

Top-aktuell –  
ESG-Faktoren im  
Transaktionsprozess

# Kompaktkurs

# Mergers & Acquisitions

Ihr Leitfaden für den erfolgreichen Unternehmenskauf und -verkauf

## Führen Sie Ihre M&A-Transaktionen zum Erfolg

- **M&A-Strategie** – wie Sie effizienter potenzielle Targets identifizieren und analysieren
- **Projektplan** – so definieren Sie Transaktionsstruktur, Deal Team und Kernprozesse
- **Due Diligence** – erkennen Sie Deal Breaker frühzeitig und decken Sie diese komplett auf
- **Unternehmensbewertung** – was ist das Zielunternehmen tatsächlich wert?
- **Arbeitsrecht** – binden Sie Arbeitnehmer und Arbeitnehmervertreter rechtzeitig ein
- **Post Merger Integration** – wie Sie einen „Day 1“-Maßnahmenplan erstellen und Synergien realisieren

## Top-aktuell – ESG und M&A

- ✓ Der richtige Umgang mit ESG-Faktoren in M&A-Transaktionen
- ✓ Berücksichtigung von ESG-Einflüssen in der Unternehmensbewertung und im -kaufvertrag

Ihr Expertenteam



Christoph Becker  
**hasenkamp Holding GmbH**



Thomas Dorschner  
**McKesson Europe Services GmbH**



Andreas Emmert  
**Deloitte GmbH WPG**



Jens Uhlendorf  
**Hogan Lovells International LLP**

Begeisterte Teilnehmerstimme

“

Super Insights, spannende Vorträge,  
erfahrene Speaker!

L. Schaffranek, Leipziger Messe GmbH

Wählen Sie Ihren Termin

10. und 11. Juni 2024 in Düsseldorf

29. und 30. August 2024 in München

8. und 9. Oktober 2024 in Frankfurt/M.

Note  
1,7644  
Teilnehmer

# Projektplan für eine optimale Vorbereitung und Durchführung von M&A-Transaktionen

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

## 9.00 Vorbereitung und Ablauf von M&A-Transaktionen

- Beteiligte, Interessenlagen und Motivationen bei M&A-Transaktionen
- Unterschiede bei Transaktionen mit Strategen vs. Finanzinvestoren
- Share Deal vs. Asset Deal: Entscheidungskriterien und Auswirkungen auf den Transaktionsprozess
- Verschiedene Transaktionsphasen und deren Planung: Erfolgsfaktoren und Stolpersteine

10.45 Kaffee- und Teepause

## 11.00 Vereinbarungen und Haftungsrisiken in der Verhandlungsphase

- Haftungsrisiken aus vorvertraglichem Schuldverhältnis: Haftungsfelder und Strategien zur Risikobegrenzung
- „Dos and Don'ts“ in Vertraulichkeitsvereinbarungen
- Typische Struktur eines Letter of Intent/Term Sheet
- Exklusivitätsvereinbarungen und „Break Fee“-Regelungen

## Due Diligence: Deal Breaker frühzeitig erkennen

- Ziele und Zweck der Due Diligence
- Arten der Due Diligence: Financial, Commercial, Tax, Legal, Compliance, Cultural, ESG
- Umgang mit Due Diligence-Checklisten: Inhalte und Schwerpunkte
- Due Diligence-Report: Aufbau und Inhalt unter Berücksichtigung der aktuellen Marktpraxis
- Erfolgsfaktoren der Due Diligence-Organisation aus Verkäufer- und Käufersicht

12.30 Business Lunch

## 13.45 Arbeitsrechtliche Brennpunkte bei Unternehmenstransaktionen

- Vorbereitende Restrukturierung und Carve-out
- Betriebsübergang (Asset Deal)
  - Voraussetzungen und Folgen
  - Regelungen im Kaufvertrag
  - Betriebliche Altersversorgung
- Auswirkungen der Unternehmenstransaktion auf die Arbeitnehmervertretungen und deren Beteiligung



