

Der M&A-Vertrag in der Praxis

Ausgewählte rechtliche Aspekte für die erfolgreiche Gestaltung

Vier Themenblöcke



Das Besondere bei diesem Seminar

- > Sämtliche Inhalte des Seminars werden anhand konkreter Fallbeispiele von den Referenten jeweils aus Käufer- und Verkäufersicht dargestellt.
- > Sie erhalten Muster-Sets und Standardvertragsmuster in deutscher und englischer Sprache

Seminarleitung

Claus Eßers, Hoffmann Liebs Fritsch & Partner

Das Expertenteam

Philipp von Braunschweig und Otto Haberstock, P+P Pöllath + Partners

Dr. Joachim W. Habetha und Dr. Patrick Kaffiné, Lovells

Dr. Christophe Samson und Michael Wiehl, Rödl & Partner

Dr. Ralph Drebes und Dr. Stephan Morsch, Linklaters LLP

- > **5. Auflage des Seminars mit über 150 zufriedenen Teilnehmern!**

M&A-Klima 2008

Mittleres Segment kaum betroffen und Macht der Strategen wächst

Die Kreditkrise hat ihre Spuren hinterlassen: Der Deal Flow im Large-Cap-Bereich ist eingebrochen, zugleich zieht die Transaktionszahl im Bereich kleinerer und mittlerer Transaktionen an. Die Unternehmen des deutschen Mittelstandes gelten weiterhin als attraktive Ziele; in diesem Segment ist die Finanzierung nach wie vor realisierbar. Daneben rücken die strategischen Investoren immer mehr ins Rampenlicht. Deren gut gefüllte Kassen ermöglichen erfolgreiche Übernahmen in Europa. Auch der Generationenwechsel ist ein neuer Impulsgeber für das M&A-Geschäft im Mittelstand. Die Bereitschaft zum Verkauf steht bei den Firmenlenkern in zweiter und dritter Generation hoch im Kurs. Elementarer Bestandteil der Transaktion ist die Erstellung des Unternehmenskaufvertrages, denn dieser entscheidet über den Erfolg der geplanten Akquisition.

Ausgewählte Praxisexperten stellen Ihnen in diesem Seminar die wichtigsten Bestandteile des M&A-Vertrages vor und beantworten Ihre individuellen Fragen. Das Themenspektrum umfasst die wesentlichen Aspekte der Vorfeldvereinbarungen sowie grundlegende Richtlinien zur Struktur des Kaufvertrages, stellt unterschiedliche Kaufpreismodelle vor und greift in letzter Instanz Fragestellungen zu Garantien und Freistellungen auf.

Die Inhalte werden mit konkreten Fallbeispielen unterlegt und von den Referenten jeweils aus Käufer- und Verkäufersicht beleuchtet. Das Seminar wird Ihnen helfen, die elementaren Schritte im Vertragsabschluss zu beherrschen, sodass Ihr nächstes Projekt ein Erfolg wird. Ich lade Sie daher herzlich zu diesem Seminar ein und freue mich, Sie persönlich begrüßen zu dürfen.

Erfahrungen im M&A-Bereich werden bei diesem Seminar vorausgesetzt!



Ihr Seminarleiter Claus Eßers

Stimmen ehemaliger Teilnehmer

„Das Seminar ist kurzweilig, prägnant und ausführlich zugleich – in jedem Fall ökonomisch sinnvoll genutzte Zeit.“

Andrea Witte, Scheidle & Partner Rechtsanwälte

„Das Seminar bietet einen guten Überblick über die M&A-Vertragsgestaltung.“

Dietrich Schulz, Evonik Industries AG

„Das Seminar hat wichtige Anregungen gegeben – besonders durch die Unterlegung der Inhalte durch Praxisbeispiele und Vertragsformulierungen.“

Dr. Paul Michael Günther, Günther und Jansen Rechtsanwälte

WEN SPRECHEN WIR MIT DIESEM SEMINAR AN?

