

P+P Training GmbH

P+P

M&A Lehrgang

2015
München

P+P Training GmbH
www.pptraining.de

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir laden Sie und Ihre Kollegen herzlich zu unserem M&A Lehrgang in München 2015 ein.

Der Lehrgang vermittelt die Grundlagen für eine erfolgreiche Durchführung von M&A-Transaktionen. Er richtet sich in erster Linie an 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 auffrischen und 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 drei Monaten verteilen. Die Module finden jeweils Donnerstags von 17 bis 20 Uhr in den Münchner Kanzleiräumen von P+P Pöllath + Partners statt.

P+P Pöllath + Partners

Rechtsanwälte Steuerberater mbB
Hofstatt 1 (Eingang: Färbergraben 16)
80331 München

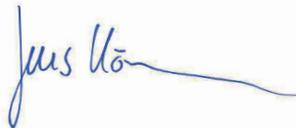
Nähere Informationen zur Kanzlei P+P Pöllath + Partners finden Sie unter:
www.pplaw.com

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung online unter: www.pptraining.de.

Die Teilnahmegebühr beträgt EUR 500,- zzgl. MwSt für den gesamten Lehrgang.
Die Module können auch einzeln besucht werden zu je EUR 100,- zzgl. MwSt.

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

Mit freundlichen Grüßen



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

Modul 1	24.09.2015
Ablauf von M&A-Transaktionen Dr. Frank Thiäner (P+P)	
Vorfeldvereinbarungen Dr. Christoph Thiermann (P+P)	
Modul 2	01.10.2015
Steuerplanung aus Verkäufer- und Käufersicht Dr. Nico Fischer (P+P)	
Modul 3	08.10.2015
Financial Due Diligence Philip Stein, Jörg Brunner (Mummert & Company)	
Legal Due Diligence Tobias Jäger (P+P)	
Tax Due Diligence Gerald Herrmann (P+P)	
Modul 4	15.10.2015
Unternehmenskaufvertrag Jens Hörmann, Christian Tönies (P+P)	
Modul 5	22.10.2015
Unternehmensbewertung und Kaufpreis Dr. Georg Schultze (Altium Capital AG) Dr. Frank Thiäner (P+P)	
Modul 6	29.10.2015
Akquisitionsfinanzierung Dr. Jens Linde (P+P)	
Kartellrecht Daniel Wiedmann (P+P)	
Modul 7	05.11.2015
Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen Dr. Georg Greitemann (P+P)	
Modul 8	12.11.2015
Managementbeteiligungen Prof. Dr. Alexander Götz (Blättchen & Partner) Dr. Benedikt Hohaus (P+P) Dr. Barbara Koch-Schulte (P+P)	
Modul 9	19.11.2015
Public M&A Dr. Eva Nase, Dr. Bernd Graßl (P+P)	
Modul 10	26.11.2015
Distressed M&A Katharina Reuther (P+P)	

Modul 1

24.09.2015
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: Dr. Frank Thiäner, Dr. Christoph Thiermann (P+P)

Modul 2

01.10.2015
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 (P+P)

Modul 3

08.10.2015
17.00 – 20.00 Uhr

Financial-, Legal und Tax 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: Philip Stein, Jörg Brunner (Mummert & Company)
Tobias Jäger, Gerald Herrmann, (P+P)

Modul 4

15.10.2015
17.00 – 20.00 Uhr

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: Jens Hörmann, Christian Tönies (P+P)

Modul 5

22.10.2015
17.00 – 20.00 Uhr

Unternehmensbewertung und Kaufpreis

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: Dr. Georg Schultze (Altium Capital AG)
Dr. Frank Thiäner (P+P)

Modul 6

29.10.2015
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. Dieses Modul gibt einen Überblick über typische Aquisitionsfinanzierungsstrukturen, die verschiedenen Finanzierungsinstrumente und die wesentlichen Elemente der Finanzierungsdocumentation.

Referent: Dr. Jens Linde (P+P)

Kartellrecht

Anschließend werden die kartellrechtlichen Vorgaben für M&A-Transaktionen erläutert. Einen Schwerpunkt bilden die wesentlichen Grundlagen der deutschen und EU-Fusionskontrolle (Bestimmung der Anmeldepflicht, Vollzugsverbot, Verfahren und Unterisierungsrisiken) und diesbezügliche Fallstricke in der Praxis (z.B. bei Minderheitsbeteiligungen und der Bestimmung der relevanten Umsätze). Dabei werden auch kurz Besonderheiten bei der kartellrechtlichen Bewertung von Joint Ventures dargestellt. Abschließend erfolgt ein Überblick über besonders praxisrelevante Anforderungen an die Transaktionsgestaltung (z.B. Due Diligence, Conduct of Business nach Signing).

