

05.12.2023 (mehrtägig), Digital Edition

Der M&A-Vertrag in der Praxis

Aus Käufer- und Verkäufersicht alle Aspekte verstehen

Euroforum **Seminar**

Über das Event

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 32., stets aktualisierten Auflage – inklusive nationaler und internationaler Musterverträge einen Überblick über das Thema „Mergers & Acquisitions“ sowohl aus Käufer- als auch aus Verkäufersicht. Themenschwerpunkte sind u.a. die Struktur des Kaufvertrages und Besonderheiten, Letter of Intent, Bedeutung und Grundlagen von Kaufpreismodellen, Steuerklauseln im Unternehmenskaufvertrag sowie Garantien und Freistellungen.



Datum und Uhrzeit

Dienstag, 05.12.2023, 09:00 Uhr –
Freitag, 08.12.2023, 13:00 Uhr,
Digital Edition

Veranstaltungsort

Digital Edition

Ticketpreise

(zzgl. MwSt. p.P.)

Präsenz-Ticket **2200€**

Digital-Ticket **1350€**

Ansprechpartner



Sabine Bock

Kundenberatung & Anmeldung

anmeldung@euroforum.com

+49 211 8874 3346



Kristina Frey

Konzeption & Inhalt

k.frey@handelsblattgroup.com

+49 211 8874 3664

Veranstalter

euroforum

Programm

12. März 2024

Eröffnung durch den Seminarleiter



Claus Eßers

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht und Partner – Hoffmann Liebs

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

Vertraulichkeitserklärung, LoI 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

Rechtsanwalt, Partner – P+P Pöllath + Partners

Verkäufer



Philipp von Braunschweig

Rechtsanwalt, Partner – P+P Pöllath + Partners

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 Ebers
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht und Partner – Hoffmann Liebs

13. März 2024

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 LLP

Verkäufer



Dr. Patrick Kaffiné
Rechtsanwalt, Partner – Gleiss Lutz

+ Muster-Set Kaufpreisklauseln (deutsch/englisch)

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, Rechtsanwältin, Partnerin – Linklaters LLP

Verkäufer



Dr. Jens Hollinderbäumer
Rechtsanwalt, Partner – Linklaters LLP

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

Zeitraumen

9:00 Beginn des Seminars
13:00 – 14:00 gemeinsamer Business-Lunch
18:00 Ende des Seminars

Am Vor- und am Nachmittag sind flexible
Erfrischungspausen eingeplant.

Termine & Veranstaltungsorte

Dienstag, 05.12.2023, 09:00 Uhr –
Freitag, 08.12.2023, 13:00 Uhr,
Digital Edition

Dienstag, 12.03.2024, 09:00 Uhr –
Mittwoch, 13.03.2024, 17:00 Uhr,
Frankfurt

Tickets

Ticketpreise

(zzgl. MwSt. p.P.)

Digital Ticket **1350€**

Präsenz-Ticket **2200€**

Anmeldung

Anmeldung

<https://live.handelsblatt.com/event/der-ma-vertrag-in-der-praxis/?anmeldung>

Ansprechpartner



Sabine Bock

Kundenberatung & Anmeldung

anmeldung@euroforum.com
+49 211 8874 3346