

Kompaktkurs Mergers & Acquisitions

Machen Sie sich fit für den Kauf und Verkauf von Unternehmen

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

- ♦ **Projektplanung:** Transaktionsstruktur, Kernprozesse und realistischen Zeitplan definieren
- ♦ **Due Diligence:** Übernahmeejekt analysieren und „Deal-Breaker“ aufdecken
- ♦ **Unternehmensbewertung und Kaufpreisfindung:** Die wichtigsten Berechnungsmethoden
- ♦ **Tax Structuring:** Gestaltungsoptionen nutzen und Steuerklauseln richtig formulieren
- ♦ **Unternehmenskaufvertrag:** Essenzielle Inhalte des „Herzstücks“ einer jeden Transaktion
- ♦ **Arbeitsrecht:** Notwendige Umsetzung von Betriebsübergängen und Kostenreduzierung
- ♦ **Distressed M&A:** Besonderheiten beim Kauf aus der Krise und aus der Insolvenz

**Best Practice-Bericht der Celesio AG:
So bereiten Sie eine M&A-Transaktion optimal vor**

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

7. und 8. Mai 2014 in Köln

5. und 6. Juni 2014 in München

2. und 3. Juli 2014 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Mit den M&A-Experten:



Dr. Sven Tischendorf
**AC Tischendorf Rechts-
anwälte Partnerschaft**



Dr. Matthias Müller
**AC Tischendorf Rechts-
anwälte Partnerschaft**



Claudia Gülle
**PKF FASSETT SCHLAGE
Partnerschaft**



Marcus Jüngling
**PKF FASSETT SCHLAGE
Partnerschaft**



Christian Tilmann
Celesio AG

Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ✓ „**Sehr zu empfehlen!**“ S. Tesch, BCM Business Capital Management GmbH & Co. KG
- ✓ „**Komplexe Sachverhalte sehr gut erläutert!**“ R. Poza-Vivar, TÜV NORD International GmbH & Co. KG

Von der Projektplanung bis zur Kaufpreisfindung

Ihre Seminarleiter:

Dr. Sven Tischendorf, MBA, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeits-, Steuer-, Handels- und Gesellschaftsrecht, Partner und
Dr. Matthias Müller, MBA, Rechtsanwalt, Partner,
AC Tischendorf Rechtsanwälte Partnerschaft, Frankfurt/M.



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

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch die Seminarleiter
- Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.45 Optimale Vorbereitung 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
 - Aufsichtsgremien und Gesellschafter
 - Banken
 - Arbeitnehmervertretungen
- Zusammensetzung des Dealteams: Welche internen Ressourcen müssen in welcher Phase eingebunden werden?
- Externe Berater und deren Leistungsspektrum: Einsatz, Kontrolle und Steuerung



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



11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Der M&A-Prozess: Transaktionsphasen und ihre Besonderheiten

- Realistischer Zeitplan und Zeitmanagement
- Kauf- vs. Verkaufsprozess
- Anbahnung und Ansprache
- Besonderheiten von Auktionsverfahren
- Notwendigkeit einer Due Diligence?
- Teaser und Informationsmemoranden
- Management-Präsentationen
- Exklusivität: ja oder nein? Break-fees
- Identifikation geeigneter Targets bzw. interessierter Käufer: Analyse und Bewertung

Christian Tilmann

12.30 Business Lunch

13.45 Due Diligence: „Dealbreaker“ 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
- Zusammensetzung des Due Diligence-Teams
- Organisation des Prozesses auf Verkäufer- und auf Käuferseite
- Optimierung der Logistik
- Das „Managen“ von Schnittstellen zwischen den einzelnen Teams

Dr. Sven Tischendorf oder Dr. Matthias Müller

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 Unternehmensbewertung und Grundsätze der Kaufpreisfindung: Die wichtigsten Methoden in der Praxis

Mit
Beispielrechnungen!

