

ROHDE BAIER

EIN PRAXIS-REPORT FÜR Q1 2026

Tech M&A im deutschen Mittelstand

Software & SaaS | DACH | Small-Mid Cap Transaktionen

März 2026 | Frankfurt | München



Inhalt

3

Executive Summary

5

Sechs Thesen aus unserer
Praxis

6

Marktumfeld:
Robust, aber polarisiert

8

Bewertung: Was die
Multiples-Tabellen
nicht zeigen

10

Deal Terms:
Was am Verhandlungstisch
wirklich passiert

14

Die Professionalitätslücke

14

Verhandlungsdynamik:
Wo Deals wirklich scheitern

16

Regulatorisches Umfeld

18

Fazit

18

Ansprechpartner

19

Disclaimer

Executive Summary

ROHDE BAIER hat seit Gründung in 2024 über 80 Transaktionen begleitet – vielfach im Bereich Tech und SaaS. Der Markt entwickelt sich schnell, die Anforderungen an Verkäufer und Käufer steigen und die rechtlichen Strukturen werden differenzierter. Gerne teilen wir unsere Erfahrungen aus der täglichen Beratungspraxis: Was sehen wir am Verhandlungstisch? Welche Muster prägen den Markt? Und was unterscheidet erfolgreiche Transaktionen von denen, die scheitern oder hinter ihrem Potenzial zurückbleiben?

Unser Befund: Der Tech-M&A-Markt im DACH-Mittelstand ist Anfang 2026 robust, aber er hat sich merkbar verändert. Es ist kein Markt mehr, in dem gute Unternehmen einfach so einen Käufer finden. Es ist ein Markt, in dem exzellent vorbereitete Unternehmen Premium-Konditionen erzielen – und alle anderen spürbar länger brauchen oder scheitern.





Sechs Thesen aus unserer Praxis

1

Die KI-Frage hat sich gedreht.

Käufer fragen nicht mehr „Hat das Unternehmen KI?“, sondern „Wie schnell macht ein LLM das Kernprodukt obsolet?“. Die Bewertungsspreizung beträgt zwei bis drei Multiple-Punkte.

2

Die Locked Box ist verkäuferfreundlich – auf den ersten Blick.

In rund zwei Dritteln unserer Transaktionen sehen wir Locked Box. Aber Käufer kombinieren diese Grundstruktur zunehmend mit vertiefter Zwischen-DD und erweiterten Schutzmechanismen.

3

Earn-Outs schrumpfen, aber sie werden schärfer.

Statt 30–40% oft nur noch 10–15% vom EV. Kürzere Laufzeiten. Aber bessere Architektur mit Anti-Manipulations-Klauseln und alternativen Metriken wie ARR.

4

W&I unter EUR 50 Mio. ist eine verpasste Chance.

Unter 10% Nutzungsrate. Dabei sind Prämien gesunken und das Underwriting dauert zwei bis drei Wochen. Clean-Exit-Potenzial bleibt ungenutzt.

5

Der LOI ist der gefährlichste Moment im Prozess.

Deals scheitern am häufigsten an einem lückenhaften LOI. Juristisch unverbindlich, strategisch entscheidend – eine systematisch unterschätzte Kombination.

6

Die Professionalitätslücke unter EUR 20 Mio.

Erstverkäufer verhandeln gegen Käufer mit hundert Deals Erfahrung. Diese Asymmetrie zerstört Transaktionswert auf beiden Seiten.



Marktumfeld: Robust, aber polarisiert

Die Schlagzeile „resilienter Markt“ ist richtig und gleichzeitig irreführend. Die Transaktionszahlen sind zwar stabil (2.586 Deals laut Oaklins) und damit nur knapp unter Vorjahr und weiterhin über historischem Durchschnitt. Auch die strukturellen Treiber (Digitalisierungsdruck, Nachfolgewelle, KI-Transformation) sind grundsätzlich intakt. Was die Daten aber nicht klar aufzeigen, ist die Polarisierung, die wir in der Praxis sehen.

Auf der einen Seite haben wir Prozesse, in denen drei bis fünf PE-Fonds um ein Unternehmen konkurrieren, die Bewertung in der zweiten Bieterrunde nach oben korrigiert wird und der gesamte Prozess vom LOI bis zum Closing in unter drei Monaten abgeschlossen ist. Auf der anderen Seite sehen wir Unternehmen, die seit über einem Jahr am Markt sind, mehrfach den Berater gewechselt haben und keinen Abschluss finden. Das sind keine Unternehmen, die aufgrund von Defiziten keine Verkaufsperspektive haben, sondern häufig stimmt die Vorbereitung und der Marktengang nicht oder die Bewertungserwartung war unrealistisch.

