

Der zertifizierte M&A-Manager

Investieren Sie jetzt in
Ihre Zukunft!
+ 3 intensive Seminarstage
+ Top-Experten
+ 3 exklusive Praxisberichte

Machen Sie sich fit für den Kauf und Verkauf von Unternehmen

Ihr Leitfaden für einen erfolgreichen M&A-Prozess

- **Due Diligence** – wie Sie das Kaufobjekt professionell analysieren
- **Unternehmensbewertung** – so wenden Sie wichtige Bewertungsmethoden richtig an
- **Post Merger Integration** – erstellen Sie einen Maßnahmenplan und realisieren Sie Synergien

Diese rechtlichen Brennpunkte müssen Sie kennen

- **Kartellrecht** – erfüllen Sie die Anmeldepflichten beim Kartellamt korrekt
- **Steuerrecht** – formulieren Sie Steuerklauseln rechtssicher und nutzen Sie Steueroptimierungsmodelle
- **Arbeitsrecht** – binden Sie Arbeitnehmer und Arbeitnehmervertretungen rechtzeitig ein

Chancen und Herausforderungen beim Einsatz
von KI im M&A-Prozess



Ihr Expertenteam u. a.



Dr. Antje Bärenß-Henke
Bundeskartellamt



Dr. Martin Grabolle
ZF Friedrichshafen AG



Endre Lazar
RSM Ebner Stolz



Georg Levin
Heraeus



Dr. Bernt Paudtke
**GÖRG Partnerschaft von
Rechtsanwälten mbB**



Hatto Schick
TÜV SÜD AG



Dr. André Schröer
novaerion GmbH

Wählen Sie Ihren Termin
11. bis 13. Dezember 2024 in Köln
Online-Seminar am **22. bis 24. Januar 2025**
26. bis 28. März 2025 in Frankfurt/M.

Präsenz
oder online –
Sie haben die
Wahl!

Transaktionsarten, Deal Team und Kernprozesse

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 9.00 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter, Überblick über die Seminarinhalte, Abstimmung 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
- Aufgaben und Rolle des M&A-Managers

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Transaktionsarten, Transaktionsphasen und deren Besonderheiten

- Realistischer Zeitplan und Zeitmanagement
- Ansprache, Ausgestaltung von Teasern und Informationsmemoranden
- Durchführung von Managementpräsentationen
- Transaktionsarten
- Unterschiede der Transaktionsbegleitung aus Sicht des Verkäufers und des Käufers
- Special: Distressed M&A: Kaufobjekt und Bewertungsimplicationen, Kaufvertrag und Finanzierung, Umgang mit dem Insolvenzverwalter

12.30 Business Lunch

13.45 Erfolgsfaktoren und Stolpersteine bei internationalen Transaktionen



- M&A @ ZF: Von der Vergangenheit in die Zukunft
- Distanz und Aufwand für Kommunikation & Kultur
- Regulatorisches Neuland mit kuriosen Überraschungen
- Berater, Berater, Berater – und ein starkes PMO



Dr. Martin Grabolle
Director M&A ,
ZF Friedrichshafen AG,
Friedrichshafen

15.00 Kaffee- und Teepause

15.15 Chancen und Herausforderungen beim Einsatz von KI im M&A-Prozess



15.45 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

17.00 Gelegenheit für Ihre Fragen

Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together **ca. 17.30 Uhr**

Ihr Seminarleiter



Dr. André Schröer
Partner,
novaerion GmbH,
Düsseldorf

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

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 Verkäufer- und Käuferseite
- Schwerpunkte der ESG-Due-Diligence
- 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

10.45 Kaffee- und Teepause

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)



Andre Lazar
Partner,
RSM 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 free“-Regelungen
- Pönalen/Schadensersatz: Wie verbindlich ist verbindlich?
- Exkurs: Abbruch von Vertragsverhandlungen beim Unternehmenskauf

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 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)

17.15 Zusammenfassung der Tagesergebnisse und Gelegenheit zur Diskussion

Ende des zweiten Seminartages **ca. 17.45 Uhr**

Ihre Seminarleiter am 2. und 3. Tag



Dr. Philipp Grzimek
Rechtsanwalt und Partner,
GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB,
München



Dr. Bernt Paudtke
Rechtsanwalt und Partner,
GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB,
München



Dr. Christian Schröder
Rechtsanwalt und Partner,
GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB,
München

Arbeitsrechtliche, steuerliche und kartellrechtliche Brennpunkte

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



Dr. Ulrich Fülbier
Rechtsanwalt und Partner,
GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB,
München

10.45 Kaffee- und Teepause

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
- Steueroptimierung durch Organschaft/Verschmelzung

- Formulierung von Steuerklauseln und deren Grenzen
- Purchase Price Allocation



Dr. Adalbert Rödding
Rechtsanwalt, Steuerberater, Partner,
GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB,
Köln

