

# Der M&A-Vertrag in 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**

NEU

**3. Tag China Special**

getrennt buchbar

Erfolgreiche Geschäfte in China:  
Insider-Wissen perfekt für Ihre  
Geschäfte in China  
aufbereitet

**euroforum**

**SEMINAR**

17. bis 19. September 2019, Berlin  
24. bis 26. März 2020, Düsseldorf

# BINDING OFFER

Ist ein Binding Offer wirklich bindend? Kennen Sie einen Process Letter I und II, cash free/debt free, cash equivalents, working capital, net equity guarantee? Führt ein Locked Box Model „back to the roots“? Was ist der Unterschied zwischen einem Lol und einem MoU? Wofür benötigt man eigentlich Steuerklauseln? Kann man mit Chinesen wirklich erfolgreich Geschäfte machen und wird China ein „Land der Innovatoren“?

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 30. Auflage – inklusive nationaler und internationaler Musterverträge einen Überblick über das Thema „Mergers & Acquisitions“ sowohl aus Käufer- als auch aus Verkäufersicht.

Bei unserem neuen China-Special-Tag informieren Sie ausgewiesene Experten darüber, wie Sie erfolgreich in und mit China agieren. Insider-Wissen perfekt für Ihre Geschäfte in China aufbereitet.

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

## ERSTER SEMINARTAG

8.30–9.00 Check In

9.00–9.30 Eröffnung des Seminars

### Der M&A-Prozess im Überblick

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



Claus Eßers

9.30–12.45

### 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

12.45–14.00 Business Lunch



## ZWEITER SEMINARTAG

14.00 – 16.30

### 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

16.30 – 18.00

### 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

18.00 Ende des ersten Seminartages

Im Anschluss laden wir Sie zu einem Networking-Drink an der Hotelbar ein.

9.00 – 9.15

### Einführung in den zweiten Tag

Claus Eßers

9.15 – 12.45

### 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

### ➤ PLUS: Muster-Set Kaufpreisklauseln (deutsch/englisch)

12.45 – 14.00 Business Lunch

„Sehr guter  
Gesamtabriss über  
Unternehmenskauf-  
vertragsgestaltung.“

Benjamin ReKate,  
KSB INTAX Treuhand GmbH

„Sehr gut  
strukturiert  
und interaktiv.“

Isabelle Degbegni,  
MorphoSys AG

14.00 – 17.00

### 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 potentieller Garantie- und Freistellungsansprüche, insbesondere durch Versicherungslösungen



**KÄUFER**

Mario Pofahl LL.M., Partner, Linklaters



**VERKÄUFER**

Dr. Tim Johannsen-Roth, Rechtsanwalt, Partner, Linklaters LLP

### ➤ PLUS: Muster-Set Kaufpreisklauseln (deutsch/englisch)

17.00 – 17.15 Fragen der Teilnehmer und Abschlussdiskussion  
17.15 Ende des Seminars

Am Vor- und am Nachmittag sind flexible Kaffeepausen eingeplant.

Medienpartner:

**DER  
BETRIEB**

## DAS CHINA SEMINAR

2018 wurden in China 18.000.000.000 Mobile Phones hergestellt, der Anteil der Chinesen im Luxus Konsumgütermarkt stieg von 6% auf 12% in nur einem Jahr. „One Belt one Road“ ist inzwischen ein Meilenstein der Verbindung von China und Deutschland. Der Anstieg der Sino-german Joint Ventures in China stieg massiv an, Änderungen des chinesischen Investitionsgesetzes sind für 2020 geplant. **Kann und darf sich ein Unternehmen überhaupt leisten, einen solchen Markt unbeachtet zu lassen?** Aber wie findet man einen Einstieg in ein Wirtschaftssystem eines Landes, 10.000 KM weit entfernt von Deutschland? Hier gibt es viele Vorurteile. Unser CHINA SEMINAR vermittelt Ihnen einen Überblick über die wesentlichen Themen, mit denen sich ein deutscher Investor in China vorab befassen sollte. Es zeigt Risiken, aber auch viele Chancen auf. Sie werden viel Fachwissen erfahren, um Ihren rechtzeitigen Einstieg in das China Geschäft nicht zu verpassen.

