

Checkliste aller benötigten DOKUMENTE und UNTERLAGEN für den Verkauf von IT-Unternehmen

Diese Checkliste hilft Ihnen sich ideal für einen Verkauf Ihres IT-Unternehmens vorzubereiten, in dem alle notwendigen DOKUMENTE und UNTERLAGEN aufgelistet werden, die Sie schon zusammentragen können.

Checkliste aller relevanten Unterlagen/Dokumente für die Vorbereitung des Unternehmensverkaufes

Rechnungswesen

- Jahresabschlüsse/Gewinnermittlungen für (mindestens) die letzten drei Jahre
- aktuelle BWA und Summen- und Saldenliste
- Kontenblätter der letzten 12 Monate
- (soweit vorhanden) Aufstellung der privat veranlassten Aufwendungen/ersparten Aufwendungen
- (soweit relevant) Erläuterungen zur Ermittlung und Verbuchung von Bestandsveränderungen
- (wenn vorhanden) Ertrags- und Liquiditätsplanungen

Bewegliches Vermögen

- Anlagenverzeichnis (soweit nicht im Jahresabschluss in ausreichender Form enthalten)
- genaue Aufstellung der Grundstücke, Gebäude, Mieträume (Größen-, Flächen- und Lagepläne) und Belastungen
- Aufstellung des Maschinen- und Anlagenparks (sofern Anlageverzeichnis nicht ausreicht)
- Angabe, ob größere Reparaturen oder Investitionen anstehen/geplant sind
- detaillierte Darstellung der EDV-Ausstattung (Hardware, Software)
- Aufstellung der EDV-Investitionen in den vergangenen drei Jahren
- Darstellung der geplanten, beschlossenen und begonnenen Investitionen

Kunden/Umsatz

- anonymisierte Liste der Kunden des laufenden Jahres mit Angaben zu Auftrag, Auftragsvolumen, dem bereits fakturierten und dem realisierten Umsatz
- anonymisierte Liste der Top-30-Kunden der letzten drei Jahre mit Angaben zum jeweils fakturierten und realisierten Umsatz
- Umsätze gegliedert nach Produkt bzw. Produktgruppe und „mit/ohne Wartungsvertrag“
- (wenn möglich) Deckungsbeitragsrechnung
- typische Kalkulationsunterlagen
- Angaben zu etwaigen nicht übertragbaren Umsätzen (z. B. weil die Auftragsvergabe aufgrund der persönlichen Bekanntschaft mit dem Unternehmer erfolgte)
- Rahmenverträge und alle Dienst- und Werksverträge der letzten drei Jahre inkl. Wartungs-/Pflegeverträge

Lieferanten/Einkauf

- Einkaufsvolumen bei den 10 wichtigsten Lieferanten in den letzten drei Jahren
- Angabe von neu hinzugekommenen und weggefallenen Lieferanten in den letzten drei Jahren
- Partnerstatus bei Lieferanten/Herstellern (Status, Seit wann, Dauer der Beziehung, etc.)