

Erwartungen an die Nachfolge in Verbindung mit dem Preis

Welcher «Emotionale Nutzen» des Unternehmens sollte mit der Nachfolge erhalten bleiben?

Wie kann das glaubhaft eingelöst werden?

Welcher «Emotionale Nutzen» des Unternehmens könnte mit der Nachfolge gesteigert werden?

Welche «Emotionalen Kosten» würden mit der Nachfolge hinfällig?

(Verkäufersicht) Was muss emotional erfüllt sein, dass ich bereit bin, dem Nachfolger/der Nachfolgerin hinsichtlich des Preises entgegenzukommen?

(Käufersicht) Was kann ich dem Verkäufer/der Verkäuferin bieten, damit er/sie mir hinsichtlich des Preises entgegenkommt?



Dieses Arbeitsmittel steht in Verbindung mit der **Schrift Nr. 08: KMU Nachfolge und der emotionale Wert**