

# M&A Lehrgang 2009

[www.pplaw.com](http://www.pplaw.com)

P+P Pöllath + Partners  
Training GmbH  
Kardinal-Faulhaber-Straße 10  
80333 München

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir laden Sie herzlich zu unserem M&A Lehrgang 2009 ein. Der Lehrgang vermittelt die Grundlagen für die erfolgreiche Durchführung von M&A-Transaktionen. Er richtet sich in erster Linie an Berufsanfänger mit bis zu drei Jahren Berufserfahrung aus allen Bereichen der M&A Praxis (z.B. Private Equity Fonds, Unternehmen, Banken, Corporate Finance Berater, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte). Aber auch Teilnehmer, die bereits über Grundkenntnisse in M&A Transaktionen verfügen, können ihre Kenntnisse in einzelnen Bereichen erweitern. Den Teilnehmern werden von erfahrenen M&A Praktikern die tatsächlichen, rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen von M&A Transaktionen vermittelt. Der Lehrgang ist auch Ausbildungsveranstaltung für unsere jungen Kollegen. Dazu haben wir Berufsträger anderer Fachbereiche eingeladen, um allen Teilnehmern durch den interdisziplinären Austausch ein abgerundetes Bild der aktuellen Transaktionspraxis zu bieten.

Der Lehrgang dauert fünf Monate und findet alle zwei Wochen abends im Künstlerhaus München, Lenbachplatz 8, 80333 München ([www.kuenstlerhaus-muc.de](http://www.kuenstlerhaus-muc.de)) statt. Selbstverständlich können die Module auch einzeln besucht werden.

Wir würden uns freuen, Sie und Ihre Kollegen bei uns zu begrüßen!

Ihre

P+P Pöllath + Partners  
Training GmbH

Bei Fragen zum fachlichen Programm stehen wir jederzeit gerne zur Verfügung:



**Dr. Frank Thiäner**  
+49 (0)89 - 24 240 - 322  
[frank.thianer@ppplaw.com](mailto:frank.thianer@ppplaw.com)



**Jens Hörmann**  
+49 (0)89 - 24 240 - 278  
[jens.hoermann@ppplaw.com](mailto:jens.hoermann@ppplaw.com)

# ÜBERSICHT DER TERMINE

## März 2009

### ■ Modul 1

Ablauf von M&A-Transaktionen  
*Dr. Frank Thiäner, Jens Hörmann*  
 Vorfeldvereinbarungen  
*Lars Schmidt, Thilo Oldiges*

Do. 5. März 2009

### ■ Modul 2

Transaktionsstrukturen  
*Dr. Michael Best, Nico Fischer*

Do. 19. März 2009

## April 2009

### ■ Modul 3

Due Diligence  
*Dr. Steffen Ernemann, Dr. Heiner Feldhaus*  
 Tax Due Diligence  
*Dr. Frank Bayer*

Do. 2. April 2009

### ■ Modul 4

Unternehmensbewertung und Kaufpreisformeln  
*Dr. Sumeet Gulati, EQT Partners*  
*Dr. Matthias Bruse, Philipp von Braunschweig*

Do. 23. April 2009

## Mai 2009

### ■ Modul 5

Unternehmenskaufvertrag  
*Otto Haberstock, Dr. Frank Thiäner*

Do. 7. Mai 2009

### ■ Modul 6

Kredit- und Sicherheitenverträge  
*Thilo Wössner, LBBW Landesbank Baden-Württemberg*  
*Andres Schollmeier, Benjamin Waitz*

Do. 14. Mai 2009

### ■ Modul 7

Gesellschaftervereinbarungen  
*Dr. Georg Greitemann, Thilo Oldiges*

Do. 28. Mai 2009

## Juni 2009

### ■ Modul 8

Managementbeteiligungen  
*Prof. Dr. Alexander Götz, Blättchen & Partner AG*  
*Dr. Benedikt Hohaus, Dr. Barbara Koch-Schulte*

