

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 bestmöglich analysieren und „Deal-Breaker“ aufdecken
- **Unternehmensbewertung & 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
Rechtsanwälte**



Dr. Jan-Mathias Kuhr
**AC Tischendorf
Rechtsanwälte**



Claudia Gülle
PKF FASSELT SCHLAGE



Marcus Jüngling
PKF FASSELT SCHLAGE



Christian Tilmann
Celesio AG

Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ✓ „Inhaltlich gut aufbereiteter Kompaktkurs, in welchem alle wesentlichen M&A-Bereiche verarbeitet werden!“
Dr. O. Kliegl, Deutsche Telekom AG
- ✓ „Sehr gelungene und praxisnahe Veranstaltung, die in kurzer Zeit viel Wissen vermittelt!“
Dr. A. Birkholz, TUI Deutschland GmbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

13. und 14. Mai 2013 in Frankfurt/M.
11. und 12. Juni 2013 in Köln
4. und 5. Juli 2013 in München

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



Ihre Seminarleiter:
Dr. Sven Tischendorf, Partner oder
Dr. Jan-Mathias Kuhr, Partner, **AC Tischendorf Rechtsanwälte**, Frankfurt/M.



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

9.30 Begrüßung, Vorstellungsrunde und 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: „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
- Zusammensetzung des Due Diligence-Teams
- Organisation des Prozesses auf Verkäufer- und auf Käuferseite
- Optimierung der Logistik
- Das „managen“ von Schnittstellen zwischen den einzelnen Teams

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,
PKF FASSET SCHLAGE,
Frankfurt/M.

17.30 Zusammenfassung der Ergebnisse des Tages und Gelegenheit für Fragen

18.00 Ende des ersten Seminartages und anschließend Get-Together ►

Essentielles Steuer- und Rechtswissen für Ihren M&A-Prozess

Ihre Seminarleiter:
Dr. Sven Tischendorf
Dr. Jan-Mathias Kuhr

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,
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)

Mit Musterformulierungen!

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!

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

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!

Zum Seminarinhalt

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?

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 und arbeitsrechtlichen Einflussgrößen** Ihren Gestaltungsspielraum erweitern

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

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

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

Larissa Bende

Tel.: 0 61 96/47 22-608

E-Mail: larissa.bende@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Claudia Gülle, Steuerberaterin und Fachberaterin für Internationales Steuerrecht, ist Senior Managerin bei **PKF FASSELL SCHLAGE Partnerschaft** 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 FASSELL SCHLAGE Partnerschaft** 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. Jan-Mathias Kuhr ist Partner bei **AC Tischendorf Rechtsanwälte** in Frankfurt/M. und verfügt über umfangreiche Kenntnisse in allen für die Industrie relevanten Rechtsfragen sowie über große Erfahrung im Management komplexer, grenzüberschreitender Transaktionen. Zuvor war Dr. Jan-Mathias Kuhr u.a. für acht Jahre in der Industrie, zuletzt als General Counsel EMEA und Director Corporate Development eines internationalen börsennotierten Chemie-Konzerns tätig.

Christian Tilmann ist seit 2006 bei der **Celesio AG**. Seit 2010 ist er Director Corporate M&A und Market Intelligence. 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. Sein Schwerpunkt ist die Beratung von Unternehmen, Unternehmern und Finanzinvestoren in wirtschaftsrechtlichen Fragen, insbesondere im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, Sonder-situationen 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.

Termine und Veranstaltungsorte

13. und 14. Mai 2013 in Frankfurt/M.

Hotel Savigny Frankfurt City, Savignystraße 14-16, 60325 Frankfurt/M.
Tel.: 069/75 33-158, Fax: 069/75 33-177
E-Mail: h1305-re@accor.com

11. und 12. Juni 2013 in Köln

Park Inn by Radisson Köln City West, Innere Kanalstraße 15, 50823 Köln
Tel.: 02 21/57 01-924, Fax: 02 21/57 01-925
E-Mail: reservierung.koeln@provenhotels.com

4. und 5. Juli 2013 in München

angelo Hotel Munich Westpark,
Albert-Rosshaupter-Strasse 41, 81369 München
Tel.: 089/18 90 86-171, Fax: 089/18 90 86-174
E-Mail: rv02@angelo-munich.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Seminarhotel ein bezogenes 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:

- 13. und 14. Mai 2013 in Frankfurt/M.** 05-74769
- 11. und 12. Juni 2013 in Köln** 06-74770
- 4. und 5. Juli 2013 in München** 07-74771

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 06 196/4722-500 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/05-74769

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

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

