

Der zertifizierte M&A-Manager

So führen Sie Ihre Unternehmenstransaktionen zum Erfolg

Ihr Leitfaden für einen erfolgreichen M&A-Prozess



- **Projektplan:** Transaktionsarten, Deal Team und Kernprozesse
- **Due Diligence:** Professionelle Analyse des Kaufobjekts
- **Unternehmensbewertung:** Was ist das Target wirklich wert?
- **Arbeitsrecht:** Rechtssichere Ausgestaltung von Betriebsübergängen
- **Kartellrecht:** Anmeldepflichten beim Bundeskartellamt
- **Kaufpreisfindung:** Die wichtigsten Kaufpreismodelle im Vergleich
- **Unternehmenskaufvertrag:** Essenzielle Vertragsinhalte und Fallstricke

Exklusive Praxisberichte

- ✓ Internationale M&As bei der TRUMPF GmbH + Co. KG
- ✓ M&A-Transaktionen im Mittelstand bei der BayWa AG
- ✓ Post Merger Integration bei der TÜV SÜD AG

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ *„Sehr guter Überblick und eine Vielzahl interessanter Details.“*
H. Barthmann, Erich Netzsch GmbH & Co. Holding KG
- ✓ *„Gut organisierte Veranstaltung. Viele Praxisbeispiele. Deckt alle wesentlichen Themenfelder ab.“*
B. Schafberger, Bayern Kapital GmbH

Unter dem Vorsitz von **Gleiss Lutz Rechtsanwälte**

Mit den M&A-Experten von **Livingstone Partners** und **Ebner Stolz**

Transaktionsarten, Deal Team und Kernprozesse



Ihr Seminarleiter
Dr. André Schröer, Partner, **Livingstone Partners GmbH**, Düsseldorf

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Begrüßung und Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.45 Vorüberlegungen und Vorbereitung einer M&A-Transaktion

- Auslöser für Transaktionen: Expansion, Konsolidierung, Unternehmensnachfolge, Krise
- Den richtigen Zeitpunkt finden
- Strategen vs. Finanzinvestoren: Unterschiede bei den Transaktionen
- Gründe und Zeitpunkt der Einbindung anderer Stakeholder: Aufsichtsgremien und Gesellschafter, Banken und Arbeitnehmervertretungen
- Optimale Zusammensetzung des Deal Teams
 - Welche internen Ressourcen müssen in welcher Phase eingebunden werden?
 - Externe Berater und deren Leistungsspektrum
 - Honorargestaltung und Zeitpunkt der Einbindung externer Berater
- Aufgaben und Rolle des M&A-Managers

11.00 Tee- und Kaffeepause

11.30 Transaktionsarten, Transaktionsphasen und deren Besonderheiten

- Realistischer Zeitplan und Zeitmanagement
- Ansprache, Ausgestaltung von Teasern und Informationsmemoranden
- Durchführung von Managementpräsentationen
- Transaktionsarten
 - Share vs. Asset Deal
 - Bieterverfahren vs. Exklusivität
 - Management-Buy-out (MBO)
 - Carve-out
- Unterschiede der Transaktionsbegleitung aus Sicht des Verkäufers und des Käufers
- Special: Distressed M&A
 - Kaufobjekt und Bewertungsimplicationen
 - Kaufvertrag und Finanzierung
 - Umgang mit dem Insolvenzverwalter

13.00 Business Lunch

14.30 Erfolgsfaktoren und Stolpersteine bei internationalen Transaktionen



- Pre-M&A, Kaufprozess und Post Merger Integration bei TRUMPF
- Erfolgversprechende Übernahmekonzepte
- Mechanismen zur Absicherung des Post Merger Integration-Erfolges
- Praxisbeispiel und Lessons Learned einer Übernahme in China



