.000 Euro Honorar an. Dies wird wie ein Zeithonorar innerhalb von drei Monaten in Raten bezahlt.

Daneben werden noch so genannte Nebenkosten fällig – wie Spesen von Bewerbern und Spesen, die beim Berater anfallen, wie Büro- und Telefonkosten etc. Sie betragen in der Regel 15% des ausgehandelten Honorars. Der Mittelständler sollte darauf Wert legen, dass das Honorar im Vorhinein ausgehandelt wird und sich nicht später dann nach dem festgelegten Jahreseinkommen richtet. Dies ist für beide Seiten die faireste Lösung, um kein Misstrauen aufzubauen, dass der Berater vielleicht versucht, den teuersten Kandidaten zu finden, um dann eine entsprechend höhere Prämie zu kassieren.

Da trotz Wirtschaftskrise der Markt für Führungskräfte sehr angespannt ist und hoch qualifizierte Manager nur schwer im Markt zu finden sind, wird gerade auch vom Mittelstand in den letzten Jahren die Einschaltung eines neutralen Personalberaters bevorzugt. Anzeigen in renommierten Tageszeitungen bringen in der Regel doch nicht den Erfolg, den man sich vorstellt. Derartige Positionen werden auf dem Weg der Direktansprache besetzt. Insbesondere wenn es sich um eine Nachfolgeregelung an der Unternehmensspitze handelt, steht der oben zitierte Aufwand in keinem Verhältnis zu den Kosten, die entstehen, wenn es zu einer „handgestrickten“ Lösung kommt. Hier spielen beim Mittelstand noch zu sehr Bauchgefühl und Vorurteile eine Rolle, die gerade bei der Einschaltung eines Beraters völlig fehl am Platze sind. Die Mithilfe des Mittelständlers ist aber nach wie vor gefragt, denn letztendlich muss er bei der Präsentation sein Unternehmen entsprechend „verkaufen“, um einen interessanten Kandidaten für sich gewinnen zu können. Diese Suche kann übrigens ein langwieriger Prozess sein, der bis zu zwölf Monate dauern kann. Alles in allem ist das Lösen eines Nachfolgeproblems ein schwieriger Prozess, der nur mit professioneller Unterstützung gelöst werden kann!“ (sta)

 High-Tech Gründerfonds
▶ high-tech-gruenderfonds.de

Der High-Tech Gründerfonds investiert Risikokapital in junge, chancenreiche Technologieunternehmen, die vielversprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen.



▶ netzwerk-nordbayern.de

Unterstützung wachstumsorientierter Gründer und Unternehmer in Nordbayern bei der Unternehmensplanung, der Businessplan-Erstellung und bei der Unternehmensfinanzierung.



▶ berlinstartup.de

Eine lohnende Webseite für Existenzgründer. Wer über eine eigenes Unternehmen nachdenkt, sollte mal vorbeischaun.



▶ www.ilb.de

ILB - Die Investitionsbank des Landes Brandenburg



Die Wissenskapitalgeber