



27./28. JUNI 2019
KÖLN

„Hervorragender Überblick ...
Hoher Praxisbezug ... Hervorragende
Referenten ... Viele Hinweise für die
praktische Umsetzung“
(Teilnehmerstimmen 2012-2017)

M&A BASICS

Strategie – Vertragsgestaltung – Praxis

*Ihr perfekter
Einstieg in die
Transaktionspraxis!*

*Seit 2012
alle Termine
begeistert
bewertet!*

- Beteiligte und Interessenlagen
- Transaktionsformen und Transaktionsprozess
- Vertragsverhandlung und Vertragsgestaltung
- Due Diligence
- Garantie und Gewährleistung
- Kaufpreisklauseln und Kaufpreisanpassung
- Besonderheiten beim Asset-Deal

Jens Uhlendorf

Rechtsanwalt, Partner, Hogan Lovells International LLP, Düsseldorf

Daniel Dehghanian, LL.M.

Rechtsanwalt, Partner, Hogan Lovells International LLP, Düsseldorf

Hans-Peter Imkamp

General Counsel, Oxea Holding GmbH, Oberhausen



A K A D E M I E
FÜR FORTBILDUNG
H E I D E L B E R G



Das komplette Praxiswissen für Ihren Einstieg in das Transaktionsgeschäft!

LEHRGANGSZIEL Der Lehrgang bietet eine fundierte und praxisnahe Einführung in das Transaktionsgeschäft. Ausgehend von den wirtschaftlichen und strategischen Zielsetzungen der Beteiligten behandeln die Referenten alle Phasen eines Unternehmenskaufs, Praxisfragen der Due Diligence, Form- und Genehmigungserfordernisse sowie Besonderheiten bestimmter M&A-Transaktionen. Einen Schwerpunkt des Lehrgangs bilden Fragen der Vertragsgestaltung und -verhandlung. Der Lehrgang ist auf intensiven Erfahrungsaustausch angelegt.

TEILNEHMERKREIS Hier treffen Sie

- Mitarbeiter aus Abteilungen Recht, M&A, Corporate
- Mitarbeiter aus Banken und Versicherungen
- Junge Rechtsanwälte
- Mitarbeiter von M&A-Beratungsunternehmen, Steuerberatern und Dienstleistern im M&A-Umfeld.

TEILNEHMERSTIMMEN 2012-2017

29./30. August 2012, Dresden:

„Viele Fallbeispiele ... Gute Balance zwischen den juristischen und wirtschaftlichen Inhalten ... Hat Grundlagen sehr gut vermittelt und den Fokus gelenkt“

1./2. Juli 2013, Frankfurt/M.:

„Hervorragender Überblick ... Hoher Praxisbezug ... Hervorragende Referenten ... Viele Hinweise für die praktische Umsetzung“

21./22. Januar 2014, Hamburg:

„Gute, interaktive Veranstaltung ... Sehr guter Überblick ... Sachverhalte konnten anhand von praktischen Erfahrungswerten der Referenten gut verdeutlicht werden“

15./16. Mai 2017, Würzburg:

„Sehr hilfreich ... Sehr empfehlenswert ... Super Balance zwischen Einführung und stellenweiser Vertiefung anhand von Formulierungsbeispielen und Fällen“

PROGRAMM

Einführung und Grundlagen

- Transaktionsbeteiligte und ihre Interessenlagen
- Transaktionsformen
 - Share Deal
 - Asset Deal
- Ablauf einer M&A-Transaktion
- Wahl des Transaktionsprozesses
 - Auktionsverfahren
 - Exklusivverhandlungen

Vorvertragliche Transaktionsphase und Vorvereinbarungen

- Haftungsrisiken für Verkäufer und Käufer und Vermeidungsstrategien
- Vorvereinbarungen:
 - Vertraulichkeitsvereinbarungen
 - Letter of Intent, insbesondere Exklusivitäts- und „break fee“-Klauseln
 - Term Sheet, Memorandum of Understanding, Heads of Agreement

Due Diligence

- Arten der Due Diligence
- Typische Fallstricke der rechtlichen Due Diligence

Der Share Deal

- Der Unternehmenskauf im Überblick
- Formerfordernisse

REFERENTEN

- Garantie- und Gewährleistungsregelungen aus Verkäufer- und Käufersicht:
 - Bedeutung von Garantieregelungen
 - Abgrenzung zu Freistellungsklauseln
 - „Spezielle Garantien: Bilanzgarantien, Wesentliche Verträge, Compliance
 - Rechtsfolgenregelungen: Haftungsbeschränkungen durch Freigrenzen, Freibeträge und „caps“, Kenntnis des Käufers
 - Absicherung Garantieansprüche des Käufers
- Kaufpreisklauseln und Kaufpreisanpassungen
 - „Cash free/debt free“-Klauseln, ggf. in Kombination mit „working capital“-Anpassung
 - „Locked box“-Kaufpreisklauseln
 - „Earn-out“-Kaufpreisklauseln
 - Absicherung Kaufpreisanspruch des Verkäufers
- Closing, Closing Conditions und Closing Actions
 - Freigabe von Kartellbehörden
 - Gremienvorbehalte
 - Zustimmungen Dritter
 - Freigabe und Neubestellung von Banksicherheiten