Steffen Scholz
Head of M&A,
TRUMPF GmbH + Co. KG,
Ditzingen

16.00 Tee- und Kaffeepause

16.30 Durchführung von M&A-Transaktionen im Mittelstand



- Auslöser für Transaktionen – verstehen warum: Konsolidierung, Unternehmensnachfolge, Krise
- Zeitleiste für vorbereitende Gespräche – Flexibilität ist gefragt: Kontakt, Information, Erstprüfung, Verhandlung, Due Diligence, Vertrag, Signing, Übergang
- Strukturierung und Zusammensetzung eines Verhandlungsteams – kennen Sie die Gegenseite?
- Beispiele aus der praktischen Umsetzung



Max Huber
Leiter Projekte,
BayWa AG, Sparte BAU,
München

17.30 Zusammenfassung der Tagesergebnisse durch den Seminarleiter und Möglichkeit zur Diskussion

Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together **ca. 18.00 Uhr**

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

Due Diligence, Kaufpreisfindung und Unternehmenskaufvertrag



Ihr Seminarleiter
Dr. Jan Balssen, Rechtsanwalt und Partner, **Gleiss Lutz Rechtsanwälte**, München

9.00 Klärung offener Fragen vom Vortag und Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

9.15 **Legal Due Diligence: „Deal-Breaker“ frühzeitig identifizieren**

- Ziele und Aufgaben
- Eckpunkte der Projektstrukturierung bei der Due Diligence
- Haftungsrisiken für das Management des Käufers/ Verkäufers bei der Due Diligence
- Zusammensetzung des Due Diligence-Teams
- Organisation des Prozesses auf Verkäuferseite
- Organisation des Prozesses auf Käuferseite
- Das „Managen“ von Schnittstellen
- Aufklärungspflichten des Verkäufers
- Richtiger Umgang mit dem Datenraum
- Due Diligence, Schwerpunkte, Sonderfälle und „Deal-Breaker“
- Aufbau und Kerninhalte des Due Diligence-Reports
- Vendor Due Diligence/Legal Fact Book
- Umsetzung der Ergebnisse der Due Diligence in den Vertragsverhandlungen

10.30 Tee- und Kaffeepause

11.00 **Unternehmensbewertung, Due Diligence und Kaufpreisfindung**

- Darstellung der Verfahren der Unternehmensbewertung und Möglichkeiten der Kaufpreisfindung
- Schwerpunkte in der Due Diligence-Praxis, insbesondere kaufpreisrelevante Analysen
 - Quality of earnings
 - Nettofinanzverbindlichkeiten
 - Working Capital
- Unterschiedliche Kaufpreismodelle
 - Closing Accounts
 - Locked Box



Armand von Alberti
Wirtschaftsprüfer und Partner,
Ebner Stolz,
Stuttgart

12.30 Business Lunch

14.00 **Rechtliche Vorfeldvereinbarungen: Tipps zur Formulierung**

- Absichtserklärung (Letter of Intent)
- Belastbares Festhalten von Zwischenergebnissen (Memorandum of Understanding)
- Vertraulichkeitserklärung (Non Disclosure Agreement)
- Exklusivitätsvereinbarungen und „break fee“-Regelungen
- Pönalen/Schadensersatz: Wie verbindlich ist verbindlich?
- Exkurs: Abbruch von Vertragsverhandlungen beim Unternehmenskauf

15.30 Tee- und Kaffeepause

16.00 **Der Unternehmenskaufvertrag: Der wichtigste Baustein im M&A-Prozess**

- Einfluss der Transaktionsstruktur
- Struktur des Kaufvertrags (Standardaufbau vs. individuelle Vereinbarungen)
- Share Deal/Asset Deal
- Behandlung von Gesellschafterdarlehen
- Genehmigungs- und Zustimmungserfordernisse
- Kaufpreis und Kaufpreisanpassungen
- Darstellung zentraler Modelle zur Kaufpreisbestimmung (u. a. Locked-Box-Prinzip)
- Garantien, Haftung und Freistellungen (Garantiekatalog)
- Ausgewählte Closing Conditions
 - MAC-Klausel
 - Change of Control-Klausel
- Rechtswahl und Gerichtsbarkeit
- Kartellanmeldung, Schwellenwerte und relevante Fristen
- Verhaltenspflichten zwischen Signing und Closing (Covenants)

