

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:** Übernahmeobjekt analysieren und „Deal-Breaker“ aufdecken
- **Unternehmensbewertung und Kaufpreisfindung:** Die wichtigsten Berechnungsmethoden
- **Unternehmenskaufvertrag:** Wesentliche Inhalte des „Herzstücks“ einer jeden Transaktion
- **Arbeitsrecht:** Umsetzung von Betriebsübergängen und Kostenanpassungen
- **Distressed M&A:** Besonderheiten bei Kauf aus Krise/Insolvenz

Exklusive Praxisberichte:

- **Optimale Vorbereitung einer M&A-Transaktion bei der Celesio AG**
- **Management internationaler Verkaufsprozesse bei der Mondi AG**

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

24. und 25. Februar 2015 in Frankfurt/M.

14. und 15. April 2015 in München

7. und 8. Mai 2015 in Düsseldorf

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Unter dem Vorsitz von:



Dr. Sven Tischendorf

**AC Tischendorf
Rechtsanwälte**



Dr. Matthias Müller

Weitere M&A-Experten:



Wolfgang Berger
Mondi AG



Marcus Jüngling
**PKF FASSETL SCHLAGE
Partnerschaft**



Christian Tilmann
Celesio AG

Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ✓ „*Sehr viel sinnvoller Inhalt!*“
J. Bender, Fresenius SE & Co. KGaA
- ✓ „*Keine Sekunde langweilig!*“
J. Weber, PAUL HARTMANN AG

Von der Projektplanung bis zur Kaufpreisfindung



Ihre Seminarleiter:

Dr. Sven Tischendorf, Rechtsanwalt und Partner und Dr. Matthias Müller, Rechtsanwalt und Partner, **AC Tischendorf Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB**, Frankfurt/M.



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

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch die Seminarleiter
- 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
- Zusammensetzung des Dealteams: Welche interne Ressourcen müssen in welcher Phase eingebunden werden?
- Externe Berater und deren Leistungsspektrum; Einsatz, Kontrolle und Steuerung

Christian Tilmann

11.00 Kaffee- und Teepause

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



12.15 Business Lunch

13.30 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
- Organisation des Prozesses auf Verkäufer- und auf Käuferseite
- Optimierung der Logistik

Dr. Sven Tischendorf oder Dr. Matthias Müller

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 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

Dr. Sven Tischendorf oder Dr. Matthias Müller

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

Mit
Beispielrechnungen!

- 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 FASSELL SCHLAGE Partnerschaft**, Frankfurt/M.



17.30 Zusammenfassung der Ergebnisse des Tages und Gelegenheit für Fragen

18.00 Ende des ersten Seminartages und anschließend Get-together



Wesentliches 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 versus Asset Deal
- Steuerliche Verluste
- Zinsschranke
- Steuerklauseln
- Besonderheiten beim Kauf aus der Insolvenz



Sven Hahn, Steuerberater,
PKF FASSETL SCHLAGE Partnerschaft, Frankfurt/M.

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Erfolgsfaktoren für eine M&A-Transaktion 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



12.15 Business Lunch

13.15 Wahl der richtigen Transaktionsstruktur

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

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!

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

14.30 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

Dr. Sven Tischendorf oder Dr. Matthias Müller

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 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

Dr. Sven Tischendorf oder Dr. Matthias Müller

17.30 Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse durch den Seminarleiter
- Möglichkeit zur Abschlussdiskussion

17.45 Ende des Intensiv-Seminars

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Die Zahl an Unternehmenskäufen- und verkäufen, fremdfinanzierten Übernahmen und Fusionen nahm in den letzten Monaten in nahezu allen Wirtschaftszweigen stetig zu. Die Gründe dafür sind laut Experten mannigfaltig – sei es das positive Investitionsklima, der Wunsch, das Wachstum aufrecht zu erhalten oder letztlich die Tatsache, dass genug Zeit zur Vorbereitung der Deals zur Verfügung stand und somit auch der Ausgang positiv war.

M&A-Deals 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!** Außerdem ist auch die richtige Kommunikation als wichtiger Erfolgsfaktor nicht zu vernachlässigen.

