

8. Wie Sie Fragen & Antworten optimieren

Die Hälfte der Zeit einer Due Diligence Prüfung wird im Durchschnitt mit der Beantwortung von Fragen verbracht. Es gibt kaum ein einziges relevantes Dokument, zu dem seitens der potentiellen Käufer nicht einige Fragen gestellt werden. Durch den Einsatz eines Frage-und-Antwort Moduls können Sie diesen aufwendigen Prozess gezielt steuern, beschleunigen und revisionssicher protokollieren.

Schnelle, umfassende und qualitativ hochwertige Antworten erhöhen das Vertrauen Ihrer Käufer in den Verkaufsprozess und in die Werthaltigkeit des Verkaufsobjekts. Diesen Zustand erreichen Sie durch die Abbildung von Zuständigkeiten und Clearing-Stellen im Frage-und-Antwort Prozess.

Vor allem bei ähnlichen oder identischen Fragestellungen unterstützt ein Frage-und-Antwort Prozess bei der schnellen Verarbeitung, Strukturierung und sogar der Enttarnung taktischer Fragen. Sie können Fragen priorisieren, eskalieren oder je nach Fragestellung ein individuelles Routing vornehmen.

Ein gut geplanter Frage-und-Antwort Prozess reduziert den benötigten Zeitaufwand und erhöht die Sicherheit der erteilten Auskünfte.



Rufen Sie noch heute an und lassen Sie sich demonstrieren, wie man innerhalb kürzester Zeit über 1200 komplexe Fragestellungen und deren Antworten verwaltet: 0711 4889 – 020. Wir freuen uns auf Ihren Anruf!