

P+P Training
Seminare | Lehrgänge

P+P

M&A LEHRGANG 2017

MERGERS & ACQUISITIONS



21. September – 30. November 2017

bei P+P Pöllath + Partners | Hofstatt 1 | 80331 München

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns, Sie auch dieses Jahr zu unseren sehr beliebten M&A Lehrgängen in München einladen zu können.

Diese Lehrgänge richten sich in erster Linie an Profis, also an Berufsträger mit bis zu drei Jahren Berufserfahrung aus allen Bereichen der M&A-Praxis (Private Equity Fonds, Unternehmen, Banken, Corporate Finance Berater). Sie erfahren hier alles, was Sie zur erfolgreichen Durchführung von M&A-Transaktionen wissen müssen – und zwar in besonders kompakter Form. Teilnehmer, die bereits über Erfahrungen in M&A-Transaktionen verfügen, können auf diesen Lehrgängen ihre Kenntnisse in einzelnen Bereichen auffrischen und erweitern.

Erfahrene M&A Praktikern vermitteln Ihnen die tatsächlichen, rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen von M&A-Transaktionen. Und wir konnten auch dieses Mal Berufsträger anderer Fachbereiche für den interdisziplinären Austausch gewinnen, so dass wir Ihnen auch 2017 ein abgerundetes Bild der aktuellen Transaktionspraxis bieten können. 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 750,- 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 hoffen, Sie und Ihre Kollegen im Herbst 2017 bei uns in München zu begrüßen!

Mit kollegialen Grüßen

Frank Thiäner



Dr. Frank Thiäner
+49 (89) 24 24 0-322
frank.thianer@pptraining.de

Jens Hörmann



Jens Hörmann
+49 (89) 24 24 0-278
jens.hoermann@pptraining.de

Übersicht der Termine

P+P Training
Seminare | Lehrgänge

P+P

MERGERS & ACQUISITIONS

- | | |
|-------------------------------|--|
| MODUL 1
21.09.2017 | Ablauf von M&A-Transaktionen
Dr. Frank Thiäner (P+P)
Vorfeldvereinbarungen
Tim Junginger (P+P) |
| MODUL 2
28.09.2017 | Steuerplanung aus Verkäufer- und Käufersicht
Dr. Nico Fischer (P+P) |
| MODUL 3
05.10.2017 | Financial Due Diligence
Jörg Brunner (Raymond James)
Florian Helmreich (Raymond James)
Legal Due Diligence
Christine Funk (P+P)
Tax Due Diligence
Gerald Herrmann (P+P) |
| MODUL 4
12.10.2017 | Unternehmenskaufvertrag
Jens Hörmann (P+P)
Christian Tönies (P+P) |
| MODUL 5
19.10.2017 | Unternehmensbewertung und Kaufpreis
Dr. Georg Schultze (GCA Altium AG)
Otto Haberstock (P+P) |
| MODUL 6
26.10.2017 | Akquisitionsfinanzierung
Dr. Jens Linde (P+P)
Kartellrecht
Daniel Wiedmann (P+P) |
| MODUL 7
09.11.2017 | Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen
Dr. Georg Greitemann (P+P) |
| MODUL 8
16.11.2017 | Managementbeteiligungen
Prof. Dr. Alexander Götz (Blättchen & Partner)
Dr. Benedikt Hohaus (P+P)
Dr. Barbara Koch-Schulte (P+P) |
| MODUL 9
23.11.2017 | Distressed M&A
Tobias Jäger (P+P) |
| MODUL 10
30.11.2017 | Public M&A
Dr. Eva Nase (P+P) |

MODUL 1 **Ablauf von M&A-Transaktionen und Vorfeldvereinbarungen**

21.09.2017
17.00–20.00 Uhr

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, Tim Junginger (P+P)

MODUL 2 **Steuerplanung aus Verkäufer- und Käufersicht**

28.09.2017
17.00–20.00 Uhr

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 **Financial-, Legal und Tax Due Diligence**

05.10.2017
17.00–20.00 Uhr

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: Jörg Brunner, Florian Helmreich (Raymond James)
Christine Funk, Gerald Herrmann (P+P)

MODUL 4 **Unternehmenskaufvertrag**

12.10.2017
17.00–20.00 Uhr

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)

MERGERS & ACQUISITIONS

MODUL 5 Unternehmensbewertung und Kaufpreis19.10.2017
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 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 (GCA Altium AG)
Otto Haberstock (P+P)

MODUL 6 Akquisitionsfinanzierung26.10.2017
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 die Flexibilität der Akteure bei der Finanzierungsstrukturierung entscheidet nicht selten über den Erfolg oder Misserfolg einer Transaktion. Dieses Modul gibt einen Überblick über typische Akquisitionsfinanzierungsstrukturen, die verschiedenen Finanzierungsinstrumente und die wesentlichen Elemente der Finanzierungsdokumentation.

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)

MODUL 7 Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen09.11.2017
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)

MERGERS & ACQUISITIONS

MODUL 8 **Managementbeteiligungen**16.11.2017
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 dies 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 **Distressed M&A**23.11.2017
17.00–20.00 Uhr

In diesem Modul werden die Besonderheiten des Unternehmenskaufs aus Krise und Insolvenz behandelt. Zunächst zeigt der Referent 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: Tobias Jäger (P+P)

MODUL 10 **Public M&A**30.11.2017
17.00–20.00 Uhr

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.

Referentin: Dr. Eva Nase (P+P)

MERGERS & ACQUISITIONS



Jörg Brunner
Raymond James | München
+49 (89) 23 23 77-32
joerg.brunner@raymondjames.com



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



Christine Funk
+49 (69) 24 70 47-24
christine.funk@pplaw.com



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



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



Otto Haberstock
P+P Pöllath + Partners | München
+49 (89) 24 24 0-277
otto.haberstock@pplaw.com



Florian Helmreich
Raymond James | München
+49 (89) 23 23 77-39
florian.helmreich@raymondjames.com



Gerald Herrmann
P+P Pöllath + Partners | München
+49 (89) 24 24 0-464
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 0-275
tobias.jaeger@pplaw.com



Tim Junginger
P+P Pöllath + Partners | München
+49 (89) 24 24 0-322
tim.junginger@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



Dr. Georg Schultze
GCA Altium AG | München
+49 (89) 89 41 312 0
georg.schultze@GCAAltium.com



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

▪ **ANMELDUNG**

Online unter www.pptraining.de

▪ **TEILNAHMEGEBÜHR**

Die Teilnahmegebühr beträgt 750 € netto für den gesamten Lehrgang,
bzw. 100 € netto je Modul.

▪ **VERANSTALTER**

P+P Training GmbH
Färbergraben 18
80331 München

Sonja Sperr, Marina Lampl
+49 (89) 24 240-131
info@pptraining.de

▪ **VERANSTALTUNGSORT**

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

400m zu Fuß vom Marienplatz (U3, U6 sowie alle S-Bahnen)
700m zu Fuß vom Sendlinger Tor (U1, U2, U3, U6, U7 und U8)

▪ **PARKEN**

Direkt gegenüber im City-Parkhaus
Färbergraben 10
80331 München