

FAHRLEHRER : BRIEF

DIE INNOVATIVE REIHE FÜR FAHRLEHRER

BETRIEBSFÜHRUNG

VOGEL
VERLAG HEINRICH VOGEL

Fahrschulverkauf: Weit mehr als eine Preisfrage

Der Faktor Zeit zählt **3** / Aufhören, wenn's am schönsten ist **3** / Ordentlich präsentieren – das Exposé **4** / Mitbewerber, Mitarbeiter oder Fremder? **5** / Die Wertermittlung der Fahrschule **6** / Verkauf einer GmbH **7** / Die tückischen Details **8** / Diese Begriffe sollten Sie kennen **9** / Tipps für Fahrschul-Käufer **10** / Finanzierungsfragen **11** / Sanfter Übergang? **12** /

TEXT:
EVA ELISABETH ERNST

Krönender Abschluss einer Fahrlehrerkarriere: Wer seine Fahrschule im Alter verkaufen will, der hat meist hohe Erwartungen. Doch wenn der Nachfolger nicht im Familienkreis zu finden ist, sind die Hürden für eine zufriedenstellende Nachfolgelösung hoch. Der geplante Verkauf muss durch den Fahrlehrer sorgsam, langfristig und mit Liebe zum Detail vorbereitet werden – nur dann stimmt am Ende auch der Preis. Zeitpunkt, Präsentation, Wertermittlung und Finanzierung: Was Käufer und Verkäufer beachten müssen, wenn der Generationswechsel ansteht, zeigt dieser FAHRLEHRERBRIEF.

● ● ● **12**

Dezember 2016