

# M&A Lehrgang

2016  
Frankfurt

PROGRAMM

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir laden Sie und Ihre Kollegen herzlich zu unserem M&A Lehrgang 2016 ein! Nach dem großen Erfolg der letzten Jahre bieten wir die Veranstaltungsreihe dieses Jahr erneut in Frankfurt an.

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 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.

Das Seminar 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 Frankfurter Kanzleiräumen von P+P Pöllath + Partners statt.

P+P Pöllath + Partners  
An der Welle 3  
60322 Frankfurt/Main

Nähere Informationen zur Kanzlei P+P Pöllath + Partners finden Sie unter: [www.pplaw.com](http://www.pplaw.com)

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung online unter: [www.pptraining.de](http://www.pptraining.de)

Die Teilnahmegebühr beträgt € 750,- zzgl. MwSt für den gesamten Lehrgang. Selbstverständlich können die Module auch einzeln besucht werden zu je EUR 100,- zzgl. MwSt pro Modul.

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

Mit freundlichen Grüßen

*Georg Greitemann Pia Dorfmueller P. Bujotzek*



**Dr. Georg Greitemann**  
+49 (69) 24 70 47-24  
[georg.greitemann@pptraining.de](mailto:georg.greitemann@pptraining.de)



**Dr. Pia Dorfmueller**  
+49 (69) 24 70 47-10  
[pia.dorfmueller@pplaw.com](mailto:pia.dorfmueller@pplaw.com)



**Dr. Peter Bujotzek**  
+49 (69) 24 70 47-14  
[peter.bujotzek@pplaw.com](mailto:peter.bujotzek@pplaw.com)

## ÜBERSICHT DER TERMINE

<b>Modul 1</b> <b>Ablauf von M&amp;A Transaktionen und Vorfeldvereinbarungen</b> Dr. Georg Greitemann (P+P)	15.09.2016
<b>Modul 2</b> <b>Steuerplanung aus Verkäufer- und Käufersicht</b> Dr. Pia Dorfmueller (P+P)	22.09.2016
<b>Modul 3</b> <b>Legal und Tax Due Diligence</b> Dr. Pia Dorfmueller, Christine Funk (beide P+P)	29.09.2016
<b>Modul 4</b> <b>Unternehmenskaufvertrag</b> Dr. Georg Greitemann (P+P)	6.10.2016
<b>Modul 5</b> <b>Unternehmensbewertung und Kaufpreis</b> Dr. Frank Thiäner (P+P), Dr. Georg Schultze (Altium Capital AG)	13.10.2016
<b>Modul 6</b> <b>Akquisitionsfinanzierung</b> Dr. Jens Linde (P+P) <b>Kartellrecht</b> Daniel Wiedmann (P+P)	20.10.2016
<b>Modul 7</b> <b>Distressed M&amp;A</b> Katharina Gerdes (P+P)	27.10.2016
<b>Modul 8</b> <b>Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen</b> Dr. Georg Greitemann (P+P)	3.11.2016
<b>Modul 9</b> <b>Managementbeteiligungen</b> Prof. Dr. Alexander Götz (Blättchen & Partner) Dr. Benedikt Hohaus (P+P) Dr. Barbara Koch-Schulte (P+P)	10.11.2016
<b>Modul 10</b> <b>Private Equity</b> Dr. Peter Bujotzek, Dr. Sebastian Käßplinger (beide P+P)	17.11.2016

## Modul 1

15.09.2016  
17.00 – 20.00 Uhr

### Ablauf von M&A-Transaktionen und Vorfeldvereinbarungen

Im ersten Modul wird der typische prozedurale und zeitliche Ablauf von M&A-Transaktionen, von der ersten Kontaktaufnahme zwischen dem Verkäufer und seinen Beratern bis zu dem Vollzug der Transaktion, dargestellt. Dabei werden die einzelnen Transaktionsphasen und Verfahrensschritte besprochen und alternative Verfahrensweisen aufgezeigt. Außerdem werden die Besonderheiten bestimmter Verfahren (z.B. Auktionsverfahren, Private Equity Transaktionen) erörtert. Im zweiten Teil werden typische Vorfeldvereinbarungen, wie z.B. Mandatsvereinbarungen, Vertraulichkeitsvereinbarungen, Term Sheets und Letter of Intent vorgestellt. Schwerpunkte bilden dabei die wichtigsten Regelungsgegenstände und die typischen Risiken und Fallstricke in der Transaktionspraxis.

Referent: Dr. Georg Greitemann (P+P)

## Modul 2

22.09.2016  
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, die post akquisitorische Steuerplanung sowie Auswirkungen der Steuerstruktur auf die Ebene der Gesellschafter.

