

Rödl & Partner

M&A CAMPUS

2025



Der diesjährige M&A Campus bietet fundierte Einblicke in aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen im Bereich Mergers & Acquisitions. Im Mittelpunkt stehen praxisnahe Strategien zur Risikoabsicherung sowie der professionelle Umgang mit komplexen Deal-Strukturen. Profitieren Sie vom interdisziplinären Fachwissen unserer Expertinnen und Experten aus den Bereichen Legal, Financial und Tax – und verschaffen Sie sich einen fundierten Überblick über die aktuellen Hot Topics im M&A-Geschäft.

Die Kurse richten sich an alle Personen, die sich regelmäßig oder einmalig mit dem Kauf oder Verkauf von Unternehmen oder Anteilen hiervon befassen, sei es bei Nachfolgelösungen oder der Umsetzung von Wachstumsstrategien, der Diversifizierung, der Kapitalbeteiligung oder aus sonstigen Gründen.

Die Teilnahme ist kostenlos.

Block 1

*Risiken
absichern*

„Pre-pack-Verfahren“: Ein neues Sanierungswerkzeug?

23.9.2025

10:00-11:00 Uhr



Christina
Gigler



Tobias
Reiter

Warranty & Indemnity-Versicherungen gehören mittlerweile zum Standardrepertoire vieler M&A-Transaktionen – doch ihr Einsatz will wohlüberlegt sein. Welche Risiken lassen sich realistisch abdecken? Wie funktioniert die Anspruchsdurchsetzung im Ernstfall? Und was kostet das Ganze eigentlich? Dieses Webinar vermittelt, wie W&I-Versicherungen zielgerichtet zur Absicherung von Käufern und Verkäufern eingesetzt werden können – und wann sie echten Mehrwert schaffen. Sie erhalten praktische Einblicke in Marktstandards, aktuelle Entwicklungen und typische Fallstricke.

Kaufpreismechanismus in Unternehmenskaufverträgen: Risiken minimieren durch vertragliche Absicherungen

24.9.2025

10:00-11:00 Uhr



Christian
Speckert



Michael
Wiehl

Der Unternehmenskaufvertrag ist das zentrale Instrument zur Risikoabsicherung im M&A-Prozess. Doch welche vertraglichen Regelungen schützen wirklich? Und welche bleiben im Streitfall wirkungslos? In diesem Webinar zeigen wir, wie Sie durch gezielte Gestaltung von Klauseln wie Freistellungen, Garantien und aufschiebenden Bedingungen rechtliche Risiken wirksam begrenzen. Sie erhalten Einblicke in praxiserprobte Vertragsstrategien – kompakt und anwendungsnah aufbereitet.

Bilanzgarantien im Unternehmens- kaufvertrag: Haftung verstehen und absichern

25.9.2025

10:00-11:00 Uhr



Alexander
Awan



Thomas
Löhner

Bilanzgarantien zählen zu den sensibelsten Regelungspunkten bei Unternehmensverkäufen. Ihre konkrete Ausgestaltung ist entscheidend für die Durchsetzbarkeit möglicher Ansprüche und kann für Verkäufer erhebliche Haftungsrisiken mit sich bringen. Doch wie sehen marktübliche Bilanzgarantien tatsächlich aus? Welche Gestaltungsvarianten gibt es – und wie belastbar sind diese in der Praxis? Dieses Webinar vermittelt praxisorientierte Einblicke in die rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen von Bilanzgarantien. Es zeigt, worauf Käufer wie Verkäufer achten sollten, um ihre jeweiligen Positionen rechtssicher und strategisch klug abzusichern.

Deal or Dispute? Litigation- Risiken im Transaktions- prozess erkennen, vermeiden und Rechtspositionen wahren

26.9.2025

10:00-11:00 Uhr

Transaktionen versprechen Wachstum, Synergien und strategische Vorteile – doch nicht selten enden sie in langwierigen und kostenintensiven Streitigkeiten. Was sind Konfliktquellen bei M&A-Deals und nach Closing? Wie lassen sich Risiken frühzeitig erkennen und rechtssicher vermeiden? Dieses kompakte Webinar zeigt, worauf Sie achten sollten, um Konfliktpotenzial frühzeitig zu erkennen. Anhand Fallbeispielen erhalten Sie konkrete Handlungsempfehlungen für eine proaktive Streitvermeidung und ein robustes Litigation-Risikomanagement im M&A-Kontext.



