



Der Newsletter für Mandanten und Geschäftspartner der axanta AG

2. Quartal 2013

## Fachbeitrag

### **Unternehmensvermittlungen werden internationaler**

Viele mittelständische Unternehmen in Deutschland haben intensive Geschäftsbeziehungen zu ausländischen Kunden und Partnern. Selbst bei sehr kleinen Firmen mit Umsätzen von weniger als 1 Million Euro reichen die Handelsbeziehungen teilweise bis nach Übersee. Doch unbegreiflicherweise wird beim Thema Unternehmensnachfolge meist nur national gedacht. Damit vergeben viele Unternehmen gute Chancen bei der Suche nach einem passenden Unternehmensnachfolger.

Mehr unter: <http://www.axanta.com/de/presse/pressestimmen/164-BMUA>

## Neuigkeiten zur axanta AG

### **axanta AG startet Unternehmensvermittlungen in die USA**

Seit Anfang 2013 bietet die axanta AG mit dem Kooperationspartner NBS National Business Search aus Florida ihren Mandanten auch potentielle Käufer und Verkäufer aus den USA. NBS National Business Search wurde im Jahr 1978 gegründet und hat seitdem über 300 Transaktionen erfolgreich abgeschlossen. „Es zeigt sich immer wieder, dass die Globalisierung der Wirtschaft auch mittelständische Unternehmen betrifft. Insofern finden Unternehmensvermittlungen zwischen der alten und der neuen Welt öfter statt, als man es für möglich hält“.

Mehr unter: [http://www.axanta.com/images/stories/Vermittlungen\\_in\\_die\\_USA\\_vom\\_5\\_3\\_13.pdf](http://www.axanta.com/images/stories/Vermittlungen_in_die_USA_vom_5_3_13.pdf)



## Fakten

### **Studie von Ernst & Young: 83% des Mittelstandes nimmt Fördermittel selten in Anspruch**

Laut einer Studie von Ernst & Young im Rahmen des KMU-Fördermittelbarometers 2012 lassen viele kleine und mittlere Unternehmen Fördermittel-Möglichkeiten ungenutzt. Ein Teil dieser Unternehmen kritisiert den hohen zeitlichen und administrativen Aufwand für die Beantragung der Mittel. Insbesondere die Unterstützung durch die Stellen der öffentlichen Hand sei viel zu gering. Für die Studie wurden rund 1.000 mittelständische Unternehmen befragt.

Mehr unter: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/KMU\\_Foerderbarometer\\_2012/\\$FILE/EY\\_Foerderbarometer\\_2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/KMU_Foerderbarometer_2012/$FILE/EY_Foerderbarometer_2012.pdf)



## Unsere Spezialisten für Sie

### **Head Office Managerin Nina Schonvogel: „Guter Service ist für die Mandanten wichtig: Er muß individuell und stets kompetent sein“**

Nina Schonvogel ist für den zentralen Service der Mandanten verantwortlich. Mit ihrem Team in Oldenburg betreut sie alle Anrufe der Mandanten und bearbeitet die Wünsche schnell, kompetent und vor allem jederzeit freundlich und entgegenkommend.

„Die Mandanten sind der entscheidende Dreh- und Angelpunkt in unserem Unternehmen. Das haben wir zutiefst verinnerlicht“, unterstreicht Nina Schonvogel.

Mehr unter: [http://www.axanta.com/images/stories/Interview\\_mit\\_der\\_H\\_O\\_M\\_der\\_axanta\\_AG.pdf](http://www.axanta.com/images/stories/Interview_mit_der_H_O_M_der_axanta_AG.pdf)

## Transaktionen

### **Nachfolgeregelung für Tischlerei zum 100jährigen Jubiläum**

Traditionstischlerei aus dem Erzgebirge findet mit axanta AG Nachfolge.

Mehr: [http://www.axanta.com/images/stories/Tischlerei\\_Pavlicek.pdf](http://www.axanta.com/images/stories/Tischlerei_Pavlicek.pdf)

### **Erfolgreicher Asset-Deal: Alhopharm verkauft Rechte an Arzneien**

Unternehmen der Pharma-Branche veräußert Rechte an Arzneimitteln.

Mehr: [http://www.axanta.com/images/stories/axanta\\_AG\\_realisiert\\_Asset-Deal\\_fuer\\_Alhopharm.pdf](http://www.axanta.com/images/stories/axanta_AG_realisiert_Asset-Deal_fuer_Alhopharm.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](http://www.axanta.com/images/stories/Vermittlungen_in_die_USA_vom_5_3_13.pdf)



Nachfolge gesichert: links Horst Pavlicek und rechts die Käuferin Verena Vogler von Möbel Vogler

## Presseecho

Der Praktiker, April 2013: „Rechtzeitig geplant ist gut übergeben: Erfolgreiche Unternehmensvermittlung“  
Handelsblatt, 21.3.2012: „Jenseits der Grenzen Käufer finden“

Focus, 27.2.2013: „Provost übernimmt Mehrheit an Saar-Lagertechnik“

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



## Gesucht und gefunden

Als selbständiger Unternehmer wissen Sie genau, wie wichtig gute Kontakte sind. Kommunikation ist dabei alles. Deshalb möchten wir Ihnen ab sofort in unserer neuen Rubrik „Gesucht und gefunden“ eine kleine Auswahl aktueller Suchprofile aus unserer umfangreichen Datenbank mit inzwischen über 4.000 Kaufinteressenten und mehreren hundert angebotenen Unternehmen für Beteiligungen und Komplettverkäufe vorstellen.

