

28.09.2023 (mehrtägig), Berlin

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

Donnerstag, 28.09.2023, 09:00 Uhr –
Freitag, 29.09.2023, 18:00 Uhr,
Berlin

Veranstaltungsort

Pullman Berlin Schweizerhof
Budapester Strasse 25
10787 Berlin

Ticketpreise

(zzgl. MwSt. p.P.)

Präsenz-Ticket **2200€**

Digital-Ticket **1350€**

Ansprechpartner



Sabine Bock

Kundenberatung & Anmeldung

anmeldung@euroforum.com

+49 211 8874 3346



Kristina Karl

Konzeption & Inhalt

k.karl@handelsblattgroup.com

+49 211 8874 3664

Veranstalter

euroforum

Programm

Inhalte

Eröffnung durch den Seminarleiter



Claus Ebers

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 Ebers

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

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)

Zeitrahmen

Präsenz-Seminar

28. und 29. September 2023 in Berlin

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.

Live-Online-Seminar

5. bis 8. Dezember 2023

Jeweils von 9-13 Uhr, Pausen nach Absprache

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

Termine & Veranstaltungsorte

Donnerstag, 28.09.2023, 09:00 Uhr –
Freitag, 29.09.2023, 18:00 Uhr,
Berlin

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

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