- Leiter und leitende Mitarbeiter aller Branchen aus den Bereichen:
 - M&A
 - Business Development
 - Recht, Steuern
 - Finanzen, Controlling
- Principals aus Private Equity-Gesellschaften
- Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer
- Investmentbanker
- M&A-Unternehmensberater

INFOLINE

Haben Sie Fragen zu diesem Seminar? Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Konzeption und Inhalt:

Dipl.-Kffr. Inga Hoener zu Drewer
(Konferenz-Managerin)

Organisation:

Sonja Meyer (Konferenz-Koordinatorin)
E-Mail: sonja.meyer@euroforum.com

Telefon: 02 11/96 86-35 39

WIR ÜBER UNS

Der Name EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Die EUROFORUM Deutschland GmbH ist ein Unternehmen der Informa plc, einem börsennotierten Medienunternehmen für Finanz- und Wirtschaftsinformationen mit Sitz in London.

20. August 2008 bzw. 16. September 2008

8.30 – 9.00

Empfang mit Kaffee und Tee
Ausgabe der Seminarunterlagen

9.00 – 9.15

Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung des Seminars durch EUROFORUM und den Seminarleiter

Claus Eßers, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht und Partner,
Hoffmann Liebs Fritsch & Partner

Vorstellung der Teilnehmer/-innen und Abfrage der Teilnehmererwartungen

9.15 – 9.45

Der M&A-Prozess im Überblick

- Zeitlicher Ablauf des M&A-Prozesses
- Beginn der Vertragsgestaltung
- Standortbestimmung
- Überblick Share-Deal versus Asset-Deal

Claus Eßers

1. Themenblock: Vorfeldvereinbarungen

„Je präziser der LOI formuliert ist, desto reibungsloser wird sich die Transaktion entwickeln.“

Otto Haberstock und Philipp von Braunschweig

9.45 – 13.00 (inklusive Kaffeepause)

+ Muster-Sets LOI und Vertraulichkeitsvereinbarung (dt./engl.)

- Planung des Verkaufsprozesses: Exklusivverhandlungen oder Bieterverfahren?
- Vertraulichkeitsvereinbarungen: Pro und contra Vertragsstrafen; Beraterhaftung
- Letter of Intent: Welche Inhalte wann regeln? Pro und contra Exklusivität; Schadensersatz bei Verletzung
- Mandatsvereinbarungen (Engagement Letters) mit Investmentbanken/M&A-Beratern: Ablauf von Bieterverfahren („Auktionen“); Vergütung und Haftung der Investmentbank

Käufer: Otto Haberstock, Rechtsanwalt und Partner

am 20. August 2008 vertreten durch: Thilo Oldiges, Rechtsanwalt

Verkäufer: Philipp von Braunschweig, Rechtsanwalt und Partner

P+P Pöllath + Partners

13.00 – 14.30 Gemeinsames Mittagessen

2. Themenblock: Struktur des Kaufvertrages

„Ein Unternehmenskaufvertrag muss sich an den marktüblichen Standards orientieren, damit eine Transaktion erfolgreich verläuft. Die Kenntnis der typischen käufer- und verkäuferfreundlichen Regelungen ist wesentlich für die Transaktion.“

Dr. Christophe Samson und Michael Wiehl

14.30 – 17.30 (inklusive Kaffeepause)

+ Standardvertragsmuster (dt./engl.)

- Übertragungsregelungen
 - Gesetzliche Übertragungsvoraussetzungen bei den verschiedenen Gesellschaftsformen sowie vertragliche Umsetzung
 - Auslandsbeurkundungen und Rechtswahl
 - Besonderheiten bei Multi-Jurisdiction M&A-Transaktionen
- Übergangsstichtag und Stichtagsbilanzen
 - Zivilrechtliche und steuerrechtliche Wirkungen des Übergangsstichtags
 - Verfahrensregelungen und materielle Grundsätze der Stichtagsbilanz
- Zeitraum bis zum Closing/Closing
 - Grundsätzlicher Mechanismus von Closing Conditions und Covenants
 - Ausgewählte Closing Conditions (insbesondere Finanzierungsvorbehalt, Due Diligence, flankierende Vereinbarungen, Gremiovorbehalt, heilende Maßnahmen, MAC- und MAE-Klauseln)
 - Verschiedene Covenants und kartellrechtliches Vollzugsverbot
 - Closing

Käufer: Michael Wiehl, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht und Partner

Verkäufer: Dr. Christophe Samson, Rechtsanwalt und Associate Partner
Rödl & Partner

17.30 Ende des ersten Seminartages

Zum Ausklang des ersten Seminartages laden wir Sie herzlich zu einem gemeinsamen Umtrunk ein. Nutzen Sie die Gelegenheit zu einem informellen Erfahrungsaustausch mit Teilnehmern und Referenten und lassen Sie den Tag Revue passieren.

