

# Kompaktkurs Mergers & Acquisitions

Machen Sie sich fit für den Kauf und Verkauf von Unternehmen

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

- **Projektplan:** Definieren Sie Transaktionsstruktur, Deal Team und Kernprozesse
- **Due Diligence:** Decken Sie „Deal Breaker“ frühzeitig auf
- **Unternehmensbewertung:** Was ist das Target tatsächlich wert?
- **Unternehmenskaufvertrag:** Wesentliche Inhalte kompakt für Sie aufbereitet
- **Arbeitsrecht:** Binden Sie Arbeitnehmer und Arbeitnehmervertretungen rechtzeitig ein
- **Kauf aus Krise/Insolvenz:** So ticken Insolvenzverwalter und Gläubiger

Ihre Referenten sind u. a.:



Wolfgang Berger  
**Mondi AG**



Sven Hahn  
**PKF FASSELL SCHLAGE  
Partnerschaft**



Christian Tilmann  
**Celesio AG**



Dr. Sven Tischendorf  
**AC Tischendorf Rechts-  
anwälte Partnerschafts-  
gesellschaft mbB**

## Exklusive Praxisberichte:

- **Der M&A-Prozess aus Käufersicht bei der Celesio AG**
- **Management internationaler Verkaufsprozesse bei der Mondi AG**

## Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ✓ **„Sehr gut organisiert!“**  
A. Achtermeier, flex motion e.K.
- ✓ **„Sehr viel sinnvoller Inhalt!“**  
J. Bender, Fresenius SE & Co. KGaA
- ✓ **„Keine Sekunde langweilig!“**  
J. Weber, PAUL HARTMANN AG

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

05. und 06. April 2016 in München

10. und 11. Mai 2016 in Berlin

22. und 23. Juni 2016 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

  
**MANAGEMENT CIRCLE**®  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 (0) 61 96/47 22-700

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

Ihre Seminarleiter:

Dr. Sven Tischendorf, MBA, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht, Steuerrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Partner,  
Dr. Matthias Müller, MBA, Rechtsanwalt und Partner,

**AC Tischendorf Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB, Frankfurt/M.**

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

### 9.30 Herzlich willkommen

- Eröffnung, Begrüßung, Seminarthemen im Überblick
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

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

- Auslöser für eine Transaktion und Implikation für den Prozess
- Unterschiede bei Transaktionen mit Strategen vs. Finanzinvestoren
- Gründe und Zeitpunkt der Einbindung anderer Stakeholder
- Wahl der richtigen Transaktionsstruktur – Nach welchen Kriterien wird geprüft und entschieden? Welche Transaktionsstruktur ist am sinnvollsten?
- Zusammensetzung des Deal Teams – Welche interne Ressourcen müssen in welcher Phase eingebunden werden?
- Externe Berater und deren Leistungsspektrum; Einsatz, Kontrolle und Steuerung

11.00 Kaffee- und Teepause

### 11.30 Due Diligence: „Deal Breaker“ frühzeitig erkennen

- Ziele und Aufgaben einer Due Diligence
- Teilgebiete: Financial, Commercial, Tax, Legal und Cultural Due Diligence
- Richtiger Umgang mit dem Datenraum
- Due Diligence-Checkliste – Inhalte, Schwerpunkte, Sonderfälle und „Deal Breaker“
- Due Diligence-Report – Aufbau und Kerninhalte
- Optimale Organisation des Prozesses auf Verkäufer- und auf Käuferseite

### Transaktionsvorbereitende Dokumente professionell gestalten

- Beispiele für „harte“ und „weiche“ Vertraulichkeitsvereinbarungen
- Konzeption eines Letter of Intent (LOI)

- Exklusivitätsvereinbarungen und „break fee“-Regelungen
- Inhalt und Abfassung von Beteiligungsvereinbarungen

13.00 Business Lunch

### 14.30 Besonderheiten der Kaufvertragsgestaltung

Mit Vertragsmustern!