Entscheidend ist dabei weniger die Dealgröße als die Qualität der Vorbereitung, auch wenn höhere Enterprise Values tendenziell mit professionellerer Prozessführung einhergehen. Interessant ist, dass gängige KI-Tools gerade auf Beraterseite zu einer spürbaren Professionalisierung führen, insbesondere bei kleineren, spezialisierten Beratungshäusern. Das hat eine Kehrseite: Die Toleranz für schlecht vorbereitete Prozesse oder Vorbereitungsprodukte sinkt weiter – und zwar unabhängig von der Transaktionsgröße.

Diese Polarisierung lässt sich an einem Muster ablesen, das wir wiederholt beobachten: Zwei Unternehmen mit vergleichbarem Profil – ähnliche Größe, ähnlicher Sektor, ähnliche Unit Economics – erzielen am Ende Multiples, die ein bis zwei Punkte auseinander liegen. Der Unterschied ist fast nie das Unternehmen selbst. Es ist die Qualität der Vorbereitung: eine überzeugende Equity Story, nachweisbare KI-Resilienz und ein LOI, der die wesentlichen Fragen abschließend klärt. Wer diese Hausaufgaben macht, kommt in eine Competitive Auction und schließt in unter vier Monaten ab. Wer sie nicht macht, verhandelt bilateral, riskiert Re-Trading und lässt erheblichen Transaktionswert liegen.

Private Equity: Nicht nur Käufer, sondern Marktarchitekten

Der PE-Anteil von 38% an der gesamten M&A-Aktivität erzählt nur die halbe Geschichte. Was sich fundamental verändert hat, ist die Art, wie Finanzinvestoren den Markt bearbeiten. Wir sehen zwei Strategien, die das Segment wesentlich prägen:

Die erste ist der klassische Buyout profitabler Softwareunternehmen. Hier hat sich wenig verändert, außer dass die Anforderungen an Profitabilität gestiegen sind. Wachstum um jeden Preis finanziert niemand mehr. Die zweite, und das ist die prägendere Entwicklung, sind aggressive Buy-and-Build-Strategien. PE-Fonds identifizieren fragmentierte Vertikalsoftware-Märkte, erwerben eine Plattform und setzen in rascher Folge vier bis sechs Add-ons auf. In mehr als 50% der von uns begleiteten Plattform-Transaktionen war die erste Add-on-Akquisition bereits vor Closing des Plattform-Deals vorbereitet.

Was bedeutet das für Verkäufer? Wer als Add-on identifiziert wird, verhandelt gegen einen Käufer, der eine These hat, einen Zeitplan und ein Budget für eine Serie von Deals. Das verändert die Verhandlungsdynamik: Der Käufer braucht den Abschluss, weil der nächste Add-on-Prozess bereits läuft. Wer diese Dynamik versteht, kann sie nutzen. Wer sie nicht erkennt, lässt Geld auf dem Tisch.

Die Nachfolgewelle: Struktureller Deal-Flow auf Jahrzehnte

190.000 Unternehmen stehen in Deutschland vor einem Generationswechsel. Im Tech-Mittelstand beobachten wir ein spezifisches Muster: Gründer, die ihre Unternehmen in den späten Neunzigern oder frühen Zweitausenderjahren aufgebaut haben, erreichen ein Alter, in dem die Exit-Frage konkret wird. Viele dieser Unternehmen sind hochprofitabel, weisen eine treue Kundenbasis auf und besitzen tiefe Domänenexpertise – sind aber in ihrer technologischen Architektur nicht auf dem neuesten Stand.

Für PE-Investoren mit Transformationserfahrung sind genau diese Unternehmen attraktive Ziele. Die Bewertung spiegelt die aktuelle Ertragskraft, aber die Wertschöpfung liegt in der technologischen Modernisierung – Cloud-Migration, API-first, KI-Integration – die der Gründer nicht mehr leisten kann oder will. Das ist kein Makel, sondern eine logische Konsequenz von 25 Jahren Unternehmensaufbau. Und es erklärt, warum gerade der scheinbar unspektakuläre „Legacy-SaaS“-Bereich zu einem der aktivsten Segmente geworden ist.