17.30 Zusammenfassung der Tagesergebnisse und Gelegenheit zur Diskussion

Ende des zweiten Seminartages **ca. 18.00 Uhr**

Arbeitsrechtliche, steuerliche und kartellrechtliche Brennpunkte



Ihr Seminarleiter
Dr. Jens Günther, Rechtsanwalt und Partner, **Gleiss Lutz Rechtsanwälte**, München

9.00 Klärung offener Fragen vom Vortag und Überleitung zu den Themen des dritten Seminartages

9.15 **Arbeitsrechtliche Brennpunkte bei M&A-Transaktionen**

- Arbeitsrechtliche Risiken bei einer M&A-Transaktion
- Art und Inhalt der Ansprache der Arbeitnehmervertretungen
- Folgen und Ausgestaltung von Betriebsübergängen
- Formulierung von Überleitungsvereinbarungen
- Umsetzung von Personalabbaumaßnahmen
- Einsatz von Transfergesellschaften

10.30 Tee- und Kaffeepause

11.00 **Kartellrechtliche Aspekte im M&A-Prozess**

- Formale Prüfung: Wann ist ein Zusammenschlussvorhaben beim Bundeskartellamt anmeldepflichtig?
- Materielle Prüfung: Mögliche kartellrechtliche Probleme frühzeitig erkennen
- Anmeldung eines Zusammenschlusses: Praktische Hinweise zur Vorbereitung und Begleitung des Fusionskontrollverfahrens
- Lösungsmöglichkeiten bei kartellrechtlichen Problemen: Wie kommt die Kuh vom Eis beim Bundeskartellamt?
- Anmeldung vergessen? Was nun?



Dr. Antje Bärenß-Henke
Beisitzende der 2. Beschlussabteilung,
Bundeskartellamt,
Bonn

12.30 Business Lunch

13.30 **Steuerliche Aspekte bei M&A-Transaktionen**

- Steuerrechtliche Vorüberlegungen
- Die Interessenlage aus Sicht des Verkäufers und des Käufers
- Die Qual der Wahl: Share Deal oder Asset Deal?
- Besteuerung des Verkaufserlöses
- Steuerliche Auswirkungen beim Käufer/Verkäufer
- Verlustnutzung
- Steueroptimierung durch Organschaft/Verschmelzung

- Formulierung von Steuerklauseln und deren Grenzen
- Purchase Price Allocation



Dr. Johann Wagner
Rechtsanwalt, Steuerberater und Partner,
Gleiss Lutz Rechtsanwälte,
Hamburg

15.00 Tee- und Kaffeepause

15.30 **Finanzierung: Finanzierungsstrukturen und wesentliche Vertragsinhalte am Beispiel eines Konsortialkredits**

- Gängige Fremdfinanzierungsstrukturen
- Besonderheiten von Konsortialkrediten
- Vertragsbedingungen von Konsortialkrediten
- Vertragsverhandlungen: Typische Diskussionspunkte



Frank Schlobach
Rechtsanwalt und Partner,
Gleiss Lutz Rechtsanwälte,
Frankfurt/M.

16.30 **Post Merger Integration bei der TÜV SÜD AG**

- Rahmenbedingungen und Deal Flow beim TÜV SÜD
- Rolle der Post Merger Integration als Konzernfunktion
- Integration „am Fließband“: Projektstruktur, Prozess, Verantwortlichkeiten und Reporting
- Menschliche Themen: Kultur national, Kultur Unternehmen, Teambuilding
- Dos und Don'ts



Hatto Schick
Director Mergers & Acquisitions,
TÜV SÜD AG,
München

17.30 Zusammenfassung der Tagesergebnisse und Abschlussdiskussion

Ende des Intensiv-Seminars **ca. 18.00 Uhr**



Warum dieses Seminar so wichtig für Sie ist

„Wer erhält den Zuschlag beim Kauf von Condor?“, „Absage der geplanten Fusion zwischen Renault und Fiat Chrysler.“, „Darf Lekkerland von REWE übernommen werden?“, „Verkauf der Tele München Gruppe an US-amerikanischen Finanzinvestor KKR.“: Auf dem M&A-Markt bleibt es weiter spannend. Damit eine M&A-Transaktion erfolgreich verläuft, ist eine präzise Vorbereitung unerlässlich, genau wie das Fachwissen über den optimalen Projektverlauf und der richtige Umgang mit unvorhergesehenen „Stolpersteinen“.