15.00 Kaffee- und Teepause

15.15 Finanzierung: Finanzierungsstrukturen und wesentliche Vertragsinhalte am Beispiel eines Konsortialkredits

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



Cornelia Kinast
Rechtsanwältin, Steuerberaterin, Partnerin,
GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB,
München

16.30 Verhandlung der Kaufpreisbrücke in der Praxis und Möglichkeiten der Ausgestaltung von Kaufpreiszahlungen



- Bestandteile der Kaufpreisbrücke mit relevanten Praxisbeispielen
- Interessenlagen aus Sicht von Käufer und Verkäufer
- Fokusthema: Fehlervermeidung bei Verhandlung des Working Capitals
- Überblick über die versch. Kaufpreiskonzepte inkl. Verkäuferdarlehen, Reinvestition und Earn-out



Georg Levin
Senior Manager M&A,
Heraeus,
Frankfurt/M.

17.45 Zusammenfassung der Tagesergebnisse und Abschlussdiskussion, Ende des Intensiv-Seminars **ca. 18.00 Uhr**

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**.

Warum das Seminar wichtig ist

In einer dynamischen und sich ständig verändernden Geschäftswelt steht der Markt für Mergers & Acquisitions (M&A) im Mittelpunkt strategischer Unternehmensentscheidungen. Angesichts steigender Marktvolatilität, zunehmender globaler Konkurrenz und wachsender regulatorischer Anforderungen stehen Unternehmen vor nie dagewesenen Herausforderungen. Der aktuelle M&A-Markt erfordert **fundiertes Wissen, strategisches Geschick und operative Exzellenz**, um nachhaltige Erfolge zu erzielen und Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Unser Seminar bietet Ihnen die einmalige Gelegenheit, sich umfassend auf diese anspruchsvollen Aufgaben vorzubereiten. Tauchen Sie tief in die Welt der Unternehmensfusionen und -übernahmen ein und erwerben Sie **wertvolle Kenntnisse und Fähigkeiten**, die Sie befähigen, **auch die komplexesten M&A-Transaktionen souverän zu meistern**.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Dr. Thomas Lorenz

Projektmanager

Tel.: +49 6196 4722-570

thomas.lorenz@managementcircle.de

Ihre Experten

Dr. Antje Bärenß-Henke ist beim **Bundeskartellamt** in Bonn als Beisitzende der 2. Beschlussabteilung für das Dezernat Textilindustrie verantwortlich. In ihrer Tätigkeit hat sie eine Vielzahl von Fusionskontrollverfahren geführt. Derzeitige Arbeitsschwerpunkte Fusionskontrolle und Verfahren gegen Unternehmen aufgrund von Preisbindung oder Internetverkaufsbeschränkungen.

Dr. Ulrich Fülhbier ist Partner bei **GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB**. Neben der täglichen Dauerberatung stellen dabei die Betreuung arbeitsrechtlicher Restrukturierungen einschließlich der Konzeptionierung und Verhandlung von Interessenausgleich und Sozialplänen sowie die Führung anschließender Kündigungsschutzverfahren seinen wesentlichen Tätigkeitsschwerpunkt dar. Ferner berät er regelmäßig zu arbeitsrechtlichen Themen im Rahmen von Unternehmenskäufen sowohl auf Erwerber- als auch auf Veräußererseite.

Dr. Martin Grabolle ist Director M&A bei der **ZF Friedrichshafen AG**, und dort vor allem mit Transaktionen in Europa, Asien und den USA befasst. Seine Funktion berührt alle M&A-Fragestellungen, von strategischen Vorüberlegungen bis zum Abschluss der Transaktion. Bereits zuvor hatte er viele Jahre bei Gleiss Lutz zum Gesellschaftsrecht/M&A beraten.

Dr. Philipp Grzimek ist Partner bei der **GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB**. Er ist spezialisiert im Bereich Gesellschaftsrecht mit den Schwerpunkten M&A, Private Equity & Venture Capital. Seit dem Jahr 1999 ist er als Rechtsanwalt zugelassen und war über 20 Jahre bei verschiedenen internationalen Sozietäten tätig, bevor er im Jahr 2023 zu Görg wechselte. Dr. Philipp Grzimek ist Co-Leiter des US Desk von Görg.

Cornelia Kinast, Maître en Droit, ist Steuerberaterin und Partnerin bei **GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB** in München. Ihr Fokus liegt auf dem Bereich Finanzierung. Sie berät national und international agierende Unternehmen sowie Banken, Fonds und andere Finanzierungsparteien bei (grenzüberschreitenden) Finanzierungstransaktionen. Ihre Schwerpunkte liegen dabei in der steueroptimierten Beratung und Strukturierung von Finanzierungstransaktionen und Investments sowie in der werterhaltenden Beratung der verschiedenen Parteien von Immobilienfinanzierungen.

