



**M&A**  
**Lehrgang**  
**2012**  
**Frankfurt**

P+P Training GmbH  
[www.pptraining.de](http://www.pptraining.de)

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir laden Sie herzlich zu unserem M&A Lehrgang 2012 ein! Nach dem wiederum großen Erfolg des Lehrgangs 2011 in München bieten wir den Lehrgang dieses Jahr im vierten Jahr an und nach 2010 zum zweiten Mal in Frankfurt. 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.

Der Lehrgang ist in zehn Module gegliedert, die sich auf den Zeitraum von September bis November 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.

Anmeldungen online unter [www.pptraining.de](http://www.pptraining.de)  
(Teilnahmegebühr € 500,- zzgl. MwSt)

Bei Fragen zum fachlichen Programm stehen wir jederzeit gerne zur Verfügung.  
Wir würden uns freuen, Sie und Ihre Kollegen bei uns zu begrüßen!

*Georg Greitemann*      *Jan Wildberger*



**Dr. Georg Greitemann**  
+49 (69) 24 7047-0  
[georg.greitemann@pptraining.de](mailto:georg.greitemann@pptraining.de)



**Dr. Jan Wildberger**  
+49 (69) 24 7047-0  
[jan.wildberger@pplaw.de](mailto:jan.wildberger@pplaw.de)

## ÜBERSICHT DER TERMINE

### September 2012

#### ■ Modul 1

Ablauf von M&A-Transaktionen  
*Dr. Georg Greitemann, Dr. Jan Wildberger*

Vorfeldvereinbarungen  
*Dr. Marco Eickmann, Dr. Philipp Diers*

Do. 13. September 2012

#### ■ Modul 2

Steuerplanung aus Verkäufer- und Käufersicht  
*Dr. Nico Fischer*

Do. 20. September 2012

#### ■ Modul 3

Legal Due Diligence  
*Katharina Reuther, Veit Konrad*

Do. 27. September 2012

### Oktober 2012

#### ■ Modul 4

Unternehmensbewertung  
*Volkmar Hellmich, D.CT Deutsche Cleantech GmbH*

Do. 4. Oktober 2012

#### ■ Modul 5

Unternehmenskaufvertrag  
*Dr. Jan Wildberger, Dr. Georg Greitemann*

Do. 11. Oktober 2012

#### ■ Modul 6

Akquisitionsfinanzierung  
*Dr. Benjamin Waitz, AHB Rechtsanwälte  
Daniel Gebler, Commerzbank AG*

Do. 18. Oktober 2012

#### ■ Modul 7

Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen  
*Dr. Georg Greitemann, Veit Konrad*

M&A Litigation  
*Dr. Steffen Ernemann, Dr. Anna Franziska Kaßmann*

Do. 25. Oktober 2012

### November 2012

#### ■ Modul 8

Managementbeteiligungen  
*Prof. Dr. Alexander Götz, Blättchen & Partner AG  
Dr. Benedikt Hohaus*

Do. 8. November 2012

#### ■ Modul 9

Public M&A  
*Jens Hörmann*

Do. 15. November 2012

#### ■ Modul 10

Distressed M&A  
*Dr. Jan Wildberger, Katharina Reuther*

Do. 22. November 2012

## Modul 1

Do. 13. September 2012  
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. Jan Wildberger  
Dr. Marco Eickmann, Dr. Philipp Diers*

## Modul 2

Do. 20. September 2012  
17.00 – 20.00 Uhr

### Steuerplanung aus Verkäufer- und Käufersicht

In diesem Modul wird der Unternehmenskauf aus steuerlicher Sicht betrachtet. Da die steuerlichen Effekte unmittelbar kaufpreisrelevant sind, ist die Steuerplanung aus Verkäufer- wie aus Käufersicht von entscheidender Bedeutung. Schwerpunkt der Darstellung sind insbesondere die zeitliche Planung des Unternehmenskaufs, die unterschiedliche Behandlung von Asset Deals und Share Deals, grenzüberschreitende Aspekte und die post-akquisitorische Steuerplanung.

**Referent:** *Dr. Nico Fischer*

## Modul 3

Do. 27. September 2012  
17.00 – 20.00 Uhr

### Legal Due Diligence

Der dritte Teil des Lehrgangs beschäftigt sich mit der Vorbereitung und Durchführung von Due Diligence-Prüfungen auf Käufer- und Verkäuferseite. Dabei werden die wichtigsten Punkte Legal Due Diligence besprochen und 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:** *Katharina Reuther, Veit Konrad*

## Modul 4

Do. 4. Oktober 2012  
17.00 – 20.00 Uhr

### Unternehmensbewertung

In diesem Teil des Lehrgangs werden zunächst die Grundlagen und die verschiedenen Verfahren der Unternehmensbewertung erläutert. Dabei wird auch auf branchenspezifische Unterschiede eingegangen. Anschließend wird anhand eines konkreten Fallbeispiels erläutert, wie Finanzinvestoren in der Praxis ein Unternehmen im Rahmen eines Leveraged Buy-Out bewerten.

**Referent:** *Volkmar Hellmich, D.CT Deutsche Cleantech GmbH*

## Unternehmenskaufvertrag

Der Unternehmenskaufvertrag ist das zentrale 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. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf der Erläuterung der Rechtsfolgen von Garantieverletzungen (z.B. Schadensumfang, De Minimis, Threshold, Cap, Verjährung).

