

978-3-7910-3175-0 Seefelder, Unternehmensanierung
3., überarbeitete und aktualisierte Auflage
© 2012 Schäffer-Poeschel Verlag (www.schaeffer-poeschel.de)

SCHÄFFER
POESCHEL

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Der Autor	VII
Abkürzungsverzeichnis	XXI
1 Einleitung	1
1.1 Die Entwicklung der Insolvenzzahlen in den letzten Jahrzehnten	3
1.2 Ursachen für die Entwicklung der Insolvenzen	6
1.2.1 Globalisierung der Wirtschaft und Unternehmensführung	6
1.2.2 Finanzierungsverhalten der Banken und Sparkassen	7
1.2.3 Hoher Verschuldungsgrad der Unternehmen	7
1.2.4 Einfluss des Steuerrechts	8
1.2.5 Liquiditätssicherung	9
1.2.6 Einfluss der Gesetzeslage und zahlreiche Verwaltungsaufgaben	9
1.2.7 Arbeitsrechtliche Hindernisse	10
1.2.8 Beschleunigung der Wirtschaft	10
1.2.9 Kleine und mittlere Unternehmen als verlängerte Werkbank	11
1.2.10 Zunahme der Selbständigkeit bei unternehmerischen Tätigkeiten	11
1.2.11 Erhöhte Anforderungen an den »Beruf« Unternehmer	11
1.3 Zusammenfassung	12
2 Sanierung anstatt Zerschlagung	13
2.1 Wesentliche Änderungen des Insolvenzrechts	13
2.1.1 Insolvenzordnung von 1999	13
2.1.1.1 Unternehmensfortführung durch den vorläufigen Insolvenzverwalter	13
2.1.1.2 Verwendung von Sicherheiten für die Unternehmensfortführung	14
2.1.1.3 Mitspracherechte der Gläubiger	14
2.1.1.4 Eigenverwaltung durch den Schuldner	14
2.1.1.5 Insolvenzplanverfahren	14
2.1.1.6 Restschuldbefreiung	14
2.1.1.7 Neue Kultur im Umgang mit Unternehmenskrisen	15
2.1.2 Das Gesetz zur Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG 2012)	15
2.2 Aber: Warnung vor der Flucht in die Insolvenz zum Zwecke der Sanierung	16
2.3 Folgerungen für kleine und mittlere Unternehmen	18

2.4	Soziale, traditionelle und psychologische Aspekte einer Unternehmenskrise	19
2.4.1	Erhaltung des Vermögens und des Einkommens	21
2.4.2	Erhaltung der Tradition	24
2.4.3	Erhaltung des Einflusses	25
2.4.4	Moralische Verpflichtungen	26
2.5	Sanierung – Restrukturierung – Turnaround – Krisenbewältigung	27
2.6	Sanierungsfähigkeit und Sanierungswürdigkeit	28
2.7	Zusammenfassung	31
3	Haftungs- und Strafrechtsrisiken in der Unternehmenskrise	33
3.1	Haftungsrisiken für die Geschäftsführer in der Krise des Unternehmens	33
3.1.1	Geschäftsführung und Vertretung	34
3.1.2	Sorgfaltsmaßstab	34
3.1.2.1	Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmanns	34
3.1.2.2	Unternehmerische Entscheidungen	35
3.1.2.3	Wohl der Gesellschaft	36
3.1.2.4	Entscheidung auf der Basis angemessener Informationen	36
3.1.2.5	Risiko-Management	36
3.1.2.6	Organisatorische Verpflichtungen	37
3.1.2.7	Faktischer Geschäftsführer	38
3.1.3	Entstehung und Durchsetzung der Haftung	39
3.1.3.1	Beginn der Haftung	39
3.1.3.2	Ende der Haftung	39
3.1.3.3	Verjährung	40
3.1.3.4	Weisungen der Gesellschafter	40
3.1.3.5	Entlastung	41
3.1.3.6	Mehrere Geschäftsführer	42
3.1.3.7	Darlegungs- und Beweislast	43
3.1.3.8	Haftung gegenüber der Gesellschaft	44
3.1.3.9	Pflichten im Falle eines Insolvenzverfahrens	45
3.1.3.10	Haftung gegenüber Dritten	46
3.1.3.11	Pflichten der Aufsichtsorgane	46
3.1.4	Haftungsrisiken des Geschäftsführers einer englischen Limited	47
3.1.5	Schutz des Stammkapitals einer GmbH	48
3.1.6	Schutz des Gesellschaftskapitals bei der AG	50
3.1.7	Existenzvernichtender Eingriff	50
3.1.8	Rechnungslegungsvorschriften	51
3.1.9	Die Führung der Geschäfte eines konzernabhängigen Unternehmens	52