Bewertung: Was die Multiples-Tabellen nicht zeigen

Jeder kennt die SaaS-Multiples. Sie stehen in jedem zweiten LinkedIn-Post. Was die öffentlich zugänglichen Benchmarks nicht zeigen, ist die enorme Spreizung innerhalb der Korridore und die Faktoren, die darüber entscheiden, ob ein Unternehmen am unteren oder oberen Ende landet.

Segment	EV/Revenue	EV/ARR (Privat)	EV/EBITDA
Börsennotierte SaaS	6,1x	—	22,4x
Private SaaS (alle Größen)	4,7x	4x – 7x	17,6x
Private SaaS (< EUR 50 Mio. ARR)	3x – 5x	3x – 5x	12x – 18x
Vertikale KI-Anwendungen	5x – 9x	5x – 9x	Prämie +20 – 30%

Die „Rule of 40“ (Umsatzwachstum % + EBITDA-Marge %) ist weiterhin der Qualitätsfilter Nummer eins. In den meisten Bewertungsdiskussionen, die wir führen oder mitbekommen, wird sie als Referenzrahmen herangezogen. Aber sie ist längst nicht alles. Was in der Praxis den Unterschied macht, ist die Qualität des Umsatzes: Net Revenue Retention über 110%, niedriger Konzentrationsgrad im Kundenstamm und ein nachweisbar steigender ARPU sind die Kennzahlen, die aus einem 4x-Multiple ein 6x-Multiple machen.

KI-Bewertung: Der Stresstest, den niemand erwartet hat

Die KI-Diskussion in M&A hat sich innerhalb von zwölf Monaten fundamental gedreht. 2024 war „AI-native“ ein Bewertungsaufschlag. 2026 ist es ein Stresstest. Die Frage, die Käufer heute stellen, lautet nicht: „Nutzt das Unternehmen KI?“ – sondern: „Wie leicht lässt sich das Kernprodukt durch ein LLM ersetzen?“

Die Antwort auf diese Frage spaltet den Markt. Unternehmen, die KI vertikal-spezifisch einsetzen – mit proprietären Trainingsdaten, domänenspezifischen Workflows, regulatorischer Komplexität – erzielen Prämien von 20 bis 30% auf den Sektor-Multiple. Unternehmen, deren Kernfunktionalität im Wesentlichen ein Wrapper um GPT-4 ist, werden mit einem Discount gehandelt, den es vor einem Jahr so nicht gab. Die Spreizung zwischen diesen Kategorien beträgt in unserer Praxis zwei bis drei Multiple-Punkte – oder beeinflusst sogar die Kaufentscheidung.

Dabei finden wir spannend: Verkäufer unterschätzen den Wert ihrer eigenen Datenassets. Proprietäre Trainingsdaten, über Jahre aufgebaute domänenspezifische Datenbestände oder eingespielte Branchenworkflows werden oft als selbstverständlich betrachtet – dabei sind sie in der KI-Ära häufig der entscheidende Differenzierungsfaktor gegenüber LLM-basierten Wettbewerbern. Wenn diese Assets im Bewertungsprozess nicht sichtbar gemacht, im Gutachten als eigenständige Vermögenswerte erfasst und im SPA abgesichert werden, verschenkt der Verkäufer Multiple-Punkte.

Deal Terms: Was am Verhandlungstisch wirklich passiert

Marktstudien zu Deal Terms sind als Anhaltspunkte sinnvoll, bilden aber immer nur Durchschnitte ab. Nachfolgend ein Einblick über die Hebel am Verhandlungstisch aus unserer Praxis.

Locked Box: Verkäuferfreundlich – aber mit Einschränkungen

In rund zwei Dritteln der Transaktionen, die wir begleiten, wird der Locked-Box-Mechanismus vereinbart. Das ist grundsätzlich ein Indikator für einen verkäuferfreundlichen Markt. Der Kaufpreis steht bei Signing fest, das wirtschaftliche Risiko geht mit dem Effective Date auf den Käufer über und das Closing-Risiko einer nachträglichen Kaufpreisanpassung entfällt. Marktstudien anderer Kanzleien zeichnen ein ähnliches Bild.

