

**M&A**  
**Lehrgang**  
**2013**  
**München**

P+P Training GmbH  
[www.pptraining.de](http://www.pptraining.de)

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir laden Sie und Ihre Kollegen herzlich zu unserem M&A Lehrgang 2013 ein! Nach dem großen Erfolg des Lehrgangs 2012 in Frankfurt a. M. bieten wir den Lehrgang dieses Jahr in München an.

Der Lehrgang vermittelt die Grundlagen für die erfolgreiche Durchführung von M&A-Transaktionen. Er richtet sich in erster Linie an Berufsanfänger mit bis zu drei Jahren Berufserfahrung aus allen Bereichen der M&A-Praxis (Private-Equity-Fonds, Unternehmen, Banken, Corporate-Finance-Berater). Aber auch Teilnehmer, die bereits über Grundkenntnisse 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.

Der Lehrgang ist in zehn Module gegliedert, die sich auf den Zeitraum von September bis November 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**

Hofstatt 1 (Eingang: Färbergraben 16)  
80331 München

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

Die Teilnahmegebühr beträgt € 500,- zzgl. MwSt für den gesamten Lehrgang. Selbstverständlich können die Module auch einzeln besucht werden zu je € 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!

Frank Thiäner



Jens Hörmann



**Dr. Frank Thiäner**  
+49 (89) 24 240-322  
[frank.thianer@pptraining.de](mailto:frank.thianer@pptraining.de)

**Jens Hörmann**  
+49 (89) 24 240-278  
[jens.hoermann@pptraining.de](mailto:jens.hoermann@pptraining.de)

# ÜBERSICHT DER TERMINE

<b>Modul 1</b>	05.09.2013
<b>Ablauf von M&amp;A Transaktionen</b> Philipp von Braunschweig	
<b>Vorfeldvereinbarungen</b> Dr. Marco Eickmann und Tobias Jäger	
<b>Modul 2</b>	12.09.2013
<b>Steuerplanung aus Verkäufer- und Käufersicht</b> Dr. Nico Fischer	
<b>Modul 3</b>	19.09.2013
<b>Financial, Legal und Tax Due Diligence</b> Dr. Christoph Weber, Gerald Herrmann, Konstantin Nökel, Julia Camison Pancorbo (PricewaterhouseCoopers AG)	
<b>Modul 4</b>	10.10.2013
<b>Unternehmenskaufvertrag</b> Jens Hörmann, Christian Tönies	
<b>Modul 5</b>	17.10.2013
<b>Unternehmensbewertung und Kaufpreis</b> Axel Bauer (Altium Capital AG), Dr. Georg Schultze (Altium Capital AG), Dr. Frank Thiäner	
<b>Modul 6</b>	24.10.2013
<b>Akquisitionsfinanzierung</b> Dr. Jens Linde, Daniel Gebler (DC Advisory)	
<b>Modul 7</b>	31.10.2013
<b>Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen</b> Dr. Georg Greitemann	
<b>Modul 8</b>	07.11.2013
<b>Managementbeteiligungen</b> Prof. Dr. Alexander Götz (Blättchen & Partner), Dr. Benedikt Hohaus, Dr. Barbara Koch-Schulte	
<b>Modul 9</b>	14.11.2013
<b>Public M&amp;A</b> Dr. Eva Nase, Dr. Bernd Graßl	
<b>Modul 10</b>	21.11.2013
<b>Distressed M&amp;A</b> Dr. Jan Wildberger, Katharina Reuther	

# INHALT DER MODULE

## Modul 1

Donnerstag, 05.09.2013  
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.

**Referenten:** *Philipp von Braunschweig  
Dr. Marco Eickmann, Tobias Jäger*

## Modul 2

Donnerstag, 12.09.2013  
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. Nico Fischer*

## Modul 3

Donnerstag, 19.09.2013  
17.00 – 20.00 Uhr

### Financial, 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 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:** *Dr. Christoph Weber, Gerald Herrmann  
Konstantin Nökel, Julia Camison Pancorbo*

## Modul 4

Donnerstag, 10.10.2013  
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.

