



**Online-Seminarreihe |
Briefing Gesellschaftsrecht**



Das Gesellschaftsrecht bildet die Grundlage für unternehmerische Aktivitäten. Für den Geschäftsführer ist es elementar, Fallstricke und Haftungsrisiken zu identifizieren und sich „compliant“ zu verhalten. Für den Gesellschafter bietet das Gesellschaftsrecht interessante Gestaltungsoptionen – oft mit Berührungspunkten zum Steuerrecht oder zum Arbeitsrecht. Auch bei der Nachfolgeplanung und dem Unternehmer-Exit stehen gesellschaftsrechtliche Themen im Fokus.

In unserer Seminarreihe stellen wir Ihnen wichtige Themen aus dem Gesellschaftsrecht vor. Wir berichten Ihnen das für die Praxis Wesentliche und beantworten Ihre Fragen – zeitgemäß online in ca. 45 Minuten und kostenlos.

[Direkt zur Anmeldung](#)

Die nächsten Termine:

Freuen Sie sich auf neue Termine in 2026!

Sobald wir die neuen Termine festgelegt haben, finden Sie diese hier auf der Webseite bzw. im Veranstaltungskalender der Kapellmann | Akademie.

Übersicht der bisherigen Termine

1. Der Unternehmer-Exit: Stolpersteine beim Verkauf des eigenen Unternehmens | 15.10.1024

Als Unternehmer ist für Sie der Unternehmer-Exit, also der Verkauf Ihres Unternehmens, in der Regel ein einmaliges Ereignis. Unsere Referenten haben bereits eine Vielzahl von Unternehmensverkäufen begleitet und kennen die Stolpersteine, über die Sie nicht fallen sollten. Fehler, die andere Unternehmer vor Ihnen gemacht haben, sollten Sie nicht wiederholen. Unsere Referenten zeigen Ihnen den typischen Ablauf eines Unternehmensverkaufs auf und erläutern Ihnen, was zum jeweiligen Zeitpunkt zu beachten ist. Haben Sie den Verkauf richtig vorbereitet und alle erforderlichen Unternehmensinformationen, die ein Käufer in der Prüfung Ihres Unternehmens (sog. Due Diligence) sehen möchte, zur Hand? Sind noch gesellschaftsrechtliche

Maßnahmen erforderlich, um Ihr Unternehmen bestmöglich „an den Mann“ zu bringen? Müssen für einen Käufer zentrale Mitarbeiter Ihres Unternehmens incentiviert bzw. über den Verkauf hinaus gebunden werden? Wann sollte eine Vertralichkeitsvereinbarung und wann ein Letter of Intent abgeschlossen werden uns was sollten Sie im Vorfeld des Verkaufs keinesfalls tun? Was müssen Sie bei der Kaufvertragsgestaltung und dem Kaufpreismechanismus beachten?

2. **Management- und Mitarbeiterbeteiligung: Von Boni über virtuelle Anteile bis hin zur „echten“**

Beteiligung | 20.11.2024

Wie incentiviere ich hochqualifizierte Mitarbeiter und binde diese bestmöglich an mein Unternehmen? Diese zentrale Frage beschäftigt nahezu jedes Unternehmen und die richtige Beantwortung ist angesichts der heutigen Marktlage zunehmend komplexer und wichtiger denn je. Unsere Referenten geben Ihnen einen Überblick über die unterschiedlichen rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten (wie etwa Boni, virtuelle Mitarbeiterprogramme (VSOPs), Phantom-Shares oder echte Beteiligungen), die Ihnen zur Verfügung stehen und die passgenau auf die individuellen Interessen des Mitarbeiters und Unternehmens zugeschnitten werden können. Dabei geben Ihnen unsere Referenten auch einen Überblick über die einzelnen Risiken (zum Beispiel das Schicksal einer echten oder virtuellen Beteiligung, wenn es zum Bruch mit dem Mitarbeiter kommt), die mit den einzelnen Gestaltungen verbunden sind und die bei der Gewährung mitgedacht und vertraglich berücksichtigt werden müssen.

3. **Der Geschäftsführer: Rechte, Pflichten und Haftungsrisiken am Beispiel der Baubranche** | 28.10.2025

Der Geschäftsführer ist das zentrale Leitungsorgan eines Unternehmens. Er hat weitreichende Rechte und kann daher die Geschicke und den Erfolg eines Unternehmens maßgeblich prägen. Diese bedeutende Stellung bringt jedoch gleichzeitig ein hohes Maß an Verantwortung mit sich. Dieser besonderen Verantwortlichkeit trägt der Gesetzgeber mit einem eigenen Haftungsregime für Geschäftsführer Rechnung. Die Haftung des Geschäftsführers ist dabei vergleichsweise streng. So haften Geschäftsführer – anders als Arbeitnehmer – schon bei leichtester Fahrlässigkeit für den vollen Schaden. Gerade dort, wo unternehmerische Entscheidungen – wie in der Baubranche – schnell großvolumig sind, gilt es daher, Haftungsfallen zu vermeiden.

› **Dr. Thomas Bunz** und › **Dr. Jonas Weise** geben Ihnen einen Überblick über die rechtliche Stellung des Geschäftsführers und zeigen am Beispiel der Baubranche auf, welche besonderen Rechte, Pflichten und Risiken einen Geschäftsführer treffen und wie dieser sein Haftungsrisiko bestmöglich minimieren kann.

4. **(Realistische) Unternehmensbewertungen und Kaufpreisklauseln beim Unternehmensverkauf** |

25.11.2025

Der Verkauf des eigenen Unternehmens kann nur dann erfolgreich gelingen, wenn man frühzeitig einen Unternehmenswert – und zwar einen objektiven Wert – ermittelt hat. Verzichtet der verkaufswillige Unternehmer darauf, lässt er entweder Geld liegen oder überschätzt möglicherweise seine Verhandlungsposition. An dieser Schnittstelle zwischen Nachfolge- bzw. M&A-Beratung und Ermittlung von Unternehmenswerten ist Stefan Butz ein erfahrener Fachmann. Herr Butz wird Sie hier in das „kleine Einmaleins“ der Unternehmensbewertung einführen.

Kennt man den Wert des eigenen Unternehmens, gilt es, einen passenden Kaufpreismechanismus zu finden. Wir stellen Ihnen die gängigen Kaufpreisklauseln wie locked box, closing accounts, earn-outs etc. vor und geben Ihnen einen Überblick über die „Does“ and „Don’ts“ der Kaufpreisverhandlung.

REFERENTEN

Dr. Thomas Bunz





Dr. Jonas Weise

📍 Standort Düsseldorf

Dr. Thomas Bunz

📍 Standort Düsseldorf

HINWEISE

Wir nutzen die Konferenzlösung Cisco Webex Webinars. Ein eigenes Konto bzw. eine Softwareinstallation ist nicht erforderlich.

ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich, wenn möglich, bis eine Woche vor dem Termin an.

Die Anmeldebestätigung nebst Registrierungslink erhalten Sie wenige Tage vor den jeweiligen Veranstaltungen.

Bei Rückfragen wenden Sie sich gerne an Nadja Beumer-Stresius, T > **+49 221 36794650** oder E-Mail

> **akademie@kapellmann.de**.