Allerdings beobachten wir in der Praxis einen Trend, der die Vorteile aus Verkäufersicht relativiert. Käufer kombinieren die verkäuferfreundliche Locked-Box-Grundstruktur zunehmend mit einer vertieften Due Diligence der Periode zwischen Effective Date und Signing. Im Fokus steht dabei die Frage, ob und wie sich das Unternehmen in dieser Interimsperiode verändert hat – operativ, finanziell und vertraglich. Die Ergebnisse dieser Zwischen-DD fließen dann als erweiterte Garantien und Schutzmechanismen in den SPA ein: verstärkte Ordinary-Course-Covenants, spezifische Interim-Garantien und ein detaillierter Leakage-Katalog, der über die klassischen Tatbestände hinausgeht.



Wir stellen außerdem fest, dass eine klassische Kaufpreisverzinsung für den Zeitraum von Effective Date bis Closing regelmäßig nicht mehr vereinbart wird. Die Tatsache, dass der wirtschaftliche Übergang und Closing zeitlich auseinanderfallen, wird zwar häufig angesprochen, aber dann „nur“ im Wege einer Mischkalkulation berücksichtigt. Üblicherweise werden Gewinnausschüttungen oder vergleichbare Zahlungen bis Closing als Permitted Leakage strukturiert, um den Verkäufern den wirtschaftlichen Ertrag der Interimsperiode zu sichern. Das funktioniert in der Regel, solange ausreichend Cash über dem erforderlichen Net Working Capital vorhanden ist.

Die Konsequenz: Die Locked Box bleibt das dominante Kaufpreismodell, aber die Verkäuferfreundlichkeit wird durch die käuferseitigen Schutzmechanismen spürbar abgeschwächt. Für Verkäufer bedeutet das, dass der Leakage-Katalog und die Interim-Covenants mit der gleichen Sorgfalt verhandelt werden müssen wie der Kaufpreis selbst – denn ein pauschal akzeptiertes Schutzregime kann das eigene Unternehmen zwischen Effective Date und Closing operativ einschränken.

Earn-Outs: Weniger Volumen, bessere Architektur

Die wesentliche Veränderung bei Earn-Outs ist nicht, dass sie geschrumpft sind – von 30 – 40% auf rund 10% des Enterprise Value. Die eigentliche Entwicklung ist, dass die verbleibenden Earn-Outs besser strukturiert sind als vorher.

Was wir in der Praxis sehen: eine Öffnung für alternative Modelle (z.B. ARR statt EBITDA). Außerdem sehen wir kürzere Laufzeiten (12 bis 18 Monate statt zwei bis drei Jahre). Und entscheidend: ein wachsendes Bewusstsein für das Manipulationsrisiko. Verkäufer verlangen Anti-Manipulations-Klauseln, die den Käufer verpflichten, das Earn-Out-relevante Geschäft im Ordinary Course zu betreiben und keine Maßnahmen zu ergreifen, die gezielt den Earn-Out-Erfolg gefährden.

W&I-Versicherung: Die unterbewertete Option

Im Rahmen der von uns beratenen Transaktionen unterhalb von EUR 50 Mio. sehen wir nur sehr selten W&I-versicherte Deals. Hier bleibt erhebliches Potenzial ungenutzt. Die gängige Wahrnehmung, W&I sei komplex und teuer, ist überholt. Die Prozesse sind deutlich schlanker geworden, die Prämien spürbar gesunken. W&I ist inzwischen auch für viele Transaktionen unter EUR 50 Mio. verfügbar und attraktiv.

Warum W&I trotzdem selten genutzt wird, hat nach unserer Wahrnehmung drei Gründe: Erstens kennen viele Verkäufer und Berater im Segment unter EUR 50 Mio. das Instrument schlicht nicht oder nicht ausreichend. Zweitens wird die Prämie isoliert betrachtet, statt im Kontext der Gesamtverhandlung. Die W&I-Police kostet Geld, kann aber Verhandlungskapital freisetzen, das an anderer Stelle mehr wert ist. Drittens fehlt häufig der Broker-Kontakt, der den Prozess professionell und zeiteffizient aufsetzt.

Ein Muster, das wir häufig beobachten: Die Haftungsfrage wird zum Blockadepunkt – nicht aufgrund des Umfangs der Garantien, sondern wegen Caps, De-Minimis-Schwellen und Verjährungsfristen. Dann beginnen mehrseitige Abstimmungsrunden, in denen die Einigung zu Haftungsfragen häufig Zugeständnisse auf anderer Ebene kostet. In dieser Phase wird W&I als Option ins Spiel gebracht. Das ist zwar spät, aber eine Top-up-DD kann auch nach Signing erfolgen, und W&I-Provider arbeiten üblicherweise sehr schnell. Trotzdem wird W&I dann regelmäßig verworfen, weil der Prozess zu weit fortgeschritten ist. Retrospektiv zeigt sich in diesen Fällen fast immer, dass eine frühe Einbindung von W&I erheblichen Mehrwert gebracht hätte.



