



Der Newsletter für Mandanten und Geschäftspartner der axanta AG

3. Quartal 2013

## Fachbeitrag

### **Unternehmensverkauf: Ohne den Verkäufer geht nichts**

Laut einer neueren Studie der Technischen Universität München scheitern fast 85% der Unternehmensvermittlungen im Mittelstand. Dies wurde unter anderem auf unrealistische Kaufpreisvorstellungen, ein unerwartetes Bekanntwerden von Altlasten sowie den plötzlichen Entschluss des Altinhabers zum Nichtverkauf zurückgeführt. Nach der Studie ist ein externer M&A-Berater wichtig. Doch ohne die aktive Unterstützung des Altinhabers geht nichts, egal wie gut der Berater auch sein mag. Was kann der Unternehmer nun konkret tun, um sein Unternehmen erfolgreich zu verkaufen?

<http://www.axanta.com/de/fachinformationen/fachartikel/169-Unternehmensverkauf-Ohne-den-Verkaeufergeht-nichts>

## Neuigkeiten zur axanta AG

### **axanta AG ist Mitglied im Bundesverband Mergers & Acquisitions geworden**

Seit Frühjahr 2013 ist die axanta AG aktives Mitglied im deutschlandweit größten Verband der deutschen Unternehmensvermittler, dem Bundesverband für Mergers & Acquisitions e.V. (BM&A). Der BM&A ist eine Interessenvertretung von M&A-Fachleuten die das Prozessdenken und den Austausch rund um das Thema M&A fördern will. Das große Ziel ist der verbesserte Erfahrungsaustausch auf der operativen M&A-Ebene und die Steigerung der Leistungsfähigkeit beim Thema M&A.

Mehr unter: <http://www.axanta.com/de/die-axanta-ag/163-BMUA>



## Fakten

### **Studie von „Markt und Mittelstand“: Nachfolger beschäftigen sich stärker mit Übergabe**

Eine Unternehmensübergabe ist ein Gemeinschaftsprojekt, das sich zwischen dem Altinhaber und dessen Nachfolger abspielt. Beide Parteien begegnen dieser Herausforderung in der Regel zum ersten Mal. Welche Schwierigkeiten sie jeweils dabei sehen, und inwieweit überhaupt ein gemeinsames Problembewusstsein existiert, zeigt die 2011 veröffentlichte Studie „Nachfolge im Mittelstand“ (in Auftrag gegeben von „Markt und Mittelstand – Das Wachstumsmagazin“).

<http://www.axanta-nachfolgeregelung.de/nachfolge-im-mittelstand-welche-schwierigkeiten-sehen-unternehmer-welche-deren-nachfolger/>



## Unsere Spezialisten für Sie

### **Teamleader Valuation Philip Bangen: „Eine solide Unternehmensanalyse schützt vor bösen Überraschungen in den Vertragsverhandlungen“**

Philip Bangen ist mit seinem Team für Unternehmensbewertungen zuständig. Eine unabhängige und vor allem fundierte wirtschaftliche Unternehmensanalyse bildet den Auftakt für jeden strukturierten Verkauf- oder Kauf-Prozess. Zudem erstellt das Team Business-Pläne zur zukünftigen Unternehmensentwicklung. Damit sorgen die Valuation-Spezialisten der axanta AG bei jeder Transaktion mit einer soliden betriebswirtschaftlichen Einschätzung für eine optimale Grundlage in den Vertragsverhandlungen.

Mehr unter: <http://www.axanta.com/images/stories/Interview-Teamleader-Valuation.pdf>

## Transaktionen

### **Fleischer-Fachbetrieb erfolgreich verkauft**

axanta AG vermittelt Natur-Fleischerei Janutta aus Velbert.

Mehr: [http://www.axanta.com/images/stories/Unternehmensvermittlung\\_Janutta.pdf](http://www.axanta.com/images/stories/Unternehmensvermittlung_Janutta.pdf)

### **Nachfolgeregelung für Taxiunternehmen in Norddeutschland**

Vissel-Taxi findet mit Unterstützung der axanta AG einen Nachfolger.