Besuchen Sie unser Intensiv-Seminar und erhalten Sie mehr Sicherheit für Ihre Rolle als „Steuermann“ bei Unternehmenskäufen und -verkäufen. Unsere M&A-Experten erläutern Ihnen anhand von **Best Practice-Berichten** die wesentlichen **Transaktionsarten** und **Kernprozesse** von M&A-Deals. Informieren Sie sich über die wichtigsten Methoden bei **Due Diligence**, **Unternehmensbewertung** und **Kaufpreisfindung**. Erfahren Sie mehr über **arbeitsrechtliche, steuerliche** und **kartellrechtliche Brennpunkte** sowie **Finanzierungsaspekte** bei Unternehmenstransaktionen. So sind Sie für mögliche Fallstricke sensibilisiert und führen Ihre M&A-Transaktion zum Erfolg.



Qualifiziertes Teilnahmezertifikat:

Prüfen Sie Ihr M&A-Wissen, erweitern Sie Ihren Kenntnisstand und schließen Sie Wissenslücken! Das **Zertifikat „Der zertifizierte M&A-Manager“** bescheinigt Ihnen nach Besuch des dreitägigen Intensiv-Seminars **essenzielles M&A-Wissen** kombiniert mit **topaktuellem Praxis-Know-how**.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



N. Buscher

Nadine Buscher

Projektmanagerin
Tel.: +49 6196 4722-576
nadine.buscher@managementcircle.de

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615
daniela.ruehl@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



Armand von Alberti ist Wirtschaftsprüfer und Partner bei **Ebner Stolz** in Stuttgart. Er berät Finanzinvestoren und strategische Investoren bei M&A-Transaktionen. Seine Schwerpunkte liegen bei buy-side und sell-side Due Diligence-Untersuchungen.

Dr. Jan Balsen ist Rechtsanwalt und Partner bei **Gleiss Lutz Rechtsanwälte** in München. Er berät Mandanten bei M&A-Transaktionen sowie zum allgemeinen Gesellschaftsrecht. Seine Schwerpunkte liegen bei grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen und im Bereich Private Equity. Er hat darüber hinaus umfassende Erfahrung in der fusionskontrollrechtlichen Beratung.

Dr. Antje Bärenß-Henke ist beim **Bundeskartellamt** in Bonn als Beisitzende der 2. Beschlussabteilung für das Dezernat Textilindustrie verantwortlich. In ihrer langjährigen Tätigkeit beim Bundeskartellamt hat sie eine Vielzahl von Fusionskontrollverfahren in Branchen wie Presse/Medien, Metallindustrie, Luft- und Raumfahrtindustrie sowie Steuer-, Mess- und Regeltechnik geführt.

Dr. Jens Günther ist Rechtsanwalt und Partner bei **Gleiss Lutz Rechtsanwälte** in München. Er berät Unternehmen in arbeitsrechtlichen Fragen, insbesondere bei Umstrukturierungen sowie im Betriebsverfassungs- und Tarifrecht. Ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die arbeitsrechtliche Beratung bei M&A-Transaktionen.

Max Huber ist Leiter Projekte bei der **BayWa AG, Sparte BAU** in München. Zudem ist er GmbH-Geschäftsführer bei mehreren Konzernbeteiligungen. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist seit 2011 der Bereich Mergers & Acquisitions. Die BayWa AG ist ein international führendes Handels- und Dienstleistungsunternehmen mit Geschäftsaktivitäten in den drei Kernsegmenten Agrar, Bau und Energie. Sie beschäftigt knapp über 18.000 Mitarbeiter an über 3.000 Standorten in 34 Ländern mit weltweit über 290 Tochtergesellschaften.

