

GATA – GERMAN AMERICAN TRADE ASSOCIATION

M&A USA SPECIAL

04.11.2025 | FRANKFURT

JETZT anmelden



www.american-trade.org

**Die GERMAN AMERICAN TRADE ASSOCIATION
erweitert Ihre Management Meetings um ein neues Event:**

Das “M&A USA SPECIAL” fokussiert sich auf den komplexen Prozess, bei einem US-Engagement einen Zusammenschluss oder die Übernahme von Unternehmen umzusetzen und erfordert die Zusammenarbeit von verschiedenen Akteuren.

M&A USA SPECIAL MEETING / AGENDA

Unsere Referenten sind hochspezialisierte Experten, die Unternehmen bei M&A-Transaktionen in den USA unterstützen und bei der Strategieplanung, Due Diligence, Verhandlungen und Integration beraten.

Die Themen dieses komplexen Prozesses im Rahmen unseres Meetings am 4. November 2025:

USA M&A STRATEGIE

USA M&A TACTICS

STRUKTURIERUNG DER TRANSAKTION

TAX CONSIDERATIONS

LETTER OF INTENT

KAUF INSOLVENTER UNTERNEHMEN

FINANCIAL DUE DILIGENCE

REPS & WARRANTIES INSURANCE

LEGAL DUE DILIGENCE

COMPLIANCE FRAGEN ENTMYSTIFIZIERT

INSURANCE DUE DILIGENCE

ERFAHRUNGEN AUS DER USA M&A PRAXIS

ANMELDUNG: info@american-trade.org | Telefon+ 49 (0) 152 0209 3257

M&A USA SPECIAL MEETING / AGENDA*

09:00 – 09:10 WELCOME / Harriet Roske, GATA

09:10 – 09:55 USA M&A STRATEGIE / Oliver Drews, Corporate Finance Associates Worldwide (in German)

- Elements of a Buy Side M&A Strategy
- Wunschvorstellungen und Realitäten
- Marktanalyse des M&A Umfelds
- Die Sell-Side Dynamik Verstehen
- Unterschiedliche Strategieansätze – Einzelne Transaktionen, Buy-and-Build, und programmatische M&A-Strategien
- Festlegung der Zielkriterien
- Integration der Buy-Side USA-M&A-Strategie in die Konzernorganisation
- Erstellung einer Targetliste – Marktfeedback / Entscheider Zyklus

09:55 – 10:30 STRUKTURIERUNG DER TRANSAKTION / Frank Breitenfeldt, Rödl (in German)

- Typische Phasen einer Transaktion – Auktion vs. 1-1 Verhandlungen
- Share vs. Asset Deal aus steuerlicher Sicht und hybride Optionen durch 338(h)(10)
- Enterprise Value vs Equity Value
- Closing Accounts in den USA vs. Locked-Box in Europa
- Kulturelle Unterschiede in der Transaktion
- Earn-Out-Klauseln
- Finanzierungsstrukturen USA vs. Deutschland

10:30 – 10:50 LETTER OF INTENT / Hans-Michael Kraus, Smith Gambrell & Russell, LLP (in German)

- Earn-Out-Klauseln
- Warum der LOI wichtig ist
- Aktien vs. Vermögenswerte
- Kaufpreis-Formel
- Fallspezifische Vereinbarungen

10:50 – 11:35 FINANCIAL DUE DILIGENCE / Frank Breitenfeldt, Rödl (in German)

- Kulturelle und andere Unterschiede in der FDD
- Quality of Earnings
- Working Capital
- Net Debt

11:35 – 11:50 COFFEE BREAK

11:50 – 12:25 LEGAL DUE DILIGENCE / Hans-Michael Kraus, Smith Gambrell & Russell, LLP (in German)

- Gesellschaftsverträge und Vertretungsbefugnis
- Darlehen und Eintragung ins UCC Register
- Arbeitsrecht und gewerbliche Schutzrechte
- Umweltrechtliche Fragen
- Immobilien und title insurance

12:25 – 12:50 INSURANCE DUE DILIGENCE / Christophe van Gool, EPIC (in English)

- Stock vs. Asset Sale
- Run-off coverage, maintaining prior acts
- P&C and Employee Benefits
- Potential solutions for known issues

12:50 – 13:35 LUNCH BREAK

13:35 – 14:20 USA M&A TACTICS / Jim Zipursky, Corporate Finance Associates Worldwide (in English)

- Target Approaches
- The Art of Unlocking the Deal - Private Markets are Different
- Differences between Founder Owned, Private Equity Owned and Management Owned Targets
- Nurturing the Short List - Making Market Feedback Work for You
- Deal Execution: Highlights of What CFAW Has Learned from 6,000+ Completed M&A Deals/Building your M&A Execution Team/Funding Options
- US Sell-Side M&A Tactics: Understanding The Mindset of the Seller/Vendor

14:20 – 15:20 TAX CONSIDERATIONS / Joe Mandarin, Smith Gambrell & Russell, LLP (in English)

- Tax Issues for Common M&A Structures
- Buyer Issues
- Seller Issues
- Tax Diligence
- Post-Transaction Tax Covenants

15:20 – 15:40 KAUF INSOLVENTER UNTERNEHMEN / H.-M. Kraus, Smith Gambrell & Russell, LLP

- Insolvenz – eine andere Welt
- Erwerb durch Zwangsversteigerungen
- 363 Versteigerung

15:40 – 15:55 COFFEE BREAK

15:55 – 16:40 REPS & WARRANTIES INSURANCE / Christophe van Gool, EPIC (in English)

- Differences between RWI and W&I
- Program Structures
- Diligence expectations
- Market updates (tariffs, AI)
- Other insurance solutions when known issues turn into exclusions

16:40 – 16:55 COMPLIANCE FRAGEN ENTMYSTIFIZIERT / H.-M. Kraus, Smith Gambrell & Russell, LLP

- HSR
- ITAR
- CFIUS

16:55 – 17:30 ERFAHRUNGEN AUS DER USA M&A PRAXIS / Wolfgang Schneider, WIKI Group (in German)

FEEDBACK DER TEILNEHMER

AUFBAU
US GESCHÄFT



VERSICHERUNGEN



MARKTEINTRITT/CORPORATE
RISK MANAGEMENT



M&A
US-STEUERN

Rödl & Partner

COMPLIANCE

