# **EUROFORUM SEMINAR**8. und 9. Dezember 2021, Düsseldorf

# DER M&A-VERTRAGIN DER PRAXIS

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

"DEALS, DEALS, DEALS – DAS GLOBALE M&A-GESCHÄFT STEUERT AUF NEUEN REKORD ZU"

Handelsblatt, 08.09.2021



# M&A geht weiter – auch in diesen Zeiten

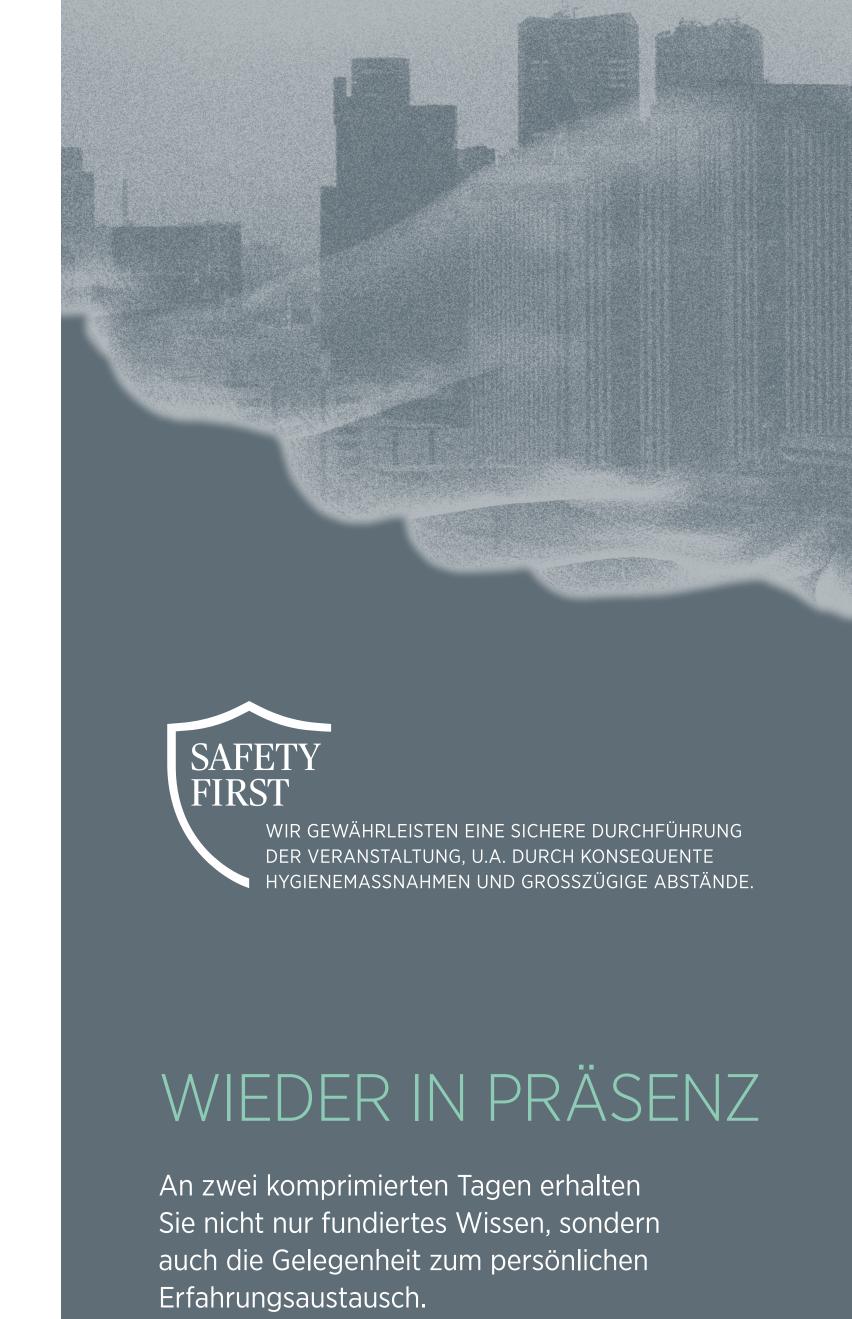
Ist der Höhenflug am M&A-Markt zu Ende und das Finanzierungsumfeld ausgedörrt? Liegen die Deals auf Eis? In Zeiten wie diesen hört man von dieser Meinung. Aber kennen wir das nicht? Anfang der Jahrtausendwende platzte die Internetblase, 2008 und 2009 stürzte die Welt in die Finanzkrise. Das hat Auswirkungen 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. Nicht zuletzt: Sollten einige Insolvenzen unvermeidbar sein, stehen chinesische Käufer schon bereit.

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 erfolgser-probten Seminar – inzwischen in der 31., 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



# 8. Dezember 2021

# 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, 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?



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 GesellschafterdarlehenSigning 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

# Zeitplan

9.00 Uhr Beginn des Seminars 13.00-14.00 Uhr gemeinsames Mittagessen 18.00 Uhr Ende des ersten Tages

Am Vor- und am Nachmittag sind flexible Kaffeepausen eingeplant.

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

Marc Ostwald, Warth & Klein Grant Thornton AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

# 9. Dezember 2021

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 Übertragungsstichtag, keine Kaufpreisanpassung, Absicherung der Käuferrisiken)

Muster-Set Kaufpreisklauseln (deutsch/englisch)

- Sonstige Modelle (Mischformen, Earn-out etc.)



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



**Dr. Hanns Jörg Herwig,**Partner, Notar,
Hogan Lovells



Mario Pofahl LL.M., Partner, Linklaters

ÄUFER



**Dr. Jens Hollinderbäumer,** Rechtsanwalt, Partner, Linklaters

**VERKÄUFER** 

- +

Muster-Set Garantien und Freistellungen (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 Garantieund Freistellungsansprüche, insbesondere durch Versicherungslösungen

# Zeitplan

9.00 Uhr Beginn des Seminars13.00-14.00 Uhr gemeinsames Mittagessen18.00 Uhr Ende des zweiten Tages

Am Vor- und am Nachmittag sind flexible Kaffeepausen eingeplant.

# GUTER ÜBERBLICK, HOHE QUALITÄT, GUTE REFERENTEN.

- Britta Sturm, DVB Bank SE

MIT RELEVANTER PRAXIS-ERFAHRUNG UND GUTEN ANWENDUNGSHINWEISEN.

— Achim Schulte, Crowe Horwath Trinavis

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

IHRE INVESTITION: 2.100 € p.P. zzgl. MwSt.

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

## **VERANSTALTUNGSORT**

8. und 9. Dezember 2021, Düsseldorf Handelsblatt Media Group Toulouser Allee 27 40211 Düsseldorf

Wir haben ein begrenztes Zimmerkontingent im fußläufig entfernten 25hours Hotel - Das Tour reserviert (Louis-Pasteur-Platz 1, 40211 Düsseldorf, Tel: 0211 900 91 0255, E-Mail: res.dastour@25hours-hotels.com).

Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort "Euroforum071221" vor.

## **IHR PLUS**

Als Teilnehmer:in unserer Euroforum Veranstaltungen erhalten Sie von uns den Handelsblatt Business Zugang für 3 Monate 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

[P1107901]



# DER M&A-VERTRAG IN DER PRAXIS

Aus Käufer- und Verkäufersicht alle Aspekte verstehen

# INFOLINE +49 211 88743-3346

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

# **Kundenberatung und Anmeldung**

Sabine Bock +49 211 88743-3346 anmeldung@euroforum.com



# **Inhalt und Konzeption**

RAin Ingela Marré Training Production Lead i.marre@handelsblattgroup.com