- Einfluss der Transaktionsstruktur
- Standardaufbau vs. individuelle Vereinbarungen
- Notwendige und weniger notwendige Garantien
- Formulierung von Kaufpreisklauseln
- Absicherung des Kaufpreises gegen (zwischenzeitliche) Wertverluste des Targets
- Hinweise zur Fusionskontrolle

16.00 Kaffee- und Teepause

### 16.30 Arbeitsrechtliche Brennpunkte bei Unternehmenstransaktionen

- Notwendigkeit und Zeitpunkt der Einbindung der Arbeitnehmervertretungen
- Folgen und Ausgestaltung von Betriebsübergängen
- Formulierung von Überleitungsvereinbarungen
- Umsetzung von Personalanpassungen
- Optionen zur Senkung der Lohnstückkosten

### Stellschrauben bei Kauf in der Krise oder aus der Insolvenz

- Vor- und Nachteile des Zeitdrucks
- Wie „ticken“ Insolvenzverwalter und beteiligte Gläubiger?
- Besonderheiten der Verhandlungsführung
- Besonderheiten der Kaufvertrags- und Preisgestaltung
- Arbeitsrechtliche Chancen

### 17.30 Tagesabschluss

- Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Seminartages
- Gelegenheit zur Diskussion

ca. 18.00 Ende des ersten Seminartages und anschließend Get-together

Mit Musterformulierungen!

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

Ihr Seminarleiter:  
Sven Hahn, Steuerberater, Senior Manager,  
**PKF FASSELT SCHLAGE Partnerschaft**, Frankfurt/M.

### 9.00 Es geht weiter

- Begrüßung und Seminarthemen im Überblick
- Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

Exklusiver  
Praxisbericht!

### 9.10 Der M&A-Prozess aus Käufersicht bei der Celesio AG: Transaktionsphasen und ihre Besonderheiten

- Identifikation geeigneter Targets: Analyse und Bewertung
- Realistischer Zeitplan und Zeitmanagement
- Anbahnung und Ansprache
- Interne Abstimmungsprozesse effizient gestalten
- Management-Präsentationen
- Exklusivität ja oder nein?

Christian Tilmann  
Director Group M&A and Corporate Development,  
**Celesio AG**,  
Stuttgart

### 10.30 Kaffee- und Teepause

Mit Beispiel-  
rechnungen!

### 11.00 Unternehmensbewertung und Grundsätze der Kaufpreisfindung: Die wichtigsten Methoden in der Praxis

- Bewertungsverfahren in der Praxis – wann bietet sich welche Methode an?
- Ergebnisse der Financial Due Diligence – Auswirkungen auf die Unternehmensbewertung
- Einbeziehung von Synergien und deren Grenzen
- Aspekte der Kaufpreisfindung in der Praxis – vom Unternehmenswert zum Kaufpreis
- Kaufpreisgestaltung in der Praxis
- Typische Problemfelder in der Kaufverhandlung und Möglichkeiten zur „Überbrückung“ unterschiedlicher Kaufpreisvorstellungen

Marcus Jüngling  
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater,  
**PKF FASSELT SCHLAGE Partnerschaft**,  
Frankfurt/M.

### 12.30 Business Lunch

### 14.00 Tax Due Diligence und Tax Structuring: Gestaltungsoptionen nutzen

- Feststellung des steuerlichen Status
- Share Deal versus Asset Deal
- Ausgewählte steuerliche Risiken
- Steuerliche Verluste
- Zinsschranke
- Neuerungen bei Einbringungsfällen
- Steuerklauseln

Sven Hahn

### 15.30 Kaffee- und Teepause

Exklusiver  
Praxisbericht

### 16.00 Erfolgsfaktoren für eine M&A-Transaktion aus Verkäufersicht bei der Mondi AG

- Management internationaler Verkaufsprozesse
- Strukturierung von internationalen Transaktionen
- Bewertung von multinationalen Unternehmensgruppen
- „Fallen“ in internationalen M&A-Prozessen

Wolfgang Berger  
Leiter Strategy & BDM,  
**Mondi AG**,  
Wien

### 17.30 Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse durch den Seminarleiter
- Möglichkeit für abschließende Fragen

ca. 18.00 Ende des Intensiv-Seminars

### Get-together

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

## Warum dieses Seminar so wichtig für Sie ist

„Übernahme von Keurig, Reimanns vergrößern Kaffee-Imperium!“, „Fusion in der Milchbranche – DMK geht mit Niederländern zusammen!“, „Milliardenschwerer Verkauf der Nokia Kartensparte Here an Audi, BMW, Daimler!“, „Feindliche Übernahme auf dem Wohnungsmarkt durch Vonovia!“. Die Zahl an Unternehmenskäufen- und -verkäufen, Übernahmen und Fusionen nimmt in nahezu allen Wirtschaftszweigen rasant zu.

