



M&A
Lehrgang
2010
Frankfurt

P+P Training GmbH
www.pptraining.de

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir laden Sie herzlich zu unserem M&A Lehrgang 2010 ein. Nach dem großen Erfolg des letztjährigen Lehrgangs in München bieten wir den Lehrgang dieses Jahr erstmals in Frankfurt an. 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 (Private Equity Fonds, Unternehmen, Banken, Corporate Finance Berater). 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. Dazu haben wir Berufsträger anderer Fachbereiche eingeladen, um allen Teilnehmern durch den interdisziplinären Austausch ein abgerundetes Bild der aktuellen Transaktionspraxis zu bieten.

Der Lehrgang ist in zehn Module gegliedert, die sich auf einen Zeitraum von fünf Monate verteilen. Die Module finden jeweils Donnerstags von 17 bis 20 Uhr in den Frankfurter Kanzleiräumen von P+P Pöllath + Partners statt. Selbstverständlich können die Module auch einzeln besucht werden.

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

Ihre

P+P Training GmbH



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



Dr. Georg Greitemann
+49 (69) 24 7047-0
georg.greitemann@pptraining.de



Dr. Frank Thiäner
+49 (89) 24 240-322
frank.thianer@pptraining.de

ÜBERSICHT DER TERMINE

März 2010

■ Modul 1

Ablauf von M&A-Transaktionen

Dr. Georg Greitemann, Dr. Frank Thiäner

Vorfeldvereinbarungen

Thilo Oldiges, Dr. Marco Eickmann

Do. 11. März 2010

■ Modul 2

Transaktionsstrukturen

Dr. Michael Best, Nico Fischer

Do. 18. März 2010

■ Modul 3

Legal Due Diligence

Dr. Steffen Ernemann, Jörg Maitzen

Tax Due Diligence

Dr. Frank Bayer

Do. 25. März 2010

April 2010

■ Modul 4

Unternehmensbewertung und Kaufpreisformeln

Ralph Miller, The Royal Bank of Scotland

Dr. Matthias Bruse, Otto Haberstock

Do. 15. April 2010

■ Modul 5

Unternehmenskaufvertrag

Philipp von Braunschweig, Dr. Frank Thiäner

Do. 29. April 2010

Mai 2010

■ Modul 6

Kredit- und Sicherheitenverträge

Thilo Wössner, LBBW Landesbank Baden-Württemberg

Andres Schollmeier, Benjamin Waitz

Do. 6. Mai 2010

■ Modul 7

Gesellschaftervereinbarungen

Dr. Georg Greitemann, Thilo Oldiges

Islamic M&A

Dr. Andreas Junius

Do. 20. Mai 2010

Juni 2010

■ Modul 8

Public M&A

Jens Hörmann, Dr. Bernd Graßl

Do. 17. Juni 2010

■ Modul 9

Managementbeteiligungen

Prof. Dr. Alexander Götz, Blättchen & Partner AG

Dr. Benedikt Hohaus, Dr. Barbara Koch-Schulte

Do. 24. Juni 2010

Juli 2010

■ Modul 10

Insolvenz und Restrukturierung

N.N., Insolvenzverwalter

Dr. Frank Thiäner

Do. 1. Juli 2010

Modul 1

Do. 11. März 2010
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. Georg Greitemann, Dr. Frank Thiäner
Thilo Oldiges, Dr. Marco Eickmann*

Modul 2

Do. 18. März 2010
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. 25. März 2010
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, Jörg Maitzen
Dr. Frank Bayer*

Modul 4

Do. 15. April 2010
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 Verkäuferseite eingegangen und es werden Gestaltungsrisiken aufgezeigt.

Referenten: *Ralph Miller, The Royal Bank of Scotland
Dr. Matthias Bruse, Otto Haberstock*

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: *Philipp von Braunschweig, Dr. Frank Thiäner*

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*

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*

Islamic M&A

Dieses Modul behandelt die M&A-Transaktion aus der Sicht eines Scharia-konformen Erwerbers (oder Finanzierers), ein Marktsegment, das mehr und mehr an Bedeutung gewinnt. Zunächst werden Entwicklung und Rechtsquellen der wesentlichen Ge- und Verbote des Koran dargestellt, die sich auf die wirtschaftliche Betätigung des gläubigen Moslems auswirken, einschließlich im Bereich Unternehmenskauf. Daran anschließend wird erarbeitet, welche Targets infrage kommen, welche Besonderheiten sich für die Transaktions- und Finanzierungsstruktur, die Vertragsgestaltung sowie den Transaktionsablauf und die Abwicklung ergeben. Außerdem erfolgt ein kurzer Einblick in islamische Fonds, sei es mit strategischer oder Private Equity-Ausrichtung, als bedeutende „Market Players“.

Referent: *Dr. Andreas Junius*

Modul 5

Do. 29. April 2010
17.00 – 20.00 Uhr

Modul 6

Do. 6. Mai 2010
17.00 – 20.00 Uhr

Modul 7

Do. 20. Mai 2010
17.00 – 20.00 Uhr

Modul 8

Do. 17. Juni 2010
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 achten 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*

Modul 9

Do. 24. Juni 2010
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 neunten 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 10

Do. 1. Juli 2010
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 Unternehmenskäuferers auf. Anschließend werden die Besonderheiten und Risiken der übertragenden Sanierung und die Eigenheiten von Kaufverträgen über insolvente Unternehmen erläutert.

Referenten: *N.N., Insolvenzverwalter
Dr. Frank Thiäner*

Veranstaltungsort

P+P Pöllath + Partners
Rechtsanwälte ▪ Steuerberater
Hauptwache
Zeil 127
60313 Frankfurt / Main



Dr. Frank Bayer
P+P Pöllath + Partners
München



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. Marco Eickmann
P+P Pöllath + Partners
München



Dr. Steffen Ernemann
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
Frankfurt/Main



Otto Habersack
P+P Pöllath + Partners
München



Jens Hörmann
P+P Pöllath + Partners
München



Dr. Benedikt Hohaus
P+P Pöllath + Partners
München



Dr. Andreas Junius
P+P Pöllath + Partners
Frankfurt/Main



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



Jörg Maitzen
P+P Pöllath + Partners
München



Thilo Oldiges
P+P Pöllath + Partners
München



Andres Schollmeier
P+P Pöllath + Partners
München



Dr. Frank Thiäner
P+P Pöllath + Partners
München



Benjamin Waitz
P+P Pöllath + Partners
München



Thilo Wössner
LBBW Landesbank
Baden-Württemberg



M&A Lehrgang 2010 Frankfurt

P+P Training GmbH Anmeldung/Kontakt
Theatinerstraße 12 Sonja Perzmeier
80333 München Tel. +49 (89) 24 240-131
Fax +49 (89) 24 240-994
www.pptraining.de info@pptraining.de