

M&A
Lehrgang
2011
München

P+P Training GmbH
www.pptraining.de

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir laden Sie herzlich zu unserem M&A Lehrgang 2011 in München ein. Der Lehrgang vermittelt die Grundlagen für eine erfolgreiche Durchführung von M&A-Transaktionen. Er richtet sich in erster Linie an Berufsanfänger und Berufsträger mit bis zu drei Jahren Berufserfahrung aus allen Bereichen der M&A-Praxis (Private Equity Fonds, Unternehmen, Banken, Corporate Finance Berater). Teilnehmer, die bereits über Erfahrungen 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 vier Monaten verteilen. Die Module finden jeweils Donnerstags von 17 bis 20 Uhr in den Münchner Kanzleiräumen von P+P Pöllath + Partners statt. Selbstverständlich können die Module auch einzeln besucht werden.

Anmeldungen online unter www.pptraining.de
(Teilnahmegebühr € 500,- zzgl. MwSt)

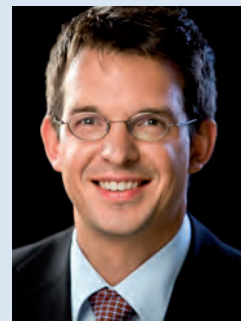
Bei Fragen zum fachlichen Programm stehen wir jederzeit gerne zur Verfügung.
Wir würden uns freuen, wenn wir Sie und Ihre Kollegen bei uns begrüßen könnten!

Frank Thiäner

Jens Hörmann



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



Jens Hörmann
+49 (89) 24 240-278
jens.hoermann@pptraining.de

ÜBERSICHT DER TERMINE

April 2011

■ Modul 1

Ablauf von M&A-Transaktionen
Jens Hörmann, Dr. Frank Thiäner

Vorfeldvereinbarungen
Dr. Marco Eickmann, Dr. Philipp Diers

Do. 7. April 2011

■ Modul 2

Steuerplanung aus Verkäufer- und Käufersicht
Dr. Michael Best, Nico Fischer

Do. 14. April 2011

Mai 2011

■ Modul 3

Financial Due Diligence
Kai Hesselmann, PricewaterhouseCoopers

Legal Due Diligence
Dr. Christoph Weber, Dr. Jörg Maitzen

Tax Due Diligence
Dr. Frank Bayer

Do. 5. Mai 2011

■ Modul 4

Unternehmensbewertung
*Eckhard Späth, PricewaterhouseCoopers
Matthias Fackler, Axel Masucci, EQT Partners*

Do. 19. Mai 2011

■ Modul 5

Unternehmenskaufvertrag
Dr. Frank Thiäner, Philipp von Braunschweig

Do. 26. Mai 2011

Juni 2011

■ Modul 6

Akquisitionsfinanzierung
*Daniel Gebler, Commerzbank
Andres Schollmeier*

Do. 16. Juni 2011

■ Modul 7

Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen
Dr. Georg Greitemann, Dr. Jan Wildberger

M&A Litigation
Dr. Steffen Ernemann

Do. 30. Juni 2011

Juli 2011

■ Modul 8

Public M&A
Jens Hörmann, Dr. Bernd Graßl

Do. 7. Juli 2011

■ Modul 9

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

Do. 14. Juli 2011

■ Modul 10

Distressed M&A
*Detlef Specovius, Schultze & Braun
Dr. Frank Thiäner*

Do. 21. Juli 2011

Modul 1

Do. 7. April 2011
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 bis zum 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, Exklusivitätsvereinbarungen, 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: *Jens Hörmann, Dr. Frank Thiäner
Dr. Marco Eickmann, Dr. Philipp Diers*

Modul 2

Do. 14. April 2011
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.

