

HERMES & GIEBELER RECHTSANWÄLTE

Frankfurt am Main

Profil: M&A Beratung

Erfolgreiche M&A Transaktionen erfordern fachliche Kompetenz, Erfahrung, Branchenkenntnis, Vertrautheit mit internationalen Deal-Standards ebenso wie unternehmerisches Denken, Sinn für pragmatische Lösungen und Einfühlungsvermögen der anwaltlichen Berater.

Diese Eigenschaften finden sich in unterschiedlicher Ausprägung namentlich bei Partnern etablierter Großkanzleien. Deren Rat ist wegen ihrer Vergütungs- und Kostenstruktur und dem Einsatz eines Teams von Anwälten allerdings teuer. Bei weniger großen, dabei häufig nicht weniger anspruchsvollen Transaktionen spielen Kostenbewusstsein und Effizienz aber ebenfalls eine Rolle.

Als ehemalige Seniorpartner von Großkanzleien verbinden wir deren Knowhow, Erfahrung und Beratungsqualität mit moderaten und transparenten Preisen.

Wir beraten stets persönlich und ziehen spezialisierte Kollegen nur bei Bedarf und nach Absprache hinzu.

Unternehmerisches Denken, insbesondere im Hinblick auf den Mittelstand, haben wir nicht nur aus anwaltlicher Perspektive, sondern auch als Aufsichtsräte und im familiären Umkreis erworben.

Wir verfügen über jahrzehntelange Transaktionserfahrung mit Mandanten und Gegenparteien aus Deutschland, dem europäischen Ausland, den USA und Fernost und sind mit deren jeweiligen kulturellen Prägungen vertraut. Bei Bedarf greifen wir auf unser Netzwerk von ausländischen Kollegen zurück.

Gerade bei schwierigen Transaktionen mit wenig kooperativen, unerfahrenen oder emotional reagierenden Gegenparteien kommt es auf die Anwaltspersönlichkeit an, die Ruhe und Gelassenheit ausstrahlt und Überzeugungskraft besitzt.

Diese Ansprüche stellen wir an uns selbst. Erfolgreich für unsere Mandanten tätig werden können wir aber nur mit deren Vertrauen. Ob wir dieses Vertrauen, zunächst nur als Vorschuss, verdienen, lässt sich nur in einem persönlichen Gespräch herausfinden.