

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 bestmöglich 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**

Mit den M&A-Experten:



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



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



Claudia Gille
**PKF FASSETL SCHLAGE
Partnerschaft**



Marcus Jüngling
**PKF FASSETL SCHLAGE
Partnerschaft**



Christian Tilmann
Celesio AG

Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ✓ „*Interessante Praxisbeispiele und Ad-hoc-Beantwortung von Fragen!*“
M. Lynam-Smith, Deutsche Telekom AG
- ✓ „*Komplexe Sachverhalte sehr gut erläutert!*“
R. Poza-Vivar, TÜV NORD International GmbH & Co. KG

Ihr Exklusiv-Termin:
18. und 19. November 2013 in Frankfurt/M.

Kooperationspartner:



MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

Von der Projektplanung bis zur Kaufpreisfindung



Dr. Matthias Müller, Partner, **AC Tischendorf Rechtsanwälte Partnerschaft**, Frankfurt/M.

Ihre Seminarleiter:

Dr. Sven Tischendorf, Partner und



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

9.30 **Herzlich willkommen**

- Begrüßung durch den 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 of Corporate M&A,
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

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 versus 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
- Sonderprobleme von Call- und Put-Optionen

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 (zeitliche) 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

- 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 Zusammenfassung der Ergebnisse des Tages und Gelegenheit für Fragen

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



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

Claudia Gülle, 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 seit 2000 bei **PKF Fasselt Schlage** 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** 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 2006 Head of Corporate M&A bei der **Celesio AG**. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in 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** 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.

Kooperationspartner:



Die **M&A REVIEW** liefert seit 1990 als führende Fachzeitschrift monatlich strukturiert und detailliert Analysen und Fachbeiträge zu Unternehmensübernahmen und Fusionen. Das breitgefächerte Themenspektrum bietet einen fundierten Überblick zu aktuellen M&A-Trends, erfolgten Transaktionen sowie den beteiligten Stakeholdern. Das inhaltliche Spektrum des Magazins umfasst dabei praxisrelevante Fragestellungen entlang des gesamten M&A-Prozesses.

Details unter www.ma-review.de

Gute Gründe, sich heute noch anzumelden

- Lernen Sie die **wichtigen „Spielregeln“** und **Brennpunkte** im M&A-Geschäft kennen!
- Erfahren Sie alles Wesentliche zu **Planung, Prozessgestaltung, Bewertung** sowie **Preisfindung, Recht** und **Steuern!**
- Erhalten Sie einen **Leitfaden** zur Sensibilisierung für Risiken und Fallstricke in der Praxis sowie **praktikable Lösungskonzepte zur direkten Umsetzung!**

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.

Termin und Veranstaltungsort

18. und 19. November 2013 in Frankfurt/M.

Le Meridien Parkhotel Frankfurt,
Wiesenhüttenplatz 28-38
60329 Frankfurt/M.
Tel.: 069/2697-832
Fax: 069/2697-812
E-Mail: reservations.frankfurt@lemeridien.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im 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

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.995,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. 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:

18. und 19. November 2013 in Frankfurt/M.

11-76241

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/11-76241**

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

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