In diesem Seminar erhalten Sie einen 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 erhalte ich die wesentlichen Informationen im Rahmen der **Commercial, Financial** und **Legal Due Diligence**?
- Wie **bewerte** ich ein **Unternehmen** bzw. **Unternehmensteile**?
- Welche **Methode der Kaufpreisermittlung** passt zu meiner Transaktion?
- Welche **Steuervorteile** oder **-nachteile** gibt es?
- 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.
- Sie erhalten das notwendige **arbeitsrechtliche Rüstzeug, um Betriebsübergänge** und **Kostenanpassungen korrekt und effektiv umzusetzen**.
- Sie gewinnen **Einblicke in die Praxis routinierter M&A-Experten** und bekommen aus den Erfahrungsberichten **viele Tipps** für Ihre eigene Transaktion.

Ihr 3-faches Plus

1. Fachwissen auf den Punkt gebracht

Ausgewiesene Experten machen Sie fit für Ihre M&A-Transaktion.

2. Fallbeispiele und Erfahrungsberichte

Profitieren Sie von zahlreichen Fallbeispielen und den exklusiven Erfahrungsberichten der Celesio AG und der Mondi AG.

3. Ihre Fragen

Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt vor Ort mit den Experten zu diskutieren.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Aniko Benkö

Aniko Benkö

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-629

E-Mail: aniko.benkoe@managementcircle.de

Ihr MANAGEMENTCIRCLE®-Service-Paket

Intensive Wissensvermittlung steht bei diesem Seminar im Fokus. Unsere drei Servicebausteine bieten Ihnen den größtmöglichen Nutzen:

• Aus der Praxis

Sie informieren sich aus erster Hand zu den wichtigsten Transaktionsvorbereitungen, der Durchführung einer Due Diligence und den häufigsten juristischen Fallstricken. Die Praxisberichte helfen, die theoretischen Inhalte auf Anwenderebene darzustellen.

• Unterstützung für Ihren Arbeitsalltag

Sie vertiefen Ihr Wissen durch den Erfahrungsaustausch und lernen durch konkrete Fallbeispiele, praktische Fragestellungen rasch und ergebnisorientiert zu lösen.

• Interaktive Lernatmosphäre

Der Aufbau des Seminars ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit unseren Experten zu klären.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

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



Daniela Rühl

Tel.: 0 61 96/47 22-615

E-Mail: daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Zur Vertiefung beachten Sie auch unser Seminar

Der zertifizierte M&A-Manager

So führen Sie Ihre Unternehmenstransaktionen
zum Erfolg!

26. bis 28. Januar 2015 in München

16. bis 18. März 2015 in Köln

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

Wolfgang Berger

ist Leiter der Stabsabteilung „Strategie und Business Development“ bei 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 zu Mondi 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 Manager bei **PKF FASSETT 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 FASSETT 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

Rechtsanwalt, MBA, ist Partner bei **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 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.

Christian Tilmann

ist seit 2010 Director Group M&A and Corporate Development bei der **Celesio AG**. 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 von Investmentbanken betreut und umgesetzt. Christian Tilmann ist Diplom-Volkswirt (HU Berlin), MEc (Bocconi) und CFA (Chartered Financial Analyst).

Dr. Sven Tischendorf

Rechtsanwalt, MBA, ist Managing 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.

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

24. und 25. Februar 2015 in Frankfurt/M.
Marriott Hotel Frankfurt, Hamburger Allee 2, 60486 Frankfurt/M.
Tel.: 069/7955-2222, Fax: 069/7955-2265
E-Mail: mhrs.fradt.reservations@marriott.com

14. und 15. April 2015 in München
Hilton München Park, Am Tucherpark 7, 80538 München
Tel.: 089/3845-2525, Fax: 089/3845-2555
E-Mail: reservations.munich@hilton.com

7. und 8. Mai 2015 in Düsseldorf
Novotel Düsseldorf City West,
Niederlasser Lohweg 179, 40547 Düsseldorf
Tel.: 0211/52060-830, Fax: 0211/52060-888
E-Mail: H3279-RE@accor.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: **4500**

- 24. und 25. Februar 2015 in Frankfurt/M.** 02-79063
- 14. und 15. April 2015 in München** 04-79255
- 7. und 8. Mai 2015 in Düsseldorf** 05-79256

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 datschutz@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/02-79063**

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

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