3.1.10	Informationen über den Verlust des halben Kapitals	54
3.1.11	Insolvenzverschleppung	55
3.1.11.1	Pflicht zur Stellung eines Insolvenzantrags	55
3.1.11.2	Haftung gegenüber Gläubigern	57
3.1.11.3	Haftung für Vorschüsse von Gläubigern an das Insolvenzgericht	59
3.1.11.4	Zahlungen während der Insolvenzreife (Pflicht zur Masseerhaltung)	59
3.1.12	Haftung für Steuerschulden	60
3.1.12.1	Haftung für Lohnsteuern	61
3.1.12.2	Umsatzsteuer	62
3.1.13	Haftung für Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung	62
3.1.14	Unberechtigte Amtsniederlegung	66
3.1.15	Nichtveröffentlichung des Jahresabschlusses	67
3.1.16	Kredite an Geschäftsführer	68
3.1.17	Sonstige Kreditgewährungen	68
3.1.18	Bürgschaft und Mithaftung	69
3.1.19	Zweckwidrige Verwendung von Baugeld	69
3.1.20	Zusammenfassung	70
3.2	Typische Straftatbestände in der Krise	72
3.2.1	Untreue	72
3.2.2	Unrichtige Bilanzierung	74
3.2.3	Unterlassen einer Anzeige über den Verlust des halben Kapitals	75
3.2.4	Geschäftslagentäuschung	75
3.2.5	Bankrottdelikte	75
3.2.6	Verletzung der Buchführungspflicht	76
3.2.7	Gläubigerbegünstigung	78
3.2.8	Kreditbetrug	79
3.2.9	Eingehungsbetrug	80
3.2.10	Subventionsbetrug	80
3.2.11	Bestechung	81
3.2.12	Insolvenzverschleppung	81
3.2.13	Nichtabführen von Arbeitnehmerbeiträgen zur Sozialversicherung	81
3.2.14	Zweckwidrige Verwendung von Baugeld	83
3.2.15	Verstoß gegen Veröffentlichungspflichten	83
3.2.16	Zusammenfassung	84
4	Die Krisenursachen und ihre Erkennung	86
4.1	Regelfall: Die Krise als schleichender Vorgang	86
4.2	Unternehmenskrise und Change-Management	86
4.3	Frühzeitiges Erkennen einer Krise	89
4.3.1	Frühzeitiges Erkennen einer strategischen Krise	91
4.3.2	Frühzeitiges Erkennen einer Erfolgskrise	95