Die Professionalitätslücke

Viele Transaktionen unter EUR 20 Mio. werden nicht durch böse Absicht oder schlechte Unternehmen zerstört, sondern durch schlechte bzw. keine Vorbereitung. Der typische Verkäufer in diesem Segment verkauft sein Unternehmen zum ersten und einzigen Mal. Der typische Käufer hat hundert Deals gemacht. Diese Asymmetrie ist das größte strukturelle Problem im deutschen Mittelstands-M&A.

Die Konsequenzen ziehen sich durch den gesamten Prozess. Unrealistische Bewertungserwartungen, die auf einem Zeitungsartikel von 2021 basieren. Datenräume, die wie ein gemeinsam genutztes Google Drive aussehen. Emotionale Reaktionen auf Standardklauseln, die als persönlicher Angriff empfunden werden. Und ein Beratungsumfeld, das häufig nicht hilft: Steuerberater, die den Unternehmensverkauf zum ersten Mal begleiten, und Berater, die sich zwischen Immobilien- und Unternehmensverkauf nicht entscheiden können.

Auf der Käuferseite beobachten wir das Spiegelproblem: Erfahrene Käufer, die ihren standardisierten Prozess durchziehen – 50 Seiten SPA, 200 Fragen Due-Diligence-Katalog, Earn-Out-Formel mit griechischen Buchstaben – ohne zu reflektieren, dass der Mensch auf der anderen Seite gerade das Lebenswerk verkauft. Das Ergebnis: Vertrauensverlust, Prozessabbrüche, gescheiterte Deals, die niemand gebraucht hätte.

Was wir aus der wiederholten Begleitung solcher Transaktionen gelernt haben: Zwei Monate gezielte Vorbereitung vor Prozessbeginn – strukturierter Datenraum, abgestufte Vendor Due Diligence mit Blick auf wesentliche Aspekte, Kalibrierung der Bewertungserwartung, Bereinigung von IP-Risiken, Formulierung einer belastbaren KI-Story – kosten typischerweise EUR 60.000 bis EUR 100.000. Das klingt nach viel, relativiert sich aber schnell: Vorbereitete Prozesse laufen erfahrungsgemäß deutlich kürzer, produzieren weniger Due-Diligence-Findings, führen seltener zu Re-Trading und enden in der Regel mit einem spürbar besseren Kaufpreis. Die Vorbereitung ist – gemessen am Return on Investment – die profitabelste Investition im gesamten Transaktionsprozess.

Verhandlungsdynamik: Wo Deals wirklich scheitern

Wenn wir gefragt werden, was der häufigste Grund für gescheiterte Transaktionen ist, erwarten die meisten Due-Diligence-Findings, Bewertungsdifferenzen oder regulatorische Hürden. Die Antwort ist prosaischer: Es ist die LOI-Phase.



Glücklicherweise werden wir häufig früh genug mandatiert, um den LOI aktiv mitzugestalten. Wenn das nicht der Fall ist, analysieren wir den bestehenden LOI frühzeitig und wirken auf ein Amendment hin – oder stellen die wesentlichen offenen Punkte kurzerhand klar, bevor sie in die SPA-Verhandlung eskalieren.

Der Hintergrund: Was im LOI nicht geregelt ist, wird später zum Kampfplatz. Und was unklar geregelt ist, wird zum Einfallstor für Re-Trading. Dabei geht es selten darum, dass zentrale Themen vollständig fehlen. In der Regel finden sich Klauseln zum Kaufpreismechanismus, Haftungsregime und zur Transaktions-sicherheit. Die Probleme liegen in der Ausgestaltung. Wenn No-Leakage-Konzepte mit Closing Accounts kombiniert werden oder statt einer vollständigen NWC-Adjustment-Mechanik nur einzelne Positionen der Net Working Capital-Berechnung abgesichert sind, entstehen Unsicherheiten, die sich durch den gesamten weiteren Prozess ziehen.

