

# Die 7 Prinzipien in einem Verkaufsprozess

- |              |  |
|--------------|--|
| <b>Nr. 1</b> | Folge immer konsequent einen strukturierten und transparenten Verkaufsprozess                    |
| <b>Nr. 2</b> | Kommuniziere einen realistischen, marktadäquaten Verkaufspreis                                   |
| <b>Nr. 3</b> | Stelle alle wertrelevanten Informationen zielgerichtet in der Verkaufsdokumentation dar          |
| <b>Nr. 4</b> | Führe vor Verkaufsstart eine eigene, vertiefte Due Diligence durch                               |
| <b>Nr. 5</b> | Finde und kontaktiere laufend neue potenzielle Interessenten, auch während des Verkaufsprozesses |
| <b>Nr. 6</b> | Stelle im Data-Room alle kaufrelevanten Fakten umfassend und wahrheitsgetreu zur Verfügung       |
| <b>Nr. 7</b> | Verhandle nicht direkt selbst als Eigentümer. Setze dafür ein professionelles Team ein           |



## Ansprechpartner



Steven Bruinsma  
Inhaber & Managing Advisor

Mobile: +41 79 875 81 83  
Email: [steven.bruinsma@thecorepartners.ch](mailto:steven.bruinsma@thecorepartners.ch)