4.3.3	Frühzeitiges Erkennen einer Liquiditätskrise	95
4.4	Einzelfälle für die Entwicklung einer Krise	96
4.4.1	Expansion	96
4.4.2	Erfolgreiche Reaktion auf die ersten Schwierigkeiten	98
4.4.3	Zunahme der Verschuldung	99
4.4.4	Veränderungen der Marktbedingungen	102
4.4.5	Zweitursache als Auslöser der Krise	103
4.5	Typische Störungen im Wachstum eines Unternehmens	107
4.6	Die Unternehmensplanung zur Früherkennung und Vermeidung einer Krise	109
4.6.1	Die strategische Unternehmensplanung	109
4.6.2	Die operative Unternehmensplanung	111
4.6.3	Die Szenarioplanung	112
4.6.4	Outdoor-Training, um Risikostrukturen sichtbar zu machen ...	113
4.6.5	Der Einsatz von Balanced Scorecards	114
4.7	Zusammenfassung	115
5	Die Organisation der Unternehmenssanierung	117
5.1	Die Organisation der Sanierung nach Feststellung einer Krise	119
5.1.1	Die Zusammenstellung des Krisenmanagements	119
5.1.2	Organisation bei vorausschauenden Unternehmenssanierungen	119
5.1.3	Organisation, wenn die Krise schon ernst ist	119
5.1.4	Organisation, wenn die Krise verschleppt wurde	120
5.1.5	Einbindung externer Berater	121
5.1.5.1	Anforderungen an den Sanierungsmanager	121
5.1.5.2	Einsatz eines vom Finanzierungsinstitut empfohlenen Sanierungsmanagers	122
5.1.5.3	Einsatz eines unabhängigen Sanierungsmanagers	122
5.1.5.4	Schaffung eines Sanierungsbeirats	125
5.1.6	Kritikfähigkeit	125
5.2	Zum Führungsstil bei der Sanierung	126
5.3	Vertraulichkeit und Information über die Krise	127
5.4	Kommunikation, Verhandlungsführung und Mediation	128
5.4.1	Keine Verhandlungsführung durch den Schuldner selbst	129
5.4.2	Verhandlungsführung durch einen externen Sanierer	130
5.4.3	Einschaltung eines Mediators für die zentralen Verhandlungen	133
5.5	Zusammenfassung	133
6	Unternehmensanalyse und Sanierungsplan	136
6.1	Grundsätze zur Aufstellung eines Sanierungsplans	136
6.2	Grundsätzlicher Inhalt der Unternehmensanalyse und des Sanierungsplans	137
6.2.1	Unternehmensanalyse	137

6.2.2	Unternehmensplan für eine »Neugründung« als saniertes Unternehmen	140
6.2.3	Prepackaged Insolvenzplan	144
6.3	Unternehmensanalyse und Sanierungsplan im Einzelnen	146
6.3.1	Beschreibung der rechtlichen Eckdaten	146
6.3.2	Ziele, Struktur und Leitbild der Unternehmenssanierung	146
6.3.3	Unternehmensstrategie	147
6.3.4	Branchen	149
6.3.4.1	Aussichten und Branchenwachstum	149
6.3.4.2	Abhängigkeit zu anderen Branchen	149
6.3.4.3	Position innerhalb der Branche	149
6.3.4.4	Eintrittsbarrieren	149
6.3.4.5	Potenzial zur Erhöhung der Marktanteile	150
6.3.4.6	Wettbewerbsintensität und Margen	150
6.3.5	Beschreibung der Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens und seiner Positionierung	151
6.3.5.1	Produkte und Dienstleistungen	151
6.3.5.2	Elastizität	152
6.3.5.3	Positionierung	152
6.3.5.4	Zielgenauigkeit der Marketingkommunikation	152
6.3.6	Standort	153
6.3.6.1	Standortvorteile	153
6.3.6.2	Noch nicht ausgeschöpfte Standortvorteile	153
6.3.7	Kundenstruktur	153
6.3.7.1	Zusammensetzung der Kunden	153
6.3.7.2	Abhängigkeit von bestimmten Kunden	154
6.3.7.3	Zahlungsmoral der Kunden	154
6.3.8	Wissensmanagement	154
6.3.8.1	Datenerfassung und Auswertung	154
6.3.8.2	Abstimmung der Detailpläne	155
6.3.8.3	Technologien zur Datenerfassung und Auswertung	156
6.3.8.4	Stilles Wissen	156
6.3.9	Unternehmensbeständigkeit	157
6.3.9.1	Abhängigkeiten	157
6.3.9.2	Modelle der Unternehmensnachfolge	158
6.3.10	Management und Mitarbeiter	158
6.3.10.1	Fluktuation	159
6.3.10.2	Personalentwicklung	159
6.3.10.3	Altersstruktur der Mitarbeiter	160
6.3.10.4	Qualitätsniveau der Mitarbeiter	160
6.3.10.5	Anreizsysteme	161
6.3.10.6	Stärken- und Schwächenanalysen wichtiger Mitarbeiter	161
6.3.11	Finanzanalyse	161
6.3.11.1	Überblick	161

