

Inhaltsverzeichnis

Rn. Seite

Vorwort	V
----------------------	----------

Literaturverzeichnis	XV
-----------------------------------	-----------

A. Phasen für den Unternehmenskauf in der Krise/Insolvenz	1	1
--	----------------	----------

I. Abwicklungsoptionen des Unternehmenskaufs aus der Krise/Insolvenz	3	1
1. Asset Deal	4	2
2. Share Deal	6	2
a) Grundform	6	2
b) Sonderfall: Debt-Equity-Swap	12	4

II. Mögliche Phasen für einen Unternehmenskauf	17	6
--	----------	---

III. Phase 1: Unternehmenskauf vor Insolvenzantragstellung	24	8
1. Share Deal	25	8
2. Asset Deal	27	9
a) Insolvenzanfechtung	34	11
aa) Unternehmenskaufvertrag mehr als drei Monate vor Antragstellung	37	11
bb) Unternehmenskaufvertrag erst in den letzten drei Monaten vor Antragstellung	45	14
cc) Geplante Gesetzesänderung	48	15
b) Der Erstattungsanspruch des Insolvenzverwalters aus § 143 Abs. 1 InsO	49	15
c) Der Anspruch des Erwerbers nach Erfüllung des Kaufpreisanspruchs	62	18
aa) Fall 1: Anfechtung des Unternehmens- kaufvertrags nach § 132 Abs. 1 InsO	62	18
bb) Fall 2: Isolierte Anfechtung der Verfügungsgeschäfte	67	19
3. Weitere Risiken beim Unternehmenskauf vor Insolvenzantrag	71	21
a) § 75 AO	72	21
b) § 25 HGB	76	21
c) § 613a BGB	80	23

IV. Phase 2: Unternehmenskauf im Insolvenzeröffnungs- verfahren	85	24
1. Grundsatz	85	24

VII

	Rn.	Seite
2. Besonderheit: Sicherungsanordnungen		
nach §§ 21 ff. InsO	86	24
a) Zustimmungsvorbehalt („schwacher“ vorläufiger Insolvenzverwalter)	87	25
b) Übertragung der Verfügungsbefugnis („starker“ vorläufiger Insolvenzverwalter)	89	25
aa) Möglichkeit der Unternehmensveräußerung durch den vorläufigen Insolvenzverwalter	89	25
bb) Gesetz zur Vereinfachung des Insolvenzverfahrens	97	27
c) Anfechtbarkeit von Verfügungen durch den starken vorläufigen Insolvenzverwalter	100	28
d) Anfechtbarkeit von Verfügungen durch den schwachen vorläufigen Insolvenzverwalter	102	29
3. Vorläufige Eigenverwaltung	108	30
V. Phase 3: Unternehmenskauf nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens	115	32
1. Unternehmensveräußerung vor dem Berichtstermin	117	33
2. Unternehmensveräußerung nach dem Berichtstermin	123	34
3. Reduzierung der Risiken	130	36
4. Insolvenzplanverfahren	134	37
B. Ausgewählte Problemstellungen und Sonderfälle	172	45
I. Relevante Beteiligtegruppen im Insolvenzverfahren	172	45
1. „Beteiligte“ des Insolvenzverfahrens	172	45
2. Die Beteiligten einer übertragenden Sanierung im Einzelnen	179	46
a) Der Insolvenzverwalter	179	46
aa) Rechtsstellung des Insolvenzverwalters	181	46
bb) Aufgaben des Insolvenzverwalters/ Verfahrensziele	187	47
cc) Verfügungs- und Verwertungsbefugnis des Insolvenzverwalters	209	50
b) Schuldner/Geschäftsführer	222	52
c) Sachwalter	230	53
d) Gesellschafter des Schuldnerunternehmens	243	56
e) Gläubiger	249	57
f) Organe der Gläubiger	266	60
g) Insolvenzgericht	289	65
h) Arbeitnehmer	291	65
i) Kunden und Lieferanten	297	67
II. Verhandlungspartner für Kaufinteressenten	302	67
1. Verwaltung durch den (vorläufigen) Insolvenzverwalter	303	68

