

Gelungener Asset-Deal der axanta AG für die Alhopharm Arzneimittel GmbH

Oldenburg – März 2013: Die axanta AG hat einen weiteren Unternehmer erfolgreich beraten und bei der Veräußerung von Arzneimittelrechten fachmännisch unterstützt. Ein sogenannter Asset-Deal kam durch die Vermittlungsarbeit der Unternehmensverkauf-Experten zustande: Die Alhopharm Arzneimittel GmbH verkaufte die Zulassungen und Markenrechte zweier Pharmaka an die Dr. Fischer Gesundheitsprodukte GmbH.

Weitere Details zu dieser Transaktion, zu den beteiligten Unternehmen und zum Dienstleistungsportfolio der axanta AG, werden für Pressevertreter und Interessenten auf der offiziellen Presseseite <http://www.axanta-assetdeal.de> zur Verfügung gestellt.

Der Asset-Deal ist eine spezielle Art der M&A-Transaktion: Dabei werden nicht die Anteile am Unternehmen selbst verkauft, sondern vielmehr einige oder alle Vermögensgegenstände des Unternehmens. Der Kauf vollzieht sich folglich durch den Erwerb einiger oder sämtlicher Wirtschaftsgüter (engl. Assets) des betreffenden Unternehmens. Die Inhaber der Alhopharm Arzneimittel GmbH beauftragten die axanta AG, da sie ihr Unternehmen aus Altersgründen verkaufen wollten. Die Analyse der Marktanforderungen ergab, dass der Verkauf des gesamten Unternehmens jedoch nicht lukrativ sei. Der Grund: Die interessierten Käufer suchen vor allem Präparate zur Ergänzung des Produktportfolios, da ihr Marktauftritt nach Indikationsgebieten aufgebaut ist. Die Inhaber der Alhopharm entschlossen sich deshalb dazu, einzelne Präparate im Rahmen eines Asset-Deals zu verkaufen.

axanta AG lieferte professionelle Begleitung der Unternehmensveräußerung

Die Übertragung der Assets bzw. Rechte ist mit einigen rechtlichen Regelungen verbunden. Für Unternehmer ist es nicht selbstverständlich, sich auf diesem Gebiet auszukennen. Eine Übergabe der Wirtschaftsgüter beinhaltet zahlreiche offizielle Schritte, teilweise mit notariellen Auflassungen. Zu beachten ist auch, dass vollständige bzw. überwiegende Übernahmen einen sog. Kontrollenerwerb im Sinne des Kartellrechts darstellen. In solchen Fällen kann eine Genehmigungspflicht bestehen. All diese Punkte müssen beachtet werden. Die axanta AG unterstützte die Alhopharm Arzneimittel GmbH daher mit Fachwissen im Bereich Unternehmensverkauf und –vermittlung sowie mit einem profunden Branchenwissen. Durch diese Kombination wurde nicht nur der Verkäufer als unmittelbarer Mandant, sondern auch der Käufer zufriedengestellt.

axanta AG mehr als zufrieden mit dem koordinierten Asset-Deal

Udo Goetz, Vorstand der axanta AG, weiß aus Erfahrung, dass der Verkauf kleiner und sehr kleiner Unternehmen ganz besondere Herausforderungen bereithält. Denn hier ist das gesamte Unternehmen auf den Inhaber ausgerichtet. „Ist der Altinhaber nicht mehr an Bord und gibt es keinen adäquaten Vertreter wie im vorliegenden Fall, dann schrecken viele Kaufinteressenten zurück. In solchen Fällen sind kreative Lösungen gefragt. Dazu gehört auch der Verkauf von Vermögensgegenständen anstatt des Verkaufes von Unternehmensanteilen“, erläutert Goetz.

Bildunterschrift:

Udo Goetz, Vorstand der axanta AG

Über die axanta AG

Die 2006 gegründete axanta AG gehört in Deutschland zu den Marktführern unter den unabhängigen Beratungsgesellschaften im M&A-Geschäft. Ihr Schwerpunkt liegt auf der Beratung und Unterstützung kleiner und mittelständischer Firmen beim Kauf und Verkauf von Unternehmen, Nachfolgeregelungen und stillen sowie aktiven Unternehmensbeteiligungen. Im Fokus stehen kleine und mittelständische Unternehmen aller Wirtschaftsbereiche, welche die axanta AG über alle Phasen hinweg umfassend betreut. Neben dem Hauptsitz in Oldenburg betreibt die Gesellschaft Niederlassungen in Berlin, München, Düsseldorf und Frankfurt am Main. Als eines der ersten Unternehmen aus der M&A-Branche wurde die axanta AG vom TÜV Nord nach ISO 9001 zertifiziert.

Pressekontakt:

axanta AG
Dietmar Müller
Huntestraße 12
D-26135 Oldenburg
Telefon 0173-6733538
E-Mail dietmar.mueller@axanta.com
Internet: www.axanta-assetdeal.de