

M&A

Menold Bezler

Bewertung:

Die empfohlene M&A-Praxis der Stuttgarter Kanzlei baut ihre Rolle als Beraterin v.a. des gehobenen Mittelstands mit beachtlichem Trackrecord zielstrebig aus. Sie entwickelt dabei das internationale Netzwerk weiter und berät inzwischen einen konstanten Dealflow. Über Verbindungen zu Kanzleien in Indien kam z.B. einiges Inboundgeschäft. Immer öfter findet sich die Kanzlei auf Beraterlisten internationaler Konzerne wieder. Daneben fasst Wölfle, der im Vorjahr von Gleiss kam, zunehmend Fuß in der Beratung von US-Mandanten. Auch die enge Verbindung zu der französischen Partnerkanzlei Valoris trägt Früchte, obwohl bisher sichtbar mehr Geschäft von Stuttgart aus über den Rhein wandert als von dort zurückkommt.

Stärken:

Tief im Mittelstand verwurzelt; Kapitalmarktcompetenz. Gute Indien-Kontakte.

Häufig empfohlen:

Dr. Michael Oltmanns („große Beraterpersönlichkeit, umfassendes Fachwissen“, Wettbewerber), Dr. Christoph Winkler, Dr. Oliver Schmidt („sehr diplomatisch, guter Verhandler“, Mandant), Dr. Andreas Wölfle

Kanzleitätigkeit:

Beratung des mittleren bis großen Mittelstands. Auch Führungskräfte u. Gründer (inkl. MBOs). Gute internationale Kontakte, v.a. nach Indien. (10 Partner, 4 Associates)

Mandate:

Manz bei Kauf von Zeiss-Tochter Kleo; BWK bei Kauf der Nestlé-Sparten Alete und Milasan; Meiden Corp. bei Kauf von Tridelta; Aquarion bei Kauf von Hager + Elsässer aus der Insolvenz; Leopold Fiebig bei Kauf einer Betriebsstätte u. Joint Venture; Evalueserve bei Kauf von Beyond Data; Medi1One bei Verkauf an Fresenius Kabi.