	Rn.	Seite
2. Eigenverwaltung unter Aufsicht des (vorläufigen) Sachwalters	313	69
III. Risiken und Schwierigkeiten bei einem Asset Deal	319	71
1. Probleme der Vertragsgestaltung	319	71
a) Kaufgegenstand	319	71
aa) Übertragung von Einzelwirtschaftsgütern	319	71
bb) Genaue Bestimmung des Kaufobjekts	323	71
cc) Verwertungsrechte des Insolvenzverwalters im Hinblick auf Gegenstände, an denen Absonderungsrechte bestehen	329	72
dd) Firma	347	75
ee) Immaterialgüterrechte	356	77
ff) Gesellschaftsvertragliche Veräußerungs- beschränkungen	369	79
b) Forderungsmanagement	371	80
2. Kaufpreisbemessung	375	81
3. Garantievereinbarungen	388	83
a) „Garantiefeindlichkeit“ des Insolvenzverwalters	388	83
b) Gewährleistungsausschluss	395	85
c) Mögliche Garantien	403	86
4. Besonderheiten der Due Diligence, Haftung für Verbindlichkeiten (insbesondere beihilferechtliche und umweltrechtliche Fragen) und kartell- rechtliche Fragen	408	87
a) Checkliste für übertragende Sanierungen	408	87
b) Haftung für Altlasten	410	95
aa) Verantwortlichkeit des Insolvenzverwalters für Altlasten	410	95
bb) Verantwortlichkeit des Investors bei übertragender Sanierung	416	96
c) Haftung für rechtswidrig gewährte Beihilfen	430	99
aa) Rückforderung gewährter Beihilfen für das insolvente Unternehmen	430	99
bb) Rückforderungsanspruch als einfache Insolvenzforderung	437	101
d) Kartellrecht	441	103
aa) Allgemeine kartellrechtliche Grundsätze betreffend die Fusionskontrolle	443	103
bb) Besonderheiten des Fusionskontroll- verfahrens beim Erwerb aus der Insolvenz	447	104
cc) Verfahren der Zusammenschlusskontrolle und Vollzugsverbot	449	105
(1) Fristen und Prüfverfahren	449	105
(2) Vollzugsverbot	451	105

	Rn.	Seite
IV. Dual-Track-Investorenprozesse als Gläubigeroption	456	107
1. Problemstellung	456	107
2. Dual-Track-Verfahren	457	107
3. Generalität als Basis	458	107
4. Praxis	460	108
V. Exkurs: Abweichende Gestaltungsmöglichkeiten	461	108
1. Verschmelzung	463	108
a) Verschmelzung durch Aufnahme	466	109
b) Verschmelzung durch Neugründung	468	109
2. Ausgliederung	469	109
a) Begriff	469	109
b) Folgen der Ausgliederung	472	110
c) Einschränkungen	476	110
3. Anwachsung	479	111
4. Liquiditäts- und Kapitalmaßnahmen	482	112
a) Liquiditäts- und/oder Kapitalbeschaffung bei Gesellschaftern	483	112
aa) Gesellschafterdarlehen	484	112
bb) Änderungen durch das MoMiG	489	113
cc) Forderungsverzicht	493	115
b) Liquiditäts- und Kapitalbeschaffung durch Investoren	495	115
aa) Darlehen	496	115
bb) Sanierende Kapitalherabsetzung	499	116
cc) Stille Gesellschaft	507	118
c) Debt-Equity-Swap	513	118
d) Debt-Mezzanine-Swap	527	121
VI. Erwerb einer börsennotierten AG – WpÜG	532	122
VII. Betriebsübergang gemäß § 613a BGB bei Unternehmenskäufen aus der Insolvenz	539	124
1. Anwendbarkeit des § 613a BGB in der Insolvenz und Voraussetzungen eines Betriebsübergangs	543	124
2. Fallbeispiele	562	128
a) Mietvertrag und Auftragsvergabe als Betriebsübergang	563	128
b) Mehrere Standorte	588	133
3. Rechtsfolgen des § 613a BGB für den Erwerber und Strategien zur Vermeidung	602	135
a) Auflösung der betrieblichen Einheit	606	136
b) Transfergesellschaft bzw. BQG – Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaft	613	137
c) § 613a BGB in masselosen Insolvenzen	641	142

	Rn.	Seite
d) Verbindliches Erwerberkonzept zur Restrukturierung	655	152
e) Der nicht mehr erwartete Betriebsübernehmer	672	155
4. Kündigung zur Verbesserung der Verkaufschancen	686	157
5. Kombinationsmöglichkeiten	711	161
VIII. Betriebliche Renten und Zusagen im Insolvenzfall	716	162
IX. Ausgewählte steuerliche Sachverhalte bei Unternehmens- transaktionen in Krise, Insolvenz und Sanierung	731	166
1. Steuerliche Interessen des Veräußerers in der Krise	731	166
a) Asset Deal	732	166
aa) Veräußerer ist eine natürliche Person	732	166
bb) Veräußerung von Mitunternehmeranteilen	742	169
cc) Thesaurierungsbesteuerung von Personengesellschaften	746	170
dd) Veräußerung durch Kapitalgesellschaft	750	171
b) Share Deal	753	172
aa) Veräußerer ist eine natürliche Person	754	172
(1) Einkünfte aus Gewerbebetrieb	755	172
(2) Einkünfte aus Kapitalvermögen	762	175
bb) Veräußerer ist eine Kapitalgesellschaft	763	175
2. Steuerliche Interessen des Erwerbers in der Krise	765	175
a) Asset Deal	766	175
b) Nutzung steuerlicher Verlustvorträge beim Share Deal	780	180
aa) Tatbestand des § 8c KStG im Allgemeinen	783	181
bb) Tatbestand des § 8c KStG im Einzelnen	798	183
cc) Anteilsübertragung und vergleichbare Sachverhalte gemäß § 8c KStG	804	185
dd) Sanierungsklausel gemäß § 8c Abs. 1a KStG	821	188
ee) Konzernklausel gemäß § 8c Abs. 1 Satz 5 KStG	833	191
ff) Verschonungsregelung bei stillen Reserven gemäß § 8c Abs. 1 Satz 6–9 KStG	838	193
c) Keine Nutzung steuerlicher Verlustvorträge mehr bei Verschmelzung/Abspaltung	843	194
d) Verlustnutzung durch andere Gestaltungen	848	194
aa) Gestaltung einer Organschaft	849	195
bb) Realisation stiller Reserven	851	195
cc) Forderungsverzicht mit Besserungs- vereinbarung	853	195
e) Steuerliche Behandlung von stillen Gesell- schaften/Genussrechten	856	196
3. Besteuerung von Sanierungsgewinnen	862	197