Mehr: [http://www.axanta.com/images/stories/Unternehmensvermittlung\\_Vissel\\_Taxi.pdf](http://www.axanta.com/images/stories/Unternehmensvermittlung_Vissel_Taxi.pdf)

### **axanta AG vermittelt Energieberatung**

ECO Energie aus Düsseldorf wurde in neue Hände übergeben

Mehr: [http://www.axanta.com/images/stories/ECO\\_Energie\\_GmbH.pdf](http://www.axanta.com/images/stories/ECO_Energie_GmbH.pdf)



ECO Energie in neuen Händen: Karin Jacobsohn (l.) und Dagmar Plant (r.) und der neue Geschäftsführer Heinz Holzer

## Presseecho

unternehmermagazin, August 2013: „Faire Bewertung“

BM&A-Newsletter, Juni 2013: „Ohne den Verkäufer geht nichts“

Gruendungswissen.at, Mai 2013: „Existenzgründung durch Übernahme“

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 stellen wir Ihnen nachfolgend eine kleine Auswahl aktueller Suchprofile aus unserer Datenbank mit inzwischen über 4.000 Kaufinteressenten und mehreren hundert angebotenen Unternehmen für Beteiligungen und Komplettverkäufe vor.

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)

### Pflegeheim in guter Lage mit 94% Auslastung (Ref.Nr.: 828557)

Das im südlichen Niedersachsen gelegene Unternehmen wurde Ende der 70er Jahre gegründet. Zu dem vielseitigen Aufgabengebiet zählt die Beratung, Betreuung, Pflege und Versorgung von Menschen aus allen Altersgruppen mit verschiedenen Krankheitsmerkmalen. Das Unternehmen ist besonders auf psychiatrische, neurologische und gerontopsychiatrische Erkrankungen spezialisiert. Neben professioneller Pflege und individueller Betreuung erfahren die Bewohner auch eine Begleitung im Alltag, diese wird bedürfnisorientiert gestaltet. Die Wohnmöglichkeiten sind auf verschiedene Häuser aufgeteilt, die je nach Alltagsgewohnheiten, Vorlieben und Pflegebedürfnissen ausgewählt werden. Im Jahr 2012 wurde mit einem Team von 180 qualifizierten Mitarbeitern und einer Auslastung von 94% ein Umsatz von über 7 Millionen Euro erzielt. Der Verkauf erfolgt aus persönlichen Gründen.

### Marktführendes Hygienetechnik-Unternehmen im Lebensmittelbereich (Ref.Nr.: 827202)

Den Kern des Anfang der 90er Jahre gegründeten und inzwischen in marktführender Position befindlichen Unternehmens stellt der Handel und Service mit Hygienetechnik im Lebensmittelbereich dar. Hier bietet das Unternehmen speziell auf seine Kunden abgestimmte Hygiene-Gesamt-Konzepte von der Einrichtung bis zur Reinigung der Arbeitsbereiche. Nur wenige Mitbewerber bieten eine derartige Servicevielfalt aus einer Hand. Das Unternehmen verfügt über ein knapp 7.000 qm großes Grundstück, auf welchem sich ein repräsentatives Bürogebäude und großzügige Lagerflächen befinden. Durch sein fast einzigartiges Leistungspaket ist es dem Unternehmen gelungen über 6.000 Kunden von seinen Vorzügen zu überzeugen. Die Kunden stammen zu 100 % aus dem gewerblichen Bereich. Zu den Auftraggebern zählen unter anderem namhafte Lebensmitteldiscounter. Die Umsatzzahlen haben sich in den letzten Jahren stetig nach oben entwickelt. Im vergangenen Jahr konnte mit einem Mitarbeiterteam von knapp 20 Beschäftigten ein Umsatz von ca. 8 Mio. Euro erwirtschaftet werden. Der Verkauf erfolgt aus persönlichen Gründen.

## Aktuelle Auswahl von Kaufangeboten

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

### Firmen zur Erweiterung des Geschäftsbereiches Gebäudebewirtschaftung gesucht (Ref.Nr. 923343)

Der Kaufinteressent sucht speziell in Nordrhein-Westfalen, im Rhein-Main-Gebiet und in der Region Stuttgart Unternehmen für eine Komplettübernahme im Bereich der Gebäudebewirtschaftung. Damit sollen die eigenen Aktivitäten erweitert werden. Ideal sind Unternehmen aus dem Bereich SHK, Kälte- und Klimatechnik, Hausmeisterdienste etc. Der Umsatz der einzelnen Unternehmen sollte bis 5 Mio. Euro liegen und der Kaufpreis bzw. die Beteiligungshöhe bei mind. 1 Mio. Euro bis rund 1,5 Mio. Euro.

### TGA- und Infrastruktur-Ingenieurbüros gesucht (Ref.Nr. 924345)

Der Kaufinteressent zählt mit über 250 Beschäftigten zu den bundesweit aktiven, großen Ingenieurbüros für Planung und Objektüberwachung in den Bereichen der Technischen Gebäudeausrüstung, des Gebäudemanagements und des Umweltschutzes. Zur Standorterweiterung sucht das Unternehmen bundesweit entsprechende Ingenieurbüros mit einem Jahresumsatz ab 500.000 Euro und einem Kaufpreis zwischen 50.000 Euro und 1.000.000 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)