- Was wird bewertet? Unternehmenswert vs. Wert des Eigenkapitals
- Wann bieten sich welche Bewertungsmethoden an?
- Darstellung der zentralen Bewertungsverfahren
 - Cashflow-orientiert
 - IDW-Methode
 - Weitere Methoden
- Einberechnung von Synergien – und deren Grenzen
- Verwendung der Ergebnisse der Financial Due Diligence für die Unternehmensbewertung
- Taktische Überlegungen zur Wahl der „richtigen“ Kaufpreisformel
- Bestimmung und Definition von Abzugspositionen in der Unternehmenspraxis (Net Debt Abzug)
- Sonderthemen der Kaufpreisfindung und -gestaltung
 - „Schmücken der Braut“
 - Möglichkeiten der „Überbrückung“ unterschiedlicher Kaufpreisvorstellungen
 - Gestaltung von Earn-Out-Modellen
 - Kaufpreisanpassung vs. Gewährleistungen, Freistellungen, Einbehalt etc.
 - Kaufpreisanpassungen: Empfehlungen für die Praxis
- Erfolgreiche Verhandlungsführung



Marcus Jüngling
Wirtschaftsprüfer-Steuerberater,
PKF FASSETL SCHLAGE Partnerschaft,
Frankfurt/M.

17.30 Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Tages und Gelegenheit für Fragen

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

Essentielles Steuer- und Rechtswissen im Fokus

Ihre Seminarleiter:
Dr. Sven Tischendorf
Dr. Matthias Müller

9.00 Es geht weiter!

9.05 Tax Due Diligence und Tax Structuring: Gestaltungsoptionen nutzen

- Feststellung des steuerlichen Status
- Ausgewählte steuerliche Risiken
- Share Deal vs. Asset Deal
- Steuerliche Verluste
- Zinsschranke
- Steuerklauseln
- Besonderheiten beim Kauf aus der Insolvenz



Claudia Gülle
Steuerberaterin,
PKF FASSELT SCHLAGE Partnerschaft,
Frankfurt/M.

10.30 Kaffee- und Teepause

11.00 Wahl der richtigen Transaktionsstruktur

- Nach welchen Kriterien wird geprüft und entschieden? Welche Transaktionsstruktur ist am sinnvollsten?
- Typische Interessenkollisionen zwischen Käufer und Verkäufer

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
- Belastbares Festhalten von Zwischenergebnissen (Memorandum of Understanding)

Dr. Sven Tischendorf oder Dr. Matthias Müller

12.30 Business Lunch

14.00 Besonderheiten der Kaufvertragsgestaltung

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

Mit
Vertragsmustern!

Dr. Sven Tischendorf oder Dr. Matthias Müller

15.30 Kaffee und Teepause

15.45 Arbeitsrechtliche Brennpunkte bei Unternehmenstransaktionen

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

Stellschrauben bei Kauf in der Krise oder aus der Insolvenz

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

Dr. Sven Tischendorf oder Dr. Matthias Müller

17.30 Zusammenfassung der Ergebnisse des Tages und Gelegenheit für Fragen

ca. 17.45 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.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

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



Stefanie Bruch
Tel.: 0 61 96/47 22-739
E-Mail: stefanie.bruch@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENTCIRCLE®
INHOUSE
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Zum Seminarinhalt

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Unternehmenskäufe oder der Kauf von Unternehmensteilen sind **komplexe Projekte** mit **strategischen** und **kaufmännischen** sowie **rechtlichen** und **steuerlichen** Komponenten. Die erfolgreiche Abwicklung einer M&A-Transaktion erfordert aktuelles und fundiertes Wissen in jeder Phase der Transaktion sowie einen gekonnten **Überblick über das Gesamtprojekt!**

Verschaffen Sie sich einen **optimalen praxisorientierten Leitfaden** für die wesentlichen Komponenten und Brennpunkte einer Transaktion. So sind Sie im Tagesgeschäft sensibilisiert für mögliche **Fallstricke** und **Deal-Breaker!**

Auf folgende Fragestellungen finden Sie

Antwort

- Wie gestalte und plane ich das **M&A-Projekt?**
- Wie beschaffe ich die wesentlichen Informationen durch **Commercial** und **Financial Due Diligence?**
- Wie **bewerte** ich ein **Unternehmen** bzw. **Unternehmensteile?**
- Welche **Methode der Kaufpreisermittlung** passt zu meiner Transaktion?
- Welche **Steuervorteile** oder **-nachteile** sollte ich einkalkulieren?
- Was ist bei der **Gestaltung des Kaufvertrags** zu beachten?
- Welche **arbeitsrechtlichen Fragestellungen** darf ich nicht außer Acht lassen?
- Welche Besonderheiten zeichnen einen **Unternehmenskauf aus der Krise** oder **der Insolvenz** aus?

