



Der Newsletter für Mandanten und Geschäftspartner der axanta AG

1. Quartal 2013

Fachbeitrag

Was eine Unternehmensvermittlung wirklich kostet

Wer heute für sein Unternehmen einen Nachfolger sucht, der hat es nicht einfach. Es geht um rechtliche, steuerliche und finanzierungstechnische Fragen, der passende Käufer muß gefunden und die Vertragsverhandlungen erfolgreich abgeschlossen werden. Deshalb ist die Unterstützung durch einen kompetenten und erfahrenen Unternehmensvermittler die richtige Entscheidung. Doch wenn man an den Falschen gerät, kann ein guter Rat von einem externen Berater schnell teuer werden.

Mehr unter: <http://www.wiwo.de/unternehmen/mittelstand/externe-berater-was-unternehmensvermittlung-wirklich-kostet/7549092.html>

Neuigkeiten zur axanta AG

axanta AG schafft Licht ins Dickicht der Fördermittel für Existenzgründer

Die axanta AG erweitert ihre Geschäftsfelder um den Bereich Fördermittel und richtet sich damit insbesondere an Existenzgründer und Unternehmenskäufer. Zu den Leistungen in diesem Segment gehört vor allem die Recherche nach passenden Fördermittelprogrammen mit den entsprechenden Zuschüssen, zinsvergünstigten Krediten oder Bürgschaften. Dafür prüft das Unternehmen die verfügbaren Fördermittelprogramme in der kompletten EU.

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



Fakten

DIHK-Studie: Es wird immer schwieriger einen Unternehmensnachfolger zu finden

Laut einer im November 2012 vom DIHK Deutscher Industrie- und Handelskammertag veröffentlichten Studie wird es immer schwieriger einen Unternehmensnachfolger zu finden. Neben der demografischen Entwicklung erschweren Qualifikationsmängel und die Unterschätzung des komplexen Nachfolgeprozesses das Zusammenfinden von Senior-Unternehmern und Existenzgründern. 39 Prozent der Senior-Unternehmer finden nach IHK-Erfahrungen keinen passenden Nachfolger, 2008 waren es 35 Prozent.

Mehr unter: <http://www.dihk.de/presse/meldungen/2012-11-15-nachfolgereport>



Unsere Spezialisten für Sie

Regional-Manager Thorsten Minke: „Existenzgründer müssen vor allem die Finanzierungsklippe im Auge behalten“

Thorsten Minke ist für die Betreuung von Unternehmensvermittlungen in der Region Nord verantwortlich. Mit seinem Team begleitet er auch aktiv Existenzgründer, die eine bestehende Firma erwerben wollen. Kontakte hat mit ihm gesprochen und nachgefragt. Worauf müssen Existenzgründer achten? Was sind die Vorteile einer Übernahme im Vergleich zu einer kompletten Neugründung? „Für Existenzgründer steht viel auf dem Spiel, deshalb ist eine gute Kauf-Vorbereitung wichtig“, so Minke.

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

Transaktionen

Unternehmen an Marktführer in Frankreich übergeben

Saar Lagertechnik GmbH aus Bad Soden von Provost übernommen.

Mehr: http://www.axanta.com/images/stories/Saar_Lagertechnik_GmbH_27_2_13.pdf

axanta AG startet Unternehmensvermittlungen in den USA

M&A-Berater bietet Mandanten ab sofort auch US-Kaufinteressenten.

Mehr: http://www.axanta.com/images/stories/Vermittlungen_in_die_USA_vom_5_3_13.pdf

Solarthermie-Spezialist in neuen Händen

Sonnergie GmbH aus Tübingen hat einen neuen Eigentümer.

Mehr: <http://www.axanta.com/images/stories/Sonnergie.pdf>



In neuen Händen: links François Bontemps, CEO von PROVOST, recht Christoph Göb, Geschäftsführer von Saar Lagertechnik

Presseecho

SteuerConsultant, Ausgabe Januar 2013: „Ausdauer zahlt sich aus“

Wirtschaftswoche, 20.12.2012: „Was Unternehmensvermittlung wirklich kostet“

Unternehmermagazin, Ausgabe Dezember 2012: „Moderator und Mediator“

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