Endre Lazar ist Partner und Teil des Transaction Advisory-Teams bei **RSM Ebner Stolz** in Stuttgart und verfügt über 15 Jahre Erfahrung in den Bereichen Transaktionsberatung, Corporate Finance und M&A. Er berät sowohl Private-Equity-Gesellschaften als auch mittelständische Unternehmen sowie Unternehmensgruppen bei Unternehmenskäufen und -verkäufen. Seine Tätigkeitsschwerpunkte umfassen die Durchführung von nationalen und internationalen Financial-Due-Diligence-Projekten sowie die Erstellung von Financial Fact Books und Vendor-Due-Diligence-Berichten für Verkaufsprozesse.

Georg Levin ist als Senior Manager M&A bei **Heracoe**, einem internationalen Portfolio-Unternehmen mit Sitz in Hanau tätig. In seiner Rolle ist er seit 2022 verantwortlich für die Vorbereitung und Umsetzung von M&A-Transaktionen und Strategiprojekten. Zuvor war Herr Levin bei Rothschild & Co in Frankfurt tätig, wo er zahlreiche M&A-Transaktionen sowie Restrukturierungen begleitet hat.

Dr. Bernt Paudtke ist Partner bei der **GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB** und seit 2021 Leiter des Fachbereichs Corporate/M&A/Tax. Er ist spezialisiert im Bereich Gesellschaftsrecht mit den Schwerpunkten M&A, Private Equity & Venture Capital und Kapitalmarktrecht. Ab dem Jahr 2000 war er als Rechtsanwalt bei verschiedenen nationalen und internationalen Wirtschaftskanzleien in München tätig. Zu Görg wechselte er im Jahr 2008.

Dr. Adalbert Rödding ist Partner bei **GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB**. Er berät nationale und internationale Unternehmen in allen steuerlichen Fragen, insbesondere bei M&A-Transaktionen, Umstrukturierungen, Leveraged Buy-Outs, Private-Equity-Transaktionen, Immobilientransaktionen sowie dem Erwerb und der Veräußerung von Distressed Assets. Er unterstützt Unternehmen auch bei Betriebsprüfungen und Steuerstreitigkeiten.

Hatto Schick verantwortet bei der **TÜV SÜD AG** in München die Integration erworbener Unternehmen. Er hat in den vergangenen 20 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.

Dr. Christian Schröder ist Partner bei **GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB**. Er ist spezialisiert im Bereich Gesellschaftsrecht mit den Schwerpunkten M&A und Venture Capital. Vor seinem Eintritt bei GÖRG im Jahr 2008 war er als Rechtsanwalt bei verschiedenen nationalen und internationalen Wirtschaftskanzleien in München tätig.

Dr. André Schröder ist geschäftsführender Gesellschafter der Transformations- und Transaktionsberatung **novaerion GmbH** Düsseldorf und verantwortet dort u. a. den Bereich Distressed M&A. Er hat seit 2004 über 200 Transaktionen im Rahmen seiner beruflichen Stationen (M&A-Tax, LBO-Finanzierung) federführend betreut und ist Gesellschafter diverser mittelständischer Unternehmen.

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.

■ Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Wir bieten Ihnen das Seminar entweder als Präsenz- oder alternativ als reines Online-Seminar an. Weitere Informationen erhalten Sie von:



Stephan Wolf
Teamleiter Kundenservice
+49 6196 4722-800
kundenservice@managementcircle.de

■ Termine und Veranstaltungsorte

11. bis 13. Dezember 2024 in Köln 12-93454

Dorint An der Messe Köln
Deutz-Mülheimer-Straße 22-24, 50679 Köln
Tel.: +49 221 80190-111
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

22. bis 24. Januar 2025 als Online-Seminar 01-93455

26. bis 28. März 2025 Eschborn bei Frankfurt/M. 03-93456

Management Circle Campus, Düsseldorfer Straße 36,
65760 Eschborn, Tel.: +49 6196/4722-800

Für Übernachtungsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe fragen Sie bitte unser Team.

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/M02559
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. Der Ticketpreis für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunches, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.995,-. Der Preis für die Online-Teilnahme beträgt inkl. Dokumentation € 2.695,-. **10% Preisnachlass erhalten Sie** auf den gesamten Rechnungsbetrag bei der Anmeldung von mehr als 2 Teilnehmern aus Ihrem Unternehmen. **Buchen Sie ohne Risiko: Die kostenlose Stornierung ist bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin möglich.** Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir den gesamten Ticketpreis. 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

Seit 35 Jahren bieten wir berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Unter dem Motto **Bildung für die Besten** erlangen Sie den Wissensvorsprung, der Sie auf Ihrem Karrierepfad weiterbringt. In Zusammenarbeit mit unseren Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft identifizieren wir für Sie die relevanten Themen und Trends – aktuell und zukunftsweisend. Unser gesamtes Weiterbildungsangebot finden Sie unter www.managementcircle.de



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

Produziert mit Ökostrom und Biofarben basierend auf nachwachsenden Rohstoffen