Dr. Tim Gero Joppich  
Rechtsanwalt, Partner,  
**Hogan Lovells International LLP**,  
Düsseldorf

15.15 Kaffee- und Teepause

## 15.30 Wesentlichen Regelungen des Unternehmenskaufvertrags

- Der Unternehmenskaufvertrag im Überblick
- Kaufpreisklauseln: Variabler und fixer Kaufpreis, Cash-free/Debt-free-Konzept, Earn-out
- Garantiekatalog und Rechtsfolgenregelungen: Umfang von Garantien, aktuelle Markttrends zu speziellen Garantien (z.B. Bilanzgarantien), Haftungsbeschränkungen
- Warranty & Indemnity-Versicherungen: Typen, Vor- und Nachteile sowie aktuelle Markttrends
- Closing: Fusionskontrolle, Investitionskontrolle und sonstige wesentliche Closing-Fragen



## 16.30 Top-aktuell – ESG und M&A

- Bedeutungszuwachs von ESG-Faktoren für M&A-Transaktionen
- Der richtige Umgang mit ESG-Faktoren in M&A-Transaktionen
- Berücksichtigung von ESG-Faktoren im Unternehmenskaufvertrag

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

Ihr Seminarleiter



Jens Uhlendorf  
Rechtsanwalt, Partner,  
**Hogan Lovells International LLP**,  
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!

# Der M&A-Prozess aus Käufer- und Verkäufersicht direkt aus der Praxis

9.00 Klärung offener Fragen vom Vortag und Überleitung zum zweiten Seminartag

## 9.15 M&A-Strategie: Die Grundlage einer erfolgreichen M&A-Transaktion rechtzeitig formulieren

- Potenzielle Zielunternehmen schneller identifizieren und gezielt analysieren
- Einen Wissensvorsprung generieren und diesen im potenziellen M&A-Prozess nutzen
- Den anstehenden M&A-Prozess zielgerichtet vorbereiten
- Erfolgsfaktoren einer M&A-Strategie aus Käufer- und Verkäufersicht

10.00 Kaffee- und Teepause

## 10.30 Der M&A-Prozess aus Verkäufersicht bei McKesson: Transaktionsphasen und ihre Besonderheiten

- Identifikation potenzieller Käufer
- Realistischer Zeitplan und Zeitmanagement
- Anbahnung und Ansprache
- Besonderheiten von Auktionsverfahren
- Notwendigkeit einer Due Diligence?
- Teaser und Informationsmemoranden
- Interne Abstimmungsprozesse effizient gestalten
- Management-Präsentationen
- Exklusivität ja oder nein? „Break Fees“
- Exkurs: Durchführung von Digital-Transaktionen



Thomas Dorschner  
Managing Director und Director M&A,  
**McKesson Europe Services GmbH**,  
Stuttgart

12.00 Business Lunch

Ihr Seminarleiter



Christoph Becker  
Leiter Unternehmensentwicklung/M&A,  
**hasenkamp Holding GmbH**,  
Köln

## 13.00 Unternehmensbewertung und Kaufpreisfindung: Die wichtigsten Methoden in der Praxis



- Unternehmensbewertung im Überblick
- Bewertungsmethoden
  - Multiplikatoren
  - Discounted Cash Flow-Verfahren
- Umsetzungsbeispiel anhand einer Fallstudie
- Kapitalkostenbestimmung
- Berücksichtigung von ESG-Einflüssen in der Bewertung



Andreas Emmert  
Partner Financial Advisory,  
Valuation & Modelling,  
**Deloitte GmbH WPG**,  
Nürnberg | Termine Juni und Oktober



Alexander Götzfried  
Director Valuation, Modelling & Economics  
**Deloitte GmbH WPG**,  
Nürnberg | Termin August

## 14.30 Durchgängiger Post Merger Integration-Prozess als zentraler Erfolgsfaktor von Akquisitionen

- Was ist der „richtige“ Startzeitpunkt für die Post Merger Integration (PMI)?
- Realisierung eingeplanter Synergien sicherstellen
- Integrationsrisiken minimieren
- Kommunikation und Change Management als zentrale PMI-Aufgabenbereiche
- Aufbau eines „Day 1“-Maßnahmenplans zur Vermeidung von Ergebniseinbrüchen