**Referenten:** *Jens Hörmann, Christian Tönies*

## **Unternehmensbewertung und Kaufpreis**

## **Modul 5**

Donnerstag, 17.10.2013  
17.00 – 20.00 Uhr

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.

**Referenten:** *Axel Bauer, Dr. Georg Schultze, Dr. Frank Thiäner*

## **Akquisitionsfinanzierung**

## **Modul 6**

Donnerstag, 24.10.2013  
17.00 – 20.00 Uhr

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). Anschließend gibt der Referent einen Überblick über die wichtigsten Elemente eines Senior-Kreditvertrages. Schließlich erläutert der Referent typische Akquisitionsstrukturen bei Private-Equity-Transaktionen, die insbesondere durch die Upstream-Besicherung der Akquisitionsdarlehen und die Zinsschranke geprägt werden.

**Referent:** *Dr. Jens Linde, Daniel Gebler*

## **Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen**

## **Modul 7**

Donnerstag, 31.10.2013  
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*

## Modul 8

Donnerstag, 07.11.2013  
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  
Dr. Benedikt Hohaus, Dr. Barbara Koch-Schulte*

## Modul 9

Donnerstag, 14.11.2013  
17.00 – 20.00 Uhr

### Public M&A

Die Strategien und ihre rechtliche Umsetzung einer öffentlichen Übernahmetransaktion werden im neunten Teil des Lehrgangs vorgestellt. Schwerpunkte sind dabei unter anderem die Strukturierung der Transaktion, die gesetzlichen Meldepflichten bei Erreichen oder Überschreiten bestimmter Stimmrechtsschwellen, das Verbot des Insiderhandels, der Ablauf einer öffentlichen Übernahmetransaktion mit anschließendem Squeeze-out sowie sonstige Maßnahmen zum Taking Private der Zielgesellschaft.

**Referenten:** *Dr. Eva Nase, Dr. Bernd Graßl*

## Modul 10

Donnerstag, 21.11.2013  
17.00 – 20.00 Uhr

### Distressed M&A

In diesem Modul werden die Besonderheiten des Unternehmenskaufs aus Krise und Insolvenz behandelt. Zunächst zeigen die Referenten 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.

**Referenten:** *Dr. Jan Wildberger, Katharina Reuther*

## Veranstaltungsort

**P+P Pöllath + Partners**  
Rechtsanwälte Steuerberater

Hofstatt 1 (Eingang: Färbergraben 16)  
80331 München

[www.pplaw.com](http://www.pplaw.com)

# REFERENTEN



Axel Bauer  
Altium Capital AG  
München



Philipp von Braunschweig  
P+P Pöllath + Partners  
München



Julia Camison Pancorbo  
PwC  
München



Dr. Marco Eickmann  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Nico Fischer  
P+P Pöllath + Partners  
München



Daniel Gebler  
DC Advisory  
Frankfurt/Main



Prof. Dr. Alexander Götz  
Blättchen & Partner  
München



Dr. Bernd Graßl  
P+P Pöllath + Partners  
München



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



Gerald Herrmann  
P+P Pöllath + Partners  
München



Jens Hörmann  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Benedikt Hohaus  
P+P Pöllath + Partners  
München