6.3.11.2	Eigenkapitalquote und Verschuldungsgrad	162
6.3.11.3	Höhe des Verschuldungsgrades	163
6.3.11.4	Stille Reserven	163
6.3.11.5	Immaterielle Vermögenswerte	164
6.3.11.6	Struktur der Fremdfinanzierung	165
6.3.11.7	Anteil der ausstehenden Forderungen zum Jahresumsatz	165
6.3.11.8	Anteil der offenen Verbindlichkeiten zum Jahresumsatz	166
6.3.12	Liquiditätsanalyse	167
6.3.12.1	Liquide Reserven	168
6.3.12.2	Cash-Flow gesamt	168
6.3.12.3	Cash-Flow in Bezug auf das Kerngeschäft	169
6.3.13	Investitionsanalyse	169
6.3.13.1	Überblick	169
6.3.13.2	Struktur des Anlagevermögens und Investitionsbedarf	170
6.3.14	Ertragswirtschaftliche Kennzahlen	171
6.3.14.1	Strukturelle Ergebnisanalyse	171
6.3.14.2	Rentabilitätsanalyse	172
6.3.14.3	Gesamtkapitalrentabilität	173
6.3.14.4	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	173
6.3.14.5	Außerordentliche Erträge in Bezug zum Gesamtumsatz	174
6.3.14.6	Umsatzrendite	174
6.3.14.7	Return of Investment	175
6.3.14.8	Break-even-Analyse	175
6.3.15	Risiko-Management	176
6.3.15.1	Risikoinventur	176
6.3.15.2	Risikowahrscheinlichkeit für kapitale Ereignisse	178
6.3.15.3	Ertragsrisiken	178
6.3.15.4	Durchschnittlicher Auslastungsgrad	178
6.3.15.5	Sicherung des betriebsnotwendigen Humankapitals	179
6.3.15.6	Dokumentation des betriebsnotwendigen Know-hows	179
6.3.15.7	Existenzgefährdende Rechtsstreitigkeiten und behördliche Auflagen	179
6.3.15.8	Abhängigkeit von neuen Technologien	179
6.3.15.9	Übernahme der Kernkompetenz durch Wettbewerber	180
6.3.16	Controlling	181
6.3.16.1	Planungsrechnungs- und Liquiditätssteuerungsinstrumente	182
6.3.16.2	Organisation des Berichtswesens	182
6.3.16.3	Organisation der Erstellung der Jahresabschlüsse und BWAs	182
6.3.16.4	Umfang der Controlling-Tätigkeiten	183
6.3.16.5	Toleranzen	183
6.3.17	Aufstellung einer Schwachstellenanalyse	184
6.3.18	Darstellung der Krisensymptome und der Ursachen	184
6.3.19	Darstellung der Sanierungsmaßnahmen	185
6.3.19.1	Planung der kommenden drei bis fünf Jahre	185

6.3.19.2	Objektive Beurteilung der Chancen	185
6.3.19.3	Vergleichsrechnung	185
6.3.19.4	Chancen und Risiken	185
6.3.19.5	Anhang	185
6.4	Zusammenfassung	187
7	Arbeitsrechtliche Maßnahmen außerhalb der Insolvenz	190
7.1	Feststellung und Dokumentation der arbeitsrechtlichen Situation	192
7.2	Reduzierung der Personalkosten	193
7.2.1	Reduzierung des arbeitsvertraglichen Entgelts	193
7.2.2	Reduzierung von Leistungen, die durch Betriebsvereinbarung zugesagt sind	194
7.2.3	Reduzierung von Leistungen, die durch Tarifvertrag zugesagt sind	194
7.2.4	Reduzierung von Leistungen, die durch vertragliche Verweisung auf tarifvertragliche Regelungen zugesagt sind ...	195
7.3	Die betriebsbedingten Kündigungen	195
7.3.1	Dringende betriebliche Erfordernisse	196
7.3.2	Soziale Auswahl	196
7.3.3	Notfalls: Beendigung des Arbeitsverhältnisses im Kündigungsschutzprozess	197
7.4	Massenkündigungen	199
7.5	Erfolgsorientierte Vergütungsmodelle	200
7.5.1	Ergebnisbezogene Vergütungsmodelle	200
7.5.2	Unternehmensbeteiligung	201
7.6	Versetzungen	202
7.7	Interessenausgleich, Sozialplan	203
7.8	Kurzarbeit	204
7.9	Zusammenfassung	205
8	Weitere Instrumente für eine außergerichtliche Unternehmenssanierung	207
8.1	Liquiditätszufuhr durch Eigenkapital	211
8.1.1	Kapitalerhöhung	213
8.1.2	Kapitalherabsetzung mit Kapitalerhöhung	214
8.1.3	Nachschuss	214
8.1.4	Gesellschafterdarlehen	215
8.1.5	Nutzungsüberlassung	216
8.1.6	Auflösend bedingter Forderungsverzicht	216
8.1.7	Rangrücktrittserklärungen von Gläubigern	217
8.2	Auflösung von Vermögensreserven	218
8.2.1	Sale-and-lease-back	218
8.2.2	Verkauf nicht betriebsnotwendigen Vermögens	220

