

## Mergers & Acquisitions

### Unsere Beratungsleistungen

Wir beraten nationale und internationale Investoren und Unternehmen aller Größenordnungen bei M&A-Transaktionen sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite. Auch in besonderen Transaktionsgestaltungen wie Spin-offs, Management Buy-Outs, Leveraged Buy-Outs und dem Erwerb vom Insolvenzverwalter, sind wir erfahren.

Wir bieten pragmatische und kosteneffiziente rechtliche und steuerrechtliche Beratung bei nationalen und grenzüberschreitenden Transaktionen, die auf langjähriger Transaktionserfahrung unserer Teammitglieder in bestimmten Industrien und unserer weitreichenden Vernetzung im M&A-Markt beruht. Wir kennen die Herausforderungen, denen sich alle Beteiligten einer M&A-Transaktion stellen müssen und entwickeln spezifisch auf die Bedürfnisse unserer Mandanten abgestimmte Beratungspakete für die jeweiligen Situationen. In diesem Zusammenhang profitieren unsere Mandanten von der ganzen Bandbreite juristischer Kompetenz und Beratung, die notwendig ist, um den zahlreichen Anforderungen im Rahmen von M&A-Transaktionen gerecht zu werden.

Wir wissen um die Risiken und Herausforderungen, die mit solchen Transaktionen einhergehen und sind stets darauf bedacht, das Verfahren transparent zu halten, und uns in enger Zusammenarbeit mit allen anderen am Prozess Beteiligten konstruktiv um Lösungen zu bemühen, die einen erfolgreichen Abschluss ermöglichen.

Darüber hinaus beraten und betreuen wir Management-Teams in sämtlichen rechtlichen und steuerrechtlichen Aspekten sowohl im Vorfeld als auch während einer M&A-Transaktion. In dieser Hinsicht verfügen wir über umfangreiche und detaillierte Expertise im Umgang mit Organpflichten und potenziellen Interessenkonflikten, mit denen das

Management in einer Transaktion typischerweise konfrontiert wird.

### Unsere Beratungsschwerpunkte

- Planung, Vorbereitung und Strukturierung von Transaktionen.
- Unterstützung bei Ermittlung/Prüfung des Unternehmenswerts durch ständige Zusammenarbeit mit M&A-Beratern.
- Organisation von Datenräumen.
- Vorbereitung und Durchführung von Due Diligence Prüfungen, insb. Prüfung von Gesellschafts-, IT/IP-, Arbeits-, Vertriebs- und Lizenzrecht sowie des Datenschutzrechts.
- Transaktionsmanagement, insbesondere Vorbereitung von Signing und Closing.
- Unterstützung bei der Angebotsprüfung sowie der Strukturierung eines Bieterverfahrens.
- Erstellung und Verhandlung von Unternehmenskaufverträgen, sei es als Share- oder Asset-Deal.
- Arbeitsrechtliche Unterstützung bei der Post-Merger-Integration des Unternehmens.



## Mergers & Acquisitions

### Unser Track Record (Auswahl)

- Verkauf Sierra Sensors GmbH an Bruker Optik GmbH.
- Verkauf Vakzine Projekt Management GmbH an einen indischen Impfstoffhersteller.
- Verkauf Ventomaxx GmbH.
- Verkauf einer online-Apotheke (Asset Deal) an Marcol.
- Beratung der CellAct Pharma GmbH beim Verkauf eines Wirkstoffkandidaten an die Mundipharma-Gruppe.
- Verkauf der gestigon GmbH an Valeo.
- Verkauf der Annova Systems GmbH an die SCISYS PLC.
- Beratung sämtlicher Gesellschafter der Symtvision GmbH beim Verkauf an den strategischen Käufer Luxoft.
- Beratung eines Investors aus Katar beim Erwerb eines Marriott Hotels in München.
- Beratung der Merz Pharma GmbH & Co. KGaA beim Verkauf der Merz Dental GmbH an Shofu Inc.
- Beratung Management/Gründer beim Verkauf der E-Commerce Werke an die Hawesko Holding AG.
- Veräußerung aller Aktien an der Signature Diagnostics AG an Roche Deutschland Holding GmbH.
- Beratung der Gesellschafter der Gilupi GmbH am Verkauf an die Hebei Viroad Biotechnology Co. Ltd.
- Beratung der Boku Inc. bei der Übernahme der mopay AG und dem Verkauf der Boku Network Services DE GmbH.

### Veröffentlichungen

#### Publikationen

- M&A im Life-Science-Bereich, Weitnauer in Becker/Villinger, Life Science Venturing, 2017
- Vertragshandbuch Life Sciences, 1. Auflage 2014
- Management Buy-Out, Handbuch für Recht und Praxis, Weitnauer, 2. Auflage, 2013

#### Aufsätze

- Der rechtssichere Weg zum Exit: „10 Lehren“ für einen erfolgreichen M&A-Prozess, Weitnauer, GWR 2016, S. 413 ff.
- Verfahrensabläufe bei Unternehmenskaufverträgen im Mittelstand, Schönhaar, GWR 2014, S. 273
- Unternehmenskaufverträge im Pharmabereich, Mennenöh, Arzneimittel & Recht, 2/2014, S.3



---

## Mergers & Acquisitions

---

### Team

#### München

Dr. Wolfgang Weitnauer, M.C.L.<sup>1</sup>

Dr. Henning Mennenöh, LL.M.<sup>1</sup>

Ellen Bergmann<sup>1</sup>

Annette Kespohl<sup>1</sup>

Dr. Tobias Schönhaar, LL.M.<sup>1</sup>

Dr. Oliver Zander<sup>1</sup>

Benedikt Mahr, LL.M.

Marc René Spitz, LL.M.

Dr. Manuel Weitnauer, LL.M.

#### Berlin

Prof. Dr. Hans-Eric Rasmussen-Bonne, LL.M.<sup>1,2</sup>

Dr. Nikolaus Uhl, LL.M.<sup>1,3</sup>

Andreas Michael, LL.M.

Tim Kowalsky, LL.M.

#### Hamburg

Tilmann Mueller-Stöfen, LL.M.<sup>1</sup>

### Kontakt

Ohmstraße 22

80802 München

T +49 89 38 39 95 - 0

F +49 89 38 39 95 - 99

E muenchen@weitnauer.net

<sup>1</sup> Partner im Sinne des PartG

<sup>2</sup> Attorney-at-Law (New York)

<sup>3</sup> Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