Besonderheiten beim Asset-Deal

- Verkauf und Übertragung von Vermögensgegenständen, insbesondere Übertragung von Verbindlichkeiten, Verpflichtungen und Verträgen
- Übergang von Arbeitnehmern (§ 613a BGB) und sonstige arbeitsrechtliche Regelungsbereiche

Jens Uhlendorf

Rechtsanwalt, Partner

Hogan Lovells International LLP, Düsseldorf

Jens Uhlendorf ist auf die Beratung und Steuerung komplexer nationaler und internationaler M&A-Transaktionen, Joint Venture-Transaktionen und gesellschaftsrechtlicher Umstrukturierungen spezialisiert. Er hat zahlreiche M&A-, Joint Venture- sowie sonstige Unternehmenstransaktionen u.a. in der Chemie-, Papier- und Verpackungsbranche, der Automobilzulieferer-, Software/IT- sowie der Dienstleistungsbranche beraten.



Daniel Dehghanian, LL.M.

Rechtsanwalt, Partner

Hogan Lovells International LLP, Düsseldorf

Daniel Dehghanian berät Mandanten seit über einem Jahrzehnt bei internationalen M&A-Transaktionen. In den vergangenen Jahren unterstützte er schwerpunktmäßig deutsche Großkonzerne bei ihren Projekten im Ausland, insbesondere im Gesundheitssektor. Daneben ist er im Bereich Venture Capital aktiv und berät Gründer, Investoren und Family Offices im Zusammenhang mit der Entwicklung junger Unternehmen.



Hans-Peter Imkamp

General Counsel

Oxea Holding GmbH, Oberhausen

Hans-Peter Imkamp leitet seit 2008 die Konzernrechtsabteilung von Oxea, eines weltweit tätigen Chemieherstellers mit einem Jahresumsatz von rund 1,5 Mrd. Euro. In dieser Funktion betreut er insbesondere die vielfältigen M&A-, Joint Venture-, Restrukturierungs- und Finanzierungsprojekte des Unternehmens im In- und Ausland.



SEMINARHINWEISE

IP-Rechte in der M&A-Transaktion

16. Mai 2019 in Würzburg
Seminar-Nr. 19 05 RG116

12. November 2019 in Düsseldorf
Seminar-Nr. 19 11 RG116

F&E-Verträge und Lizenzvertragsrecht

16./17. Mai 2019 in Würzburg
Seminar-Nr. 19 05 GP120/121

Abgrenzungsvereinbarungen im Markenrecht

24. Mai 2019 in Würzburg
Seminar-Nr. 19 05 GM104

Joint Ventures und Beteiligungen

24. Juni 2019 in Köln
Seminar-Nr. 19 05 RG110

Kaufpreisklauseln und Earn-outs

Herbst 2019 in Düsseldorf
Seminar-Nr. 19 10 RG1106

F&E-Verträge und Lizenzvertragsrecht

5./6. Dezember 2019 in München
Seminar-Nr. 19 12 GP120/121

M&A BASICS

ANMELDE-FAX: 06221/65033-29

ANMELDEFORMULAR

NAME

VORNAME

POSITION

FIRMA

STRASSE

PLZ/ORT

TEL./FAX

E-MAIL

NAME DER SEKRETÄRIN

DATUM UNTERSCHRIFT

TERMINE & SEMINARZEITEN

27. Juni 2019, 10.00 - 18.00 Uhr
28. Juni 2019, 9.00 - 17.00 Uhr
Registrierung am 1. Tag ab 9.30 Uhr

SEMINAR-NR. 19 06 RG100 W

TEILNAHMEGEBÜHR

€ 1.590,- (zzgl. gesetzl. USt). Die Teilnahmegebühr beinhaltet gemeinsame Mittagessen, Seminargetränke, Pausenerfrischungen sowie die Dokumentation.

SONDERKONDITIONEN

Der zweite und jeder weitere Teilnehmer aus einem Unternehmen erhält einen Rabatt in Höhe von 10 %.

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2010), die wir Ihnen auf Wunsch gerne zusenden und die Sie jederzeit auf unserer Website einsehen können: www.akademie-heidelberg.de/agb

VERANSTALTUNGSORT

Hotel im Wasserturm
Kaygasse 2 · D-50676 Köln
Tel.: 0221/2008-0 · Fax: 0221/2008-144
E-Mail: info@hotel-im-wasserturm.de

Bitte berufen Sie sich bei Ihrer **Zimmerreservierung** stets auf die **Sonderkonditionen** des Abruflkontingents der AH Akademie für Fortbildung Heidelberg und beachten Sie, dass das Abruflkontingent **vier Wochen** vor dem Termin abläuft.

VERANSTALTUNGSTICKET DER AKADEMIE HEIDELBERG



Reisen Sie günstig mit der Deutsche Bahn AG zum Seminar: Von jedem DB-Bahnhof – auch mit dem ICE! Weitere Informationen zu Preisen und zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung oder unter www.akademie-heidelberg.de/bahn

AH Akademie für Fortbildung Heidelberg GmbH

Maaßstraße 28
D-69123 Heidelberg
Telefon 06221/65033-0
Telefax 06221/65033-69
info@akademie-heidelberg.de
www.akademie-heidelberg.de