

# Kompaktkurs Mergers & Acquisitions

Machen Sie sich fit für den Kauf und Verkauf von Unternehmen

## So führen Sie Ihre M&A-Transaktion zum Erfolg

- **M&A-Strategie:** Potenzielle Targets schneller identifizieren und analysieren
- **Projektplan:** Transaktionsstruktur, Deal Team und Kernprozesse definieren
- **Due Diligence:** „Deal Breaker“ frühzeitig erkennen und aufdecken
- **Unternehmensbewertung:** Was ist das Zielunternehmen tatsächlich wert?
- **Unternehmenskaufvertrag:** Wesentliche Inhalte kompakt aufbereitet
- **Arbeitsrecht:** Arbeitnehmer und Arbeitnehmervertreter rechtzeitig einbinden
- **Post Merger Integration:** „Day 1“-Maßnahmenplan erstellen und Synergien realisieren

## Ihr Expertenteam



Armand von Alberti  
**Ebner Stolz**



Christoph Becker  
**hasenkamp Holding GmbH**



Christian Tilmann  
**McKesson Europe AG**



Jens Uhlendorf  
**Hogan Lovells International LLP**

Zwei exklusive Praxisberichte:  
Der M&A-Prozess aus Käufer- und Verkäufersicht

Inklusive top-aktueller M&A-Trends

- ✓ M&A und ESG
- ✓ Tech M&A

Bitte wählen Sie Ihren Termin

6. und 7. September 2021 in Frankfurt/M.

4. und 5. Oktober 2021 in München

2. und 3. November 2021 in Düsseldorf



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

Ihr Seminarleiter

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

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

## 9.30 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 Due Diligence
- Umgang mit Due Diligence-Checklisten: Inhalt 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 Wesentliche Regelungen des Unternehmenskaufvertrags beim Share Deal

- 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 und aktuelle Markttrends
- Closing: Fusionskontrolle, Investitionskontrolle und sonstige wesentliche Closing-Fragen

15.15 Kaffee- und Teepause

## Arbeitsrechtliche Brennpunkte bei Unternehmenstransaktionen

- Arbeitnehmerdatenschutz in der Transaktion
- 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
- Post-Closing Integration

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

## Aktuelle M&A-Trends

- M&A und ESG – Environment, Social, Governance
- Tech M&A

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

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

Ihr Seminarleiter

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

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

Christoph Becker

10.00 Kaffee- und Teepause

### 10.30 **Der M&A-Prozess aus Käufersicht bei der McKesson Europe AG: Transaktions- phasen und ihre Besonderheiten**

- Identifikation geeigneter Targets: Analyse und Bewertung
- 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: Besonderheiten bei Digital-Transaktionen

Thomas Dorschner, Head of M&A,  
**McKesson Europe AG**

oder

Christian Tilmann,  
Director M&A & Corporate Development,  
**McKesson Europe AG**

12.00 Business Lunch

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



- 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, Partner,  
**Ebner Stolz**

### 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

Christoph Becker

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

Christoph Becker

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



## Armand von Alberti

ist Wirtschaftsprüfer und Partner bei **Ebner Stolz GmbH & Co. KG** in Stuttgart. Er berät Finanzinvestoren und strategische Investoren bei M&A-Transaktionen. Seine Schwerpunkte liegen bei buy-side und sell-side Due Diligence Untersuchungen. Darüber hinaus hat Armand von Alberti umfassende Erfahrung bei Unternehmensbewertungen, insbesondere bei Fairness Opinions.



## Christoph Becker

ist seit 2015 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. Er 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 Head of M&A bei der **McKesson Europe AG** in Stuttgart. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Steuerung und Durchführung von nationalen und internationalen M&A-Projekten. Er verfügt über eine mehr als zehnjährige, 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.



## Dr. Tim Gero Joppich

ist Partner im Düsseldorfer Büro von **Hogan Lovells International LLP**. Schwerpunktmäßig berät er nationale und internationale Unternehmen in allen Fragen des kollektiven Arbeitsrechts, insbesondere bei nationalen und grenzüberschreitenden Umstrukturierungsprozessen, in allen Angelegenheiten im Zusammenhang mit Betriebsänderungen und Betriebsübergängen, sowie bei der Vorbereitung und Verhandlung von Kollektivvereinbarungen. Dies schließt die Vertretung seiner Mandanten in Einigungsstellenverfahren und vor Gericht ein. Dr. Tim Gero Joppich publiziert regelmäßig zu seinen Schwerpunkten in einschlägigen Fachzeitschriften, hält Vorträge auf Seminaren und Tagungen und ist Mitautor des „Beck“schen Formularbuch Arbeitsrecht“ aus dem Verlag C.H.Beck.



