

Teilnehmerrichtlinien: VBI-Datenbank für Ingenieur- und Planungsbüroübergaben

1) **Aufnahme in die Datenbank:** Um in die Datenbank aufgenommen zu werden, zahlen potenzielle Übernehmer 150 Euro und abgebende Ingenieure 250 Euro (gegen Rechnung). **VBI-Mitglieder** und **Mitglieder der Ingenieurkammer Thüringen** sind von der Aufnahmegebühr befreit. **Mitglieder der Ingenieurkammer Hessen** und **VDI-Mitglieder** zahlen 100 (Abgebende) bzw. 50 Euro (Übernehmer).

Für Abgebende bzw. Übernehmer gibt es entsprechende Bögen zur Datenerhebung, die ausgefüllt an den VBI gehen. Sobald Übereinstimmungen in der Datenbank gefunden werden, werden die betreffenden Personen informiert. Potenzielle Übernehmer müssen zusätzlich ihren Lebenslauf und das Diplomzeugnis in Kopie beifügen.

Nur wenn einem Teilnehmer innerhalb von 12 Monaten keine Vorschläge gemacht werden können, erhält er sein Geld zurück.

2) **Matching:** Die Suche nach der Übereinstimmung mit dem Fach- und Sachgebiet, mit der Bürogröße, Regionalität und anderen Kriterien wird regelmäßig mit denen der potenziellen Übernehmer abgeglichen.

3) **Terminvereinbarung:** erfolgt nach Matchingerfolg durch BDU-Berater – ohne Berechnung. Sinnvoll ist es, mehrere mögliche Matching-Partner zu bündeln. Danach richtet sich auch der Ort des ersten Treffens.

4) **Kontakt / 1. Treffen:** Damit sich für alle Beteiligten ein Treffen lohnt, sollten zwei bis vier Termine (pro „Paar“ dauern die Gespräche ca. 2 Stunden) an einem Tag koordiniert werden. Dieses Treffen dient dazu, einen ersten Eindruck voneinander zu bekommen. Es geht a) um fachliche Tätigkeitsfelder, b) um die zukünftige sachbezogenen Aufgabenfelder z.B. Akquise, Planungsabteilung etc. **Pauschale Teilnahmegebühr 150 Euro zzgl. Ust.**

Auch werden die ersten Übernahmevarianten und die Finanzierbarkeit angesprochen. Sollten dann beide Parteien den Willen bekunden eine Partnerschaft einzugehen, empfehlen wir, im Anschluss folgende (kostenpflichtige) Dokumentationen erstellen zu lassen: Neutrale Firmenbeschreibung, Übernehmerprofile, überschlägige Bewertung, LOI.

5) **2. Treffen (Übernahmekandidaten und Berater):** Den Kandidaten werden die Bewertung, die Firmenbeschreibung, das eigene Profil erläutert, überprüft und richtiggestellt. Ob die Kandidaten wirklich zueinander passen, wird sich bei diesem Treffen herausstellen. Möglicherweise muss weiter gesucht werden. Die Dokumentationen können für die weitere Treffen den späteren Businessplan, die Finanzierung etc. verwendet werden. Die Qualifikationen, Vorstellungen und andere Angaben werden intensiv besprochen, auf Plausibilität überprüft.

Kostenpunkt pro Teilnehmer: **170 Euro zzgl. Ust. pro Stunde** (geschätzter Aufwand zwei Stunden)

6) **3. Treffen = Casting (Kandidaten treffen auf Übergeber):** Das Casting geht dann schon in die Feinabstimmung. Hier werden die ausgewählten Kandidaten nochmals auf Eignung überprüft, jede Partei hat die Möglichkeit ihre zukünftige Vorgehensweise zu präsentieren, zu erläutern und zu präzisieren, restliche Unklarheiten werden beseitigt.

Preis pro Person 425 Euro zzgl. Ust.

7) **Erfolgsfaktor:** Der Berater ist im Folgenden damit beauftragt die Übergabekonzeption zu erstellen. Hierfür berechnet er branchenübliche 3 % bei einem Transaktionsvolumen von bis zu 1 Mio. Euro Kaufpreis bei erfolgreicher Übergabe. (Erläuterung: Alle Tätigkeiten, die nun folgen, werden mit dem Erfolgsfaktor abgerechnet. Dieser Prozess kann bis zu 5 Monate dauern und dient zur Konzepterstellung, der steuerlichen und vertraglichen Mitgestaltung. Das folgende Closing begleiten die Vertragsparteien vom eigenen Anwalt begleitet. Auch die Vorbereitung der Vertragsgestaltung für die Anwälte werden hiermit abgedeckt.)

Aktuelle Adressen aus der VBI-Kontaktbörse (ab Mai 2006 bis Mai 2008) werden überführt, wer den Bedingungen der Datenbank nicht zustimmen will, erhält trotzdem weiterhin Angebote, kann bei erfolgreichen Matching Termine für 1. Treffen wahrnehmen, Kostenbeitrag 150 Euro zzgl. Ust.