

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Verzeichnis der Autorinnen und Autoren	XIII
Abkürzungsverzeichnis	XV
Literaturverzeichnis	XXV

1. Kapitel Einleitung – Einführung, Zielsetzungen und Konzeption des Werkes	1
I. Einführung	1
II. Zielsetzung, Tour d’Horizon	2
III. Konzeption	5
2. Kapitel Die Unternehmenskrise unter wirtschaftlichen und rechtlichen Aspekten . . .	6
I. Einleitung	7
II. Die Unternehmenskrise: Ein Überblick über Ursachen und Phasen sowie Krisenmanagement und -kommunikation	7
A. Was ist eine Krise?	7
B. Merkmale und Phasen einer Unternehmenskrise	8
C. Wirtschaftliche Gründe, Ursachen	11
D. Der Stufenbau einer Krise	13
1. Allgemeine Anmerkungen	13
2. Erste Stufe: Strategische Krise	14
a) Begriff, Wesen, Ausprägungsformen	14
b) Überwindung einer strategischen Krise	15
3. Zweite Stufe: Rentabilitätskrise	16
4. Dritte Stufe: Ertragskrise	16
5. Vierte Stufe: Liquiditätskrise	17
6. Fünfte Stufe: Existenzkrise	18
E. Analyse der Krisenursachen	18
F. Früherkennung der Krise durch das Management	19
1. Frühwarnsysteme	19
a) Operative Frühwarnsysteme	19
b) Strategische Frühwarnsysteme	21
2. Unternehmensplanung	21
3. Typische Krisensignale	22
4. Wie erhalten Banken Kenntnis von einer Unternehmenskrise?	23
G. Hindernisse bei der Früherkennung von Unternehmenskrisen	26
H. Krisenkommunikation	27
1. Grundsätzliches	27
2. Information des Aufsichtsrats	28
3. Der Umgang mit der Hausbank	29
4. Information der Mitarbeiter	29
I. Krisenmanagement	30
1. Grundsätzliches	30
2. Praktische Empfehlungen für gutes Krisenmanagement	32
a) Gute Vorbereitung	32
b) Rasches Reagieren	32

Klement/Fritz (Hrsg), Unternehmenserwerb aus Krise und Insolvenz

VII

c) Kompetentes Krisenteam	33
d) Professionelle Kommunikation	33
e) Beiziehung von spezialisierten Angehörigen der rechts- und wirtschaftsbe- ratenden Berufe	34
f) Schritt für Schritt die Krise bewältigen	34
3. Krisenprävention	34
4. Tabellarische Übersicht: Effektives Krisenmanagement	35
5. Schematische Darstellung des Ablaufes eines Insolvenzverfahrens	36
J. Erfolgsfaktoren für eine Krisenbewältigung	38
K. Die erfolgreich bewältigte Krise – Rückkehr zum Normalbetrieb	39
3. Kapitel Die gesetzlichen Kriterien für die Krisenbestimmung	40
I. Überblick	41
II. Verlust der Hälfte des Stammkapitals	42
A. Grundsätzliches	42
B. Notwendige Maßnahmen	43
III. Verlust der Hälfte des Grundkapitals	44
IV. Schwellenwerte Eigenmittelquote und fiktive Schuldentilgungsdauer	45
V. Reorganisationsbedarf	48
A. Grundlagen	48
B. Vorteile eines Reorganisationsverfahrens	49
C. Die maßgeblichen Kennzahlen: Eigenmittelquote/fiktive Schuldentilgungsdauer	51
D. Haftungsbestimmungen	51
1. Vertretungsorgane	51
2. AR-Mitglieder und Gesellschafter	52
E. Entlastungsbeweis	54
F. Resümee, zusammenfassende Darstellung	54
VI. Krise nach der ReO	56
A. Einleitung, Zielsetzungen der gesetzlichen Regelung	56
B. Exkurs: Überblick über die bestehenden Präinsolvenzverfahren	58
C. Einleitung des Restrukturierungsverfahrens	60
D. Vereinfachtes Restrukturierungsverfahren	61
E. Restrukturierungsplan	62
F. Restrukturierungsbeauftragter	64
G. Eigenverwaltung . . . oder auch nicht	65
H. Bildung von Gläubigerklassen	66
I. Zwischenfinanzierungen	66
J. Die Rolle der Eigentümer	67
K. Vollstreckungssperre	67
L. Insolvenzsperrre	68
M. Vertragsauflösungssperre	69
N. Abstimmung über den Restrukturierungsplan	69
O. Schlussbetrachtung	70
VII. Krise nach dem EKEG	71
A. Systematische Einführung	71
B. Wann befindet sich eine Kapitalgesellschaft in der Krise?	73
C. Zulässige Gesellschafterleistungen in der Krise	75
D. Erfasste Gesellschaften	76
E. Vom EKEG erfasste Gesellschafter und Dritte	77
1. Übersicht	77
2. Beherrschender Einfluss	78
3. Abgestimmtes oder abgesprochenes Kreditgeberverhalten	79
4. Treuhandchaft	79