15.30 Kaffee- und Teepause

## 16.00 Erfolgsfaktoren für eine M&A-Transaktion aus Verkäufersicht bei der hasenkamp Holding GmbH



- Management internationaler Verkaufsprozesse
- Strukturierung internationaler Transaktionen
- Bewertung im Rahmen von Verkaufsprozessen
- „Fallen“ in internationalen M&A-Prozessen

Zusammenfassung der Seminarergebnisse und Ende des Intensiv-Seminars **ca. 18.00 Uhr**

## Ihr Expertenteam

### Christoph Becker

ist Leiter Unternehmensentwicklung/M&A bei der **hasenkamp Holding GmbH** in Köln. Vor seiner Zeit bei hasenkamp war er mehr als 15 Jahre für verschiedene Beratungshäuser tätig – u. a. als „M&A Practice Leader“ der IBM Deutschland. Christoph Becker hat in dieser Zeit über 40 Projekte in den Themengebieten M&A, Post Merger Integration sowie Wachstum und Ertragssteigerung verantwortet und erfolgreich umgesetzt.

### Thomas Dorschner

ist Managing Director und Director M&A bei der **McKesson Europe Services GmbH** in Stuttgart. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Steuerung und Durchführung von nationalen und internationalen M&A-Projekten. Er verfügt über eine mehr als 15-jährige, umfangreiche Erfahrung in der Prüfung von Investitions- und Desinvestitionsmöglichkeiten, der Verhandlungsführung sowie der Entwicklung und Umsetzung von Corporate Development-Projekten. Vor seiner Tätigkeit bei McKesson Europe hat Thomas Dorschner Erfahrungen bei einer Unternehmensberatung und zwei Investmentbanken gesammelt.

### Andreas Emmert

ist Partner des Valuation, Modelling and Economics Teams bei der **Deloitte GmbH** in Nürnberg und verfügt über eine mehr als 20-jährige Erfahrung im Bereich Transaction Services in unterschiedlichen Branchen. Vor seiner Zeit bei Deloitte führte er das Valuation-Team der KPMG in Nürnberg. Seine Schwerpunkte liegen im Bereich der transaktionsbezogenen Bewertung von Unternehmen und Einzelwerten, auf wertorientierten Steuerungsmethoden und der Entwicklung strategischer Planungsmethoden und -instrumente. Andreas Emmert verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Modellierung komplexer finanzieller und wirtschaftlicher Fragestellungen mit den Schwerpunkten strategische Geschäftsplanung und Finanzrisikoanalysen.

### Alexander Götzfried

ist Director im Bereich Valuation, Modelling & Economics bei der **Deloitte GmbH** am Standort Nürnberg und verfügt über mehr als 11 Jahre Erfahrung im Bereich Transaktionsdienstleistungen in den Sektoren Energie, Automobil und Industrie. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit auf dem Gebiet Bewertungen sind transaktionsbezogene Unternehmensbewertungen sowie Unternehmensbewertungen für Rechnungslegungs- und Steuerzwecke, wie z. B. Kaufpreisallokationen, gutachtliche Unternehmensbewertungen, strategische Bewertungen, Fairness Opinions und Impairment-Tests. Darüber hinaus verfügt Alexander Götzfried über umfangreiche Erfahrungen in der Unternehmensanalyse, der Erstellung von Business-Plänen und im Bereich Financial Modelling.

### Dr. Tim Gero Joppich

leitet die deutsche Praxisgruppe Arbeitsrecht bei **Hogan Lovells International LLP** und berät deutsche und internationale Unternehmen in allen Angelegenheiten des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts. Er ist spezialisiert auf sämtliche Fragen des betrieblichen und unternehmerischen Mitbestimmungs- sowie des Kündigungsrechts. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt dabei in der Beratung im Zusammenhang mit Umstrukturierungsprozessen, insbesondere bei Restrukturierungen im internationalen Kontext und mit grenzüberschreitenden Bezügen. Die Expertise von Dr. Tim Gero Joppich erstreckt sich dabei ebenso auf Restrukturierungen im Kontext von Transaktionen wie auf rein konzerninterne Umstrukturierungen.