**Referenten:** *Dr. Jan Wildberger, Dr. Georg Greitemann*

## Modul 5

Do. 11. Oktober 2012  
17.00 – 20.00 Uhr

## Akquisitionsfinanzierung

Die Finanzierung des Kaufpreises durch Eigen- und Fremdkapital ist ein weiteres zentrales Element des Unternehmenskaufs. Gerade in Zeiten der Finanzkrise ist dieses Element in den Mittelpunkt des Interesses gerückt. Die Verfügbarkeit von Eigen- und Fremdkapital sowie Flexibilität der Akteure bei der Finanzierungsstrukturierung entscheidet nicht selten über den Erfolg oder Misserfolg einer Transaktion. In diesem Modul werden zunächst die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten vorgestellt (z.B. Senior Loans, Junior Loans, Mezzanine, Gesellschafterdarlehen, Bonds). Dabei werden auch Finanzierungsalternativen wie z.B. Verkäufendarlehen (Vendor Loan) und Earn-Out-Gestaltungen besprochen. Anschließend geben die Referenten einen Überblick über die wichtigsten Elemente eines Senior-Kreditvertrages.

**Referenten:** *Dr. Benjamin Waitz, AHB Rechtsanwälte  
Daniel Gebler, Commerzbank AG*

## Modul 6

Do. 18. Oktober 2012  
17.00 – 20.00 Uhr

## Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen, M&A Litigation

In diesem Teil des Lehrgangs werden Besonderheiten beim Erwerb von Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen erläutert. Zentrales Element ist hierbei die Gesellschaftervereinbarung zwischen dem Erwerber und seinen künftigen Mitgesellschaftern. In diesem Modul werden insbesondere die wichtigsten Punkte dieser Vereinbarung, wie z.B. Vorkaufsrechte, Vorerwerbsrechte, Mitverkaufspflichten, Mitverkaufsrechte, Verwässerungsschutz, Kataloge zustimmungspflichtiger Geschäfte und Möglichkeiten zur Streitbeilegung unter Gesellschaftern aus Sicht des Mehrheits- und Minderheitsgesellschafters erklärt.

In der M&A-Praxis ist in den letzten Jahren ein verstärkter Trend zur Austragung gerichtlicher und schiedsgerichtlicher Streitigkeiten zu beobachten. Enttäuschte Erwartungen der Käuferseite oder finanzielle Nachforderungen der Verkäuferseite bieten immer wieder Anlass, die Gerichte anzurufen. Der M&A-Lehrgang zeigt daher Strategien auf, wie potentielle Streitigkeiten vermieden bzw. möglichst frühzeitig beigelegt werden können. Die Referenten geben außerdem einen ausführlichen Überblick über die verschiedenen Wege der gerichtlichen Rechtsdurchsetzung. Sie gehen dabei u.a. auch auf aktuelle Rechtsprechungstendenzen in der Frage der Vorstands- und Geschäftsführerhaftung ein.

**Referenten:** *Dr. Georg Greitemann, Veit Konrad  
Dr. Steffen Ernemann, Dr. Anna Franziska Kaßmann*

## Modul 7

Do. 25. Oktober 2012  
17.00 – 20.00 Uhr

## Modul 8

---

Do. 8. November 2012  
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*

## Modul 9

---

Do. 15. November 2012  
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, der Ablauf eines Übernahmeverfahrens nach dem Wertpapierübernahmegesetz und Squeeze-out Strategien.

**Referenten:** *Jens Hörmann*

## Modul 10

---

Do. 22. November 2012  
17.00 – 20.00 Uhr

### Distressed M&A

In diesem Modul werden die Besonderheiten des Unternehmenskaufs aus der Insolvenz behandelt. Zunächst zeigen die Referenten die situationsbedingten Handlungsspielräume des Insolvenzverwalters und die damit zusammenhängenden Gestaltungsspielräume eines Unternehmenskäufer auf. Anschließend werden die Besonderheiten und Risiken der übertragenden Sanierung und die Eigenheiten von Kaufverträgen über insolvente Unternehmen erläutert. Abschließend wird auch das Insolvenzplanverfahren kurz beleuchtet.

**Referenten:** *Dr. Jan Wildberger, Katharina Reuther*

## Veranstaltungsort

---

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



Dr. Philipp Diers  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Marco Eickmann  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Steffen Ernemann  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Nico Fischer  
P+P Pöllath + Partners  
München



Daniel Gebler  
Commerzbank  
Frankfurt/Main



Prof. Dr. Alexander Götz  
Blättchen & Partner AG  
München



Dr. Georg Greitemann  
P+P Pöllath + Partners  
Frankfurt/Main



Volkmar Hellmich  
D.CT Deutsche  
Cleantech GmbH  
Frankfurt/Main



Dr. Benedikt Hohaus  
P+P Pöllath + Partners  
München



Jens Hörmann  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Anna Franziska Kaßmann  
P+P Pöllath + Partners  
München



Veit Konrad  
P+P Pöllath + Partners  
Frankfurt/Main



Katharina Reuther  
P+P Pöllath + Partners  
Frankfurt/Main



Dr. Benjamin Waitz  
AHB Rechtsanwälte  
Hamburg



Dr. Jan Wildberger  
P+P Pöllath + Partners  
Frankfurt/Main



## M&A Lehrgang 2012 Frankfurt

P+P Training GmbH    Anmeldung/Kontakt  
Theatinerstraße 12    Sonja Perzmeier  
80333 München    Tel.    +49 (89) 24 240-131  
Fax    +49 (89) 24 240-999  
[www.pptraining.de](http://www.pptraining.de)    [info@pptraining.de](mailto:info@pptraining.de)