

Teilnehmerrichtlinien: VBI-Datenbank für Ingenieur- und Planungsbüros zur Nachfolge und Übernahme



- 1) Die **Aufnahme in die Datenbank** ist kostenfrei. Inhaber von Planungsbüros, die ihr Büro oder Teile ihrer Firma verkaufen oder in die Nachfolge führen wollen, sowie potenzielle Übernehmer füllen zur Aufnahme entsprechende Bögen zur Datenerhebung aus und senden diese an den VBI. Nachfolger fügen Ihren Unterlagen Lebenslauf und Diplomzeugnis in Kopie bei. Die Datenbank ist nur intern durch den VBI einsehbar.
- 2) **Erstkontakt:** Sobald Übereinstimmungen identifiziert sind, erhalten die betroffenen Personen Gelegenheit, potentielle Partner kennenzulernen. Das von einem Berater moderierte Treffen ermöglicht es den Teilnehmern, einen ersten Eindruck voneinander zu gewinnen. Dabei stehen fachliche Ausrichtung, Erwartungen und künftige Aufgabenfelder der beteiligten Personen im Fokus. Zudem können Übernahmevarianten und die Finanzierung thematisiert werden. Pro Teilnehmer entstehen Kosten von **170,- Euro zzgl. USt.** Dieses erste Treffen nimmt erfahrungsgemäß bis zu 1,5 Stunden in Anspruch.
- 3) Sollten beide Parteien an weiterführenden Verhandlungen interessiert sein, kann die **Begleitung und Dokumentation durch einen Berater** kostenpflichtig beauftragt werden. Der Berater entwickelt und erstellt Unterlagen, die im weiteren Verlauf mehrfach Verwendung finden können, wie das Nachfolgegrobkonzept, die Unternehmensbewertung, neutrale Firmenbeschreibungen oder Übernehmerprofile für den Suchprozess, falls die Parteien nicht zueinander passen.
- 4) In einem **vertiefenden Treffen** der verhandelnden Parteien mit dem Berater werden die Unternehmensbewertung, die Firmenbeschreibung und das Nachfolgegrobkonzept erläutert. In der Regel entscheidet sich, ob der Prozess fortgeführt wird. Vorstellungen sowie steuer- und zivilrechtliche Aspekte fließen mit in die Gespräche ein. Beim „**Casting**“ treffen Kandidaten auf Übergeber: Im dritten Treffen werden die ausgewählten Kandidaten auf Eignung überprüft. Jede Partei erhält die Möglichkeit, ihre Position und Vorstellung zur Vorgehensweise zu erläutern und zu präzisieren. Letzte Fragen werden geklärt.
Preis pro Person 425,- Euro zzgl. USt.
- 5) **Erfolgsfaktor:** Der Berater kann im Folgenden damit beauftragt werden, die Übergabekonzeption zu erstellen. Hierfür werden mind. branchenübliche 3 % bei einem Transaktionsvolumen von bis zu 1 Mio. € Kaufpreis nach erfolgreicher Übergabe berechnet.
Erläuterung: Alle folgenden Tätigkeiten des Beraters werden mit Erfolgsfaktor abgerechnet. Der Prozess kann bis zu fünf Monate in Anspruch nehmen und dient der Konzepterstellung sowie der steuerlichen und vertraglichen Mitgestaltung. Das abschließende „Closing“ begleiten die Vertragsparteien durch den eigenen Anwalt. Die Vorbereitung der Vertragsgestaltung für die Anwälte wird mit der Begleitung durch die Berater abgedeckt.
- 6) Bei Übernahme/Kauf eines Unternehmens aus dem VBI-Datenbankpool, verpflichtet sich der Übernehmer, mit dem erworbenen Unternehmen die Mitgliedschaft im Verband Beratender Ingenieure fortzuführen bzw. die VBI-Mitgliedschaft zu beantragen.
Sollte eine Mitgliedschaft nicht erfolgen oder nicht möglich sein, wird für die erfolgreiche Begleitung eine Pauschalgebühr von 800,- Euro zzgl. USt. erhoben.
- 7) Die Teilnehmerrichtlinien habe ich zur Kenntnis genommen und erkläre, dass ich diese vorbehaltlos anerkenne.

Ort, Datum

Unterschrift