

## REM TRANSACTION - Mit Erfahrung, Diskretion und Verständnis zur erfolgreichen M+A Transaktion!

**Käufer wie auch Verkäufer eines mittelständischen Unternehmens wollen sich bei ihren Beratern auf eines verlassen: fachliche Expertise - und Einfühlungsvermögen. Bei uns dürfen sie es. Denn wir kommen aus Führungspositionen im Mittelstand und wissen, was unsere Kunden leitet.**

### Über den Autor:

Friedrich Schock ist Vorstand der REM AG und Geschäftsführer der REM TRANSACTION GmbH.

Mit seiner Erfahrung aus 25 Transaktionen in Familiengesellschaften und im Private Equity Umfeld versteht er die fachlichen und emotionalen Herausforderungen im M+A Geschäft bestens.

Kontakt: [f.schock@rem.de](mailto:f.schock@rem.de)



Für einen ganzen oder teilweisen Kauf oder Verkauf von Anteilen an mittelständischen Unternehmen gibt es viele Gründe.

Reichen z. B. eigene Kapazitäten zur Sicherung von Marktstellung, Wachstum und Zukunft nicht aus, kann ein Zukauf der beste Weg sein. Dabei muss der M+A Berater durch eine effiziente Recherche schnell zeigen, wo sich Synergien heben lassen und z. B. Marktpräsenz verbessert und das passende Objekt gefunden werden können.

Vor allem das Thema „Unternehmensnachfolge“ beschäftigt viele Mittelständler, wenn in der Familie kein/e geeignete/r Nachfolger/in bereit steht. Aber auch geplante Großinvestitionen oder Expansionen („buy and build“) können Gründe für die Suche nach einem Gesellschafter oder Kapital sein.

Neben den finanziellen Aspekten wollen die Unternehmer ihrer Verantwortung für das Unternehmen, langjährige Mitarbeiter, Kunden und

Lieferanten gerecht werden. Der M+A Berater muss mit Sensibilität für alle Belange den passenden Partner finden - eine wahrlich verantwortungsvolle Aufgabe.

Manchmal ist auch ein Management-Buy-In oder ein Management-Buy-Out die richtige Lösung. Idealerweise ist in diesem Fall alles vorhanden: Know-how, Kenntnis der Strukturen, Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden. Und die „Chemie“ muss ebenfalls stimmen. Dann wird klar: Unternehmer sein ist mehr als nur ein Job.

Die REM TRANSACTION unterstützt ihre Kunden aktiv beim gesamten Prozess in folgenden Schritten:

- Recherche und Ansprache potentieller Interessenten durch Netzwerke und eigene Datenbank
- Erstellen der Akquise-/Verkaufsunterlagen
- Due Diligence
- Unternehmensbewertung
- Durchführen von Auktionen
- Führen der Verkaufsverhandlung
- Unterstützung bei Finanzierung
- Unterstützung bei Post Merger Integration und Steuerung des Managements

Die Geschäftsführer und assoziierten Partner der REM TRANSACTION haben Erfahrungen in über 50 erfolgreich durchgeführten M+A Transaktionen, die sie führend begleitet haben.

Die Möglichkeit zur Nutzung der Experten der REM Unternehmensgruppe (z. B.: Due Diligence durch REM AG oder Finanzierungsstrategie der REM CAPITAL AG) ergänzt das Angebot sinnvoll.

Für ein unverbindliches Gespräch stehen wir gerne zur Verfügung!

© REM AG, 2019