



Vergleich: Unternehmensvermittler/ Unternehmensmakler versus M&A-Berater

Thema	Unternehmensvermittler/ Unternehmensmakler	M&A-Berater
Branchenausrichtung	Unternehmensvermittler sind in der Regel nicht branchenorientiert. Im M&A-Prozess fehlt wichtiges Branchen-Know-how.	Der M&A-Berater verfügt über spezifisches Branchen-Know-how sowie über fundierte Kenntnisse der aktuellen Branchentrends und -entwicklungen.
Beratungsleistung	<p>Der Unternehmensvermittler erbringt keine oder nur eine sehr rudimentäre Beratung.</p> <ul style="list-style-type: none">• Erstellung von Unterlagen Es wird lediglich ein Kurzprofil („Teaser“) des zu verkaufenden Unternehmens erstellt. Das Know-how des M&A-Prozesses ist gering oder nicht vorhanden.• Finanzplanung: Planzahlen des Kunden werden i. d. R. ungeprüft übernommen, eine Ausarbeitung des normalisierten EBIT/ EBITDA erfolgt nicht. Das Ergebnis ist ein mitunter deutlich niedriger Kaufpreis.• Long List, Short List, Ansprache potenzieller Käufer Häufig findet keine Selektion statt, sondern eine wahllose und massenhafte Ansprache potenzieller Käufer. Teilweise werden Anzeigen geschaltet und die Kaufoption in öffentliche Datenbanken eingetragen. Meistens erfolgt keine Nachverfolgung der angesprochenen Unternehmen. Es besteht ein höheres Vertraulichkeitsrisiko und die Gefahr, dass relevante Käufer nicht angesprochen werden.• Keine aktive Steuerung des M&A-Prozesses Der Unternehmensvermittler nimmt an keinem oder evtl. nur am ersten Meeting zwischen Käufer und Verkäufer teil. Dadurch ist keine Moderationsfunktion sowie keine „Bad Guy“-Funktion möglich. Der Vermittler hat ein hohes Interesse daran, mit möglichst geringem Zeitaufwand zum Abschluss zu kommen, da kein oder nur ein sehr geringes zeitanteiliges Honorar gezahlt wird. Teilweise üben Unternehmensvermittler aktiven Druck auf den Kunden aus, einen Kaufvertrag zu unterzeichnen. Die Erfolgswahrscheinlichkeit ist gering. Es besteht ein hohes Risiko, dass mögliche Probleme nicht erkannt werden.	<p>Der M&A-Berater erbringt umfassende M&A-Beratungsleistungen in allen Phasen des M&A-Prozesses.</p> <ul style="list-style-type: none">• Erstellung aller relevanten Unterlagen im M&A-Prozess: Teaser, Information Memorandum, detaillierte Unternehmensbewertung nach verschiedenen Bewertungsverfahren, Letter of Intent, Transaktionsstruktur, Inhalte (nicht Formulierung!) des Kaufvertrages.• Erstellung der Finanzplanung: Das für einen potenziellen Käufer relevante EBIT und EBITDA wird ausgearbeitet und im Information Memorandum begründet. Positive wie negative Ergebnisbeiträge, die für einen Käufer nicht relevant sind (z.B. überhöhte Geschäftsführergehälter, Restrukturierungen, Finanzierungskosten, etc.) werden separat ausgewiesen. → Der Kaufpreis bemisst sich auf Basis des normalisierten EBIT/ EBITDA und fällt deshalb deutlich höher aus.• Long List, Short List, Ansprache potenzieller Käufer Potenzielle Käufer werden anhand der mit dem Kunden erarbeiteten Kriterien ausgewählt. Es erfolgt eine streng vertrauliche und anonymisierte Ansprache nur der relevanten und vom Kunden freigegebenen potenziellen Käufer der Short List. Eine Rückmeldung dieser Unternehmen wird aktiv nachverfolgt. Alle relevanten Kaufinteressenten werden identifiziert und es besteht ein erheblich geringeres Vertraulichkeitsrisiko.• Begleitung und aktive Steuerung des M&A-Prozesses sowie Verhandlungspartner Die Moderationsfunktion des Beraters erhöht die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Projektabschlusses, da Probleme und Missverständnisse frühzeitig erkannt und ausgeräumt werden. Der M&A-Berater kann bei Bedarf auch die Rolle des „Bad Guys“ übernehmen. Ziel des Beraters ist es, ein optimales Ergebnis für den Kunden zu erzielen (Kaufpreis, Vertragsinhalte und Transaktionsstruktur in Kombination!). M&A-Berater raten dem Kunden von unvorteilhaften Transaktionen ab!
Honorar	<ul style="list-style-type: none">• Das Erfolgshonorar beträgt 6%-10% vom Kaufpreis und darüber, teilweise wird zusätzlich ein Einmalbetrag bei Beauftragung und/oder Stundensatz gefordert - geringe Leistung, hohe Kosten!• Die Honorierung des Unternehmensvermittlers findet häufig von beiden Parteien statt (Käufer und Verkäufer). Dadurch entstehen Interessenskonflikte.	<ul style="list-style-type: none">• Der M&A-Berater erhält ein zeitanteiliges Honorar und 5% Erfolgshonorar des Kaufpreises bei Transaktionen bis 5 Mio. EUR, darüber hinaus gelten niedrigere Prozentsätze in der Form einer absteigenden prozentualen Staffel (auch „Lehman Scale“ genannt).• Die Honorierung des M&A-Beraters erfolgt ausschliesslich vom Auftraggeber (Käufer oder Verkäufer). Es gibt keine Interessenskonflikte.