Dr. Nils
Brüggmann



Frank
Bernardi



Robert
Schmidt

Block 2

*Komplexe
Deal-Strukturen
meistern*

Carve-Out: Herausforderungen aus Legal & Finance identifizieren und meistern

7.10.2025

10:00-11:00 Uhr



Thomas
Götz



Patrick
Satzinger

Carve-Outs sind komplexe Vorhaben – rechtlich, operativ und finanziell. Die Abspaltung von Unternehmensteilen erfordert eine präzise Planung und tiefgreifende Analyse. Welche rechtlichen Stolpersteine gilt es zu vermeiden? Wie gelingt eine saubere Trennung im Bereich IT, Verträge, Personal oder Rechnungswesen? Dieses Webinar gibt einen praxisorientierten Überblick über die wichtigsten Herausforderungen bei Carve-Outs und zeigt, wie Sie rechtliche und finanzielle Risiken frühzeitig in den Griff bekommen.

Management als Partner: Erfolgreiche Equity- und andere Beteiligungsmodelle

8.10.2025

10:00-11:00 Uhr



Claudia
Geercken



Florian
Hoßfeld

Die Beteiligung des Managements am Unternehmen kann ein zentraler Hebel für den Unternehmenserfolg sein – birgt aber auch juristische und steuerliche Komplexität. Wie lassen sich Beteiligungsmodelle rechtssicher und zugleich attraktiv für das Management ausgestalten? Welche Optionen existieren – und wo lauern Fallstricke? Dieses Webinar beleuchtet verschiedene Beteiligungsmodelle im M&A-Kontext und zeigt auf, wie Investoreninteressen und Managementanreize in Einklang gebracht werden können.

Roll-over Strukturen in PE-Deals: Chancen, Mechanismen, Fallstricke

9.10.2025

10:00-11:00 Uhr



Thomas
Fräbel



Mimoun
Houbbani

Roll-over-Strukturen ermöglichen es Verkäufern, sich an der Wertsteigerung des Unternehmens weiter zu beteiligen – ein gängiges Modell bei Private Equity-Transaktionen. Doch wie funktionieren Roll-over-Beteiligungen konkret? Welche rechtlichen und steuerlichen Implikationen sind zu beachten? Wie vermeidet man eine Sofortbesteuerung ohne Liquiditätszufluss? Und wie gestaltet man die Governance? In diesem Webinar beleuchten wir die zentralen Mechanismen, typischen Vertragsklauseln und kritischen Erfolgsfaktoren aus rechtlicher und steuerlicher Sicht.

Erfolgsfaktor Bieterverfahren: Risiken und Chancen

10.10.2025

10:00-11:00 Uhr



Dr. Alexandra
Giering



Jens
Linhardt

Strukturiert durchgeführte Bieterverfahren bieten Verkäufern und Käufern zahlreiche Vorteile – bergen aber auch rechtliche und taktische Risiken. Wie gestalten Sie ein solches Verfahren effizient und rechtsicher? Welche Informationspflichten müssen beachtet werden? Und wie begegnen Sie dem Wunsch einzelner Bieter nach Exklusivität, ohne die Dynamik eines offenen Verfahrens zu gefährden? Dieses Webinar beleuchtet die Erfolgsfaktoren strukturierter Verkaufsprozesse, zeigt rechtliche Spielräume auf und gibt praxisnahe Hinweise zur Prozessgestaltung und Risikosteuerung.

Termin

WEBINAR BLOCK 1:

23. – 26. September 2025 als Webinar

Uhrzeit: 10:00 – 11:00 Uhr

WEBINAR BLOCK 2:

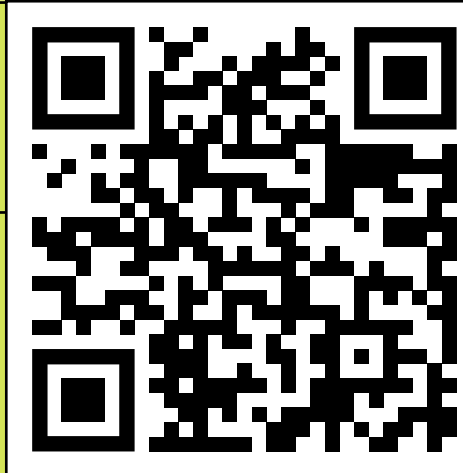
7. – 10. Oktober 2025 als Webinar

Uhrzeit: 10:00 – 11:00 Uhr

Die Veranstaltung ist für Sie kostenlos.

Weitere Informationen zum Ablauf erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Anmeldung:



Online unter
www.roedl.de/ma-campus

Kontakt für organisatorische Fragen:

Lisa Schmidt
T +49 911 9193 1533
lisa.schmidt@roedl.com

Teilnahmebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung sind Sie als Teilnehmer registriert und erhalten eine schriftliche Bestätigung.

Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Die Teilnahmebedingungen für die Veranstaltung erkenne ich an. Programmänderungen oder Absage der Veranstaltung behält sich der Veranstalter vor. Ist die Durchführung der Veranstaltung aufgrund höherer Gewalt, wegen Verhinderung eines Referenten, wegen technischen Störungen oder aufgrund zu geringer Teilnehmerzahl nicht möglich, werden die Teilnehmer umgehend informiert.

Datenschutzhinweise unter <https://www.roedl.de/dse>