Referenten: *Dr. Michael Best, Nico Fischer*

Modul 3

Do. 5. Mai 2011
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 werden die wichtigsten Punkte der Financial-, Legal- und Tax 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: *Kai Hesselmann, PricewaterhouseCoopers
Dr. Christoph Weber, Dr. Jörg Maitzen, Dr. Frank Bayer*

Modul 4

Do. 19. Mai 2011
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 demonstrieren die Referenten anhand eines konkreten Fallbeispiels wie Finanzinvestoren in der Praxis ein Unternehmen im Rahmen eines Leveraged Buy-Out bewerten.

Referenten: *Eckhard Späth, PricewaterhouseCoopers
Matthias Fackler, Axel Masucci, EQT Partners*

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). Dabei werden auch die unterschiedlichen Instrumente zur Besicherung von Garantie- und Freistellungsansprüchen des Käufers besprochen.

Referenten: *Dr. Frank Thiäner, Philipp von Braunschweig*

Modul 5

Do. 26. Mai 2011
17.00 – 20.00 Uhr

Akquisitionsfinanzierung

Die Finanzierung des Kaufpreises durch Eigen- und Fremdkapital ist ein weiteres zentrales Element des Unternehmenskaufs. 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. Verkäuferdarlehen (Vendor Loan) und Earn-Out-Gestaltungen besprochen. Anschließend geben die Referenten einen Überblick über die wichtigsten Elemente eines Senior-Kreditvertrages. Schließlich erläutern die Referenten typische Akquisitionsstrukturen bei Private-Equity-Transaktionen, die insbesondere durch die Upstream-Besicherung der Akquisitionsdarlehen und die Zins-schranke geprägt werden.

Referenten: *Daniel Gebler, Commerzbank
Andres Schollmeier*

Modul 6

Do. 16. Juni 2011
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, Mitverkaufs-pflichten, Mitverkaufsrechte, Verwässerungsschutz, Kataloge zustimmungs-pflichtiger Geschäfte und Möglichkeiten zur Streitbeilegung unter Gesellschaf-tern aus Sicht des Mehrheits- und Minderheitsgesellschafters erklärt.

Abgerundet wird die Thematik durch einen kurzen Überblick über die zur Ver-fügung stehenden Mittel zur streitigen Rechtsdurchsetzung sowohl bei Ge-sellschafterstreitigkeiten als auch bei Streitigkeiten aus Unternehmenskauf-verträgen. Auf die juristischen und taktischen Erwägungen im Rahmen von (Schieds-)Gerichtsverfahren wird dabei besonders eingegangen.

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

Modul 7

Do. 30. Juni 2011
17.00 – 20.00 Uhr

Modul 8

Do. 7. Juli 2011
17.00 – 20.00 Uhr

Public M&A

Die Strategien und rechtliche Umsetzung der Übernahme eines börsennotierten Unternehmens 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, Dr. Bernd Graßl*

Modul 9

Do. 14. Juli 2011
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
Dr. Benedikt Hohaus, Dr. Barbara Koch-Schulte*

Modul 10

Do. 21. Juli 2011
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: *Detlef Specovius, Schultze & Braun
Dr. Frank Thiäner*

Veranstaltungsort

P+P Pöllath + Partners
Rechtsanwälte ▪ Steuerberater
Fünf Höfe
Kardinal-Faulhaber-Str. 10
80333 München



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. Philipp Diers
P+P Pöllath + Partners
München