IHRE REFERENTEN AUF EINEN BLICK



Philipp von Braunschweig



Dr. Ralph Drebes



Claus Eßers



Otto Haberstock



Dr. Joachim W. Habetha



Dr. Patrick Kaffiné

21. August 2008 bzw. 17. September 2008

8.30 – 9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

9.00 – 9.15

Begrüßung durch den Seminarleiter

Claus Eßers

3. Themenblock: Kaufpreis und Kaufpreisanpassung

„Kaufpreisklauseln als zentrale Schnittstelle zwischen ökonomischen und juristischen Vertragselementen bieten vielfältige Vor- und Nachteile für unterschiedliche wirtschaftliche Motive.“

Dr. Joachim Habetha und Dr. Patrick Kaffiné

9.15 – 12.15 (inklusive Kaffeepause)

+ Muster-Set Kaufpreisklauseln (dt./engl.)

- Bedeutung und Grundlagen von Kaufpreisklauseln (Bewertungsmodelle als Basis, Jahres- und Stichtagsabschlüsse, Einzelbilanz- und GuV-Positionen)
- Unterschiedliche Kaufpreismodelle
 - Klassisches Cash-free/Debt-free Modell mit Working Capital Adjustment/Net Equity Adjustment (Umfang, Notwendigkeit, Fallstricke für Käufer und Verkäufer)
 - Markttrend: Festkaufpreis mit „Locked Box Modell“, historischer Übertragungstichtag, keine Kaufpreisanpassung, Absicherung der Käuferrisiken)
 - Sonstige Modelle (Mischformen, Earn-out, etc.)
 - Abweichungen von bilanzieller/GuV-technischer Betrachtungsweise
- Absicherung der Kaufpreiszahlung
 - Absicherungsformen bei Finanzinvestoren als Käufer (Garantien, Equity Commitment Letter, etc.)
 - Absicherungsformen bei strategischen Käufern (Konzernbürgschaften, Bankgarantien, etc.)

Käufer: Dr. Joachim W. Habetha, Rechtsanwalt und Partner

Verkäufer: Dr. Patrick Kaffiné, Rechtsanwalt und Partner

Lovells

12.15 – 13.15 Gemeinsames Mittagessen



Dr. Stephan Morsch



Dr. Christophe Samson



Michael Wiehl

4. Themenblock: Garantien und Freistellungen

„Die Verhandlungen über Garantien und Freistellungen sind Bestandteil jeden Unternehmenskaufs und können über Erfolg oder Mißerfolg der Transaktion mitentscheiden.“

Dr. Ralph Drebes und Dr. Stephan Morsch

13.15 – 16.15 (inklusive Kaffeepause)

⊕ Muster-Set Garantien- und Freistellungsklauseln (dt./engl.)

- Gewährleistungen in Form sog. selbständiger Garantieverprechen
- Der übliche Garantiekatalog – verkäufer- oder käuferfreundlich
- Die Rechtsfolgenregelung bei Garantieverletzung
- Abgrenzung zu Freistellungen
- Die Rechtsfolgenregelung bei Verletzung einer Freistellung
- Verjährung und Haftungsbegrenzung, Kenntnis des Käufers

Käufer: Dr. Ralph Drebes, Rechtsanwalt und Partner

Verkäufer: Dr. Stephan Morsch, Rechtsanwalt und Partner
Linklaters LLP

am 21. August 2008 vertreten durch:

Käufer: Dr. Götz Eilmann, Rechtsanwalt und Partner

Verkäufer: Dr. Florian Drinhausen, Rechtsanwalt und Partner
Linklaters LLP

16.15 – 17.00

Steuerklauseln im Unternehmenskaufvertrag

- Standortbestimmung der Steuerklausel
 - Steuerdefinition und Verjährung
 - Objektive und subjektive Steuerklauseln
 - Aufbau und Inhalt einer Steuerklausel
 - Auswirkung einer Steuerklausel in der Praxis
- Claus Eßers

17.00 Ende des Seminars

Fragen der Teilnehmer werden themenspezifisch direkt mit den Referenten erörtert.

