

Vorwort

In Krisensituationen ist der Unternehmenskauf zunehmend eine von den beteiligten Stakeholdern präferierte Strategie zur Umsetzung der erforderlichen, den Unternehmenserhalt sichernden Sanierung.

Dabei unterscheiden sich der Unternehmenskauf in der Krise und der Unternehmenskauf nach Insolvenzantragstellung regelmäßig nur insoweit voneinander, als beim Verkauf in der Krise und ohne Insolvenz die notwendigen Forderungsverzichte/sonstigen Beiträge von den beteiligten Stakeholdern geleistet werden, während beim Unternehmenskauf aus der Insolvenz sämtliche Gläubiger faktisch zum quotalen Verzicht gezwungen werden.

Die Autoren dieser überarbeiteten Auflage wollen dazu beitragen, dass die Vor- und Nachteile eines Unternehmensverkaufes in der Krise oder nach der Insolvenzeröffnung transparent dargestellt werden, und damit potentiell Beteiligten (Unternehmern, Beratern, Finanziers, Investoren, Gläubigern und Insolvenzverwaltern) einen Leitfaden an die Hand geben, der den Entscheidungsprozess unterstützt.

Unternehmensverkäufe in Krise oder Insolvenz können nur dann erfolgreich umgesetzt werden, wenn die beteiligten Berater in multidisziplinären Teams neben dem allgemeinen Zivilrecht das Insolvenz-, Arbeits-, Steuer- und ggf. Kartellrecht beherrschen und zugleich die finanziellen Auswirkungen der jeweiligen Optionen auf die Fortführungs- und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens erkennen und plausibilisieren. Dies ist unabdingbare Voraussetzung, um dem jeweiligen Mandanten (Verkäufer oder Erwerber) sämtliche möglichen Szenarien und alternativen Gestaltungen aufzeigen zu können. Neben der Kenntnis von Rechtsprechung und Gesetz sind hierbei insbesondere typische Gestaltungen als „Tipps und Tricks“ der Sanierungsbranche zu berücksichtigen.

Aus Sicht der beiden Autoren, die die Disziplinen Insolvenzverwalter, Doppeltreuhänder, Steuerrechtler, (Distressed) M&A-Anwalt und Wirtschaftsprüfer als Unternehmenssanierer und Unternehmensbewerter in sich vereinen, beinhaltet dieses Werk eine praxisnahe Darstellung der wesentlichen Probleme und „Hebel“ beim Unternehmenskauf in Krise und Insolvenz.

Diese dritte Auflage berücksichtigt Rechtsprechung, Literatur und Gesetzgebungsvorhaben bis einschließlich März 2016.

Hamburg und Berlin, im April 2016

*Stefan Denkhaus
Andreas Ziegenhagen*