## Christian Tilmann

ist Director M&A and Corporate Development sowie Director Sales and Marketing und Mitglied des Leadership Teams der **McKesson Europe AG** in Stuttgart. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Strategieentwicklung sowie der Strukturierung, Führung und Umsetzung von M&A-Projekten für die gesamte Gruppe. Er verfügt über eine mehr als zehnjährige Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von Strategien und M&A-Projekten im Gesundheitsmarkt. Vor seiner Tätigkeit bei McKesson Europe hat Christian Tilmann Erfahrungen bei einer Investmentbank und in Unternehmensberatungen gesammelt.



## 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.

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



### Mandy Zunic

Tel.: +49 6196 4722-635

mandy.zunic@managementcircle.de

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



## Ihre Systemanforderungen für das

### Online-Seminar

- ✓ Internetzugang, aktueller Browser
- ✓ Headset oder Lautsprecher und Mikrofon
- ✓ Webcam
- ✓ Wir nutzen das Meeting-Tool Zoom. Mit diesem Link überprüfen Sie Ihre Systemkompatibilität: <https://zoom.us/test>
- ✓ Die digitalen Seminarunterlagen erhalten Sie vorab

## Warum dieses Seminar so wichtig für Sie ist

Geplanter Milliardendeal von Vonovia und Deutscher Wohnen. Siemens übernimmt Supplyframe. Condor bekommt einen neuen Investor. Nestlé kauft milliardenschwer in den USA zu. Nissan steigt bei Daimler aus. Bosch findet einen Käufer für das Pumpengeschäft. Katjes geht in Italien auf Einkaufstour. SAP kooperiert mit Private Equity. Der M&A-Markt nimmt wieder ordentlich an Fahrt auf und steuert auf ein Rekordjahr hin.

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 schneller 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.

### Umfangreiche Arbeitsunterlagen

Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich und werden Sie im Tagesgeschäft unterstützen.

### 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 Käufersicht bei der McKesson Europe AG. Informieren Sie sich über das Management internationaler Verkaufsprozesse und die Bewertung im Rahmen von Verkaufsprozessen bei der hasenkamp Holding GmbH.

## Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Gute Referenten, kompetente Antworten.“  
S. Jagodzinski, Odenwald Faserplattenwerk GmbH
- ✓ „Sehr hilfreich und praxisnah.“  
J. Krause, TÜV SÜD Management Service GmbH
- ✓ „Hat mir Spaß gemacht. War ein gutes fresh-up.“  
T. Diepenbruck, Uni-Geräte E. Mangelmann GmbH

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



**Yvonne Schaeztle**

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-605

yvonne.schaeztle@managementcircle.de

# Kompaktkurs Mergers & Acquisitions

## ■ 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 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.

## ■ Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Völlig ortsunabhängig können Sie an allen Terminen online teilnehmen! Seien Sie live dabei und interagieren Sie mit Referenten und Teilnehmern. Weitere Informationen erhalten Sie von:



Stephan Wolf  
Teamleiter Kundenservice  
+49 6196 4722-800

## ■ Termine und Veranstaltungsorte

**6. und 7. September 2021** in **Frankfurt/M.** 09-89957

Fleming's Deluxe Hotel Frankfurt Main-Riverside,  
Lange Straße 5-9, 60311 Frankfurt/M.  
Tel.: +49 69 370030, Fax: +49 69 37003-333  
E-Mail: frankfurt.riverside@flemings-hotels.com

**4. und 5. Oktober 2021** in **München** 10-89958

Platzl Hotel, Sparkassenstraße 10, 80331 München  
Tel.: +49 89 23703-722, Fax: +49 89 23703-727  
E-Mail: reservation@platzl.de

**2. und 3. November 2021** in **Düsseldorf** 11-89959

Van der Valk Airporthotel Düsseldorf,  
Am Hülserhof 57, 40472 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 20063-0, Fax: +49 211 20063-300  
E-Mail: reservierung@duesseldorf.valk.com

### Zimmerreservierung

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/M06127](http://www.managementcircle.de/M06127)

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.**

★★★★★  
**KOSTENLOSE  
RÜCKTRITTSGARANTIE**

Die kostenlose Stornierung ist bis zu  
4 Wochen vor Beginn des Seminars möglich

### Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.095,-. Die Gebühr für die Online-Teilnahme beträgt € 1.895,-. 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 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, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.managementcircle.de/datenschutz](http://www.managementcircle.de/datenschutz).

### Ihre Sicherheit ist uns wichtig

Selbstverständlich werden wir alle gesetzlich vorgeschriebenen Hygienestandards zusammen mit unseren Vertragshotels, unseren Referenten und den Kollegen der Veranstaltungsbetreuung berücksichtigen. Wir bieten Ihnen bei all unseren Veranstaltungen täglich die Möglichkeit eines kostenlosen Corona-Selbsttests. Weitere Informationen erhalten Sie hier: [www.managementcircle.de/covid-19](http://www.managementcircle.de/covid-19)

## ■ 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](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)