

LIVE-ONLINE-SEMINAR
5. BIS 8. DEZEMBER 2023

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 36., 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 – diesmal online – begrüßen zu dürfen.



Ihr Claus Eßers

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

EFFEKTIV UND ZEITSPAREND

An 4 komprimierten Vormittagen erhalten Sie alle wichtigen Informationen für Ihr tägliches Business.

SIE SPAREN ZEIT UND REISEKOSTEN

Sie schalten sich zu, wo immer Sie und Ihr Bildschirm sich gerade befinden. Alles was Sie brauchen, ist ein PC/Tablet mit Ton und stabiler Internetverbindung.

5. Dezember 2023

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

6. Dezember 2023

Eröffnung durch den Seminarleiter
Claus Eßers

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

Jeweils von 9-13 Uhr, Pausen nach Absprache

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

7. Dezember 2023

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,
Gleiss Lutz



Muster-Set Kaufpreisklauseln (deutsch/englisch)

8. Dezember 2023

Eröffnung durch den Seminarleiter
Claus Eßers

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



KÄUFER

Martina Farkas,
Maître en droit, Rechts-
anwältin, Partnerin,
Linklaters LLP



VERKÄUFER

Dr. Jens Hollinderbäumer,
Rechtsanwalt,
Partner, Linklaters



**Muster-Set Garantien und Freistellungen
(deutsch/englisch)**

Jeweils von 9-13 Uhr, Pausen nach Absprache

GUTER ÜBERBLICK,
HOHE QUALITÄT,
GUTE REFERENTEN.

– Britta Sturm, DVB Bank SE



EXZELLENTEN REFERENTEN
MIT RELEVANTER PRAXIS-
ERFAHRUNG UND GUTEN
ANWENDUNGSHINWEISEN.

– Achim Schulte, Crowe Horwath Trivadis

Jetzt anmelden:
www.euroforum.de/m&a



IHRE INVESTITION

5. bis 8. Dezember 2023, digital

[P1108205]

1.350 € 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**

TECHNISCHER ABLAUF UND SYSTEMANFORDERUNGEN

Das Online-Seminar findet im Internet, live und interaktiv statt. (Zoom-Software, Teilnahme auch browserbasiert möglich).
Wir verwenden hierfür die Zoom-Software. Hinweise zu den Systemanforderungen finden Sie unter:
<https://live.handelsblatt.com/event/m&a/organisation>

IHR PLUS

Als Teilnehmer:in unserer Euroforum Veranstaltungen erhalten Sie von uns den Handelsblatt Premium 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

LIVE-ONLINE-SEMINAR

5. bis 8. Dezember 2023

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

