



Der Newsletter für Mandanten und Geschäftspartner der axanta AG

3. Quartal 2012

Fachbeitrag

Wachstum mit dem Nachbarn

Viele Unternehmer müssen inzwischen um jeden Cent zusätzliches Kapital für den Ausbau ihrer Geschäftsaktivitäten kämpfen. Eine intelligente Alternative sind hier Unternehmensbeteiligungen. Diese privaten Beteiligungen am Eigenkapital von Unternehmen sind außerordentlich vorteilhaft.

Mehr unter: http://www.axanta.com/images/stories/Wachstum_mit_dem_Nachbarn.pdf

Neuigkeiten zur axanta AG

axanta AG stellt als erstes M&A-Unternehmen Transaktionen ins Netz

Die axanta AG veröffentlicht als erstes Unternehmen der M&A-Branche für den Mittelstand alle abgeschlossenen Transaktionen auf ihrer Internetseite. Zu den Transaktionen gehören der Kauf und Verkauf von Unternehmen wie auch die Vermittlung von Beteiligungen. Ziel ist es, die Transparenz in der Branche weiter voranzutreiben und vor allem interessierte Unternehmen konkret zu informieren.

Mehr unter: <http://www.axanta.com/de/erfolge>

Unsere Erfolge sind belegbar

Die axanta AG steht für Transparenz und offene Kommunikation. Deshalb veröffentlicht die Beratungsgesellschaft für die Vermittlung von Unternehmen und Beteiligungen erfolgreiche Transaktionen seit Start des operativen Geschäftes im Jahr 2007.

Wir dürfen allerdings darauf hinweisen, dass nahezu alle unsere Mandanten kein ihres Unternehmens veröffentlichen wollen. Zumeist sind es persönliche Gründe. Wir respektieren diesen Wunsch.

Deshalb sind die nachfolgenden Vermittlungen zu einem großen Teil anonymisiert geschlossen oder je nach Rechtsform auch notariell beurkundet und können jede bindenden Verschwiegenheitsverpflichtung, namentlich eingesehen werden.

Branche:	<input type="text" value="-- Alle --"/> Abba/Alu Acrylglas / Plexiglasverarbeitung Anlagenbau Anlagenbau / Steuerungsbau
Projekt:	<input type="text" value="-- Alle --"/>
Volumen/ Umsatzklasse:	<input type="text" value="-- Alle --"/>

Fakten

TNS Emnid Studie belegt: Deutscher Mittelstand kämpft mit massiven Nachfolgeproblemen

Laut einer Studie der TNS Emnid im Auftrag der DUB Deutschen Unternehmerbörse kämpft die mittelständische Wirtschaft in Deutschland mit massiven Nachfolgeproblemen. Bis 2014 suchen 100.000 Unternehmen eine Nachfolge. Rund 58% dieser Unternehmen haben ihre Nachfolge noch überhaupt nicht oder noch nicht endgültig geregelt. Das Alarmierende: Fast jeder fünfte Unternehmer über 50 Jahre hat sich noch gar nicht mit dem Thema beschäftigt.

Mehr unter: http://www.dub.de/fileadmin/redakteure/PDF/DUB_Auswertung_TNS_Emid_Studie.pdf



Unsere Spezialisten für Sie

Business-Brokerage-Manager Rauschnik: „Wir finden die richtigen Käufer“

Thorsten Rauschnik sorgt mit seinem Team dafür, dass die richtigen Käufer für die Verkaufsmandate der axanta AG gefunden werden. Kontakte hat mit ihm gesprochen und nachgefragt. Wie findet man eigentlich die passenden Käufer? Werden Kaufinteressenten auch unter die Lupe genommen? Wie findet eine solche Qualifizierung von Käufern statt? „Im Mittelpunkt steht immer die Prüfung nach dem ernsthaften Interesse und natürlich die Solvenz des Käufers.“

Mehr unter: http://www.axanta.com/images/stories/Interview_zum_Bereich_Research.pdf

Transaktionen

Beteiligung für innovatives Photovoltaikprojekt vermittelt

GD Green Demand findet dank axanta AG Investor in der Schweiz.

Mehr unter: <http://www.axanta.com/de/news/148-photovoltaikprojekt>

Kooperationspartner für Airbus-Dienstleister

M. Steinmetz GmbH findet für Industrielackierungen einen Partner.

Mehr unter: <http://www.axanta.com/de/news/149-airbusdienstleister>

Luftfahrtendienstleister für Spezialsoftware erfolgreich vermittelt

Luftfahrtendienstleister D.A.L. GmbH an einen jungen Ingenieur verkauft.

Mehr unter: <http://www.axanta.com/de/news/141-unternehmensnachfolgedalqmbh>

Bekanntes Reisebüro in Hannover hat neuen Eigentümer

Reisebüro book & fly am Flughafen Hannover erfolgreich übergeben.

Mehr unter: <http://www.axanta.com/de/news/142-unternehmensnachfolgefuerreisebueroobookandfly>



Zufrieden: Verkäufer und Käufer der D.A.L.

Presseecho

Handelsblatt vom 6.9.2012: „Ohne den Verkäufer geht nichts“

Venture Capital, Ausgabe Juli 2012: „Gewinn für beide Seiten“

Mehr unter: <http://www.axanta.com/de/presse/pressestimmen>

Impressum

axanta AG, Huntestraße 12, 26135 Oldenburg

Tel.: 0441-94988330, E-Mail: info@axanta.com, Internet: www.axanta.com