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 steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen. Daher ist 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** für die wesentlichen Komponenten und Brennpunkte 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 erhalten einen kompakten Einblick in die einzelnen **M&A-Transaktionsphasen** und ihre Besonderheiten
- Sie erfahren, wie Sie eine **Due Diligence** durchführen und „Deal Breaker“ frühzeitig aufdecken
- Sie informieren sich über die **wichtigsten Methoden** bei der **Unternehmensbewertung** und der **Kaufpreisfindung**
- Sie hören, wie Sie **transaktionsvorbereitende Dokumente** professionell gestalten
- Sie lernen die **wesentlichen Inhalte eines Unternehmenskaufvertrags** kennen
- Sie erfahren mehr über die **arbeitsrechtlichen Brennpunkte** bei Unternehmenstransaktionen
- Sie informieren sich über die **Stellschrauben bei Kauf in der Krise oder aus der Insolvenz**

## 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 erfolgreich 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.

### Zahlreiche Vertragsmuster und Checklisten:

Profitieren Sie von Musterklauseln für transaktionsvorbereitende Dokumente und Vertragsmuster für Unternehmenskaufverträge. Darüber hinaus erhalten Sie Checklisten.

### Exklusive 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 Celesio AG. Informieren Sie sich über das Management internationaler Verkaufsprozesse und die Bewertung von multinationalen Unternehmensgruppen bei der Mondy AG.

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



**Yvonne Schaeztle**

Bereichsleiterin

Tel.: 0 61 96/47 22-605

E-Mail: [yvonne.schaeztle@managementcircle.de](mailto:yvonne.schaeztle@managementcircle.de)



## Wolfgang Berger

ist Leiter der Stabsabteilung „Strategie und Business Development“ bei **Mondi Europe & International**, einer Sparte der Mondi AG mit Sitz in Wien. Die Mondi AG ist ein führender europäischer und internationaler Hersteller von Verpackungslösungen und Papier. Vor dem Wechsel zur Mondi AG hat Wolfgang Berger mehrjährige Erfahrung bei J.P. Morgan in London und Roland Berger Strategy Consultants bei internationalen M&A-Projekten gesammelt.



## Sven Hahn

Steuerberater, ist Senior Manager bei **PKF FASSELL SCHLAGE Partnerschaft mbB** im Bereich Corporate Tax. Er betreut überwiegend international agierende Unternehmen im Bereich der Unternehmenssteuern sowie bei Transaktionen und Restrukturierungen.



## Marcus Jüngling

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, ist seit 2000 bei **PKF FASSELL SCHLAGE Partnerschaft mbB** tätig, zuvor arbeitete er fünf Jahre bei einer der Big 4 WPG. Seine Schwerpunkte liegen in der Transaktionsberatung von Finanzinvestoren und strategischen Investoren, Unternehmensbewertung sowie Corporate Finance-Beratung von kapitalmarktorientierten Unternehmen.



## Dr. Matthias Müller

MBA, Rechtsanwalt, ist Partner von **AC Tischendorf Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB** in Frankfurt/M. und berät zahlreiche namhafte in- und ausländische Unternehmen, Investoren und Unternehmensgruppen bei M&A-Transaktionen, Joint Ventures und im Gesellschaftsrecht sowie in Sonder- und Restrukturierungssituationen. Vor seinem Eintritt bei ACT war er Partner einer der führenden deutschen Wirtschaftskanzleien im Bereich Gesellschaftsrecht/M&A und Restrukturierungen/Insolvenzrecht sowie von 2009 bis 2010 Chief Financial Officer und Director Legal Affairs eines internationalen Großhändlers.