### Jens Uhlendorf

ist Rechtsanwalt und Partner im Düsseldorfer Büro und Mitglied des deutschen Corporate/M&A Leadership Teams von **Hogan Lovells International LLP**. Er ist auf die Beratung und Steuerung komplexer nationaler und internationaler M&A-Transaktionen, Joint Venture-Transaktionen und gesellschaftsrechtlicher Umstrukturierungen spezialisiert. Ferner berät Jens Uhlendorf in Fragen des Kapitalgesellschafts- und Konzernrechts, insbesondere zu Fragestellungen der Corporate Governance, der Organhaftung und der Corporate Compliance.

### So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

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



**Daniela Rühl**

Tel.: +49 6196 4722-615

daniela.ruehl@managementcircle.de

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



### Besuchen Sie auch mal unseren Blog!

Dort finden Sie **aktuelle News**, **spannende Tipps** unserer zahlreichen Experten und **exklusive Beiträge** rund um die Themen unserer Veranstaltungen.

[www.managementcircle.de/blog](http://www.managementcircle.de/blog)



## Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

2023 war ein enttäuschendes Geschäftsjahr für M&A. Laut des Börsen- und Finanzinformationsunternehmens LSEG ist das Volumen der Deals mit deutscher Beteiligung im vergangenen Jahr um 29 Prozent auf rund 100 Milliarden Euro eingebrochen. Die Geschäfte liefen zuletzt vor zehn Jahren vergleichbar schlecht.

Nun erwarten Marktexperten jedoch trotz der nach wie vor angespannten geopolitischen Lage eine Wende bei Übernahmen und Fusionen. Sogar Megadeals sind im Jahr 2024 wieder denkbar.

M&A-Deals sind sehr komplexe Projekte mit hohen Anforderungen an alle Beteiligten. Damit eine M&A-Transaktion erfolgreich verläuft, ist neben einer präzisen Vorbereitung nicht nur das professionelle Handling von Zahlen, Analyseergebnissen aus Due Diligence und Unternehmensbewertung wichtig, sondern auch die Kenntnis der wesentlichen rechtlichen Rahmenbedingungen. Daher sind aktuelles und fundiertes Wissen in jeder Phase der Transaktion sowie ein gekonnter Überblick über das Gesamtprojekt unerlässlich.

## Ihr Nutzen aus diesem Seminar

In diesem Seminar erhalten Sie einen **praxisorientierten Leitfaden** zu den wesentlichen Komponenten und Brennpunkten von M&A-Deals. So sind Sie im Tagesgeschäft für mögliche Fallstricke sensibilisiert und **führen Ihre M&A-Transaktion zum Erfolg!**

### Was Sie in diesem Seminar lernen:

- ✓ Sie erfahren, wie Sie eine **M&A-Strategie** definieren und so potenzielle Targets effizienter identifizieren und analysieren.
- ✓ Sie erhalten einen kompakten Einblick in die einzelnen **M&A-Transaktionsphasen** und ihre Besonderheiten.
- ✓ Sie informieren sich, wie Sie eine **Due Diligence** durchführen und Deal Breaker frühzeitig aufdecken.
- ✓ Sie hören, wie ein **Compliance-Programm** beim Zielunternehmen aussehen muss.
- ✓ Sie lernen die wichtigsten Methoden bei der **Unternehmensbewertung** und der **Kaufpreisfindung** kennen.
- ✓ Sie gewinnen einen Einblick in die Besonderheiten bei der **Bewertung** von **digitalen Geschäftsmodellen**.
- ✓ Sie hören, wie Sie **transaktionsvorbereitende Dokumente** professionell gestalten.
- ✓ Sie lernen die **wesentlichen Inhalte eines Unternehmenskaufvertrags** kennen.
- ✓ Sie diskutieren die **arbeitsrechtlichen Brennpunkte** bei Unternehmenstransaktionen.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie für eine erfolgreiche **Integration** einen „**Day 1**“-Maßnahmenplan erstellen und **Synergien** realisieren.