Do. 4. Juni 2009

### ■ Modul 9

Venture Capital - Transaktionen  
*Dr. Michael Inhester, Christian Tönies*

Do. 18. Juni 2009

## Juli 2009

### ■ Modul 10

Insolvenz und Restrukturierung  
*Dr. Christoph Herbst, Anchor Rechtsanwälte*  
*Thilo Oldiges*

Do. 2. Juli 2009

### ■ Modul 11

Public M&A  
*Jens Hörmann, Dr. Bernd Graßl*

Do. 16. Juli 2009

## Modul 1

Do. 5. März 2009  
17.00 - 20.00 Uhr

### Ablauf von M&A-Transaktionen und Vorfeldvereinbarungen

Im ersten Modul wird der Ablauf von M&A-Transaktionen, von der ersten Kontaktaufnahme zwischen dem Verkäufer und seinen Beratern und dem Vollzug der Transaktion, dargestellt. Dabei werden die einzelnen Transaktionsphasen und Verfahrensschritte erläutert und alternative Verfahrensweisen aufgezeigt. Außerdem werden die Besonderheiten bestimmter Verfahren (z.B. Auktionsverfahren, Private Equity Transaktionen) erörtert.

Im zweiten Teil werden die typischen Vorfeldvereinbarungen, wie z.B. Mandatsvereinbarungen, Vertraulichkeitsvereinbarungen, Term Sheets und Letter of Intent, vorgestellt. Dabei wird erläutert, auf welche Punkte in diesen Vereinbarungen besonders geachtet werden muss und es werden die typischen Risiken und Fallstricke aufgezeigt.

**Referenten:** *Dr. Frank Thiäner, Jens Hörmann  
Lars Schmidt, Thilo Oldiges*

## Modul 2

Do. 19. März 2009  
17.00 - 20.00 Uhr

### Transaktionsstrukturen

In diesem Modul werden die steuerlichen Fragestellungen und Gestaltungsmöglichkeiten der Akquisitionsstrukturen bei M&A-Transaktionen vorgestellt. Schwerpunkte bilden unter anderem grenzüberschreitende Aspekte, sowie die Berücksichtigung der steuerlichen Fragestellungen auf der Ebene der Investoren. Außerdem werden die Referenten die Funktionsweise der Zinsschranke erläutern und deren Einfluss auf die Transaktionsgestaltung darstellen.

**Referenten:** *Dr. Michael Best, Nico Fischer*

## Modul 3

Do. 2. April 2009  
17.00 - 20.00 Uhr

### Due Diligence

Der dritte Teil des Lehrgangs beschäftigt sich mit der Vorbereitung und Durchführung von Due Diligence - Prüfungen auf Käufer- und Verkäuferseite. Dabei wird auch auf die Besonderheiten, Chancen und Risiken von Vendor Due Diligence - Prüfungen eingegangen. Schließlich wird anhand von Beispielen gezeigt, wie die Ergebnisse von Due Diligence - Prüfungen in einen Unternehmenskaufvertrag einfließen, wobei sowohl Käufer- als auch Verkäuferperspektive beleuchtet werden.

**Referenten:** *Dr. Steffen Ernemann, Dr. Heiner Feldhaus  
Dr. Frank Bayer*

## Modul 4

Do. 23. April 2009  
17.00 - 20.00 Uhr

### Unternehmensbewertung und Kaufpreisformeln

In diesem Teil des Lehrgangs stellt ein erfahrener Praktiker aus der Private Equity Branche an einem Beispiel dar, wie der Wert eines Unternehmens von Finanzinvestoren typischerweise ermittelt wird. Dabei werden auch etwaige Unterschiede zur Bewertung eines strategischen Käufers dargestellt.

Im zweiten Teil dieses Moduls wird dann gezeigt, wie die Unternehmensbewertung in der Kaufpreisformel des Unternehmenskaufvertrages umgesetzt wird und welche Berechnungsalternativen typischerweise zur Verfügung stehen. Dabei wird insbesondere auf die Unterschiede der Kaufpreisberechnung aus Käufer- und Verkäufer-sicht eingegangen und es werden Gestaltungsrisiken aufgezeigt.