## Christian Tilmann

ist seit 2010 Director Group M&A and Corporate Development bei der **Celesio AG** in Stuttgart. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Strategieentwicklung sowie der Strukturierung, Führung und Umsetzung von M&A-Projekten. Er verfügt über eine mehr als zehnjährige Transaktionserfahrung insbesondere bei grenzüberschreitenden Transaktionen. Er hat M&A-Prozesse sowohl aus der Perspektive von Unternehmen als auch aus der Perspektive von Investmentbanken betreut und umgesetzt. Christian Tilmann ist Diplom-Volkswirt (HU Berlin), MEc (Bocconi) und CFA (Chartered Financial Analyst).



## Dr. Sven Tischendorf

MBA, Rechtsanwalt, ist Partner von **AC Tischendorf Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB** in Frankfurt/M. Er verfügt über die Zusatzqualifikationen der Fachanwälte für Arbeits- und Steuerrecht sowie für Handels- und Gesellschaftsrecht. Sein Schwerpunkt ist die Beratung von Unternehmen, Unternehmern und Finanzinvestoren in wirtschaftsrechtlichen Fragen, insbesondere im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, Sondersituationen und Restrukturierungen. Bis Anfang 2000 war er Partner einer der führenden deutschen Wirtschaftskanzleien und dort maßgeblich für die Bereiche Corporate, M&A, Turnaround und Restrukturierungen verantwortlich.

## 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.



### Stefanie Klose

Tel.: 0 61 96/47 22-739

E-Mail: [stefanie.klose@managementcircle.de](mailto:stefanie.klose@managementcircle.de)

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



## Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket



Schnell, bequem und flexibel bringt Sie die Deutsche Bahn AG in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort.

Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre **Reise zu attraktiven Sonderkonditionen** antreten:

Zum Veranstaltungsort	2. Klasse	1. Klasse
Bundesweit	€ 99,-	€ 159,-

Bei einer Hin- und Rückfahrt mit dem ICE von Frankfurt/M. nach München können Sie z.B. in der 2. Klasse € 103,- sparen. Von Köln nach München beträgt die Ersparnis € 185,-.

Mit diesem attraktiven Angebot fahren Sie und die Umwelt gut! Weitere Details und Informationen zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung zur Veranstaltung oder unter

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





## Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Leiter** und **leitende Mitarbeiter** 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 auch **Leiter** und **leitende Mitarbeiter** aus **Banken, Investmentbanken** und **Private Equity-Unternehmen** sowie **Unternehmensberater** und **Rechtsanwälte**, die im M&A-Geschäft tätig sind.

## Termine und Veranstaltungsorte

### 5. und 6. April 2016 in München

Eurostars Book Hotel, Schwanthalerstraße 44, 80336 München  
Tel.: 089/51 65 74 0, Fax: 089/51 65 74 188  
E-Mail: reservations@eurostarsbookhotel.com

### 10. und 11. Mai 2016 in Berlin

Novotel Berlin am Tiergarten, Straße des 17. Juni 106/108, 10623 Berlin  
Tel.: 030/600 35-0, Fax: 030/600 35-666  
E-Mail: H3649@accor.com

### 22. und 23. Juni 2016 in Frankfurt/M.

Intercontinental Frankfurt, Wilhelm-Leuschner-Straße 43, 60329 Frankfurt/M.  
Tel.: 069/26 05-23 34, Fax: 069/26 05-23 22  
E-Mail: frankfurt.reservations@ihg.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.

Mit der Deutschen Bahn für € 99,- zur Veranstaltung.  
Infos unter:

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



## Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 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)

## 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 € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei 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.

## Kompaktkurs Mergers & Acquisitions

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- 05. und 06. April 2016 in München 04-82228
- 10. und 11. Mai 2016 in Berlin 05-82229
- 22. und 23. Juni 2016 in Frankfurt/M. 06-82230

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@

E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter:  BIS 100  100-200  200-500  500-1000  ÜBER 1000

### Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

## Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)

Internet: [www.managementcircle.de/04-82228](http://www.managementcircle.de/04-82228)

Postanschrift: Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