Wir wünschen Ihnen schon jetzt viel Erfolg!

Ihr Claus Eßers



Claus Eßers, Seminarleiter, Rechtsanwalt, FA für Steuerrecht, Partner, Head of China Desk Hoffmann Liebs Rechtsanwälte mbB

8.30 – 9.00 Check In

9.00 – 9.30

### Wirtschaftliche Möglichkeiten im China-Geschäft

Claus Eßers

9.30 – 11.30

### Markteintritt in China

- Typische Fehler von deutschen Investoren beim Markteintritt in China
- Zulässigkeit der Marktteilnahme für deutsche Investoren
- Gründung von Repräsentanz oder Wholly Foreign Owned Enterprise
- Das Joint Venture in China, rechtswirksame Deal Strukturen
- Kapitaleinbringung und Kapitaltransfer in ein SINO GERMAN JOINT VENTURE
- Der richtige Joint Venture Vertrag
- Geplante Änderungen der chinesischen Gesetzgebung zum Joint Venture
- Wirksame Rechtswahlklauseln, Schieds- und Gerichtsstandsklauseln

11.30 – 12.45

### Wie beginnt eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit chinesischen Unternehmen?

- Intercultural Bridging – Deal Breaker vermeiden, Kulturunterschiede erkennen
- Geheimhaltungsvereinbarungen mit chinesischen Unternehmen
- Memorandum of Understanding oder Letter of Intent
- Professionelles Vorgehen oder Überforderung des Vertragspartners in China
- Best Practise: Präsentation von Vertragsunterlagen, Führung von Vertragsverhandlungen



**Christoph Schmitt,**  
Rechtsanwalt, Partner, Head of China Desk



**Dr. Oscar Yu,**  
Rechtsanwalt Volksrepublik China, HL – China Desk



**Jin Gu,**  
LL.M., Rechtsanwalt Volksrepublik China,  
HL – China Desk

12.45 – 14.00 Business Lunch

14.00 – 15.00

### Wie finde ich geeignete Mitarbeiter in China?

- Überblick des Arbeitsmarktes in China
- Wege der Personalrekrutierung in China
- Expatriates vs. Locals, ergeben Entsendungen Sinn?
- Kritische Faktoren bei der Besetzung des Managements in chinesischen Tochtergesellschaften



**Martin Tjan,**  
Managing Partner, JP – contagi GmbH

15.00 – 16.00

### Marken und Know How-Schutz in China

- Wie schütze ich als deutscher Unternehmer meine Marken in China vor Missbrauch
- Grundzüge des Markenschutzes in China
- Anmeldungen zum chinesischen Patentamt
- Reichweite und Schutzwirkung in China



**Andreas Gagidis,**  
Patentanwalt und Partner, dompatent von Kreisler

16.00 – 17.00 Best Practise und Erfahrungsaustausch

## » UNMITTELBAR & AKTUELL

Direkter Kontakt zu den Experten und unmittelbare Antworten auf Ihre Fragen

## » INTERAKTIV & AGIL

Flexibles Vertiefen Ihrer individuellen Wünsche

## » KONZENTRIERT & INTENSIV

Fokus auf Inhalte ohne ablenkendes Tagesgeschäft

## » INSPIRIEREND & OFFEN

Intensiver Meinungsaustausch und neue Ideen

## » ÜBERSICHTLICH & VERNETZT

Begrenzte Teilnehmerzahl und optimale Vernetzung untereinander

## » NACHWEISBAR & QUALIFIZIERT

Teilnahmezertifikat als Beleg Ihrer neu erworbenen Kompetenzen

### Wen sprechen wir mit diesem Seminar an?

- Geschäftsführer
- Leiter und leitende Mitarbeiter aller Branchen aus den Bereichen:  
M&A, Business Development, Recht, Steuern, Finanzen, Controlling
- Principals aus Private Equity-Gesellschaften
- Investmentbanker
- M&A-Unternehmensberater
- Family Offices
- Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer

Erste Erfahrungen im M&A-Bereich werden bei diesem Seminar vorausgesetzt.