**Referenten:** *Dr. Sumeet Gulati, EQT Partners  
Dr. Matthias Bruse, Philipp von Braunschweig*

## Unternehmenskaufvertrag

Der Unternehmenskaufvertrag ist das zentrale rechtliche Element jeder M&A-Transaktion. In ihm wird der Kaufgegenstand identifiziert (Share Deal, Asset Deal), der Kaufpreis festgelegt (insb. Kaufpreisformeln, Abrechnungsmodalitäten, Zusatzkaufpreise) und die Risiken zwischen Verkäufer und Käufer werden verteilt (z.B. durch Garantien und Freistellungen). Die Referenten stellen zunächst anhand von Beispielen den typischen Aufbau von Share- und Asset-Deal-Verträgen vor und erläutern anschließend die einzelnen Elemente dieser Verträge. Dabei werden insbesondere Risiken bei der Formulierung von Garantiezusagen des Verkäufers aufgezeigt. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Erläuterung der Rechtsfolgen von Garantieverletzungen (z.B. Schadensumfang, De Minimis, Threshold, Cap, Verjährung) und von Gestaltungsalternativen aus Käufer- und Verkäufersicht. Dabei werden auch die unterschiedlichen Instrumente zur Besicherung von Garantie- und Freistellungsansprüchen des Käufers besprochen.

**Referenten:** *Otto Haberstock, Dr. Frank Thiäner*

### Modul 5

Do. 7. Mai 2009  
17.00 - 20.00 Uhr

## Kredit- und Sicherheitenverträge

Gegenstand dieses Moduls sind die typischerweise in M&A-Transaktionen anzutreffenden Kredit- und Sicherheitenverträge. Die Referenten geben zunächst einen Überblick über den Aufbau eines typischen Kreditvertrages für eine Akquisitionsfinanzierung und erläutern anschließend die wichtigsten Elemente und Fallstricke dieses Vertrages. Danach werden die typischen Sicherheitenverträge und ihre Risiken erläutert. Abschließend geben die Referenten noch einen Überblick über alternative Finanzierungsinstrumente wie z.B. Mezzanine-Finanzierungen, Wandelschuldverschreibungen und deren rechtliche und wirtschaftliche Besonderheiten.

**Referenten:** *Thilo Wössner, LBBW Landesbank Baden-Württemberg  
Andres Schollmeier, Benjamin Waitz*

### Modul 6

Do. 14. Mai 2009  
17.00 - 20.00 Uhr

## Gesellschaftervereinbarungen

In diesem Teil des Lehrgangs werden die wichtigsten Elemente von Gesellschaftervereinbarungen vorgestellt und aus der Sicht von Mehrheits- und Minderheitsgesellschaftern erläutert. Dabei wird insbesondere auch auf Vorkaufsrechte, Vorwerbsrechte, Mitverkaufspflichten, Mitverkaufsrechte, Verwässerungsschutz, Kataloge zustimmungspflichtiger Geschäfte und Möglichkeiten zur Streitbeilegung unter Gesellschaftern eingegangen.

**Referenten:** *Dr. Georg Greitemann, Thilo Oldiges*

### Modul 7

Do. 28. Mai 2009  
17.00 - 20.00 Uhr

## Managementbeteiligungen

Die Beteiligung des Managements am wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens gehört heute zu den üblichen Werkzeugen zur Steigerung des Unternehmenswertes. Neben Umsatz- und Ergebnisbeteiligungen kommt dabei heute insbesondere der Beteiligung des Managements an der Wertsteigerung des Unternehmens eine zentrale Bedeutung zu. Besonders ausgeprägt ist dieses Anreizmodell bei Unternehmenskäufen durch Finanzinvestoren. Im achten Modul des Lehrgangs werden die wichtigsten aktuellen Beteiligungsmodelle aus rechtlicher und steuerlicher Sicht vorgestellt. Darüber hinaus werden die wirtschaftlichen Elemente aus Sicht des Investors und des Managements anhand eines Praxismodells erläutert.

