

Kaufpreisklauseln und Earn-outs



Intensiv-Seminar

- Abbildung des Bewertungsverfahrens im Kaufvertrag
- Regelungskonzepte
- Kaufpreisanpassung
- Bedeutung für andere Vertragsbestandteile
- Earn-out
- Teilnahmebescheinigung nach § 15 FAO

Weitere Themen und Details im Innenteil ►

Referent



Dr. Fred Wendt
Rechtsanwalt, Partner
Flick Gocke Schaumburg Steuerberater Partnerschaft mbB
Hamburg

Programm

Abbildung des Bewertungsverfahrens im Kaufvertrag

- Funktionsweise der Equity Bridge
- Unterschiede zwischen Share Deal und Asset Deal

Regelungskonzepte

- Closing Accounts vs. Locked Box
- Closing Accounts
- Locked Box
- Vor- und Nachteile
- Klauselbeispiele

Kaufpreisanpassung

- Cash
- Debt
- Working Capital
- Regelungsbedarf bei Locked Box
- Regelungsbedarf bei Closing Accounts

Bedeutung für andere Vertragsbestandteile

- Auswirkungen von Locked Box und Closing Accounts

Earn-out

- Bewertungsdifferenzen als Anlass
- Andere Maßnahmen bei Bewertungsdifferenzen
- Earn-Out und Regelungsbedarf
- Klauselbeispiele

Heidelberger Sommerlehrgang M&A

Am 3. und 4. August 2026 bieten wir Ihnen erneut die Gelegenheit zu einer intensiven und praxisnahen Weiterbildung in der besonderen Atmosphäre der Universitätsstadt Heidelberg. An drei aufeinander abgestimmten Tagen erwerben Sie fundierte Grundlagen im Transaktionsgeschäft:

- Tag 1: Unternehmensbewertung
- Tag 2: M&A-Basics – die wichtigsten Grundlagen für die Praxis
- Tag 3: Kaufpreisklauseln und Earn-outs

Der Sommerlehrgang findet im zentral gelegenen Tagungshotel NH Collection Heidelberg statt – nur wenige Gehminuten von der Altstadt entfernt.

Das Seminar am dritten Tag ist auch unabhängig buchbar. Bei gemeinsamer Anmeldung zu allen drei Tagen profitieren Sie von einer attraktiven Gesamtgebühr und erhalten einen umfassenden Überblick über Unternehmensbewertung, M&A und Kaufpreisklauseln.

Seminarziel

Bei Unternehmenskäufen prallen die Interessen von Käufern und Verkäufern besonders deutlich beim Kaufpreis aufeinander. Während in manchen Fällen ein fester Kaufpreis die einfachste Lösung darstellt, erfordert die Mehrheit der Transaktionen individuellere Ansätze. Solche Lösungen müssen die Besonderheiten des Unternehmens, die Interessen der Parteien und die Marktbedingungen berücksichtigen.

Das Seminar bietet einen praxisnahen und tiefgehenden Einblick in die wirtschaftlichen, strategischen und rechtlichen Aspekte von Kaufpreisklauseln, flexiblen Kaufpreismodellen und Earn-outs. Verschiedene Varianten, ihre Vor- und Nachteile sowie Praxisbeispiele werden anschaulich dargestellt und intensiv diskutiert.

Der Referent ist ein erfahrener Experte auf diesem Gebiet. Mit langjähriger Erfahrung vermittelt er fundiertes Wissen und wertvolle Einblicke in dieses komplexe Thema.

Das Seminar fördert aktiv den Austausch zwischen dem Referenten und den Teilnehmenden, um voneinander zu lernen und Erfahrungen zu teilen.