8.3	Liquiditätszufuhr durch Fremdkapital	220
8.4	Veränderung des Betriebsablaufs	221
8.4.1	Konzentration auf Kernkompetenzen	221
8.4.2	Sonstige Maßnahmen	221
8.4.2.1	Leasing	222
8.4.2.2	Forderungsmanagement	222
8.4.2.3	Mahn- und Inkassowesen	222
8.4.2.4	Factoring	223
8.4.2.5	Lageroptimierung	223
8.4.2.6	Outsourcing	223
8.4.2.7	Sonstiges	223
8.4.3	Personalmaßnahmen	223
8.5	Änderungen auf der Gesellschafterebene	226
8.6	Moratorium von Banken und Gläubigern	226
8.7	Forderungsverzichte von Gläubigern	228
8.8	Poolbildung und Sanierungstreuhand	230
8.9	Zusammenfassung	231
9	Der Übergang des Betriebs auf einen neuen Rechtsträger (§ 613a BGB)	234
9.1	Betriebsübergang als Vorbedingung für die Sanierung	234
9.2	Die Regelung des § 613a BGB	236
9.2.1	Überblick	236
9.2.2	Betrieb oder Betriebsteil	237
9.2.3	Übergang eines Betriebs oder Betriebsteils	238
9.2.4	Übergang der Arbeitsverhältnisse	239
9.2.5	Haftung des Erwerbers	240
9.2.6	Übergang der kollektivrechtlichen Vereinbarungen	240
9.2.7	Zuordnung der Arbeitsverhältnisse	241
9.2.8	Widerspruchsrecht der Arbeitnehmer	241
9.2.9	Verbot der Kündigung wegen des Übergangs des Betriebs oder Teilbetriebs	242
9.3	Die Regelungen des § 613a BGB zum Erwerb eines Betriebs aus der Insolvenz	242
9.4	Zusammenfassung	243
10	Die Unternehmenssanierung im Insolvenzverfahren – Überblick	245
10.1	Insolvenzantrag	245
10.1.1	Antragstellung bei drohender Zahlungsunfähigkeit	245
10.1.2	Inhalt des Insolvenzantrags	248
10.2	Vorläufiger Gläubigerausschuss	249
10.2.1	Notwendige Einsetzung eines vorläufigen Gläubigerausschusses	249
10.2.2	Optionale Einsetzung eines vorläufigen Gläubigerausschusses	250

