

- Czy biznes oddzielony jest od pozostałego majątku?
- Czy gotów jestem zredukować swoją aktywność na rzecz Juniora, obdarzając go odpowiednim zaufaniem i władzą?

#### JUNIOR – generacja przejmująca

- Czy jest ktoś zainteresowany przejęciem biznesu?
- Czy konieczne jest spełnienie jakichś warunków wobec lub przez Juniora (na przykład kobiety mogą chcieć wprawdzie urodzić i wychować dzieci, a dopiero potem uczestniczyć aktywnie w biznesie)?
- Czy ktoś przejawia zdolności do przejęcia biznesu?
- Czy ktoś ma odpowiednie wiedzę i umiejętności oraz walory ludzkie (etyka, pracowitość, dojrzałość)?
- Czy nie ma przeszkód zdrowotnych nie do usunięcia?
- Czy kandydat ma realną szansę na akceptację przez kadrę i resztę rodziny jako nowy przywódca?

#### RODZINA

- Czy powierzenie firmy Juniorowi nie naruszy istotnych interesów innych członków rodziny?
- Czy i jak rodzina może wspomóc Juniora?
- Czego rodzina nieaktywna biznesowo oczekuje od Juniora i czy są to oczekiwania do spełnienia?

#### OTOCZENIE BIZNESOWE

- Czy otoczenie biznesowe ma zaufanie do kandydata na sukcesora?
- Jakie warunki muszą być spełnione, aby otoczenie biznesowe odczuło zmianę jako szansę, a nie zagrożenie dla rozwoju wzajemnych relacji?

#### OTOCZENIE SPOŁECZNE

- Czy otoczenie społeczne ma oczekiwania wobec sukcesora?
- Czy sukcesor ma świadomość oczekiwań społecznych pod adresem firmy i jego osobiście?