

## Suit up! Close like Harvey Spector!

### Art of the Deal in M&A – Verhandlungen und Parteiinteressen im Prozess der Unternehmensübernahme

–

Veranstaltung zur Erlangung einer Schlüsselqualifikation für das WiSe 21/22

Eine aus einer Mutter- und mehreren Tochtergesellschaften bestehende Unternehmensgruppe konnte in den letzten Jahren kaum Gewinn generieren. In Folge dessen bauen die Aktionäre Druck auf den Vorstand auf. Sie glauben, nur durch Spaltung der Unternehmensgruppe können die einzelnen Gesellschaften wieder profitabel werden. Der Vorstand ist klar gegen eine gänzliche Aufspaltung, erkennt jedoch, dass zumindest ein Teil des Konzerns verkauft werden muss, um großvolumige Kredite bei einer Großbank abbezahlen zu können. Der Aufsichtsrat wiederum ist strikt gegen jeden Verkauf. Die Lage spitzt sich zu, als der Geschäftsführer eines in den USA gelegenen Hedgefonds sich einmischt: Er möchte durch sein geschicktes Vorgehen die Wahl in den Vorstand erreichen, um den Konzern vollständig aufzuspalten. Der Vorstand befindet sich derzeit mit einem potentiellen Käufer aus Asien in Verhandlungen über die potentielle Übernahme einer Tochtergesellschaft. Den Parteien bleibt wenig Zeit, die Transaktion durchzuführen...

Jetzt liegt es an Ihnen: Nehmen Sie die Rolle von Parteivertretern bei den Verhandlungen im Rahmen der Unternehmensübernahme ein und verhandeln Sie die besten Bedingungen für ihre Partei. Können Sie sich dem Hedgefonds, den Aktionären und dem Aufsichtsrat stellen?

Hierum geht es bei der im kommenden Sommersemester angebotenen Schlüsselqualifikation. Nach vorheriger Einführung in das Thema M&A und Verhandlungsführung durch erfahrene Anwälte aus international tätigen Wirtschaftskanzleien, können die Teilnehmer auf Grundlage eines fiktiven Falles im Rahmen von simulierten Verhandlungen ihr Geschick praktisch auf die Probe stellen. Die Verhandlungsrunden werden in Form eines Wettbewerbs organisiert, bei dem letztlich ein Sieger gekürt wird. Die Bewertung der Verhandlungen erfolgt ebenfalls durch erfahrene Anwälte in Sachen Verhandlungsführung. Gleich des Ergebnisses verspricht die Veranstaltung für jeden Teilnehmenden ein wertvollen Erfahrungsgewinn und die einzigartige Möglichkeit, sich im praxisnahen Umfeld überzeugend zu behaupten. Im Übrigen ist die Teilnehmeranzahl auf 24 Studierende beschränkt und der Zeitraum beläuft sich auf zwei Einheiten mit je zwei Vorlesungstagen.

**Wann und wo?: 10. & 11. sowie 24. & 25. Nov., voraussichtlich Onlineformat**

**Die Anmeldungen können bis zum 05. November 2021 durch E-Mail an die Veranstalter erfolgen:**

**Frau Leona Becker ([leona.becker@jura.uni-marburg.de](mailto:leona.becker@jura.uni-marburg.de))**

**Herr Tim Blöcher ([tim.bloecher@jura.uni-marburg.de](mailto:tim.bloecher@jura.uni-marburg.de))**

**Herr Niklas Frobel ([niklas.frobel@dentons.com](mailto:niklas.frobel@dentons.com))**