

Checkliste READINESS Verkauf von IT-Unternehmen

Systemhäuser, IT-Dienstleister, Software-Dienstleister

Wenn Sie sich mit dem Gedanken des Verkaufs Ihres IT-Unternehmens schon länger herumtragen, werden Sie sich sicherlich fragen: Was brauche ich alles für den Verkauf und was ist schon gut vorbereitet und wo fehlen noch Dinge oder klare Entscheidungen?

Dieser Readiness Check in Form einer einfachen Checkliste hilft Ihnen dabei, ein klares Bild zu bekommen über Ihren aktuellen Status und die Vorbereitung auf den Unternehmensverkauf.

Readiness-Check vor dem Verkauf Ihres IT-Unternehmens

#	Readiness-Frage	Ihre Antwort	Readiness
1	Der Zeitpunkt : Wann streben Sie einen Verkauf an?		
2	Die Zielsetzung :		
2.1	Verfolgen Sie eine neue unternehmerische Herausforderung oder den Ruhestand?		
2.2	Was soll mit dem Unternehmen nach dem Verkauf passieren?		
2.3	Soll das Unternehmen unter demselben Namen fortgesetzt werden?		
2.4	Wollen Sie eine gewisse Zeit im Unternehmen tätig bleiben?		

	Wenn ja, in welcher Funktion und wie lange?		
3	<p>Die Übernahmefähigkeit: Wie abhängig ist Ihr IT-Unternehmen von Ihnen?</p> <p>Bei bestehender Abhängigkeit: Wie können Sie diese Abhängigkeit minimieren bzw. auflösen? Kann eine zweite Führungsebene helfen? Ist diese schon voll funktionsfähig ohne Sie bzw. was fehlt dafür?</p>		
4	<p>Der Wunschkäufer</p> <p>Anregungen: Wollen Sie lieber einen Nachfolger mit Branchenkenntnis etablieren durch einen Mbl oder MbO, der das Unternehmen in Ihrem Sinne weiterführt? Wäre auch ein Finanzinvestor denkbar, der Kapital für Wachstum mitbringt? Oder haben Sie schon eine Idee für einen aktuellen Wettbewerber, der ideal passen würde?</p>		
5	Der Preis : Was sind Ihre Vorstellungen?		