

ZIELE FORMULIEREN

Es ist wichtig, sich die eigenen Ziele für die Nachfolge so früh wie möglich bewusst zu machen. Formulieren Sie diese Ziele möglichst genau und realistisch. Das macht es Ihnen und Ihrem Gegenüber leichter, verbindliche Vereinbarungen zu treffen. Denn typischerweise verfolgen Sie beide unterschiedliche Ziele und es können sich Meinungsverschiedenheiten ergeben, die den Nachfolge-

prozess erschweren. Häufig scheitern Unternehmensübertragungen nicht an wirtschaftlichen oder organisatorischen Hürden, sondern an Schwierigkeiten in der Kommunikation, die auf unklare Ziele zurückzuführen sind. Auch das Unternehmen stellt Anforderungen an die Nachfolge, auch diese sollten Sie als Ziele berücksichtigen.

Häufige Ziele von Übergebenden

- Die Arbeitsplätze des Personals erhalten
- Das Unternehmen im eigenen Sinn weiterführen
- Nicht mehr für Risiken haften
- Finanziell unabhängig werden

Häufige Ziele von Nachfolgenden

- Einkommen sichern
- Sich selbst verwirklichen
- Von Erfahrungen des Übergebenden profitieren

Häufige Ziele des Unternehmens:

- Mitarbeitende im Unternehmen halten
- Die Liquidität nicht durch den Kaufpreis belasten
- Unternehmensnamen beibehalten
- Die bisherige Leitung dem Unternehmen weiter zur Verfügung halten

→ hier zum interaktiven Formular

