



Checkliste – Unternehmensruf

„Ist der Ruf erst ruiniert ...“, lebt es sich ohne Umsatz! Der Ruf eines Unternehmens ist daher sowohl in der Kaufpreisfindung, als auch dem Maßnahmenplan nach der Übernahme mit einem hohen Stellenwert zu versehen.

Anhand unserer Checkliste können sie schnell und sicher die für Sie wichtigsten Punkte finden.

Sind die Kunden mit Service und Angebot zufrieden? <input type="radio"/> ja / <input type="radio"/> nein
Würden Sie auch weiterhin dort kaufen? <input type="radio"/> ja / <input type="radio"/> nein
Wie zufrieden sind die Lieferanten mit der Zahlungsmoral und dem Geschäftsgebaren des Unternehmens? <input type="radio"/> sehr zufrieden / <input type="radio"/> zufrieden / <input type="radio"/> normal / <input type="radio"/> weniger zufrieden <input type="radio"/> unzufrieden
Welchen Eindruck macht das äußere Erscheinungsbild (z.B. Werbemittel)? <input type="radio"/> Professionell, einheitlich und modern, den Anforderungen der Branche angepasst <input type="radio"/> Etwas veraltet, überholungsbedürftig, aber solide und branchenspezifisch <input type="radio"/> Es gibt kein einheitliches Erscheinungsbild, die eingesetzten Mittel sind veraltet und ohne Sorgfalt konzipiert
Gibt es eine hohe Anzahl an Stammkunden? <input type="radio"/> ja / <input type="radio"/> nein