Falls wir Ihr Interesse an einem der nachfolgenden Suchprofile für Sie selbst oder einen Ihrer Geschäftskontakte bzw. Kunden geweckt haben, dann rufen Sie uns bitte einfach an. Die komplette Auswahl unserer Suchprofile für Käufe, Verkäufe und Beteiligungen finden Sie unter: <http://www.axanta.com/de/portal>

## Aktuelle Auswahl von Verkaufsangeboten

Mehr finden Sie unter: [http://www.axanta.com/de/component/adsmanager/?page=show\\_category&catid=4&order=0&expand=0](http://www.axanta.com/de/component/adsmanager/?page=show_category&catid=4&order=0&expand=0)

### Projektentwickler und Bauträger mit Tradition sucht Nachfolger (Ref.Nr.: 826868)

Das im Großraum Düsseldorf tätige Familienunternehmen ist seit über 40 Jahren erfolgreich im Projektentwicklungs- und Bauträgergeschäft tätig. Das Unternehmen hat sich auf die Planung und Realisierung von Wohnanlagen spezialisiert. Projektentwicklungen und Bauträgerschaften im Bereich des Denkmalschutzes runden die umfangreiche Leistungspalette ab. Zu den Kunden zählen vor allem Versicherungsträger.

Mit einem Team von 70 kompetenten Mitarbeitern wurde in 2012 ein Umsatz von etwa 25 Mio. Euro erwirtschaftet. Für die Jahre 2013 und 2014 ist je ein Umsatz von 35 Mio. Euro geplant. Die Umsetzung einiger neuer Entwicklungen ist bereits für 2013 geplant. Diese werden in den folgenden Geschäftsjahren Früchte tragen. Zusätzlich sind mehrere Großprojekte schon jetzt in Bearbeitung und werden bis 2014 fertiggestellt. Der Verkauf erfolgt aus Altersgründen.

### Erfolgreicher Großhandel und Logistiker für Drogerie- und Parfümerieartikel (Ref.Nr.: 828558)

Das Unternehmen ist der leistungsstarke Partner für Drogerien und Parfümerien. Mit einer Lagerfläche von rund 12.000 qm und modernster Logistiktechnik bedient dieser Großhändler Drogerien, Parfümerien und Foto-Fachgeschäfte. Dabei übernimmt der Betrieb den Einkauf, die Bevorratung und Lieferung von rund 15.000 Artikeln. Zusätzlich betreibt das Unternehmen erfolgreich einen eigenen Online-Shop zur Produktvermarktung und übernimmt die Warenwirtschaft für weitere Online-Händler, für welche die Logistik, von der Kommissionierung und Verpackung der Ware bis hin zur Belieferung durch externe Transportgesellschaften, übernommen wird. Das Unternehmen wurde bereits vor rund 100 Jahren als Einkaufsgenossenschaft gegründet und hat sich seitdem kontinuierlich weiterentwickelt. Aktuell werden rund 2.000 Stammkunden in Deutschland, Österreich und Frankreich bedient. Es werden Jahresumsätze von durchschnittlich 17 - 18 Mio. Euro mit rund 60 Mitarbeitern erwirtschaftet. Gesucht wird ein Beteiligungspartner für die weitere Expansion, auch eine Komplettübernahme ist möglich.

## Aktuelle Auswahl von Kaufangeboten

Mehr finden Sie unter: <http://www.axanta.com/de/portal/unternehmen-verkaufen>

### Hausmeister-Service, Personaldienstleister, Kurierdienste, Gebäudereiniger gesucht (Ref. 927869)

Der Kaufinteressent sucht bundesweit Unternehmen für eine Beteiligung oder die Komplettübernahme im Bereich Hausmeisterdienste, allgemeine Gebäudereinigung, Vermittlung von Arbeitskräften, Facility Management und Kurierdiensten. Der Umsatz der einzelnen Unternehmen sollte in der Bandbreite von 1 Mio. bis 5 Mio. Euro liegen und der Kaufpreis bzw. die Beteiligungshöhe bei mind. 20.000 Euro bis rund 2,5 Mio. Euro.

### Elektroplanungsbüros gesucht (Ref. 922457)

Bei dem Kaufinteressenten handelt es sich um eine renommierte Ingenieurbürogruppe mit Sitz in Süddeutschland. Zur Standorterweiterung sucht diese Gruppe bundesweit Elektroplanungsbüros mit einem Jahresumsatz ab 500.000 Euro und einem Kaufpreis zwischen 50.000 Euro und 500.000 Euro.

## Impressum

axanta AG, Huntestraße 12, 26135 Oldenburg

Tel.: 0441-94988330, E-Mail: [info@axanta.com](mailto:info@axanta.com), Internet: [www.axanta.com](http://www.axanta.com)