

# TIPP: AUF EHRLICHE PARTNERSCHAFT SETZEN

Legen Sie Wert auf ehrliche Partnerschaft zwischen Übergeber und Übernehmer. Vereinbaren Sie dazu offene Gespräche!



1

## Vereinbaren Sie offene Gespräche

- Alles soll ehrlich angesprochen werden
  - es darf keine Tabuthemen geben
- Regelmäßige Terminvereinbarung (z.B. 1-mal pro Woche)
  - ohne Störungen von außen
- 1-mal pro Jahr/Saison einen eintägigen Strategieworkshop

2

## Setzen Sie Grenzen (ich will/ich will nicht) und halten Sie diese ein

Kompetenz- und Verantwortungsbereiche, Ziele und Spielregeln festlegen

- Wer ist wann im Betrieb?
- Wer erledigt welche Aufgaben bis zu welchem Zeitpunkt?
- Keine Auseinandersetzungen vor den Gästen und nichts Negatives über Familienmitglieder im Gespräch mit Gästen und/oder Mitarbeitern!

3

## Ohne Widerstände geht es trotzdem nicht

Trotz Diskussionen und Auseinandersetzungen sollten Sie wertschätzend bleiben und Lob über die geleistete Arbeit aussprechen.

Gefördert durch:



EUROPÄISCHE UNION  
Investition in unsere Zukunft  
Europäischer Fonds  
für regionale Entwicklung