Die Kommentierung eines LOI kostet in der Regel nicht mehr als zwei bis drei Arbeitsstunden. Der Mehrwert liegt in einem sauberen strategischen Fundament für die gesamte Transaktion – und darin, Konflikte zu vermeiden, die später ein Vielfaches an Zeit und Verhandlungskapital kosten.

Regulatorisches Umfeld

Das regulatorische Umfeld für Tech-M&A hat sich spürbar verdichtet. Drei Themen prägen unsere Praxis 2026.

Mit dem stufenweisen Inkrafttreten des EU AI Act ab August 2026 wird KI-Regulierung erstmals transaktionsrelevant. In der Due Diligence prüfen wir die AI-Compliance-Readiness des Targets: Risikoklassifizierungen, Governance-Framework, Dokumentationspflichten. Für Verkäufer, die hier frühzeitig investiert haben, wird AI Compliance zum Differenzierungsmerkmal – ähnlich wie DSGVO-Readiness es vor einigen Jahren war.

NIS-2 erweitert die Cybersecurity-Anforderungen auf eine deutlich größere Gruppe von Unternehmen. Für Software-Unternehmen, die Kunden in regulierten Branchen bedienen, wird NIS-2-Compliance zum Hygienefaktor. Wir beobachten bereits, dass Käufer die Cybersecurity-Posture nicht mehr nur als Risk Factor prüfen, sondern als Value Factor bewerten: Nachweisbare Compliance kann den Good Will des Käufers positiv beeinflussen.

Das außenwirtschaftsrechtliche FDI-Screening schließlich ist für Tech-Deals mit internationalem Käuferbezug ein Standardthema geworden. Die Meldepflichten wurden ausgeweitet, die Prüffristen sind lang und das Ergebnis unvorhersehbar. Wir raten, potenzielle FDI-Themen bereits im LOI abzubilden und im Zeitplan zu berücksichtigen. Verkäufer tendieren dazu, das Thema zu unterschätzen.



Fazit

Der Tech-M&A-Markt im DACH-Mittelstand ist 2026 kein einfacher Markt – aber ein guter. Die strukturellen Treiber sind intakt, die Nachfrage nach Qualität ist ungebrochen, und die Instrumente, um Transaktionen professionell zu gestalten, sind ausgereifter als je zuvor. Was sich verändert hat, ist die Messlatte.

Investieren Sie in die Vorbereitung, bevor Sie den Prozess starten. Das bedeutet: sauberer Datenraum, Vendor Due Diligence, kalibrierte Bewertungserwartung und eine präzise formulierte KI-Story. Jeder Euro, den Sie vor dem Prozess in Vorbereitung investieren, kommt während des Prozesses als Geschwindigkeit, Verhandlungsposition und letztlich als Kaufpreis zurück.

Unterschätzen Sie den LOI nicht. Er ist das Fundament Ihrer Transaktion. Lassen Sie sich nicht auf einen vagen LOI ein, um den Prozess zu beschleunigen – das rächt sich immer.

Prüfen Sie eine W&I-Versicherung – ernsthaft. Wenn Sie einen Clean Exit wollen, ist sie im heutigen Marktumfeld das beste Preis-Leistungs-Verhältnis.

Als Käufer: Passen Sie Ihren Prozess an Ihren Gegenüber an. Ein standardisierter PE-Prozess, der auf einen Erstverkäufer losgelassen wird, führt zu Reibung, Verzögerung und im schlimmsten Fall zum Prozessabbruch. Das ist keine Weichheit, sondern Effizienz – wer den Verkäufer auf Augenhöhe bringt, schließt schneller ab.

Fixieren Sie klare Konditionen im LOI. Re-Trading zerstört Vertrauen – und Vertrauen ist in einer Transaktion nicht nachverhandelbar.

Ansprechpartner



Thorsten Rohde, Mag. iur. (Dublin) ist Gründungspartner von ROHDE BAIER. Er berät nationale und grenzüberschreitende Unternehmenstransaktionen im Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht mit besonderem Fokus auf M&A, Private Equity, Venture / Growth Capital sowie Search-Fund-Transaktionen.

Kontakt

+491723245146

rohde@rohdebaier.de



Dr. Johannes Baier, Mag. iur. (Dublin) is a founding partner of ROHDE BAIER. He advises on national and cross-border corporate transactions in commercial and corporate law, with a particular focus on M&A, private equity, venture / growth capital and search fund transactions.

Kontakt

+49157 850 18 223

baier@rohdebaier.de