Hatto Schick verantwortet bei der **TÜV SÜD AG** in München die Integration erworbener Unternehmen. Er hat in den vergangenen 15 Jahren bei Roland Berger, Infineon und PwC eine Reihe von Transaktionen im In- und Ausland bei Due Diligence, Integration oder Carve-out begleitet sowie verschiedene Linienpositionen ausgeübt.

Frank Schlobach ist Rechtsanwalt und Partner bei **Gleiss Lutz Rechtsanwälte** in Frankfurt/M. Er berät Mandanten zu deutschen und grenzüberschreitenden Finanzierungstransaktionen mit Schwerpunkt auf Akquisitionsfinanzierungen und syndizierte Kredite. Er hat darüber hinaus umfassende Erfahrung in der Restrukturierung fremdfinanzierter Unternehmen.

Steffen Scholz ist Head of M&A bei der **TRUMPF GmbH + Co. KG**. Diese Funktion beinhaltet neben den Akquisitionen ebenfalls die Post Merger-Prozesse zur erfolgreichen Integration der akquirierten Unternehmen. In seiner fast 20-jährigen M&A-Tätigkeit leitete er Übernahmen und die Bildung von Joint Ventures in Asien, USA und Europa. Vor TRUMPF leitete er zahlreiche M&A-Projekte und die strategische Planung beim Automobilzulieferer Mann+Hummel.

Dr. André Schröer ist Partner bei der internationalen mid-market M&A-Beratung **Livingstone Partners GmbH** in Düsseldorf und verantwortet dort u. a. den Bereich Distressed M&A. Er hat seit 2004 über 100 Transaktionen im Rahmen seiner beruflichen Stationen (M&A-Tax, LBO-Finanzierung) federführend betreut.

Dr. Johann Wagner ist Rechtsanwalt, Steuerberater und Partner bei **Gleiss Lutz Rechtsanwälte** in Hamburg. Er berät Mandanten in allen Fragen des deutschen und internationalen Steuerrechts. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der Strukturierung und steuerlichen Begleitung von M&A- und Immobilientransaktionen sowie in der steuerlichen Beratung bei Unternehmensumstrukturierungen.

Der zertifizierte M&A-Manager

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Mergers & Acquisitions, Unternehmensstrategie, Unternehmensplanung, Business Development Management, Geschäftsfeldentwicklung, Beteiligungen, Corporate Finance, Controlling, Recht und Steuern** sowie an **Geschäftsführer und Mitglieder des Vorstandes** aus Unternehmen aller Branchen. Weiterhin angesprochen sind Leiter und leitende Mitarbeiter aus **Banken, Investmentbanken und Private Equity-Unternehmen** sowie **Unternehmensberater und Rechtsanwälte**, die im M&A-Geschäft tätig sind.

■ 3 gute Gründe, sich heute noch anzumelden

- Sie erhalten einen kompakten Überblick über die einzelnen **Transaktionsarten und Kernprozesse bei M&A-Deals**.
- Sie informieren sich über die **wichtigsten Methoden bei Due Diligence, Unternehmensbewertung und Kaufpreisfindung**.
- Sie erfahren mehr über **arbeitsrechtliche, steuerliche und kartellrechtliche Brennpunkte** sowie über **Finanzierungsaspekte** bei Unternehmenstransaktionen.

■ Termine und Veranstaltungsorte

28. bis 30. Oktober 2019 in Frankfurt/M.

Le Meridien Frankfurt
Wiesenhüttenplatz 28-38, 60329 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 2697-834, Fax: +49 69 2697-812
E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.com

10-87600

12. bis 14. Februar 2020 in München

Leonardo Hotel Munich City South
Hofmannstr.1, 81379 München
Tel.: +49 89 620 39 779, Fax: +49 89 620 39 717
E-Mail: info.munichcitysouth@leonardo-hotels.com

02-87601

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/10-87600

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das dreitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.795,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn