

# M&A LEHRGANG 2021

online



PROGRAMM

16. September – 25. November 2021

Informationen und Anmeldung unter: [www.pptraining.de](http://www.pptraining.de)



Kontakt:  
P+P Training GmbH  
Färbergraben 18 | 80331 München

Sonja Sperr, Marina Lampl  
+49 (89) 24240 - 131

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir laden Sie und Ihre Kolleginnen und Kollegen herzlich zu unserem M&A Lehrgang 2021 ein! Nach dem großen Erfolg der letzten Jahre bieten wir die Veranstaltungsreihe auch in diesem Jahr wieder an, aufgrund der epidemiologischen Lage online.

Der Lehrgang gliedert sich in zehn Module, die online mit Webex übertragen werden. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben so die Möglichkeit, ihre Fragen schriftlich über die Fragefunktion des Online-Tools zu stellen. Die Module werden außerdem aufgezeichnet. Der Videomitschnitt steht im Nachgang jeweils für vier Wochen zur Verfügung.

Die Teilnahmegebühr beträgt EUR 1.000 netto für den gesamten Lehrgang. Die Module können auch einzeln gebucht werden zu je EUR 150 netto. Der Betrag beinhaltet die Live-Übertragung, anschließenden Zugang zur Videoaufzeichnung sowie die Seminarunterlagen.

Der Lehrgang vermittelt die Grundlagen für eine erfolgreiche Durchführung von M&A-Transaktionen. Er richtet sich in erster Linie an Berufsträgerinnen und Berufsträger mit bis zu drei Jahren Berufserfahrung aus allen Bereichen der M&A-Praxis (Private Equity-Fonds, Unternehmen, Banken, Corporate Finance-Berater). Aber auch Interessierte, die bereits über Erfahrungen in M&A-Transaktionen verfügen, können hier ihre Kenntnisse in einzelnen Bereichen erweitern. Unsere Expertinnen und Experten verschiedenster Fachbereiche werden den Teilnehmenden durch einen interdisziplinären Austausch ein abgerundetes Bild der aktuellen Transaktionspraxis bieten.

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

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

Mit freundlichen Grüßen

*Frank Thiäner*

*Jens Hörmann*



Dr. Frank Thiäner  
+49 (89) 24240 - 322  
info@pptraining.de

Jens Hörmann  
+49 (89) 242400 - 278  
info@pptraining.de

# ÜBERSICHT DER TERMINE

jeweils von 17.30 – 20.00 Uhr

---

<b>MODUL 1</b> 16.09.2021	Ablauf von M&A-Transaktionen und Vorfeldvereinbarungen Dr. Frank Thiäner, Dr. Jesko von Mirbach (POELLATH)
<b>MODUL 2</b> 23.09.2021	Steuerplanung aus Verkäufer- und Käufersicht Dr. Nico Fischer, Raphael Baumgartner (POELLATH)
<b>MODUL 3</b> 30.09.2021	Financial, Legal und Tax Due Diligence Christian Waldner, Tobias Hartung (Ernst & Young GmbH), Alexander Pfefferler, Gerald Herrmann (POELLATH)
<b>MODUL 4</b> 07.10.2021	Unternehmenskaufvertrag Christian Tönies, Jens Hörmann (POELLATH)
<b>MODUL 5</b> 14.10.2021	Unternehmensbewertung und Kaufpreis Ralf Philipp Hofmann (Drake Star Partners GmbH) Otto Haberstock (POELLATH)
<b>MODUL 6</b> 21.10.2021	Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen Dr. Tim Junginger (POELLATH)
<b>MODUL 7</b> 28.10.2021	Akquisitionsfinanzierung Dr. Jens Linde (POELLATH)  Kartellrecht und Investitionskontrolle Daniel Wiedmann (POELLATH)
<b>MODUL 8</b> 11.11.2021	Managementbeteiligungen Prof. Dr. Alexander Götz (Blättchen & Partner) Dr. Benedikt Hohaus, Dr. Barbara Koch-Schulte (POELLATH)
<b>MODUL 9</b> 18.11.2021	Distressed M&A Tobias Jäger, Dr. Sebastian Rosentritt (POELLATH)
<b>MODUL 10</b> 25.11.2021	Public M&A Dr. Eva Nase (POELLATH)

---

---

## MODUL 1

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

16.09.2021  
17.30 – 20.00 Uhr

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: Dr. Frank Thiäner, Dr. Jesko von Mirbach (POELLATH)

---

## MODUL 2

### Steuerplanung aus Verkäufer- und Käufersicht

23.09.2021  
17.30 – 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, die post-akquisitorische Steuerplanung sowie Auswirkungen der Steuerstruktur auf die Ebene der Gesellschafter.

Referenten: Dr. Nico Fischer, Raphael Baumgartner (POELLATH)

---

## MODUL 3

### Financial, Legal und Tax Due Diligence

30.09.2021  
17.30 – 20.00 Uhr

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 die Käufer- als auch die Verkäuferperspektive beleuchtet werden.

Referenten: Christian Waldner, Tobias Hartung (Ernst & Young GmbH)  
Alexander Pfefferler, Gerald Herrmann (POELLATH)

---

## MODUL 4

### Unternehmenskaufvertrag

07.10.2021  
17.30 – 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 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: Christian Tönies, Jens Hörmann (POELLATH)

---

## MODUL 5

### Unternehmensbewertung und Kaufpreis

14.10.2021  
17.30 – 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: Ralf Philipp Hofmann (Drake Star Partners GmbH),  
Otto Haberstock (POELLATH)

---

## MODUL 6

### Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen

21.10.2021  
17.30 – 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. Tim Junginger (POELLATH)

---

## MODUL 7

### Akquisitionsfinanzierung

28.10.2021  
17.30 – 20.00 Uhr

Die Finanzierung des Kaufpreises durch Eigen- und Fremdkapital ist ein weiteres zentrales Element des Unternehmenskaufs. Die Verfügbarkeit von Fremdkapital sowie die Flexibilität der Akteure bei der Strukturierung der Finanzierung entscheiden nicht selten über den Erfolg oder Misserfolg einer Transaktion. In diesem Modul werden zunächst verschiedene Akquisitionsfinanzierungsstrukturen für Unternehmenskäufe durch Private Equity-Sponsoren und Strategen vorgestellt. Anschließend erläutert der Referent die typischen strukturellen Elemente einer Akquisitionsfinanzierung. Schließlich gibt er einen Überblick über den zeitlichen Ablauf einer Akquisitionsfinanzierung, die einzelnen Bestandteile der Finanzierungsdokumentation und typische Risikoverteilungs- und Schutzmechanismen zugunsten von Darlehensnehmern und Darlehensgebern.

Referent: Dr. Jens Linde (POELLATH)

### Kartellrecht und Investitionskontrolle

Anschließend werden die kartellrechtlichen und investitionskontrollrechtlichen Vorgaben für M&A-Transaktionen erläutert. Zentrale Themen sind hier die Bestimmung der Anmeldepflicht, das Vollzugsverbot, Verfahren und Untersagungsrisiken und diesbezügliche Fallstricke in der Praxis. Dabei werden auch kurz Besonderheiten bei der kartellrechtlichen Bewertung von Joint Ventures dargestellt. Abschließend erfolgt ein Überblick über besonders praxisrelevante Anforderungen an die Transaktionsgestaltung (Due Diligence; Unternehmenskaufvertrag, Integrationsplanung).

Referent: Daniel Wiedmann (POELLATH)

---

## MODUL 8

### Managementbeteiligungen

11.11.2021  
17.30 – 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 (POELLATH)

---

## MODUL 9

### Distressed M&A

18.11.2021  
17.30 – 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.

Referenten: Tobias Jäger, Dr. Sebastian Rosentritt (POELLATH)

---

## MODUL 10

### Public M&A

25.11.2021  
17.30 – 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 (POELLATH)

# REFERENTEN



**Raphael Baumgartner**  
Senior Associate  
POELLATH | München  
+49 (89) 24240 - 460  
raphael.baumgartner@pplaw.com



**Dr. Nico Fischer**  
Partner  
POELLATH | München  
+49 (89) 24240 - 464  
nico.fischer@pplaw.com



**Prof. Dr. Alexander Götz**  
Partner  
Blättchen & Partner GmbH  
München  
+49 (89) 210294 - 60  
ag@blaettchen.de



**Otto Haberstock**  
Partner  
POELLATH | München  
+49 (89) 24240 - 274  
otto.haberstock@pplaw.com



**Tobias Hartung**  
Partner  
Ernst & Young GmbH  
München  
+49 (89) 14331 16064  
tobias.hartung@de.ey.com



**Gerald Herrmann**  
Partner  
POELLATH | München  
+49 (89) 24240 - 470  
gerald.herrmann@pplaw.com



**Jens Hörmann**  
Partner  
POELLATH | München  
+49 (89) 24240 - 278  
jens.hoermann@pplaw.com



**Ralf Philipp Hofmann**  
Managing Partner & Member of  
the Global Executive Committee  
Drake Star Partners GmbH  
München  
+49 (89) 1490265 - 0  
ralf.hofmann@drakestar.com



**Dr. Benedikt Hohaus**  
Partner  
POELLATH | München  
+49 (89) 24240 - 372  
benedikt.hohaus@pplaw.com



**Tobias Jäger**  
Partner  
POELLATH | München  
+49 (89) 24240 - 275  
tobias.jaeger@pplaw.com



**Dr. Tim Junginger**  
Counsel  
POELLATH | München  
+49 (89) 24240 - 322  
tim.junginger@pplaw.com



**Dr. Barbara Koch-Schulte**  
Partnerin  
POELLATH | München  
+49 (89) 24240 - 377  
barbara.koch-schulte@pplaw.com



**Dr. Jens Linde**  
Associated Partner  
POELLATH | Frankfurt/Main  
+49 (69) 247047 - 24  
jens.linde@pplaw.com



**Dr. Jesko von Mirbach**  
Senior Associate  
POELLATH | München  
+49 (89) 24240 - 322  
jesko.mirbach@pplaw.com



**Dr. Eva Nase**  
Partnerin  
POELLATH | München  
+49 (89) 24240 - 280  
eva.nase@pplaw.com



**Alexander Pfefferler**  
Senior Associate  
POELLATH | München  
+49 (89) 24240 - 270  
alexander.pfefferler@pplaw.com



**Dr. Sebastian Rosentritt**  
Senior Associate  
POELLATH | München  
+49 (89) 24240 - 420  
sebastian.rosentritt@pplaw.com



**Dr. Frank Thiäner**  
Partner  
POELLATH | München  
+49 (89) 24240 - 322  
frank.thianer@pplaw.com



**Christian Tönies**  
Partner  
POELLATH | München  
+49 (89) 24240 - 374  
christian.toenies@pplaw.com



**Christian Waldner**  
Partner  
Ernst & Young GmbH  
München  
+49 (89) 14331 25092  
christian.waldner@de.ey.com



**Daniel Wiedmann**  
Associated Partner  
POELLATH | Frankfurt/Main  
+49 (69) 247047 - 24  
daniel.wiedmann@pplaw.com