## Ihre Vorteile auf einen Blick

### Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten aus der Beratung und Unternehmenspraxis, die sich als ausgezeichnete Wissensvermittler bereits in Management Circle-Seminaren bewährt haben, trainiert und begleitet. Umfangreiches M&A-Wissen wird direkt an Sie weitergegeben.

### Hohe Praxisrelevanz

Die Seminarinhalte werden durch zahlreiche Beispiele und Erfahrungsberichte aus der Praxis ergänzt. In jedem Seminar ist ausreichend Zeit für Ihre persönlichen Fragestellungen.

### Intensives Networking

Nutzen Sie den branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit Experten und Fachkollegen und knüpfen Sie wertvolle Kontakte! Bauen Sie so Ihr Experten-Netzwerk aus.

### Kompakte Seminarunterlagen

Nutzen Sie die aktuell erstellten Seminarunterlagen zur Nachbereitung und als hilfreiches Nachschlagewerk im Tagesgeschäft.

### Exklusive Vertragsmuster

Profitieren Sie von Vertragsmustern für Unternehmenskaufverträge. Darüber hinaus erhalten Sie zahlreiche Beispielsklauseln aus der Praxis.

### Integrierte Praxisberichte

Erfahren Sie mehr über den M&A-Prozess – von der Identifikation geeigneter Targets über die Due Diligence bis zu internen Abstimmungsprozessen – aus Verkäufersicht bei der McKesson Europe Services GmbH. Informieren Sie sich über das Management internationaler Verkaufsprozesse und die Bewertung im Rahmen von Verkaufsprozessen bei der hasenkamp Holding GmbH.

## Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Die Vorträge waren genau die richtige „Flughöhe!“  
Dr. R. Heinze, Stadtwerke Rhede GmbH
- ✓ „Sehr gute und kompakte Veranstaltung.  
Hohes Niveau.“  
K. Geiger, DB Bahnbau Gruppe GmbH
- ✓ „Sehr gut und interaktiv.“  
J. Wind-Falk, Sartorius Stedim Biotech GmbH

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



**Yvonne Schaezle**

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-605

yvonne.schaezle@managementcircle.de

# Kompaktkurs Mergers & Acquisitions

## ■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung 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 Fach- und Führungskräfte aus **Banken, Investmentbanken, Venture Capital- und Private Equity-Unternehmen** sowie **Business Angels, Inkubatoren, Innovation Scouts, Unternehmensberater** und **Rechtsanwälte**, die im M&A-Geschäft tätig sind.

## ■ Termine und Veranstaltungsorte

**10. und 11. Juni 2024 in Düsseldorf** 06-92992

Van der Valk Airporthotel Düsseldorf  
Am Hülserhof 57, 40472 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 20063-0  
E-Mail: reservierung@duesseldorf.valk.com

**29. und 30. August 2024 in München** 08-92993

The Rilano Hotel München  
Domagkstraße 26, 80807 München  
Tel.: +49 89 36001-0  
E-Mail: groups-muc@rilano.com

**8. und 9. Okt. 2024 in Frankfurt/M.** 10-92994

Le Meridien Frankfurt  
Wiesenhüttenplatz 28-38, 60329 Frankfurt/M.  
Tel.: +49 69 2697-836  
E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.com

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/06127](http://www.managementcircle.de/06127)  
PDF zum Ausdrucken: [www.managementcircle.de/form](http://www.managementcircle.de/form)  
E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto: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 zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunches, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.295,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass. Sie buchen ohne Risiko: Eine eventuelle Stornierung ist bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin kostenfrei.** Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. 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](mailto: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](http://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](http://www.managementcircle.de)



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

Klimaneutral produziert mit Ökostrom und Biofarben basierend auf nachwachsenden Rohstoffen