	Rn.	Seite
4. Steuerrechtliche Behandlung von Forderungsverzichten mit Besserungsabrede	910	208
a) Steuerliche Auswirkungen im Zeitpunkt des Verzichts	911	208
b) Steuerliche Auswirkungen im Zeitpunkt des Besserungsfalls	916	209
aa) Auswirkungen auf Ebene der Gesellschaft	917	210
bb) Auswirkungen auf Ebene des Gesellschafters	919	210
cc) Behandlung der Darlehenszinsen	930	212
c) Besonderheit bei zeitgleicher Abtretung von Forderungen und Geschäftsanteilen	935	213
5. Steuerrechtliche Behandlung des Debt-Equity-Swaps	942	214
6. Steuerrechtliche Behandlung des Rangrücktritts	949	216
7. Umsatzsteuer beim Unternehmenskauf	964	219
a) Asset Deal	964	219
b) Share Deal	973	223
8. Grunderwerbsteuer beim Unternehmenskauf	974	223
9. Sonstige steuerliche Haftungsrisiken	980	225
a) § 75 AO	980	225
b) § 13c UStG	992	227
c) § 73 AO bei umsatzsteuerlicher Organschaft	994	228
C. Unternehmensverkauf aus der Insolvenz	1015	233
I. Aufgabenspektrum des Insolvenzverwalters	1015	233
II. Interessenlage des Insolvenzverwalters	1043	240
III. Unternehmensverkauf aus der Insolvenz: Grundkonstellationen aus Sicht des Insolvenzverwalters und Sachwalters	1058	243
1. Übertragende Sanierung	1059	243
2. Unternehmenserwerb auf Grundlage eines Insolvenzplans	1073	246
a) Übertragende Sanierung auf Grundlage eines Insolvenzplans	1074	246
b) Eigensanierung und Insolvenzplan	1084	247
IV. Leitlinien für Verhandlungen mit dem Insolvenzverwalter, Sachwalter und Eigenverwalter bei Kaufinteresse	1092	248
1. Timing	1092	248
2. Kaufpreisfindung	1102	250
3. Vertragsverhandlung und -gestaltung	1110	251
D. Grundlagen für den Umgang mit Sanierungskonzepten im Rahmen des Unternehmenskaufs in der Krise	1119	255
I. Vorbemerkung	1119	255

	Rn.	Seite
II. Grundlagen des Sanierungskonzepts i. S. d. IDW S 6	1123	256
III. Bestimmung von Auftragsinhalt und Verantwortlichkeiten im Rahmen der Erstellung von Sanierungskonzepten	1131	258
IV. Darstellung und Analyse des Unternehmens	1135	259
1. Anforderungen an die Qualität der Informationen	1135	259
2. Basisinformationen über das Unternehmen	1136	259
3. Analyse der Unternehmenslage	1137	260
V. Feststellung des Krisenstadiums	1142	261
1. Feststellungen zur Stakeholderkrise	1143	262
2. Feststellungen zur Strategiekrise	1145	262
3. Feststellungen zur Produkt- und Absatzkrise	1146	263
4. Feststellungen zur Erfolgskrise	1147	263
5. Feststellungen zur Liquiditätskrise	1148	264
VI. Aussagen zur Unternehmensfortführung	1149	264
VII. Ausrichtung am Leitbild des sanierten Unternehmens	1153	265
VIII. Beschreibung von Wettbewerbsvorteilen und Wettbewerbsstrategien	1158	266
IX. Stadiengerechte Bewältigung der Unternehmenskrise	1161	268
1. Sanierung in der Insolvenz	1163	268
2. Vermeidung der Insolvenz	1164	268
3. Überwindung der Liquiditätskrise	1168	269
4. Überwindung der Erfolgskrise	1169	270
5. Überwindung der Produkt- und Absatzkrise	1173	271
6. Überwindung der Strategiekrise	1177	272
7. Überwindung der Stakeholderkrise	1181	274
X. Integrierte Sanierungsplanung	1182	274
E. Grundlagen der Unternehmensbewertung	1191	279
I. Theoretische Grundlagen	1191	279
1. Allgemeines	1191	279
2. Prognose der künftigen finanziellen Überschüsse	1199	281
3. Kapitalisierung der künftigen Überschüsse	1208	282
4. Ertragswert- und „Discounted-Cashflow-Verfahren“	1215	284
a) Ertragswertverfahren	1216	284
b) Die „Discounted-Cashflow-Verfahren“	1218	287
II. Multiplikatorverfahren	1224	289
Stichwortverzeichnis		291