

# MM-Checkliste

## Zehn Tipps für die erfolgreiche Beratersuche

1. Meiden Sie Internetportale! Sie kosten wenig, bringen Ihnen aber rein gar nichts.
2. Billig ist meistens schlecht! Überwinden Sie Ihren Wunsch nach einer reinen Erfolgshonorierung! Ihr Anwalt und Ihr Architekt arbeiten auch nicht so.
3. Branchenkenntnis ist ein Must! Hier haben Sie gegenüber Ihrem Berater einen Vorsprung und können seine wirklichen Qualitäten und Ehrlichkeit austesten!
4. Ohne persönliche Kenntnis der Fondsgesellschaften geht es nicht! Gelbe Seiten und Handbücher kann jede Aushilfe kopieren!
5. Kapitalvermittlung ist mehr als das Abarbeiten von Telefonlisten! Ihr Berater ist der Transmissionsriemen Ihrer Interessen gegenüber denen des Investors. So soll der Berater auch an Ihren Businessplan Hand anlegen.
6. Prozesse mit Sollbruchstellen sind Pflicht! Wer ökonomisch arbeitet, leistet mehr.
7. Prozessdokumentation zeigt Professionalität! Hüten Sie sich vor Beratern, die sich nicht in die Karten schauen lassen wollen.
8. Die Chemie muss stimmen! Ihr Berater muss Sie und Ihr Anliegen wirklich gründlich verstanden haben und vorher hinterfragen, um die passende Lösung zu zimmern. Dafür ist wechselseitiges Vertrauen und Verständnis enorm wichtig.
9. Referenzen können trügerische Sicherheit vermitteln! Natürlich fühlen Sie sich besser, wenn Ihr Berater mit einem Empfehlungsschreiben aufwarten kann. Doch sollten Sie den Stellenwert einer guten Referenz einzuschätzen wissen. Jede Suche ist eine andere und viele Vermittlungserfolge müssen inkognito bleiben, weil sie unter vertraglich vereinbarter Geheimhaltung stehen.
10. Suchen Sie rechtzeitig! Sinnvoll ist eine geplante Vorlaufzeit von der Beratersuche bis zur Auszahlung der ersten Tranche von zirka zwölf Monaten.

Quelle: Julian von Hassell, Kayser von Hassell Teccap – Corporate Transactions & Corporate Finance