

Standard Preisliste 2010 der Tagessätze für Beratungsleistungen der CEO advise GmbH:

Kategorie A	ab € 1.800,-	Vertretung der Gesellschaft gegenüber Dritten beim Kauf oder Verkauf von Unternehmen oder Teilen davon Beispiel: Externe Darstellung insbesondere von Daten, Präsentationen, Ansprache von Dritten, Verhandlungen, auch die Vorbereitung der Vertretung der Gesellschaft gegenüber Dritten, Vertragsabschlüsse
Kategorie B	ab € 1.600,-	Jegliche Arbeiten mit externen Verbindungen beim Kauf oder Verkauf von Unternehmen oder Teilen davon Beispiel: Kontaktvermittlung, Nennung von Kontakten, Sondierungen, Darstellung von Optionen, Vorbereitung von externen Verbindungen und/oder Kontakten
Kategorie C	ab € 1.400,-	Komplexe oder brachenspezifische Aufgaben, Vertretung der Gesellschaft gegenüber Dritten, jegliche Arbeiten mit externen Verbindungen Beispiele: Analysen/Vergleiche/Maßnahmen/Umsetzung unter Einsatz von Expertenwissen, Vertragsgestaltung, Vertragsverhandlungen, Auswahl Kooperationspartner
Kategorie D	ab € 1.200,-	Aufgaben akademischer Natur Beispiel: Analysen/Vergleiche/Maßnahmen/Umsetzung
Kategorie E	ab € 1.000,-	Einfache Analysen und Vergleiche Beispiel: Wettbewerbsanalysen durch Datenvergleich
Kategorie F	ab € 800,-	Einfache Analysen und Recherchen, Bestandsaufnahmen Beispiel: Zusammenstellung von Datensammlungen
Kategorie G	ab € 600,-	Administrative Unterstützung und Support (ohne IT) Beispiele: Projektorganisation, Ablage, Koordination

Beim Tageshonorar gehen die Parteien von einer Arbeitszeit von mindestens 8 Stunden aus. Für Arbeitsstunden wird 1/8 des Tagessatzes vergütet. Eventuelle An- und Abfahrtszeiten werden zu 50% vergütet, wenn diese 2 Stunden pro Tag übersteigen.

Im Fall jedes erfolgreichen Abschlusses bei der Vertretung des Auftraggebers gegenüber Dritten (z. B. bei Verkaufs- oder Vertragsverhandlungen) erhält die CEO advise GmbH ein gestaffeltes Erfolgshonorar auf den vertraglichen Wert in Höhe von

- 5,0 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 1 Mio. €
- 4,5 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 2 Mio. €
- 4,0 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 3 Mio. €
- 3,5 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 4 Mio. €
- 3,0 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 5 Mio. €
- 2,5 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 10 Mio. €
- 2,0 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 20 Mio. €
- 1,5 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 50 Mio. €
- 1,0 % des vertraglichen Wertes ab einer Höhe von 100 Mio. €

Unternehmenskäufe oder Käufe von Teilen einer Gesellschaft können von dieser Regelung des Erfolgshonorars abweichen, wenn dies in besonderen Bedingungen separat geregelt ist.

Interim Management Preisliste 2010 der CEO advise GmbH

Standard Preisliste 2010 der Tagessätze für Interim Management Leistungen der CEO advise GmbH:

Kategorie A	ab € 1.800,-	Mergers & Acquisitions inkl. Transaktion
Kategorie B	ab € 1.600,-	Gesamtvertretung der Gesellschaft in Organschaft Beispiel: Interim CEO, Interim Geschäftsführer, Interim Prokurist
Kategorie C	ab € 1.400,-	Gesamtvertretung der Gesellschaft in Vollmacht Beispiel: Interim General Manager
Kategorie D	ab € 1.200,-	Bereichsvertretung der Gesellschaft in Vollmacht Beispiel: Interim Vertriebsleiter, branchenspezifische Aufgaben, vertriebliche Vertretung der Gesellschaft gegenüber Dritten, jegliche Arbeiten mit externen Verbindungen
Kategorie E	ab € 1.100,-	Projektspezifische Vertretung der Gesellschaft in Vollmacht Beispiel: Interim Projektmanager
Kategorie F	ab € 1.000,-	Projekte ohne Vertretung der Gesellschaft Beispiel: PMI, interne Projekte

Beim Tageshonorar gehen die Parteien von einer Arbeitszeit von mindestens 8 Stunden aus. Für Arbeitsstunden wird 1/8 des Tagessatzes vergütet. Eventuelle An- und Abfahrtszeiten werden zu 50% vergütet, wenn diese 2 Stunden pro Tag übersteigen.

Im Fall jedes erfolgreichen Abschlusses bei der Vertretung des Auftraggebers gegenüber Dritten (z. B. bei Verkaufs- oder Vertragsverhandlungen) erhält die CEO advise GmbH ein gestaffeltes Erfolgshonorar auf den vertraglichen Wert in Höhe von

- 5,0 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 1 Mio. €
- 4,5 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 2 Mio. €
- 4,0 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 3 Mio. €
- 3,5 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 4 Mio. €
- 3,0 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 5 Mio. €
- 2,5 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 10 Mio. €
- 2,0 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 20 Mio. €
- 1,5 % des vertraglichen Wertes bis zu einer Höhe von 50 Mio. €
- 1,0 % des vertraglichen Wertes ab einer Höhe von 100 Mio. €

Die Tagessätze für Beratungsleistungen und Interim Management verringern sich je nach Laufzeit des Projektes wie folgt:

Projektlaufzeit > 60 Tage	5%
Projektlaufzeit > 90 Tage	10%
Projektlaufzeit > 120 Tage	15%
Projektlaufzeit > 150 Tage (Minimum € 800,-)	20%
Projektlaufzeit > 180 Tage (Minimum € 800,-)	25%
Projektlaufzeit > 210 Tage (Minimum € 800,-)	30%

Sonder- oder Pauschalpreise können u. U. vereinbart werden, insbesondere bei vertraglicher Zusicherung eines Erfolgshonorars oder Bonus. Das Tagessatzminimum liegt bei € 800,-.

Die Tagessätze verstehen sich jeweils zzgl. Spesen und ggf. Boni bzw. Erfolgshonorar.

Das Haftungsrisiko ist auf € 100.000,- begrenzt. Eine Zusatzversicherung zu Lasten des Auftraggebers wird angeboten.