Zielgruppe

Die Zielgruppe des Seminars umfasst Fach- und Führungskräfte, die in Unternehmensübernahmen und -transaktionen eingebunden sind. Dazu gehören insbesondere:

- Unternehmensjurist*innen und Rechtsanwalt*innen, die sich mit M&A-Transaktionen, Vertragsgestaltung und Verhandlungen befassen
- Fachanwält*innen im Handels- und Gesellschaftsrecht
- Geschäftsführer*innen, Vorstände und Inhaber*innen, die Verkaufs- oder Kaufprozesse planen oder durchführen
- M&A-Berater*innen und Strategieexpert*innen, die bei Unternehmensübernahmen beratend tätig sind
- Finanz- und Controlling-Verantwortliche, die an der Ermittlung, Bewertung und Strukturierung von Kaufpreisen beteiligt sind
- Investor*innen, Private-Equity-Manager und Business-Angels, die bei der Bewertung und Verhandlung von Unternehmensanteilen eine aktive Rolle spielen

Unser Referent



Dr. Fred Wendt

Rechtsanwalt, Partner

Flick Gocke Schaumburg Steuerberater Partnerschaft mbB, Hamburg

Dr. Wendt berät seit vielen Jahren private und börsennotierte Unternehmen sowie Private Equity Fonds in komplexen Transaktionen. Er hat besondere Erfahrung mit grenzüberschreitenden Transaktionen und Joint Ventures. Dr. Wendt ist zudem ein gefragter Berater von Vorständen und Aufsichtsräten, häufig im Zusammenhang mit Transaktionen.

Feedback zum Seminar

- »Wirklich herausragendes Seminar. Großes Lob an Herrn Wendt«
- »Das war sehr gelungen«
- »Toller, praxisnaher Vortrag«
- »Ein sehr guter Vortrag!«
- »Das war exzellent. Bislang die beste Fortbildung im M&A-Bereich, die ich erlebt habe. Klar strukturiert und praxisnah unter Weglassung von Ballast, der von anderen Referierenden präsentiert wird. Verständlicher Blick auf bilanzielle Fragen. Großes Kompliment!«
- »Danke, war sehr gut!«

Zusätzliche Informationen

Fragen zu diesen Schulungen oder unserem gesamten Seminar-Programm beantworte ich Ihnen sehr gerne.



Muradie Karmadzha
Telefon 06221/65033-38
muradie.karmadzha@akademie-heidelberg.de

Anmeldeformular

Kaufpreisklauseln und Earn-outs

Name
Vorname
Position
Firma
Straße /Nr.
PLZ /Ort
Telefon
E-Mail
Name der Assistenz
Datum/Unterschrift

Senden Sie Ihre Anmeldung bitte an: anmeldung@akademie-heidelberg.de

Termine und Seminarzeiten

Bitte gewünschten Termin ankreuzen:

- ☐ **Kaufpreisklauseln und Earn-outs**
Mi., 5. August 2026, 9:00–17:00 Uhr
Registrierung ab 8:30 Uhr
Seminar-Nr. 26 08 RG 111
- ☐ **HD Sommerlehrgang M&A**
Mo./Di., 3./4. August 2026, 9:00–17:00 Uhr
Registrierung ab 8:30 Uhr
Seminar-Nr. 26 08 RG 108

Seminar-Gebühren

€ 790,- (zzgl. gesetzl. USt)
Der Teilnahmebetrag beinhaltet Mittagessen, Seminargetränke, Pausenerfrischungen sowie die Dokumentation in digitaler Form.
€ 2.280,- (zzgl. gesetzl. USt) bei gleichzeitiger Buchung des Seminars »Heidelberger Sommerlehrgang M&A« am 3./4. August 2026.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Es gelten unsere AGB vom 01.01.2010, die wir Ihnen auf Wunsch gerne zusenden. Diese können Sie jederzeit auch auf unserer Website einsehen: www.akademie-heidelberg.de/agb

Veranstaltungsort

NH Hotel Heidelberg
Bergheimer Str. 91 · 69115 Heidelberg
Telefon 06221/1327-0
nhcollectionheidelberg@nh-hotels.com
Bitte berufen Sie sich bei der Zimmerreservierung stets auf die Sonderkonditionen des Abrufkontingents der AH Akademie für Fortbildung Heidelberg und beachten Sie, dass das Abrufkontingent vier Wochen vor dem Termin abläuft.



AH Akademie für Fortbildung Heidelberg GmbH
Maaßstraße 32/1 · 69123 Heidelberg
Telefon 06221/65033-0
info@akademie-heidelberg.de
www.akademie-heidelberg.de