5. Verbundene Unternehmen	80
6. Konzern	80
VIII. Buchmäßige Überschuldung	80
IX. Insolvenzrechtliche Überschuldung	83
A. Grundsätzliches	83
B. Zweistufige Überschuldungsprüfung	85
C. Das Wichtigste zur Erstellung einer Fortbestehensprognose	92
1. Ausgangssituation	92
2. Begriff und Wesen	92
3. Inhaltliches Konzept	96
4. Sonstige Aspekte	99
X. Zahlungsunfähigkeit	101
A. Grundlagen, Wesensmerkmale	101
B. Beurteilungskriterien	106
C. Abgrenzung zur Zahlungsstockung	108
4. Kapitel Unternehmenserwerb in der Krise	109
I. Vorbemerkungen – wesentliche Vorfragen	110
A. Allgemeines	110
B. Erwerb vor oder nach Insolvenzeröffnung	110
C. Wer ist in der Krise? Das Zielunternehmen oder/und (auch) der Verkäufer? ..	111
II. Share Deal versus Asset Deal	112
A. Share Deal	112
B. Asset Deal	113
III. Due Diligence, Gewährleistungen und deren Absicherung, Vertragsverhandlungen und Ausstiegsoptionen in der Krise	116
A. Grundsätzliches	116
B. Prüfungsschwerpunkte in einer Krisensituation	116
C. Auswirkungen der Due Diligence auf Gewährleistungsansprüche	117
D. Absicherung von Garantien und Gewährleistungen in der Krise des Verkäufers	119
E. Damoklesschwert GF-/Vorstandshaftung bei unterlassener Due Diligence	120
F. Haftung wegen Insolvenzverschleppung – Kaufinteressent als möglicher Haf- tungsadressat?	121
G. MAC-Klauseln	122
IV. Insolvenzeröffnung vor vollständiger Erfüllung des Kaufvertrages	124
A. Grundsätzliches	124
B. Wahlrecht des Insolvenzverwalters im Falle beidseitiger nicht vollständiger Erfül- lung	124
C. Rücktritt des Insolvenzverwalters	126
D. Vertragserfüllung	126
V. Insolvenzeröffnung nach Vollzug des Kaufvertrages – insolvenzrechtliche Anfech- tungstatbestände	127
A. Grundsätzliches	127
B. Wichtige Anfechtungstatbestände	127
1. Anfechtung wegen Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit (§ 31 IO)	127
2. Anfechtung wegen Vermögensverschleuderung (§ 28 Z 4 IO)	129
3. Anfechtung wegen Benachteiligungsabsicht (§ 28 Z 1–3 IO)	130
C. Rechtsfolgen einer erfolgreichen Anfechtung	131
D. Risikominimierende Maßnahmen für den Fall der nachfolgenden Verkäuferinsol- venz	133
5. Kapitel Vorvertragliche Aufklärungspflichten	135
I. Einleitung	135

II. Haftung für die Aufklärung über die Beschaffenheit des Leistungsgegenstandes 135

III. Haftung für ein sonstiges Verhalten bei den Vertragsverhandlungen („in Sicherheit wiegen“, Unterlassung der Absage) 137

6. Kapitel Unternehmenserwerb in der Insolvenz 140

 I. Insolvenzrechtliche Rahmenbedingungen 141

 A. Grundsätzliches 141

 1. Einleitung 141

 2. „Verfahrensgebäude“ der IO 142

 3. Sanierung im Insolvenzverfahren 143

 4. Unternehmensfortführung im Insolvenzverfahren 144

 B. Prüfphase 144

 1. Unternehmensfortführung in der Prüfphase 144

 2. „Abschirmung“ des Unternehmens in der Prüfphase und Schutz der Unternehmensfortführung 145

