

M&A USA SPECIAL MEETING / AGENDA*

09:00 – 09:10	WELCOME / Harriet Roske, GATA	12:50 – 13:35	LUNCH BREAK
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	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
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	14:20 – 15:20	TAX CONSIDERATIONS / Joe Mandarino, Smith Gambrell & Russell, LLP (in English) • Tax Issues for Common M&A Structures • Buyer Issues • Seller Issues • Tax Diligence • Post-Transaction Tax Covenants
10:30 – 10:50	LETTER OF INTENT / Hans-Michael Kraus, Smith Gambrell & Russell, LLP (in German) • Warum der LOI wichtig ist • Aktien vs. Vermögenswerte • Kaufpreis-Formel • Earn-Out-Klausel • Fallspezifische Vereinbarungen	15:20 – 15:40	KAUF INSOLVENTER UNTERNEHMEN / H.-M. Kraus, Smith Gambrell & Russell, LLP • Insolvenz – eine andere Welt • Unternehmenserwerb durch Zwangsversteigerung • 363 Versteigerung
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	15:40 – 15:55	COFFEE BREAK
11:35 – 11:50	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
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	16:40 – 16:55	COMPLIANCE FRAGEN ENTMYSTIFIZIERT / H.-M. Kraus, Smith Gambrell & Russell, LLP • HSR • ITAR • CFIUS
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	16:55 – 17:30	VALUATION SERVICES / Tobias Neukirchner, Rödl (in German) • Unterschiedliche Bewertungsansätze Deutschland vs. USA • Die Bedeutung des Tax Step-Up in US-Transaktionen • Validierung eines Business Plans anhand KI-gestütztem Benchmarking
		17:30 – 17:45	FEEDBACK DER TEILNEHMER
		17:45 – 18:45	COCKTAIL RECEPTION / NETWORKING / VERTRAULICHE FRAGEN & FAREWELL