

# M&A Case Study – German Banks

## Software License Due Diligence

ProLicense beriet eine deutsche Großbank bei der Vorbereitung eines möglichen IPO einer ihrer Konzerntöchter. Bei dem Spinn-off sollten in der Pre-IPO-Phase lizenzrechtliche Risiken aufgedeckt und beziffert werden. Ziel der Konzernmutter war es, innerhalb eines Quartals die Risiken der Transaktion transparent in einer Übersicht zu beziffern, um Risiken zu vermeiden bzw. bewerten zu können, um so eine verlässliche Grundlage für den IPO zu schaffen

## Ausgangssituation:

Konzernmutter: Deutsche Großbank mit ca. 100.000 Mitarbeitern

Konzerntochter: Deutsche Großbank mit ca. 15.000 Mitarbeitern

Lizenzprüfung von ca. 1.500 Software-Vertragsvorgängen mit unterschiedlichen Dokumentationstiefen (Lizenzverträge, Supportverträge, Konzernverträge). Zeitlicher Rahmen von drei Monaten. ProLicense stellt Expertenteam aus IT-Recht, IT-Management, Lizenzspezialisten und Einkäufern.

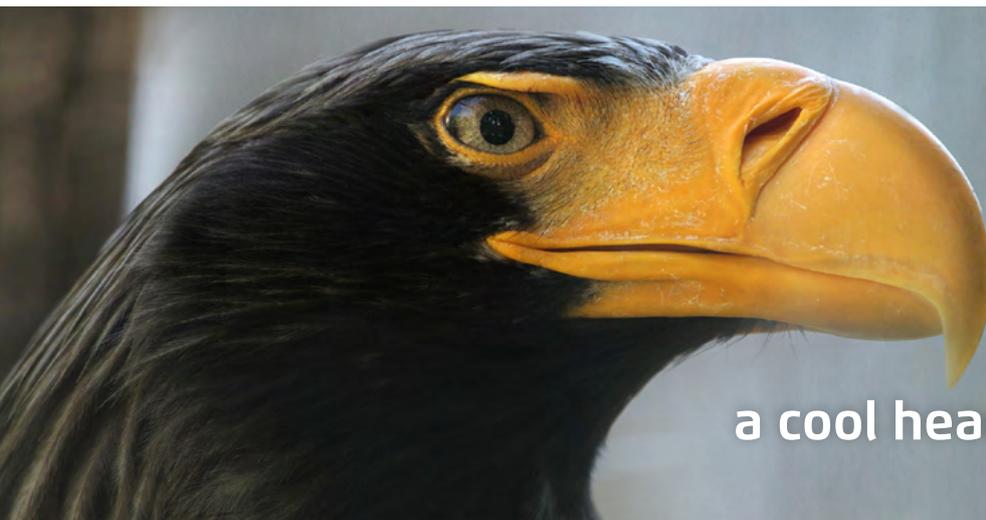
## Vorgehensweise:

Zunächst erarbeitete ProLicense die entsprechenden Prüfkriterien bzw. Prüfprozesse und überführte diese in ein System mit nach Prioritäten klassifizierten Herstellern und Verträgen. Im laufenden Prozess ermittelten die Experten von ProLicense entflechtungsrelevante Tatbestände und identifizierten mögliche Compliance-Risiken. Bspw. wurden die betreffenden Change of Control-Klauseln (COC-Klauseln) eindeutig in den Lizenzverträgen markiert und im Prüfsystem hinsichtlich ihrer Auswirkungen bewertet und kommentiert.

Unvollständige Vertrags- und Einkaufsdokumente konnten in dem strukturierten Prüfprozess vervollständigt werden, sodass über die Aufgabensituation hinaus eine verbesserte Ausgangslage für das Software Asset Management geschaffen werden konnte, um die internen Complianceverfahren weiter zu etablieren.

## Ergebnis:

Dem Auftraggeber wurde eine vollständige Sicht auf die entflechtungs- und nicht entflechtungsrelevanten Vorgänge verschafft. Je relevantem Vorgang wurde ein Steckbrief erstellt, der eine konkrete Handlungsempfehlung enthielt, welche als Grundlage für die Vertragsergänzungsverhandlungen diente. ProLicense reagierte auf vorgeschobene Deadlines flexibel und konnte die Aufgabe in 20% geringerer Zeit erledigen, um das Projektziel zu erreichen.



**ProLicense –  
a cool head for your success!**