



## **Erfolgsabhängige Unternehmensfinanzierung**

Immer wenn es um die Finanzierung von Investitionen oder den Erwerb von Unternehmen geht, ist in der Regel externe Hilfestellung von Finanzierungsspezialisten gefragt.

Externer Sachverstand kann die Realisierung eines Investitionsvorhabens betriebswirtschaftlich vorbereiten und umsetzen helfen. Insbesondere dann, wenn der steuerliche Berater nicht auch im Bereich „Finanzierung und Fördermittel“ spezialisiert ist, die eigene Zeit dafür fehlt oder ein Bankberater nicht fördermittelorientiert berät.

Erfahrungswissen gilt es zu nutzen, um die Erfolgswahrscheinlichkeit des Vorhabens zu erhöhen. Ein externer Finanzierungsspezialist kann seine Erfahrungen einbringen und sich um die wesentlichen Voraussetzungen kümmern die vor einer anstehenden Finanzierungsanfrage gegeben sein müssen. Das bedeutet insbesondere die Prüfung und Plausibilisierung der Investition hinsichtlich ihrer Grundvoraussetzungen: welche Projektbeteiligten einzubinden und zu konsultieren sind sowie welche Bedingungen im Vorfeld (Rating – Sicherheiten – Bürgschaften) geprüft und gegeben sein müssen. Gleichfalls gilt es erkennbare Risiken zu werten. Darüber hinaus ermittelt dieser einzubindende Fördermittel – zinsverbilligte Darlehen, verlorene Zuschüsse sowie Bürgschaften – und Beteiligungskapital und hilft die daran geknüpften Anforderungen zur Realisierung einer Finanzierung zu prüfen bzw. herzustellen.

Der Unternehmensberater führt gemeinsam Verhandlungen und Gespräche mit potentiellen Finanzierern oder Fördermittelquellen. Ziel ist es die Finanzierung auf die im Vorfeld entsprechend aufbereitete Machbarkeitsstudie und deren Unternehmensstrategie und -planung weitestgehend abzustimmen, um die geplanten wirtschaftlichen Effekte entsprechend erreichen zu können.

Kein seriös arbeitender Berater kann vor oder während der Erstellung einer Unternehmenskonzeption / Machbarkeitsstudie zur Finanzierung, sowie auch der daraufhin zu führenden Finanzierungsgespräche garantieren, dass ein Erfolg (= Finanzierungszusage / positiver Fördermittelbescheid etc.) eintritt. Ziel sollte es daher sein, dass der Finanzierungssuchende bei Nichterlangung einer Finanzierung nicht noch eine entsprechend hohe Beraterrechnung bezahlen muss.

Diesem kann man entgegenwirken, wenn der Unternehmensberater im Angebot einen unternehmerisch geprägten Ansatz vorsieht - bezüglich der Aufteilung seines Honorars in ein geringes Fixum für die Unternehmenskonzeption und ein entsprechendes Erfolgshonorar für die Erlangung einer Finanzierung. So kann in einem unverbindlichen Vorgespräch über Art und Umfang der Investition ein Angebot über ein überwiegend erfolgsabhängiges Beratungshonorar vereinbart werden.

Ohne Erfolg kein Erfolgshonorar. Das erfolgsabhängige Honorar wird im Vorfeld quotaal anhand des definierten und messbaren Erfolgs vereinbart. Der anteilige fixe Honoraranteil wird unter Berücksichtigung eines Beratungskostenzuschuss angeboten, so dass das wirtschaftliche Risiko für den Auftraggeber auf einen überschaubaren Eigenanteil reduziert wird.

Weiteres unter [www.finanzierung-foerdermittel.de](http://www.finanzierung-foerdermittel.de) oder im persönlichen Gespräch.