Dr. Marco Eickmann
P+P Pöllath + Partners
München



Dr. Steffen Ernemann
P+P Pöllath + Partners
München



Matthias Fackler
EQT Partners
München



Nico Fischer
P+P Pöllath + Partners
München



Daniel Gebler
Commerzbank
Frankfurt/Main



Prof. Dr. Alexander Götz
Blättchen & Partner
München



Dr. Bernd Graß
P+P Pöllath + Partners
München



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



Kai Hesselmann
PriceWaterhouseCoopers
München



Jens Hörmann
P+P Pöllath + Partners
München



Dr. Benedikt Hohaus
P+P Pöllath + Partners
München



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



Dr. Jörg Maitzen
P+P Pöllath + Partners
München



Axel Masucci
EQT Partners
München



Andres Schollmeier
P+P Pöllath + Partners
München



Eckhard Späth
PriceWaterhouseCoopers
München



Detlef Specovius
Schultze & Braun
Achern



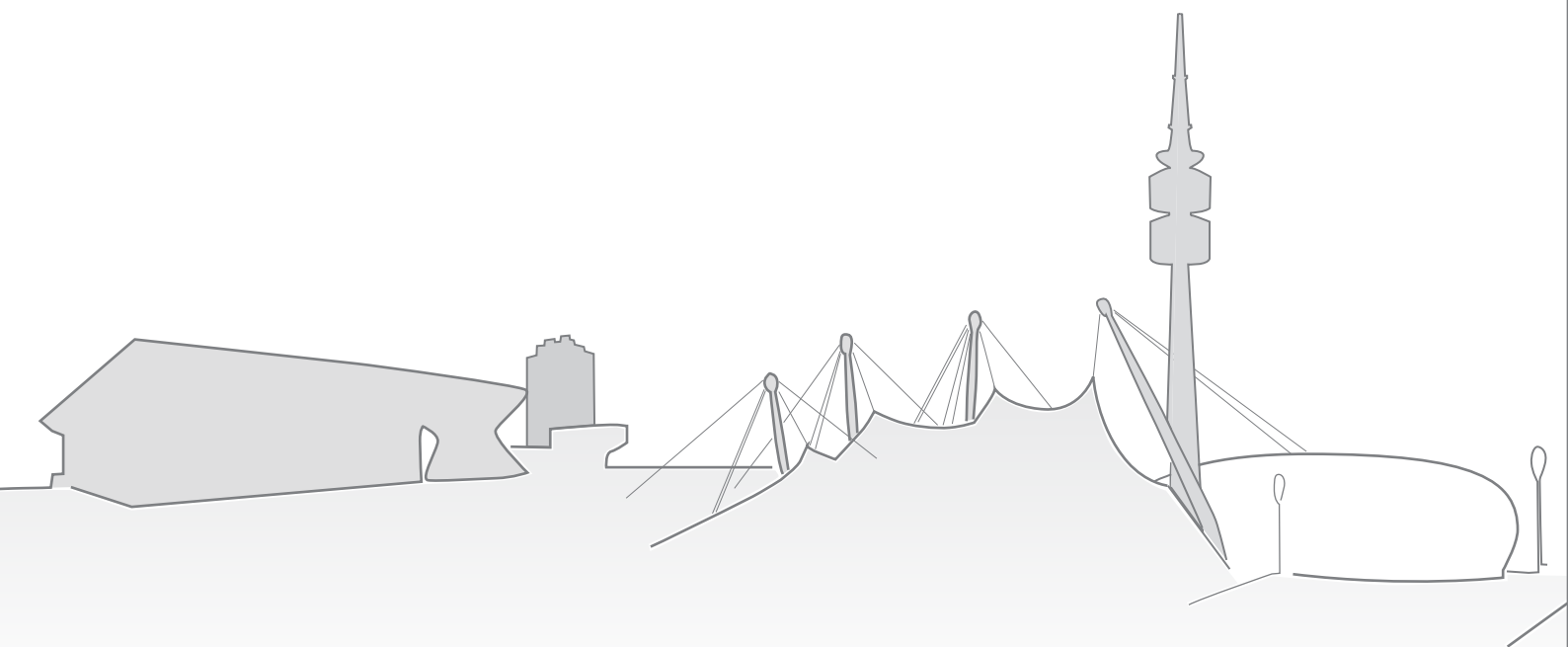
Dr. Frank Thiäner
P+P Pöllath + Partners
München



Dr. Christoph Weber
P+P Pöllath + Partners
München



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



M&A Lehrgang 2011 München

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

Anmeldungen online unter www.pptraining.de
Teilnahmegebühr € 500,- zzgl. MwSt.