Referent: Daniel Wiedmann (P+P)

Modul 7

05.11.2015
17.00 – 20.00 Uhr

Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen

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.

Referent: Dr. Georg Greitemann (P+P)

Modul 8

12.11.2015
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 achten 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 (P+P)
Dr. Barbara Koch-Schulte (P+P)

Modul 9

19.11.2015
17.00 – 20.00 Uhr

Public M&A

Die Strategien und rechtliche Umsetzung der Übernahme eines börsennotierten Unternehmens werden im neunten Teil des Lehrgangs vorgestellt. Schwerpunkte sind dabei die Strukturierung der Transaktion, die gesetzlichen Meldepflichten und Insiderhandelsverbote gemäß den Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes, der Ablauf eines Übernahmeverfahrens nach dem Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz sowie verschiedene Möglichkeiten zum Squeeze-out von Minderheitsaktionären.

Referenten: Dr. Eva Nase, Dr. Bernd Graßl (P+P)

Modul 10

26.11.2015
17.00 – 20.00 Uhr

Distressed M&A

In diesem Modul werden die Besonderheiten des Unternehmenskaufs aus Krise und Insolvenz behandelt. Zunächst zeigt die Referentin die situationsbedingten Handlungsspielräume der Beteiligten auf. Anschließend werden die Besonderheiten und Risiken des Unternehmenskaufs aus Krise und Insolvenz im Einzelnen dargestellt und die Konsequenzen für den Kaufvertrag erläutert. Dies erfolgt unter besonderer Berücksichtigung des gestärkten Insolvenzplanverfahrens und der Chancen und Risiken, die sich hieraus für Investoren ergeben.

Referent: Katharina Reuther (P+P)

Veranstaltungsort

P+P Pöllath + Partners
Rechtsanwälte Steuerberater mbB
Hofstatt 1 (Eingang: Färbergraben 16)
80331 München

REFERENTEN



Jörg Brunner
Mummert & Company
München
+49 (89) 23 23 77-32
brunner@
mummertcompany.com



Dr. Nico Fischer
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 24 0-470
nico.fischer@pplaw.com



Prof. Dr. Alexander Götz
Blättchen & Partner
München
+49 (89) 210 294 60
ag@blaettchen.de



Dr. Bernd Graßl
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 24 0-276
bernd.grassl@pplaw.com



Dr. Georg Greitemann
P+P Pöllath + Partners
Frankfurt/Main
+49 (69) 24 70 47-24
georg.greitemann@
pplaw.com



Gerald Herrmann
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 24 0-273
gerald.herrmann@
pplaw.com



Dr. Benedikt Hohaus
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 24 0-372
benedikt.hohaus@
pplaw.com



Jens Hörmann
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 24 0-278
jens.hoermann@
pplaw.com



Tobias Jäger
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 24 0-278
tobias.jaeger@
pplaw.com



Dr. Barbara Koch-Schulte
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 24 0-372
barbara.koch-schulte@
pplaw.com



Dr. Jens Linde
P+P Pöllath + Partners
Frankfurt/Main
+49 (69) 24 70 47-24
jens.linde@pplaw.com



Dr. Eva Nase
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 24 0-272
eva.nase@pplaw.com



Katharina Reuther
P+P Pöllath + Partners
Frankfurt/Main
+49 (69) 24 70 47-24
katharina.reuther@
pplaw.com



Dr. Georg Schultze
Altium Capital AG
München
+49 (89) 89 41312 0
georg.schultze@altium.de



Philip Stein
Mummert & Company
München
+49 (89) 23 23 77-50
stein@mummertcompany.
com



Dr. Frank Thiäner
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 24 0-322
frank.thianer@pplaw.com



Dr. Christoph Thiermann
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 24 0-322
christoph.thiermann@
pplaw.com



Christian Tönies
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 24 0-374
christian.toenies@
pplaw.com



Daniel Wiedmann
P+P Pöllath + Partners
Frankfurt/Main
+49 (69) 24 70 47-24
daniel.wiedmann@
pplaw.com