Referent: Dr. Pia Dorfmueller (P+P)

## Modul 3

29.09.2016  
17.00 – 20.00 Uhr

### Legal und Tax Due Diligence

Das dritte Modul des Lehrgangs beschäftigt sich mit der Vorbereitung und Durchführung von Due Diligence-Prüfungen auf Käufer- und Verkäuferseite. Dabei werden die wichtigsten Punkte der 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: Dr. Pia Dorfmueller, Christine Funk (beide P+P)

## Modul 4

06.10.2016  
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 werden die Risiken zwischen Verkäufer und Käufer 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.

Referent: Dr. Georg Greitemann (P+P)

## 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 erläutert der Referent die Herleitung des Equity Value als Grundlage des Kaufpreises auf Basis des Enterprise Value. Schwerpunkt ist hierbei die Erläuterung des „Cash and Debt Free“- und des „Working Capital“-Mechanismus aus der Perspektive des Käufers und des Verkäufers.

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

### 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 Strukturierung der Finanzierung entscheidet nicht selten über den Erfolg oder Misserfolg einer Transaktion. In diesem Modul werden zunächst die typischen Akquisitionsstrukturen bei Transaktionen eines Private-Equity-Sponsors und eines Strategen vorgestellt. Anschließend erläutert der Referent die typischen strukturellen Elemente einer Akquisitionsfinanzierung. Schließlich gibt der Referent einen Überblick über den zeitlichen Ablauf, die Finanzierungsdokumentation und die typischen Schutzmechanismen des Darlehensnehmer bei Private-Equity-Transaktionen.

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 Untersagungsrisiken) 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)

### 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. Schließlich wird auf das (gestärkte) Insolvenzplanverfahren und die Chancen und Risiken, die sich hieraus für Investoren ergeben, eingegangen.

Referent: Katharina Gerdes (P+P)

## Modul 5

13.10.2016  
17.00 – 20.00 Uhr

## Modul 6

20.10.2016  
17.00 – 20.00 Uhr

## Modul 7

27.10.2016  
17.00 – 20.00 Uhr

## Modul 8

### Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen

03.11.2016  
17.00 – 20.00 Uhr

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 9

### Managementbeteiligungen

10.11.2016  
17.00 – 20.00 Uhr

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, Dr. Barbara Koch-Schulte (beide P+P)

## Modul 10

### Private Equity

17.11.2016  
17.00 – 20.00 Uhr

Dieser Teil des Lehrgangs beschäftigt sich mit ausgewählten Aspekten, die typischerweise für Private Equity Fonds als Käufer und Gesellschafter von Portfolio-Gesellschaften relevant sind. Gegenstand des ersten Teils sind Themen im Zusammenhang mit der Sicherstellung eines vermögensverwaltenden Status eines Private Equity Fonds in steuerlicher Hinsicht. Hierzu zählen insbesondere die Gestaltung der Corporate Governance in Portfolio-Gesellschaften (Abgrenzung zwischen „steuerschädlicher“ Beteiligung an operativer Geschäftsführung der Portfolio-Gesellschaften und „steuerunschädlicher“ Wahrnehmung von Gesellschafterrechten). Darüber hinaus werden sog. Equity Commitment Letter und die Besicherung von Verbindlichkeiten von Portfolio-Gesellschaften erörtert.

Im Zweiten Teil werden die Vorgaben gemäß Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) für Fonds erläutert, die die Kontrolle über nicht börsennotierten Unternehmen erlangen. Dies betrifft insbesondere die Anti-Asset-Stripping-Regeln, die Beteiligungsmeldungen und die Offenlegungspflichten.

Referenten: Dr. Peter Bujotzek, Dr. Sebastian Käßplinger (beide P+P)

## REFERENTEN – VERANSTALTUNGSORT – KONTAKT



Dr. Peter Bujotzek  
P+P Pöllath + Partners  
Frankfurt/Main



Dr. Pia Dorfmueller  
P+P Pöllath + Partners  
Frankfurt/Main



Christine Funk  
P+P Pöllath + Partners  
Frankfurt/Main



Prof. Dr. Alexander Götz  
Blättchen & Partner  
München



Katharina Gerdes  
P+P Pöllath + Partners  
Frankfurt/Main



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



Dr. Benedikt Hohaus  
P+P Pöllath + Partners  
München



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



Dr. Jens Linde  
P+P Pöllath + Partners  
Frankfurt/Main



Dr. Sebastian Käßplinger  
P+P Pöllath + Partners  
Frankfurt/Main



Dr. Georg Schultze  
Altium Capital AG  
München



Dr. Frank Thiäner  
P+P Pöllath + Partners  
München



Daniel Wiedmann  
P+P Pöllath + Partners  
Frankfurt/Main

### Veranstaltungsort und Kontakt

Veranstaltungsort:  
**P+P Pöllath + Partners**  
An der Welle 3  
60322 Frankfurt/Main

Anmeldung / Kontakt:  
Sonja Sperr  
Tel. +49 (89) 24 240-131  
Fax +49 (89) 24 240-999  
info@pptraining.de

Anmeldungen online unter: [www.pptraining.de](http://www.pptraining.de)  
Teilnahmegebühr € 750,- zzgl. MwSt.