Checkliste „Maklernachfolge“

So finden Sie den geeigneten Nachfolger für Ihr Unternehmen

☐ Historie
- Seit wann besteht das Unternehmen?
- Wie lange wird das Geschäftsfeld betrieben?

☐ Geschäftsmodell
- Wie ist das Geschäftsmodell im Detail aufgebaut?
- Gibt es langfristige Planungen?
- Existieren weitere Geschäftsfelder des Unternehmens?

☐ Eindruck vor Ort
- Wie sind die Büroräume und wie ist die Arbeitsweise?
- Welchen Eindruck machen die Mitarbeiter?

☐ Referenzen
- Gibt es zufriedene Kunden, insbesondere Makler, die bereits mit dem Käufer zusammenarbeiten und Renten beziehen?
- Kann ich zum Zwecke des Erfahrungsaustauschs mit diesen Referenzen Kontakt aufnehmen?

☐ Nachfolgemodelle
- Sind die Nachfolgemodelle transparent?
- Sind flexible Lösungen möglich?
- Sind meine Hinterbliebenen abgesichert?

☐ Kundenbetreuung und Kundenberatung
- Wird eine persönliche Kundenbetreuung durch den Käufer gewährleistet?
- Ist eine regionale Betreuung weiterhin möglich?
- Gibt es Referenzen und Bewertungen von zufriedenen Kunden?

☐ Bestandsübertragung
Wird die Bestandsübertragung durch den Käufer (und nicht den Verkäufer) durchgeführt?

☐ Insolvenzschutz und Sicherheit
- Ist der Käufer finanziell gut aufgestellt?
- Welche Sicherheiten gibt es?
- Besteht ein vertraglicher Insolvenzschutz?

☐ Abhängigkeit
- Ist der Käufer nicht nur von einer einzelnen Person abhängig?

☐ Vertragsinhalte
- Sind die Vertragsinhalte transparent und verständlich?
- Können die Vertragsinhalte flexibel gestaltet werden?

☐ Kosten
- Sind alle Kosten transparent aufgeschlüsselt?
- Gibt es keine versteckten oder später hinzukommenden Kosten?

Warum wir alle Fragen mit **JA** beantworten?
Finden Sie es in einem kurzen Gespräch heraus.

Jetzt Termin buchen >