Vorgehensweise:

Bereits in dem frühen Stadium der Übergabe- oder Kaufvertragsverhandlungen ermitteln wir als neutrale Berater, was der Übergeber und der Übernehmer jeweils erwarten, was sie sich erhoffen und was sie leisten können. Diese für beide Seiten (ZWEI) getrennt ermittelten Daten stellen wir einander gegenüber und arbeiten die Interessen und Bedürfnisse heraus.
In einer gemeinsamen Sitzung erörtern wir diese mit den Geschäftspartnern und sensibilisieren sie so für potentiell auftretende Konflikte. Wir unterstützen die Beteiligten darin, Regeln für den Umgang mit Situationen festzulegen, in denen unterschiedliche Auffassungen deutlich werden, beispielsweise über Zukunftsstrategien, Management und Mitarbeiterführung. Dies geschieht aber nicht im Sinne von vertraglichen, positionsbezogenen Regeln, sondern mit der Intention: Wie schaffen wir es, in solchen Fällen interessengerechte Lösungen zu finden?
Im Vorfeld eines sich sonst später entwickelnden und vielleicht eskalierenden Konfliktes sind so bereits Maßnahmen für die konstruktive Bearbeitung verabredet. Damit wird eine gemeinsame Basis (=EINS) erarbeitet. Die Analyse stärkt Vertrauen, macht Konfliktpotentiale erkennbar, zeigt Lösungsmöglichkeiten auf und setzt damit weitere positive Energien frei, die jede Übergangssituation dringend benötigt.

Kurz zusammengefasst:
ZWEI (oder mehr) Personen gehen durch FÜNF strukturierte Phasen um EIN gemeinsames Ziel zu erreichen.