



Pressemitteilung

Oldenburg, 24.10.2013

axanta AG informiert über Käuferfinanzierung bei Unternehmenstransaktionen

axanta AG-Vorstand Udo Goetz über Käuferfinanzierung bei M und A-Deals

Oldenburg, 23.Januar.2013 - [DPR] Oldenburg – Oktober 2013. Das Modell der Käuferfinanzierung kann eine Lösung bei M&A-Deals mit Problemen bei der Kaufpreiszahlung sein. Udo Goetz, Vorstand der axanta AG, widmet sich dieser Finanzierungsalternative in einem Gastartikel für die Onlineausgabe des FINANCE-Magazins.

Bei Unternehmenstransaktionen stoßen nicht wenige Nachfolger auf Probleme, wenn es um die Zahlung des Kaufpreises geht. Ein Hauptgrund hierfür sind die immer strengeren Anforderungen der Banken bei der Kreditvergabe. Durch eine Käuferfinanzierung kann ein Deal dennoch erfolgreich über die Bühne gebracht werden. In seinem Fachbeitrag für FINANCE erklärt Udo Goetz das Finanzierungsmodell und erläutert, inwiefern es eine Lösung für Unternehmensübergaben sein kann. Informationen zur Definition der Käuferfinanzierung stellt die axanta AG unter <http://www.axanta-nachfolgeregelung.de> zur Verfügung.

Die axanta AG über die Vorteile von Käuferfinanzierungen

Normalerweise wird der Kaufpreis bei einer Unternehmenstransaktion über Bankenkredit und/oder das Eigenkapital des Käufers finanziert. Käuferfinanzierung bedeutet, dass sich auch der Verkäufer einbringt. Dabei akzeptiert er die Zahlung des nicht durch die Banken oder durch das Eigenkapital gedeckten Kaufpreises über beispielsweise Ratenzahlungen aus laufenden Unternehmenserträgen oder Zahlungen, die erfolgsabhängig sind und sich nach bestimmten Kennzahlen richten. Ebenso kann ein Teil des Kaufbetrags als Verrentung gezahlt werden – diese Variante kommt vor allem für kleinere Unternehmen infrage.

axanta-AG Vorstand Udo Goetz erklärt in seinem Gastbeitrag die entscheidenden Vorteile von Käuferfinanzierungen. Zu den Pluspunkten gehören unter anderem diverse steuerliche Vorteile sowie die Stärkung des Vertrauens in den Käufer. Dennoch: Der deutsche Mittelstand ist zögerlich, wenn es um diese Finanzierungsvariante geht. Da der durchschnittliche Mittelständler eher nach traditionellen unternehmerischen Werten handelt, vermutet Udo Goetz eine gewisse Risikoscheu hinter dieser Zurückhaltung. Der axanta AG-Vorstand weist jedoch darauf hin, dass Verkaufsdeals aufgrund von Finanzierungsproblemen wesentlich risikoreicher sind. Ebenso hoch ist das Risiko, dass es bezüglich des Verkaufspreises zu keiner Einigung kommt.

Der Fachbeitrag von Udo Goetz steht unter

<http://www.finance-magazin.de/strategie-effizienz/ma/kaeufferfinanzierung-bei-ma-deals-im-mittelstand/> zur Verfügung.

weiterführender Link:

<http://www.axanta-nachfolgeregelung.de/die-axanta-ag-informiert-ueber-vorteile-von-kaeufferfinanzierungen-bei-ma-deals/>

Pressekontakt:

axanta AG
Dietmar Müller
Huntestraße 12
D-26135 Oldenburg

Telefon 0173-6733538
Internet: www.axanta-ag.de
E-Mail 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