

Der M&A-Vertrag in der Praxis

Schnüren Sie Ihr Wissenspaket für die erfolgreiche Vertragsgestaltung!



+ Ihr Plus bei diesem Seminar

- Muster-Sets und Standardvertragsmuster in deutscher und englischer Sprache!
- Sämtliche Inhalte werden anhand eines konkreten Fallbeispiels jeweils aus Käufer- und Verkäufersicht dargestellt.

! Inhaltliche Anpassung!

Die Inhalte wurden an die aktuelle Situation des M&A-Marktes angepasst!
Bei dieser Staffel deshalb u.a. im Fokus: MAC-Klauseln, Earn out, Rechtsfolgen aus Covenants und deren Bruch

Das M&A-Karussell dreht sich immer noch, wenn auch langsamer und in eine andere Richtung!

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Jahr 2009 war eines der herausforderndsten Jahre in der Geschichte der deutschen Wirtschaft und hat für umfassende und grundlegende Änderungen der Strukturen und Verhandlungstaktiken des M&A-Marktes gesorgt. So sehen Sie sich plötzlich neuen Marktteilnehmern und Gefahren im Transaktionsmarkt ausgesetzt. Selbstverständlich müssen sämtliche neuen Marktgegebenheiten auch in M&A-Verträgen berücksichtigt werden, um auch in krisengeschüttelten Zeiten erfolgreiche Transaktionen sicherzustellen.

Unser Seminar wurde an die aktuelle Situation angepasst und behandelt damit neben den üblichen Werkzeugen des M&A-Vertrages schwerpunktmäßig:

- MAC-Klauseln
- Unternehmenskauf aus der Insolvenz
- Ausrichtung der Verträge auf strategische Investoren
- Regelungen, wie auf Marktumfeldveränderungen zu reagieren ist
- Earn out-Regelungen

Unser erfahrenes Referententeam stellt für Sie durch die praxisnahe Darstellung der Fallbeispiele aus Käufer- und Verkäufersicht sowie durch die Standardvertragsmuster in deutscher und englischer Ausführung sämtliche Grundlagen für Ihr M&A-Vertragswerk bereit! Gehen Sie künftig mit der erlangten Rechtskundigkeit Fallstricken gekonnt aus dem Weg und führen Sie Ihre nächsten Projekte zum Erfolg. Ich lade Sie herzlich zu diesem Seminar ein und freue mich, Sie persönlich begrüßen zu dürfen.



Ihr Seminarleiter Claus Eßers

Info-Telefon: 02 11/96 86 – 35 48

Haben Sie Fragen zu diesem Seminar?

Wir helfen Ihnen gerne weiter!

Konzeption und Inhalt:

Inga Hoener zu Drewer (Senior-Konferenz-Managerin)

Organisation:

Cynthia Tillmanns (Senior-Konferenz-Koordinatorin)

E-Mail: cynthia.tillmanns@euroforum.com

Vorfeldvereinbarungen und Struktur des Kaufvertrages

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

- Vorstellung der Teilnehmer/-innen und Abfrage der Teilnehmererwartungen

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

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
- Einführung in die Fallstudie

Claus Eßers

1. Themenblock: Vorfeldvereinbarungen

» „Je präziser der Lol formuliert ist, desto reibungsloser wird sich die Transaktion entwickeln – das gilt erst recht bei Transaktionen in der Krise.“

Otto Haberstock und Philipp von Braunschweig

9.45 – 13.00 (inklusive Kaffeepause)

+ Muster-Sets: Lol und Vertraulichkeitserklärung (dt./engl.)

- Planung des Verkaufsprozesses: Exklusivverhandlungen oder Bieterverfahren?
- Ablauf von Bieterverfahren („Auktionen“)
- Vertraulichkeitsvereinbarungen: Pro und contra Vertragsstrafen; Haftung anderer Transaktionsbeteiligter (Berater, Banken, etc.)
- Letter of Intent: Welche Inhalte wann regeln? Pro und contra Exklusivität; Schadensersatz bei Verletzung
- Im Fokus: Unternehmenskauf aus Krise oder Insolvenz

Käufer



Otto Haberstock, Rechtsanwalt und Partner

P+P Pöllath + Partners

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 daher wesentlich für die erfolgreiche Gestaltung einer Transaktion.“

Michael Wiehl und Dr. Christophe Samson

14.30 – 17.30 (inklusive Kaffeepause)

+ Standardvertragsmuster (dt./engl.)

- Struktur des Kaufvertrages
- Übertragungsregelungen
 - Regelungen zur Gewinn- und Verlustzuordnung
 - Beendigung von Ergebnisabführungsverträgen
 - Carve outs
 - Übertragungen bei Kommanditgesellschaften
 - Absicherung von Anteilsübertragungen
 - Aktuelles: Gesellschafterliste nach MoMiG
 - Besonderheiten bei Multi-Jurisdiktion M&A-Transaktionen
- Signing/Zeitraum bis zum Closing/Closing
 - Vollzugsvoraussetzungen, Rücktritt, Verzicht
 - Ausgewählte Closing Conditions, insbesondere MAC- und MAE-Klauseln
 - Covenants
 - Disclosure Letter
 - Closing
- Übergangsstichtag und Stichtagsabschluss
 - Zivilrechtliche und steuerrechtliche Wirkungen des Übergangsstichtages
 - Materielle Grundsätze der Stichtagsbilanz
 - Formelle Grundsätze der Stichtagsbilanz, insbesondere Schiedsgutachter
 - Schutzmechanismen bei Earn out-Regelungen
- **Im Fokus:** Verschärfte MAC-Klauseln und Covenants, zunehmende Bedeutung von Stichtagsabschlüssen vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise

Käufer



Michael Wiehl,
Rechtsanwalt,
Fachanwalt
für Steuerrecht
und Partner

Rödl & Partner

Verkäufer



Dr. Christophe Samson,
Rechtsanwalt
und Partner

Heisse Kursawe Eversheds Rechtsanwälte

17.30

Ende des ersten Seminartages

Kaufpreis und Kaufpreisanpassung – Garantien und Freistellungen

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 unter verschiedenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.“

Michael Sinhart und Dr. Patrick Kaffiné

9.15 – 12.00 (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)
 - Festkaufpreis mit „Locked Box-Modell“ (historischer Übertragungsstichtag, 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.)
- **Im Fokus:** Beteiligungen des Verkäufers am Finanzierungsrisiko (Vendor Loans und Earn outs)

Käufer



Michael Sinhart,
Rechtsanwalt
und Partner

Hogan Lovells LLP

Verkäufer



Dr. Patrick Kaffiné,
Rechtsanwalt
und Partner

Glüss Lutz

12.00 – 13.00 Gemeinsames Mittagessen

4. Themenblock: Garantien und Freistellungen

» „Die Verhandlungen über Garantien und Freistellungen sind – gerade beim Unternehmenskauf in Krisenzeiten – wesentlicher Bestandteil eines jeden Unternehmenskaufes und können über Erfolg oder Misserfolg der Transaktion mitentscheiden.“ Dr. Ralph Drebes und Dr. Stephan Morsch

13.00 – 15.45 (inklusive Kaffeepause)

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

- Gewährleistungen in Form sogenannter 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
- **Im Fokus:** Transaktionsstrukturen in Krisenzeiten, verstärkte Bedeutung von Garantien, Absicherung potenzieller Garantie- und Freistellungsansprüche des Käufers

Käufer



Dr. Ralph Drebes,
Rechtsanwalt
und Partner

Verkäufer



Dr. Stephan Morsch,
Rechtsanwalt
und Partner

Linklaters LLP

Linklaters LLP

15.45 – 16.15

Finanzmarktkrise und der M&A-Vertrag

Zusammenfassung der wichtigsten Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf die Vertragsgestaltung

Claus Eßers

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

Die Lebensläufe der Referenten finden Sie im Internet unter:
www.euroforum.de/m&a-vertrag

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
- Investmentbanker
- M&A-Unternehmensberater
- Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer

Veranstaltungshinweise

Beachten Sie auch unsere Seminare

Steuer- und Bilanzklauseln bei M&A-Verträgen und sonstigen Verträgen

am 22. und 23. September 2010 in Düsseldorf und am 17. und 18. November 2010 in München

Distressed M&A

am 27. und 28. September 2010 in Düsseldorf und am 18. und 19. November 2010 in München

Vorzugspreis bei Buchung mehrerer Seminare auf Anfrage!

Verschaffen Sie sich einen ersten Eindruck von dem Seminar!

Unter www.euroforum.de/m&a erhalten Sie einen Auszug aus den Seminarunterlagen zum kostenlosen Download!

Quality in Business Information

Wir stehen zu unserem Wort! Wir sind von der Qualität unseres Seminars überzeugt. Daher gewähren wir Ihnen eine Geld-zurück-Garantie, wenn das Seminar Ihre Erwartungen nicht erfüllt. Wenden Sie sich in diesem Fall bitte bis zur Mittagspause des ersten Seminartages an unsere Mitarbeiter und wir werden versuchen, eine Lösung zu finden. Sollte uns dies nicht gelingen, erstatten wir Ihnen die Teilnahmegebühr zurück.

[Kenn-Nummer]

EUROFORUM-INTENSIV-SEMINAR

Der M&A-Vertrag in der Praxis

Schnüren Sie Ihr Wissenspaket für die erfolgreiche Vertragsgestaltung!

20. und 21. September 2010, Novotel Düsseldorf City-West

Niederkasseler Lohweg 179, 40547 Düsseldorf, 02 11 / 52 060-0

15. und 16. November 2010, Hotel Königshof

Karlplatz 25, 80335 München, 089 / 55 136-0

Beachten Sie auch die themenverwandten Seminare auf Seite 5 dieser Broschüre!

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

Ja, ich nehme teil zum Preis von € 1.799,- zzgl. MwSt. p.P.

am 20. und 21. September 2010 in Düsseldorf

am 15. und 16. November 2010 in München

[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.]

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

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren:

Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

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

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. 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.

DATENSCHUTZINFORMATION. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

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.**

IHR TAGUNGSHOTEL IN 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 Aperitif ein.

WIR ÜBER UNS. 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. Unsere Muttergesellschaft, die Informa plc mit Hauptsitz in London, organisiert und konzipiert jährlich weltweit über 12.000 Veranstaltungen. Darüber hinaus verfügt Informa über ein umfangreiches Portfolio an Publikationen für die akademischen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Märkte. Informa ist in über 80 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter.

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-40 40
 telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-35 48 [Cynthia Tillmanns]
 Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-30 00
 schriftlich: **EUROFORUM Deutschland SE**
 Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: **anmeldung@euroforum.com**
info@euroforum.com
 im Internet: **www.euroforum.de/m&a-vertrag**