Tobias Jäger  
P+P Pöllath + Partners  
München



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



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



Dr. Eva Nase  
P+P Pöllath + Partners  
München



Konstantin Nökel  
PwC  
München



Katharina Reuther  
P+P Pöllath + Partners  
Frankfurt/Main



Dr. Georg Schultze  
Altium Capital AG  
München



Dr. Frank Thiäner  
P+P Pöllath + Partners  
München



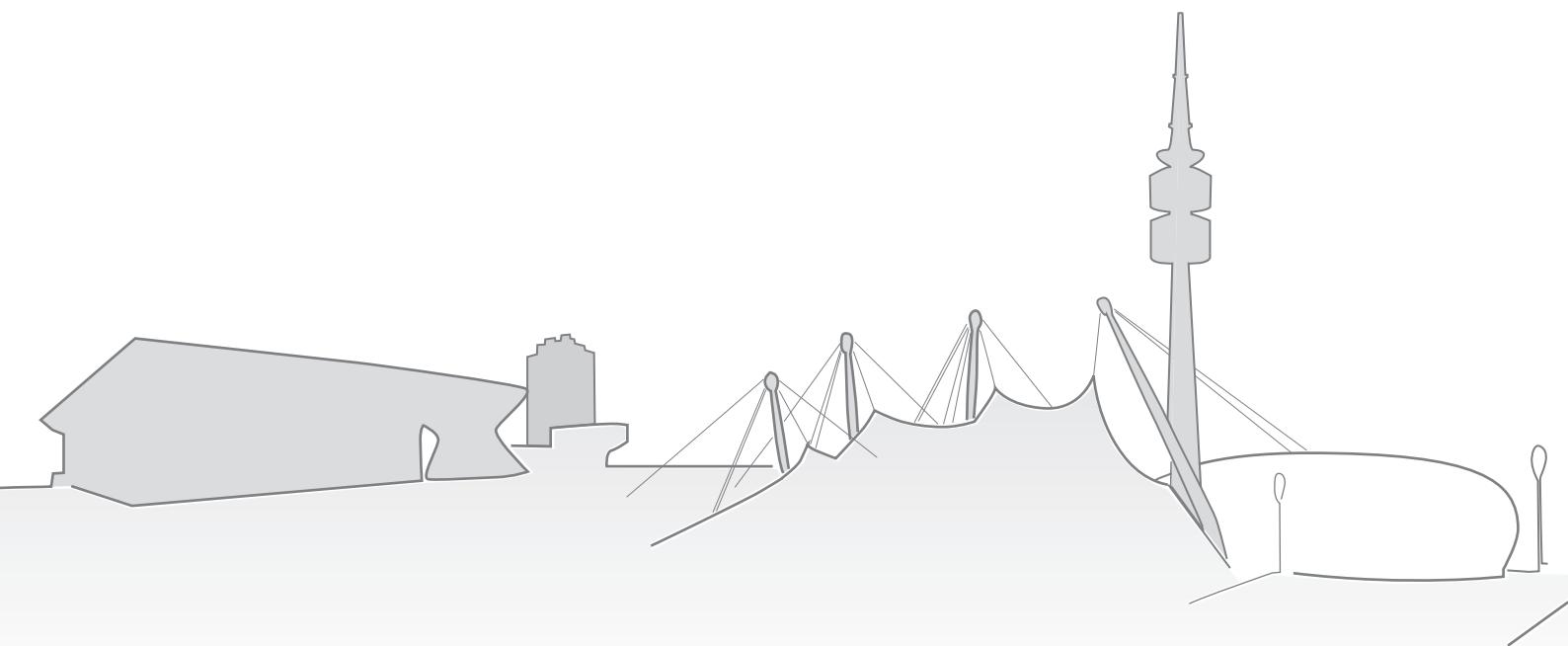
Christian Tönies  
P+P Pöllath + Partners  
München



Dr. Christoph Weber  
P+P Pöllath + Partners  
München



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



## M&A Lehrgang 2013 München

P+P Training GmbH      Anmeldung/Kontakt  
Färbergraben 18      Sonja Perzlmeier  
80331 München      Tel. +49 (89) 24 240-131  
                            Fax +49 (89) 24 240-999  
[www.pptraining.de](http://www.pptraining.de)      [info@pptraining.de](mailto:info@pptraining.de)

Anmeldungen online unter [www.pptraining.de](http://www.pptraining.de)  
Teilnahmegebühr € 500,- zzgl. MwSt.