Ihr Nutzen

- Sie lernen, wie Sie durch eine **exakte Analyse** der Zielgesellschaft, **transparente Prozesse** und fundierte **Due Diligence** die geplante Transaktion bestmöglich vorbereiten und mögliche **finanzielle Risiken im Voraus erkennen**.
- Sie erfahren, wie ein **professionelles Vertragsmanagement**, die richtige Taktik bei der **Unternehmensbewertung** und **Kaufpreisgestaltung** sowie die Berücksichtigung der **steuerlichen Einflussgrößen** Ihren Gestaltungsspielraum erweitern.
- Sie hören, wie Sie in der problematischen Phase eines **Kaufs aus der Insolvenz oder Krise** richtig vorgehen und **arbeitsrechtliche Themen** angemessen adressieren.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Corinna Koch

Corinna Koch

Projektmanagerin

Tel.: 0 61 96/47 22-622

E-Mail: corinna.koch@managementcircle.de

Dr. Sven Tischendorf, Rechtsanwalt, MBA, ist Partner der Kanzlei **AC Tischendorf Rechtsanwälte** 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.

Dr. Matthias Müller, Rechtsanwalt, MBA, ist Partner bei **AC Tischendorf Rechtsanwälte** 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 und im Insolvenzrecht. 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.

Claudia Güle, Steuerberaterin, ist Senior Managerin bei **PKF Fasselt Schlage** im Bereich der steuerlichen Transaktionsberatung. Sie betreut nationale und internationale Unternehmensgruppen sowie Finanzinvestoren im Bereich corporate tax, insbesondere im Rahmen von Unternehmenstransaktionen sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite.

Marcus Jüngling, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, ist Mitglied der Geschäftsleitung bei **PKF Fasselt Schlage** am Standort Frankfurt/M. Seine Schwerpunkte liegen in der Transaktionsberatung von Finanzinvestoren und strategischen Investoren, Unternehmensbewertung sowie Corporate Finance-Beratung von kapitalmarktorientierten Unternehmen.

Christian Tilmann, ist seit 2006 bei der **Celesio AG**, zuletzt als Director Group M&A and Corporate Development. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Strukturierung, Führung und Umsetzung von M&A-Projekten und Strategieentwicklung. 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 von Investmentbanken betreut und umgesetzt. Christian Tilmann ist Diplom-Volkswirt (HU Berlin), MEd (Bocconi) und CFA (Chartered Financial Analyst).

Bitte beachten Sie auch unser Seminar:

Mergers & Acquisitions in China

10. und 11. April 2014 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**,
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Leiter** und **Mitarbeiter** aus den Bereichen **M&A, Corporate Finance, Controlling, Unternehmensplanung/Beteiligungen, Recht** und **Steuern** sowie an die **Geschäftsführung** und an **Mitglieder des Vorstandes** aus Unternehmen aller Branchen. Angesprochen sind auch Führungskräfte in **Banken, Investmentbanken** und **Private Equity-Unternehmen** sowie **Unternehmensberater** und **Rechtsanwälte**, die im M&A-Geschäft tätig sind.

Termine und Veranstaltungsorte

7. und 8. Mai 2014 in Köln

The New Yorker Hotel, Deutz-Mühlheimer-Straße 204, 51063 Köln
Tel.: 02 21/47 33-0, Fax: 02 21/47 33-100
E-Mail: reservation@thenewyorker.de

5. und 6. Juni 2014 in München

Sheraton München Arabellapark Hotel, Arabellastraße 5, 81925 München
Tel.: 089/93 001-63 97, Fax: 089/93 001-68 37
E-Mail: arabellaparkmuenchen@sheraton.com

2. und 3. Juli 2014 in Frankfurt/M.

NH Frankfurt-City, Vilbeler Straße 2, 60313 Frankfurt/M.
Tel.: 0 18 07/644-600, Fax: 030/33 85 75 - 510
E-Mail: reservierungen@nh-hotels.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



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

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:

- 7. und 8. Mai 2014 in Köln** 05-77356
 5. und 6. Juni 2014 in München 06-77357
 2. und 3. Juli 2014 in Frankfurt/M. 07-77358

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 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

Internet: www.managementcircle.de/05-77356

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

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

