

M&A

MENOLD BEZLER

Bewertung: Die empfohlene M&A-Praxis berät ihre meist mittelständische Dauermantanten regelmäßig auch bei Transaktionen. Dabei nimmt das Geschäft mit Auslandsbezug allmählich zu, etwa begleitete ein Team um Oltmanns die Becker Mining Systems bei einem Zukauf in Südafrika. Insgesamt hielten sich die Mandanten zwar mit Investitionen zurück, sodass das Dealaufkommen geringer war. Jedoch gilt sie vielen Mittelständlern aus dem süddeutschen Raum als bevorzugte Adresse für M&A-Deals und wird oft neben den angestammten Beratern eingeschaltet. „Die Anwälte arbeiten effektiv, zuverlässig und praxisorientiert“, lobte ein Mandant.

Stärken: Tief im Mittelstand verwurzelt; starke Kapitalmarktkompetenz.

Häufig empfohlene Anwälte: Rudolf Bezler, Dr. Hans-Christoph Maulbetsch, Dr. Michael Oltmanns

Kanzleitätigkeit: Beratung des mittleren bis großen Mittelstands. Auch Führungskräfte (inklusive MBOs) (2 Partner, 2 Associates).

Mandate: Becker Mining Systems bei Kauf von Emis Sales 2002; Bilfinger Berger Facility Services bei Verkauf Passavant-Roediger; Bilfinger Berger Industrial Services bei Kauf Rohrbau-Gruppe; Pfeiffer Vacuum Technology bei Kauf Trinons Vakuum Systeme; TTS Tooltechnic Systems bei Verkauf von Konzerngesellschaften in Australien und Südafrika; Sana-Klinikum Remscheid bei Kauf Dünkeloh-Klinik; Sekisui Alveo bei Unternehmenskauf.