Unser Tipp

Zur optimalen Ergänzung Ihres M&A-Wissens empfehlen wir auch den Besuch unseres Seminars:

Steuer- und Bilanzklauseln in Verträgen

1. und 2. September 2008, Hamburg

18. und 19. September 2008, Düsseldorf

Gerne senden wir Ihnen dazu gesondert Informationen zu.

Fragen beantwortet Ihnen: Cynthia Zettler

Telefon: 02 11/96 86 – 35 48

[Kenn-Nummer]

EUROFORUM-INTENSIV-SEMINAR

Der M&A-Vertrag in der Praxis

Ausgewählte rechtliche Aspekte für die erfolgreiche Gestaltung

20. und 21. August 2008, Novotel Düsseldorf City-West

Niederkaßeler Lohweg 179, 40547 Düsseldorf, Telefon: 02 11/ 5 20 60-0

16. und 17. September 2008, Le Méridien München

Bayerstraße 41, 80335 München, Telefon: 0 89/ 24 22-0

Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40

Ja, ich nehme teil zum Preis von € 1.749,- zzgl. MwSt. p. P.

- am 20. und 21. August 2008 in Düsseldorf
 am 16. und 17. September 2008 in München

[P1103088M012]
 [P1103089M012]

[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]
 [Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.**
 Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen.**

[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken beträgt € 1.749,- zzgl. MwSt. pro Person und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

IHRE DATEN. Ihre Daten werden von der EUROFORUM Deutschland GmbH und Partnerunternehmen zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Wir werden Sie gerne künftig über unsere Veranstaltungen informieren. Mit Ihrer Unterschrift geben Sie Ihre **Einwilligung**, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren sowie Ihre Daten mit anderen Unternehmen (insb. der Informa plc) in Deutschland und international zu Zwecken der Werbung austauschen dürfen. Sollten Sie die Einwilligung nicht in dieser Form geben wollen, so streichen Sie bitte entsprechende Satzteile oder setzen sich mit uns in Verbindung [Tel.: 02 11/96 86-33 33]. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Sie können der Verwendung Ihrer Daten zu den genannten Zwecken jederzeit widersprechen.

IHRE ZIMMERRESERVIERUNG. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

IHRE TAGUNGSHOTELS STELLEN SICH VOR. DÜSSELDORF: Ob Sie auf Geschäftsreise oder privat unterwegs sind, das Novotel Düsseldorf City West bietet Ihnen das ideale Ambiente. Entdecken Sie die Landeshauptstadt mit ihren Sehenswürdigkeiten, die „Kö“ oder „längste Theke der Welt“. Für Ihre Veranstaltungen bis 400 Personen stehen Ihnen 11 multifunktionale Tagungsräume zur Verfügung. Entspannen Sie sich an unserer gemütlichen Hotelbar und genießen Sie unsere mediterrane Küche. Erfreuen Sie sich an unserem Wellness- und Fitness-Bereich. Das Novotel Düsseldorf City West lädt Sie ganz herzlich zu einem Umtrunk ein. **MÜNCHEN:** Le Méridien München – bietet mit seinem zeitgenössischen Design aus dem Hause „Ligne Roset“ in 381 Zimmern, Klimaanlage, Telefon, Flat-Screen, High-Speed Internet, Safe, Minibar und vieles mehr. Ob Meeting, Konferenz oder stilvolle Abendveranstaltung, die Kombination aus moderner Technik, Eleganz und professioneller Betreuung verleiht jeder Veranstaltung den besonderen Glanz. Alle Räume haben Tageslicht und sind klimatisiert. Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Le Méridien München herzlich zu einem Umtrunk ein.

Name
Position/Abteilung
E-Mail
Firma
Ansprechpartner im Sekretariat
Anschrift
Telefon
Fax

Datum, Unterschrift

Rechnung an (Name)
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst oder Name: _____ Position: _____
 Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-40 40

telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-35 39 [Sonja Meyer]

Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-30 00

schriftlich: EUROFORUM Deutschland GmbH
 Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
 info@euroforum.com

im Internet: www.euroforum.de/p1103088 [Düsseldorf]
 www.euroforum.de/p1103089 [München]