Ihr persönlicher  
Anmeldecode

Internet PDF

INFOLINE

+49 211 88743-3340

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

KUNDENBERATUNG & ANMELDUNG



Michael Börner  
+49 211 88743-3340  
anmeldung@euroforum.com

INHALT UND KONZEPTION



Rechtsanwältin  
Nicole Büren-Lorenz  
nicole.bueren-lorenz@euroforum.com

# Der M&A-Vertrag in der Praxis

Aus Käufer- und Verkäufersicht alle Aspekte verstehen

## SEMINAR

17. bis 19. September 2019, Berlin  
24. bis 26. März 2020, Düsseldorf

NEU

### 3. Tag China Special

getrennt buchbar

Erfolgreiche Geschäfte in China:  
Insider-Wissen perfekt für Ihre  
Geschäfte in China  
aufbereitet



## Jetzt anmelden:

[www.euroforum.de/direkte-anmeldung](http://www.euroforum.de/direkte-anmeldung)  
[anmeldung@euroforum.com](mailto:anmeldung@euroforum.com)

Berlin (P1107598)	17. bis 19. September 2019	17. und 18. September 2019	Nur 19. September 2019
Düsseldorf (P1107659)	24. bis 26. März 2020	24. und 25. März 2020	Nur 26. März 2020
PREISE	2.600 €* 2.100 €* 1.500 €* 1.500 €*	2.100 €* 1.500 €* 1.500 €*	1.500 €* 1.500 €*

\* Alle Preise pro Person zzgl. MwSt.

Im Preis sind umfassende Seminarunterlagen enthalten.

Sie können jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.

- Als Teilnehmer 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.
- 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)
- Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen finden Sie unter: [www.euroforum.de/agb](http://www.euroforum.de/agb)

[www.euroforum.de/M&A](http://www.euroforum.de/M&A)

[www.twitter.com/legal\\_live](https://twitter.com/legal_live) [www.facebook.com/euroforum.de](https://www.facebook.com/euroforum.de) [www.euroforum.de/news](https://www.euroforum.de/news)

## SEMINARORTE

Hotel Bristol Berlin (ehem.  
Kempinski Hotel Bristol Berlin),  
Kurfürstendamm 27, 10719 Berlin  
+49 30 88434 - 0

Kempinski Hotel  
Bristol  
BERLIN

InterContinental Düsseldorf,  
Königsallee 59, 40215 Düsseldorf  
+49 211 8285 - 0

INTERCONTINENTAL  
DÜSSELDORF

## ADRESSE AKTUALISIEREN?

Wir nehmen Ihre Adressänderung gerne telefonisch oder per E-Mail auf: +49 211 88743-3333, [info@euroforum.com](mailto:info@euroforum.com). Sie haben das Recht, der Verwendung Ihrer Daten zum Zweck der Direktwerbung jederzeit zu widersprechen. Zudem sind Sie berechtigt, Auskunft der bei uns über Sie gespeicherten Daten zu beantragen sowie bei Unrichtigkeit der Daten die Berichtigung oder bei unzulässiger Datenspeicherung die Löschung der Daten zu fordern. Sie können unseren Datenschutzbeauftragten unter Datenschutzbeauftragter c/o Euroforum Deutschland GmbH, Toulouser Allee 27, 40211 Düsseldorf erreichen. Ihnen steht des Weiteren ein Beschwerderecht bei der Aufsichtsbehörde zu.