

M&A LEHRGANG 2019



PROGRAMM

12. September – 28. November 2019

P+P Pöllath + Partners | Hofstatt 1 | 80331 München | www.pplaw.com

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

Dieser M&A Lehrgang 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). 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 diesem Lehrgang ihre Kenntnisse in einzelnen Bereichen auffrischen und erweitern.

Erfahrene M&A-Praktiker 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 2019 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
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 2019 bei uns in München zu begrüßen!

Mit kollegialen 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

jeweils von 17.00 – 20.00 Uhr

MODUL 1 12.09.2019	Ablauf von M&A-Transaktionen Dr. Frank Thiäner (P+P) Vorfeldvereinbarungen Dr. Jesko von Mirbach (P+P)
MODUL 2 19.09.2019	Steuerplanung aus Verkäufer- und Käufersicht Dr. Nico Fischer (P+P)
MODUL 3 26.09.2019	Financial Due Diligence Legal Due Diligence Tax Due Diligence Gerald Herrmann (P+P)
MODUL 4 10.10.2019	Unternehmenskaufvertrag Jens Hörmann, Christian Tönies (beide P+P)
MODUL 5 17.10.2019	Unternehmensbewertung und Kaufpreis Otto Haberstock (P+P)
MODUL 6 24.10.2019	Akquisitionsfinanzierung Dr. Jens Linde (P+P) Kartellrecht Daniel Wiedmann (P+P)
MODUL 7 07.11.2019	Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen Dr. Georg Greitemann (P+P)
MODUL 8 14.11.2019	Managementbeteiligungen Prof. Dr. Alexander Götz (Blättchen & Partner) Dr. Benedikt Hohaus, Dr. Barbara Koch-Schulte (beide P+P)
MODUL 9 21.11.2019	Distressed M&A Tobias Jäger, Dr. Sebastian Rosentritt (beide P+P)
MODUL 10 28.11.2019	Public M&A Dr. Eva Nase (P+P)

MODUL 1

Ablauf von M&A-Transaktionen und Vorfeldvereinbarungen

12.09.2019
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, Dr. Jesko von Mirbach (beide P+P)

MODUL 2

Steuerplanung aus Verkäufer- und Käufersicht

19.09.2019
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

26.09.2018
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.

Referent: Gerald Herrmann (P+P)

MODUL 4

Unternehmenskaufvertrag

10.10.2019
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 (beide P+P)

MODUL 5

Unternehmensbewertung und Kaufpreis

17.10.2019
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 demonstriert der Referent anhand eines konkreten Fallbeispiels wie Finanzinvestoren in der Praxis ein Unternehmen im Rahmen eines Leveraged Buy-Out bewerten.

Referent: Otto Haberstock (P+P)

MODUL 6

Akquisitionsfinanzierung

24.10.2019
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 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 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 Mehrheitsbeteiligungen

07.11.2019
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 8

Managementbeteiligungen

14.11.2019
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, Dr. Barbara Koch-Schulte (beide P+P)

MODUL 9

Distressed M&A

21.11.2019
17.00 – 20.00 Uhr

In diesem Modul werden die Besonderheiten des Unternehmenskaufs aus Krise und Insolvenz behandelt. Zunächst erläutert der Referent die insolvenzrechtlichen Zusammenhänge für die situationsbedingten Handlungsspielräume der Beteiligten. Anschließend werden die Besonderheiten und Risiken des Unternehmenskaufs aus Krise und Insolvenz im Einzelnen dargestellt und die Konsequenzen für den Erwerb im Hinblick auf den Ablauf, Vorgehen und Vertrag erläutert. Dies erfolgt unter besonderer Berücksichtigung des gestärkten Insolvenzplanverfahrens und der Chancen und Risiken, die sich hieraus für Investoren ergeben.

Referent: Tobias Jäger, Dr. Sebastian Rosentritt (beide P+P)

MODUL 10

Public M&A

28.11.2019
17.00 – 20.00 Uhr

Die Strategien und rechtliche Umsetzung der Übernahme eines börsennotierten Unternehmens werden im zehnten 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)

REFERENTEN



Dr. Nico Fischer
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 240 464
nico.fischer@pplaw.com



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



Dr. Georg Greitemann
P+P Pöllath + Partners
Frankfurt/Main
+49 (69) 24 7047 24
georg.greitemann@pplaw.com



Otto Haberstock
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 240 274
otto.haberstock@pplaw.com



Gerald Herrman
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 240 464
gerald.herrmann@pplaw.com



Jens Hörmann
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 240 278
jens.hoermann@pplaw.com



Dr. Benedikt Hohaus
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 240 372
benedikt.hohaus@pplaw.com



Tobias Jäger
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 240 275
tobias.jaeger@pplaw.com



Dr. Barbara Koch-Schulte
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 240 376
barbara.koch-schulte@pplaw.com



Dr. Jens Linde
P+P Pöllath + Partners
Frankfurt/Main
+49 (69) 24 7047 24
jens.linde@pplaw.com



Dr. Jesko von Mirbach
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 240 322
jesko.mirbach@pplaw.com



Dr. Eva Nase
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 240 280
eva.nase@pplaw.com



Dr. Sebastian Rosentritt
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 240 420
sebastian.rosentritt@pplaw.com



Dr. Frank Thiäner
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 240 322
frank.thianer@pplaw.com



Christian Tönies
P+P Pöllath + Partners
München
+49 (89) 24 240 322
christian.toenies@pplaw.com



Daniel Wiedmann
P+P Pöllath + Partners
Frankfurt/Main
+49 (69) 24 7047 78
daniel.wiedmann@pplaw.com