



## Pressemitteilung

Huntestraße 12,  
16.01.2014

### **axanta AG: Markt und Mittelstand über Transaktionen im kleinen Mittelstand**

*Markt und Mittelstand berichtet über Erfahrung der axanta AG bei kleineren Unternehmensvermittlungen*

Huntestraße 12, 16. Januar 2014 - [DPR] Oldenburg – Januar 2014. Unternehmenstransaktionen im kleinen Mittelstand sind oft ähnlich komplex wie große Deals. Dies ist die Kernaussage eines Beitrages in Markt und Mittelstand, der sich den Herausforderungen kleinerer Unternehmenstransaktionen widmet und dabei auch über die Erfahrungen der axanta AG berichtet.

Auch wenn große Transaktionen deutlich stärker im Fokus der Berichterstattung stehen und kleinere Übernahmen meist abseits der medialen Aufmerksamkeit vonstattengehen: Der Arbeitsaufwand ist in der Regel ebenso groß. Redakteurin Sabine Reifenberger lenkt in ihrem Artikel für Markt und Mittelstand, „Kleiner Deal, großer Aufwand“, das Augenmerk auf Fusionen im kleineren Mittelstand. Als Experte für Unternehmensvermittlungen kommt auch Udo Goetz, Vorstand der axanta AG, zu Wort. Detaillierte Informationen zu dem Fachbeitrag und zur axanta AG werden unter <http://www.axanta-ag-unternehmensvermittlung.de/> zur Verfügung gestellt.

Käufersuche gestaltet sich oft schwierig

Nicht nur sind kleine Transaktionen sehr aufwendig – der Markt ist auch sehr lebendig. Während große Übernahmen und Fusionen derzeit eher selten sind, ist dieser Bereich im kleinen Mittelstand sehr aktiv. „Kleine Deals“ spielen sich im unteren zweistelligen und im einstelligen Millionenbereich ab.

Die Suche nach dem geeigneten Käufer ist eine der Herausforderungen von M&A-Transaktionen, so Sabine Reifenberger. Dazu zitiert sie axanta AG-Vorstand Udo Goetz: „Viele Unternehmen im Small-cap-Bereich sind zu klein, um automatisch auf dem Radar von strategischen Investoren oder Private-Equity-Investoren zu erscheinen, wenn sie auf den Markt kommen. Sie sind aber schon zu groß für einen Management Buy-out“. Die axanta AG ist darauf spezialisiert, die Käufersuche für ihre Mandanten aktiv zu betreiben und greift dabei neben der hauseigenen Datenbank mit über 4.500 qualifizierten Kaufinteressenten auch auf gezielte Marktrecherchen zurück.

M&A-Transaktionen: Persönliche Basis ist wichtig

Reifenberger geht auf eine weitere Schwierigkeit ein: die unterschiedlichen Erwartungen von Verkäufer und Käufer. Diese zusammenzubringen und für beide Seiten zufriedenstellende Lösungen zu finden, gehört ebenfalls zu den Aufgaben der axanta AG.

Ob Datenpräsentation oder Unternehmensprüfung (Due Diligence): Strukturvorgaben alleine lösen nicht alle Probleme, wird Udo Goetz in Markt und Mittelstand zitiert. Die emotionale Seite darf nicht unterschätzt werden, denn oft ist das Unternehmen auch das Lebenswerk des Alteigentümers. Als Berater ist es deshalb wichtig, eine persönliche Basis aufzubauen. Nicht zuletzt werden Unternehmensverkäufe bzw. Unternehmensnachfolgen häufig zu spät angestoßen, nämlich erst kurz vor dem Ruhestand. Der axanta AG Vorstand rät deshalb: Ab dem 50. Geburtstag anfangen, sich mit der Übergabe zu befassen.

Der vollständige Markt und Mittelstand-Artikel von Sabine Reifenberger kann hier eingesehen

werden:

[http://www.axanta.com/images/stories/Artikel\\_MuM.pdf](http://www.axanta.com/images/stories/Artikel_MuM.pdf)

## 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.

### weiterführender Link:

<http://www.axanta-ag-unternehmensvermittlung.de/markt-und-mittelstand-berichtet-ueber-erfahrung-der-axanta-ag-bei-kleineren-unternehmensvermittlungen/>

### Pressekontakt:

axanta AG  
Dietmar Müller  
Huntestraße 12  
D-26135 Oldenburg  
Telefon 0173-6733538  
E-Mail [dietmar.mueller@axanta.com](mailto:dietmar.mueller@axanta.com)

### Firmenportrait:

#### Über die axanta AG

Die 2006 gegründete axanta AG gehört in Deutschland zu den Marktführern unter den unabhängigen Beratungsgesellschaften im M und 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 und A-Branche wurde die axanta AG vom TÜV Nord nach ISO 9001 zertifiziert.

### Pressemitteilung von: axanta AG

Autor: Dietmar Müller