 a) Grundsätzliches 145

 b) Wahlrecht des Insolvenzverwalters nach § 21 IO bis zur Berichtstagsatzung 146

 c) Schutz vor Auflösung relevanter Vertragsbeziehungen 146

 d) Keine begünstigten Austrittsrechte der Arbeitnehmer 147

 e) Hemmung der Durchsetzung von Aus- und Absonderungsrechten 147

 3. Verwertungsschutz in der Prüfphase 148

 C. Zeitraum nach der Berichtstagsatzung 149

 1. Weichenstellung 149

 2. Verwertungsschutz nach der Berichtstagsatzung 149

 3. Unternehmensfortführung und Verwertung nach der Berichtstagsatzung 150

 4. Unternehmensschließung 151

 a) Schließungsgründe 151

 b) Wirkung der Unternehmensschließung in Bezug auf Arbeitsverhältnisse 152

 c) Teilbereichsschließung 153

 d) Fortführungsgarantie/Fortführungskaution 153

 e) Verfahrensrechtliches 154

 f) Zwangsschließung nach § 115 Abs 4 IO 154

 II. Verwertung durch den Insolvenzverwalter 155

 A. Grundsätzliches 155

 B. Inventarisierung und Schätzung 155

 C. Öffentliche Bekanntmachung 157

 D. Gang des Verwertungsverfahrens 158

 E. Genehmigung 161

 F. Übergabe und Übernahme 162

 G. Überbote 162

 H. Gesellschaftsvertragliche Übertragungsbeschränkungen 163

 III. Share Deal versus Asset Deal im Insolvenzverfahren 163

 A. Einleitung 163

 B. Share Deal 164

 1. Share Deal und Sanierungsplan 164

 2. Schicksal von Rechtsverhältnissen 165

 3. Wesentliche Risiken 165

 C. Asset Deal 166

 1. Einleitung 166

 2. Strukturierung des Transaktionsgegenstandes 166

 3. Haftungsausschluss 167

 4. Schicksal von Rechtsverhältnissen 167

 5. Erwerb durch Mitglieder der familia suspecta 168

6. Unternehmenskaufvertrag	168
a) Kaufgegenstand	168
b) Kaufpreis/Transaktionssicherheit	168
c) Halbfertige Aufträge	169
d) Arbeitsverhältnisse	169
e) Dauerschuldverhältnisse	169
f) Gewährleistungen	169
g) Leistungen des Erwerbers für die Insolvenzmasse	170
7. Zusammenfassung	170
7. Kapitel Due Diligence	171
I. Begriff, Ziele und Anlässe einer Due Diligence	171
II. Phasen des Due-Diligence-Verfahrens	174
III. Arten einer Due Diligence	175
IV. Ausgewählte praktische Aspekte	180
8. Kapitel Besonderheiten bei der Regulierung von Unternehmenserwerben	182
I. Allgemeines	183
II. Kartellrecht	183
A. Anwendung des Kartellrechts bei Sanierungen	183
B. Zusammenschlusskontrolle	184
1. Zusammenschlusstatbestände	185
2. Aufgriffsschwellen	188
a) Aufgriffsschwellen Österreich	188
b) Aufgriffsschwellen FKVO	190
3. Materielles Prüfungskriterium	191
4. Österreichisches Bankenprivileg (§ 19 KartG)	198
III. Übernahmerecht	199
A. Einführung	199
B. Übernahmerecht und Krise des Zielunternehmens, übernahmerechtliches Sanierungsprivileg	203
9. Kapitel Sanierungsmaßnahmen als Erwerbsinstrument – „Sanieren oder Ausscheiden“	206
I. Einleitung	207
II. Kapitalschnitt als Erwerbsinstrument	207
III. Sanierungsobliegenheit bei Kapitalgesellschaften – „Sanieren oder Ausscheiden“	214
A. Lehre und Judikatur	214
B. Eigene Auffassung	216
IV. Debt Equity Swap	221
V. Voreinzahlungen, Verfügungen vor der Anmeldung der Kapitalerhöhung	224
A. Voreinzahlungen	224
B. Verfügungen vor der Anmeldung zum Firmenbuch	225
C. Zusammenfassung	226
VI. Reverse Debt Equity Swap	226
VII. Wandelschuldverschreibung	227
10. Kapitel Ausgewählte steuerliche Aspekte von Sanierungsmaßnahmen	232
I. Steuerfestsetzung bei Schulderrlässen im Rahmen eines Insolvenzverfahrens	233
A. Steuerfestsetzung bei Schulderrlass gem § 36 EStG	233
B. Verlustverrechnung gem § 8 Abs 4 Z 2 KStG	233
C. Behandlung von Sanierungsgewinnen gem § 23a KStG	233
II. Steuerliche und bilanzielle Behandlung von Sanierungsmaßnahmen	234
A. Gesellschafterzuschuss	234
B. Bilanzielle Darstellung von Beteiligungen	235

C. Forderungsverzichte seitens der Gesellschafter	236
1. Grundlagen	236
2. Bilanzielle Darstellung des Forderungsverzichts	237
D. Rangrücktritt	239
E. Bilanzielle Darstellung der Verbindlichkeit bei Rangrücktritt	241
F. Besserungsvereinbarung	242
1. Begriff und Wesen	242
2. Abgrenzung zum Genussrecht, zum partiarischen Darlehen und zur Stundung	243
3. Bilanzierung	244
4. Kapitalzufuhr	247
5. Forderungsverzicht	247
G. Genussrechte	249
III. Mantelkauf gem § 8 Abs 4 Z 2 lit c KStG	252
A. Definition	252
B. Änderung der organisatorischen Struktur	252
C. Änderung der wirtschaftlichen Struktur	253
D. Änderung der Gesellschafterstruktur	254
E. Änderung der Gesamtverhältnisse	255
F. Wirkung des Mantelkaufs	255
G. Ausnahmen	256
H. Mantelkauf iZm Rationalisierung und Synergieeffekte bei der übernehmenden Körperschaft	257
11. Kapitel Praxisteil	258
I. Legal Due Diligence	258
II. Unternehmenskaufvertrag aus der Konkursmasse	284
Stichwortverzeichnis	293