

PRÄSENZ-SEMINAR

28. UND 29. SEPTEMBER 2022, DÜSSELDORF

# DER M&A-VERTRAG IN DER PRAXIS

Das Geschäft mit  
Fusionen und  
Übernahmen  
steht nicht still

Aus Käufer- und Verkäufersicht alle Aspekte verstehen



Letter of Intent, Vertraulichkeitsvereinbarung und andere Vorfeldvereinbarungen

Struktur des Kaufvertrages und Besonderheiten

Bedeutung und Grundlagen von Kaufpreismodellen

Steuerklauseln im Unternehmenskaufvertrag

Garantien und Freistellungen

Deutsche und internationale Transaktionspraxis

INKLUSIVE MUSTER-SETS KAUFPREISKLAUSELN,  
GARANTIE- UND FREISTELLUNGSKLAUSELN



## M&A geht weiter – auch in diesen Zeiten

Ist zwischenzeitlich der Höhenflug am M&A Markt zu Ende und das Finanzierungsumfeld weggebrochen? Liegen die Deals auf Eis?

In Zeiten wie diesen hört man von dieser Meinung. Aber kennen wir das nicht? Anfang der Jahrtausendwende platzte die Internetblase, 2008 und 2009 stürzte die Welt in die Finanzkrise, 2020 begann die weltweite Pandemie. Das hat Auswirkungen auf den M&A-Markt, aber im M&A-Markt gibt es nicht „das“ Projekt. Vielmehr reagiert der M&A-Markt auf ein Weltgeschehen.

Das heißt, M&A geht weiter, M&A wird es immer geben und gute M&A-Seminare wie dieses sind einfach alternativlos. Strategische Akquisitionen werden zunehmen und viele Unternehmen sehen Zukaufgelegenheiten, an die man vor wenigen Monaten noch nicht einmal gedacht hätte.

Der Erfolg einer M&A-Transaktion hängt vor allem von deren professioneller Vorbereitung und einem fundierten Grundwissen in allen Phasen dieses komplexen Prozesses ab. Verschaffen Sie sich daher mit diesem erfolgserprobten Seminar – inzwischen in der 33., stets aktualisierten Auflage – inklusive nationaler und internationaler Musterverträge einen Überblick über das Thema „Mergers & Acquisitions“ sowohl aus Käufer- als auch aus Verkäufersicht.

Für Ihren Deal wünsche ich Ihnen viel Erfolg und würde mich freuen, Sie persönlich begrüßen zu dürfen.



### Ihr Claus Eßers

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht und Partner,  
Hoffmann Liebs Rechtsanwälte mbB

PROFITIEREN SIE  
VOM PERSÖNLICHEN  
AUSTAUSCH

Inspirierende Auszeit vom (Home-)Office in  
entspannter Atmosphäre vor Ort mit  
Gesprächen face-to-face.

# 28. September 2022

Eröffnung durch den Seminarleiter  
Claus Eßers

## Der M&A-Prozess im Überblick

- Zeitlicher Ablauf des M&A-Prozesses
- Beginn der Vertragsgestaltung
- Standortbestimmung
- Überblick Share-Deal versus Asset-Deal



**Claus Eßers**

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht und Partner,  
Hoffmann Liebs Rechtsanwälte mbB

## Vertraulichkeitserklärung, Lol und andere Vorfeldvereinbarungen

- Planung des Verkaufsprozesses:  
Exklusivverhandlungen oder Bieterverfahren?
- Ablauf von Bieterverfahren (Auktionen)
- Vertraulichkeitsvereinbarungen: Pro und contra  
Vertragsstrafen; Einbindung und Haftung anderer  
Transaktionsbeteiligter (Berater, Banken etc.)
- Letter of Intent: Welche Inhalte wann regeln?  
Pro und contra Exklusivität; Schadensersatz  
oder Break-Up Fee bei Verletzung oder Abbruch?



**KÄUFER**

**Otto Haberstock,**  
Rechtsanwalt, Partner,  
P+P Pöllath + Partners



**VERKÄUFER**

**Philipp von Braunschweig,**  
Rechtsanwalt, Partner,  
P+P Pöllath + Partners

## Struktur des Kaufvertrages und Vertragsbeispiele (deutsch/englisch)

- Überblick über typische Inhalte und aktuelle Trends
- Übertragungsmechanismen
  - Unterschiede bei AG/GmbH/KG
  - Absicherung von Anteilsübertragungen
  - Beurkundungspflicht, Aktuelles zur  
Auslandsbeurkundung
  - Aktuelles zur Risikovermeidung bei  
Gesellschafterdarlehen Signing und Closing
  - Vollzugsvoraussetzungen, Rücktritt, Verzicht
  - Ausgewählte Closing Conditions, insbesondere  
MAC- und MAE-Klauseln mit Beispielen
  - Covenants/Disclosure Letter/Closing
- Wettbewerbsverbote
- Haftungsregelungen
- Fremdfinanzierung
- Equity Commitment Letters
- Besonderheiten bei: Multiple Jurisdiction-  
Transaktionen, Private-Equity-Deals, Übertragung  
von Einzelwirtschaftsgütern (Asset Deal)

### KÄUFER

Otto Haberstock

### VERKÄUFER

Philipp von Braunschweig

## Steuerklauseln im Unternehmenskaufvertrag

- Standortbestimmung der Steuerklausel
- Steuerdefinition und Verjährung
- Objektive und subjektive Steuerklauseln
- Aufbau und Inhalt einer Steuerklausel
- Auswirkung einer Steuerklausel in der Praxis

Claus Eßers

„ EIN SEHR HILFREICHER  
ÜBERBLICK ÜBER M&A-  
VERTRÄGE UND AKTUELLE  
TRENDS IM MARKT.