**Referenten:** *Prof. Dr. Alexander Götz, Blättchen & Partner AG  
Dr. Benedikt Hohaus, Dr. Barbara Koch-Schulte*

### Modul 8

Do. 4. Juni 2009  
17.00 - 20.00 Uhr

## Modul 9

---

Do. 18. Juni 2009  
17.00 - 20.00 Uhr

### Venture Capital - Transaktionen

Im neunten Modul werden die rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Besonderheiten von Venture Capital - Transaktionen vorgestellt. Die Referenten geben zunächst einen Überblick über die Strukturierung einer typischen Venture Capital - Transaktion. Anschließend werden die wichtigsten Elemente und Fallstricke anhand der verschiedenen Phasen einer Venture Capital - Transaktion erläutert. Abschließend gehen die Referenten auf rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten und typische Klauseln eines Beteiligungsvertrags, die Beteiligung des Managements sowie die verschiedenen Exit - Möglichkeiten, z.B. durch IPO, Trade Sale oder den Verkauf an einen anderen Investor (Secondary) ein.

**Referenten:** *Dr. Michael Inhester, Christian Tönies*

## Modul 10

---

Do. 2. Juli 2009  
17.00 - 20.00 Uhr

### Insolvenz und Restrukturierung

In diesem Modul werden die Besonderheiten von Unternehmenskäufen aus der Insolvenz und beim Erwerb von Unternehmen mit Restrukturierungsbedarf dargestellt. Zunächst zeigen die Referenten die situationsbedingten Handlungsspielräume des Insolvenzverwalters und die damit zusammenhängenden Gestaltungsspielräume eines Unternehmenskäufers auf. Anschließend werden die Besonderheiten und Risiken von Kaufverträgen über insolvente Unternehmen erläutert. Im zweiten Teil stellen die Referenten dann Gestaltungsmöglichkeiten für Unternehmenskäufe in insolvenznahen Situationen vor. Dabei wird unter anderem auch auf den Erwerb und die Umwandlung von Finanzverbindlichkeiten (Debt - Equity Swaps) eingegangen.

**Referenten:** *Dr. Christoph Herbst, Anchor Rechtsanwälte  
Thilo Oldiges*

## Modul 11

---

Do. 16. Juli 2009  
17.00 - 20.00 Uhr

### Public M&A

Niedrige Aktienkurse bieten Investoren die Chance, ein börsennotiertes Unternehmen günstig zu erwerben. Die Strategien und ihre rechtliche Umsetzung werden im letzten Teil des Lehrgangs vorgestellt. Schwerpunkte sind dabei die Strukturierung der Transaktion, die gesetzlichen Meldepflichten, die insiderrechtlichen Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes und der Ablauf eines Übernahmeverfahrens nach dem Wertpapierübernahmegesetz.

**Referenten:** *Jens Hörmann, Dr. Bernd Graßl*



Dr. Michael Best  
P+P Pöllath + Partners  
München



Philipp von Braunschweig  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Matthias Bruse  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Steffen Ernemann  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Heiner Feldhaus  
P+P Pöllath + Partners  
München



Nico Fischer  
P+P Pöllath + Partners  
München



Prof. Dr. Alexander Götz  
Blättchen & Partner AG  
München



Dr. Bernd Graßl  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Georg Greitemann  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Sumeet Gulati  
EQT Partners  
München



Otto Haberstock  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Christoph Herbst  
Anchor Rechtsanwälte  
München



Jens Hörmann  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Benedikt Hohaus  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Michael Inhester  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Barbara Koch-Schulte  
P+P Pöllath + Partners  
München



Thilo Oldiges  
P+P Pöllath + Partners  
München



Lars Schmidt  
P+P Pöllath + Partners  
München



Andres Schollmeier  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Frank Thiäner  
P+P Pöllath + Partners  
München



Christian Tönies  
P+P Pöllath + Partners  
München



Benjamin Waitz  
P+P Pöllath + Partners  
München

# M&A Lehrgang 2009

[www.pplaw.com](http://www.pplaw.com)

P+P Pöllath + Partners  
Training GmbH  
Kardinal-Faulhaber-Straße 10  
80333 München

Anmeldung/Kontakt

Sonja Perzlmeier

Tel. +49 (0)89 24240 - 131

Fax +49 (0)89 24240 - 994

[sonja.perzlmeier@pplaw.com](mailto:sonja.perzlmeier@pplaw.com)

