

Deal Fit Score (für eigene Bewertung)

<input checked="" type="radio"/> passt gut	2 Punkte
<input type="radio"/> Klärungsbedarf	1 Punkt
<input type="radio"/> passt aktuell nicht	0 Punkte

Zeitlicher Fit

(Übergabezeitpunkt, Dauer der Überleitung, Verfügbarkeit des Verkäufers, u.a.)

Haben beide Parteien eine realistische Zeitvorstellung?	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="radio"/> <input type="checkbox"/> <input type="radio"/> <input type="checkbox"/>
---	---

Kaufpreis und Finanzierung

(Kaufpreis-Erwartung, Zahlungsstruktur (Anpassungsklausel, Earn-Out, Fixpreis), Finanzierbarkeit Käufer, u.a.)

Ist der Kaufpreis für den Käufer wirtschaftlich darstellbar?	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="radio"/> <input type="checkbox"/> <input type="radio"/> <input type="checkbox"/>
--	---

Deal Struktur (juristisches)

(Asset Deal vs. Share Deal, Haftung und Risiken, Vertragslogik, u.a.)

Passen grundsätzliche rechtliche Vorstellung zusammen?	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="radio"/> <input type="checkbox"/> <input type="radio"/> <input type="checkbox"/>
--	---

Technische & organisatorische Integration

(IT-System, Prozesse und Digitalisierung, Standort & Arbeitsweise, u.a.)

Kann der Käufer praktisch übernehmen / integrieren?	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="radio"/> <input type="checkbox"/> <input type="radio"/> <input type="checkbox"/>
---	---

Kultureller & persönlicher Fit

(Mandantenübernahme, Führungsstil, u.a.)

Würde die Kanzlei gut weitergeführt aus Sicht beider Seiten?	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="radio"/> <input type="checkbox"/> <input type="radio"/> <input type="checkbox"/>
--	---

Ergebnis __ / 10 Punkte

Nächste Schritte:

- Unterlagen anfordern
- Vertiefendes Gespräch
- Wirtschaftliche Prüfung