

Bestandsverkauf (Asset Deal)



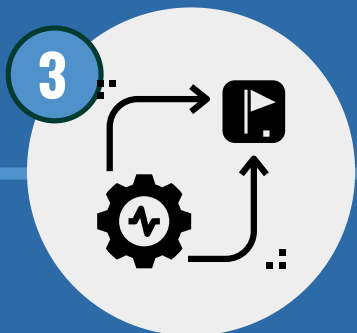
persönlicher Termin,
meist beim Verkäufer:

- Einsicht in Kundenbestand (Digitalisierungsgrad, Anbindungen, etc.)
- Anforderung fehlender Infos/Unterlagen



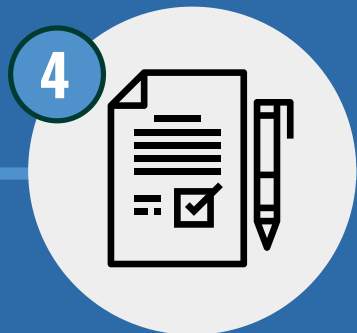
Kennenlernen:

- Stimmt die Sympathie?
- Was sind die Vorstellungen des Verkäufers (Kaufpreis, zeitlicher Ablauf)?
- Erläuterung unserer Arbeitsweise



persönlicher Termin,
meist beim Käufer:

- Verkäufer lernt Arbeitsweise und Mitarbeiter des Käufers kennen
- Vorbesprechung Ablaufes der Übergabe



Entscheidungsphase

- Prüfung Kaufvertragsentwurf
- Entwürfe Anschreiben an Kunden
- ggf. Kennenlernermin mit Mitarbeiter des Verkäufers



Übergabe

- Verkäufer übergibt Schlüsselkunden
- Übergabe aller Unterlagen und Zugänge



Abschluss

- Unterzeichnung Kaufvertrag
- Kundenanschreiben versenden (datenschutzkonform gemäß Code of Conduct - Verfahren)
- Zahlung 1. Kaufpreisrate



Übernahme durch uns

- Kontaktaufnahme durch Kundenberater und Vorstellung, Abfrage nach Bedarf, Aktualisierung der Daten (Datenabfrage), etc.
- Einholen der Maklerunterlagen
- Sicherstellung der weiteren Betreuung