– **Marc Ostwald,** Warth & Klein Grant Thornton AG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

# 29. September 2022

Eröffnung durch den Seminarleiter

Claus Eßers

## Kaufpreis und Kaufpreisanpassung

- Bedeutung und Grundlagen von Kaufpreisklauseln (Bewertungsmodelle als Basis, Jahres- und Stichtagsabschlüsse, Einzelbilanz- und GuV-Positionen)
- Unterschiedliche Kaufpreismodelle
  - Klassisches Cash-free/Debt-free Modell mit Working Capital Adjustment/Net Equity Adjustment (Umfang, Notwendigkeit, Fallstricke für Käufer und Verkäufer)
  - Festkaufpreis mit „Locked-Box-Modell“ (historischer Übertragungstichtag, keine Kaufpreisanpassung, Absicherung der Käuferrisiken)
  - Sonstige Modelle (Mischformen, Earn-out etc.)



**KÄUFER**

Dr. Joachim W. Habetha LL.M. (EUI),  
Rechtsanwalt, Partner,  
Hogan Lovells



**VERKÄUFER**

Dr. Patrick Kaffiné,  
Rechtsanwalt, Partner,  
Hogan Lovells



**KÄUFER**

Martina Farkas,  
Maître en droit, Rechtsanwältin,  
Partnerin, Linklaters LLP



**VERKÄUFER**

Dr. Jens Hollinderbäumer,  
Rechtsanwalt,  
Partner, Linklaters LLP

## Garantien und Freistellungen

- Garantien und Freistellungen – Marktstandard aus Verkäufer- und Käufersicht
- Rechtsfolgenregelungen für Garantieverletzung und Freistellungsanspruch
- Relevanz von Kenntnis des Käufers oder Verkäufers bei Vertragsabschluss
- Verjährung und Haftungsbegrenzung des Verkäufers Absicherung potenzieller Garantie- und Freistellungsansprüche, insbesondere durch Versicherungslösungen

## Zeitrahmen

1. Tag  
Ab 8:30 Check In  
9:00 Beginn des Seminars  
13:00 – 14:00 Business-Lunch  
17:00 Ende des ersten Seminartages

Im Anschluss Networking-Drink am Seminarort

2. Tag  
9:00 Beginn  
13:00 – 14:00 Business Lunch  
17:00 Ende des Seminars

GUTER ÜBERBLICK,  
HOHE QUALITÄT,  
GUTE REFERENTEN.

– Britta Sturm, DVB Bank SE



Muster-Set Kaufpreisklauseln (deutsch/englisch)



Muster-Set Garantien und Freistellungen  
(deutsch/englisch)



EXZELLENTER REFERENTEN  
MIT RELEVANTER PRAXIS-  
ERFAHRUNG UND GUTEN  
ANWENDUNGSHINWEISEN.

– Achim Schulte, Crowe Horwath Trinavis

**Jetzt anmelden:**  
**[www.euroforum.de/m&a](http://www.euroforum.de/m&a)**



**IHRE INVESTITION: 2.200 €** p.P. zzgl. MwSt.

Im Preis sind umfassende digitale Seminarunterlagen enthalten.  
Sie können jederzeit ohne zusätzliche Kosten eine:n Ersatzteilnehmer:in benennen.  
Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen finden Sie unter: **[www.euroforum.de/agb](http://www.euroforum.de/agb)**

#### **SEMINARORT**

Handelsblatt Media Group  
Toulouser Allee 27  
40211 Düsseldorf

Übernachtungsmöglichkeiten unter: <https://hotelmap.com/MG6E8>

#### **IHR PLUS**

Als Teilnehmer:in unserer Euroforum Veranstaltungen erhalten Sie von uns den Handelsblatt Business Zugang für 4 Wochen kostenfrei.  
Das Angebot endet automatisch. Sie erhalten die Zugangsinformationen per E-Mail von der Handelsblatt GmbH. Zu diesem Zwecke leiten wir Ihre Kontaktdaten an die Handelsblatt GmbH weiter. Diesem kostenfreien Service können Sie natürlich jederzeit widersprechen.

#### **NEWSLETTER**

Abonnieren Sie den monatlichen E-Mail Newsletter und erhalten Sie aktuelle und interessante Informationen zu Ihren Schwerpunktthemen:  
**[www.euroforum.de/newsletter](http://www.euroforum.de/newsletter)**

[P1108061]

#### **PRÄSENZ-SEMINAR**

28. UND 29. SEPTEMBER 2022, DÜSSELDORF

# DER M&A-VERTRAG IN DER PRAXIS

**Aus Käufer- und Verkäufersicht alle Aspekte verstehen**

#### **INFOLINE**

**+49 211 8874-3346**

Haben Sie Fragen zu diesem Seminar?  
Wir helfen Ihnen gerne weiter.

#### **Kundenberatung und Anmeldung**

Sabine Bock  
+49 211 8874-3346  
[anmeldung@euroforum.com](mailto:anmeldung@euroforum.com)



#### **Inhalt und Konzeption**

RAin Nicole Büren-Lorenz  
Seminar Director  
[nicole.bueren-lorenz@euroforum.com](mailto:nicole.bueren-lorenz@euroforum.com)