10.2.3	Keine Einsetzung eines vorläufigen Gläubigerausschusses	250
10.3	Vorläufiger Insolvenzverwalter	250
10.4	Insolvenzverwalter	253
10.5	Die Fortführung des Unternehmens	
	durch den Insolvenzverwalter	253
10.5.1	Der Erhalt des betriebsnotwendigen Vermögens	253
10.5.2	Die Abwicklung der laufenden Geschäfte	254
10.5.3	Die weitere Finanzierung des Unternehmens	255
10.5.4	Personalmaßnahmen	255
10.5.5	Betriebsstilllegungen	256
10.5.6	Weitere betriebswirtschaftliche Maßnahmen	256
10.5.7	Erstellung eines Masse- und Gläubigerverzeichnisses und einer Vermögensübersicht	256
10.5.8	Buchhaltung, Bilanzierung und steuerliche Pflichten	257
10.5.9	Anfechtung von Rechtshandlungen	257
10.5.9.1	Kongruente Deckung	258
10.5.9.2	Inkongruente Deckung	259
10.5.9.3	Vorsätzliche Benachteiligung	260
10.5.9.4	Vorsätzliche Benachteiligung durch entgeltliche Verträge mit nahe stehenden Personen	261
10.5.9.5	Gesellschafterdarlehen	261
10.5.9.6	Unentgeltliche Verfügungen	263
10.5.9.7	Benachteiligende Rechtsgeschäfte	264
10.6	Die Eigenverwaltung	266
10.6.1	Abstimmung mit den wesentlichen Gläubigern	266
10.6.2	Persönlicher Kontakt zum Insolvenzgericht	267
10.6.3	Durchführung vertrauensbildender Maßnahmen	267
10.6.4	Eigenverwaltung als Grundlage des Sanierungskonzepts	267
10.6.5	Positive Prognoseentscheidung des Insolvenzgerichts	269
10.6.6	Aufhebung der Eigenverwaltung	269
10.6.7	Die Zusammenarbeit mit dem Sachwalter	269
10.6.8	Aufstellung eines Insolvenzplans	270
10.7	Die Pflichten des Schuldners in der Insolvenz	270
10.7.1	Organschaftliche Bestellung des Geschäftsführers und dienstvertragliche Anstellung	270
10.7.2	Pflichten während des Eröffnungsverfahrens	270
10.7.3	Pflichten des Schuldners während des eröffneten Verfahrens	271
10.8	Grafische Übersicht über den Ablauf des Insolvenzverfahrens	271
10.9	Zusammenfassung	273
11	Die Sanierung eines Unternehmens nach dem Insolvenzplanverfahren	276
11.1	Planinitiative	277
11.2	Grundsätzliches zur Sanierung im Insolvenzplanverfahren	278

11.2.1	Maßstab: Quotenerwartung der Gläubiger	278
11.2.2	Finanzierungsprobleme bei der Unternehmensfortführung ...	279
11.2.3	Kundenabwanderung	280
11.2.4	Fortführungsinteresse des vorläufigen oder endgültigen Insolvenzverwalters gering	281
11.2.5	Motivationseinbruch bei den Arbeitnehmern	281
11.3	Schutzschirmverfahren	282
11.3.1	Möglicher Zeitraum für eine Antragstellung	283
11.3.2	Vorläufiger Sachwalter	283
11.3.3	Verfahrensfortgang	283
11.4	Debt-Equity-Swap	284
11.5	Die Durchführung personeller Maßnahmen im Insolvenzverfahren	284
11.5.1	Die Kündigung von Arbeitsverhältnissen und Betriebsvereinbarungen	285
11.5.2	Betriebsänderungen und Interessenausgleich	285
11.5.3	Sozialplan	286
11.5.4	Beschleunigte Klärung der Wirksamkeit von Kündigungen ...	287
11.6	Insolvenzgeld	287
11.7	Der Inhalt eines Insolvenzplans	290
11.7.1	Darstellender Teil	290
11.7.1.1	Reaktion auf die Krisensymptome	292
11.7.1.2	Angaben zum Eintritt der Insolvenz	293
11.7.1.3	Darstellung der vom vorläufigen und endgültigen Insolvenzverwalter getroffenen Maßnahmen	293
11.7.1.4	Vergleichsrechnung	293
11.7.2	Gestaltender Teil	305
11.7.2.1	Eingriff in Gläubigerrechte	305
11.7.2.2	Einteilung der Gläubiger in Interessengruppen	305
11.8	Prüfung durch das Gericht	307
11.9	Zusammenfassung	311
12	Erwerb des Betriebs durch eine Auffanggesellschaft	313
12.1	Sanierung im Insolvenzplanverfahren versus Auffanggesellschaft	314
12.1.1	Nachteil: erhöhtes Haftungsrisiko der die Sanierung fördernden Unternehmen	314
12.1.2	Nachteil: langfristig bleibender Imageschaden des sanierten Unternehmens	317
12.1.3	Vorteil: steuerlicher Verlustvortrag	318
12.1.4	Vorteil: geringere Transaktionskosten	319
12.2	Zusammenfassung	321

13	Die Zerschlagung des Unternehmens	322
14	Steuerrechtliche Aspekte einer Unternehmenssanierung ...	324
14.1	Verlustausgleich und Verlustabzug	324
14.1.1	Verlustausgleich	324
14.1.2	Verlustabzug	325
14.1.2.1	Verlustrücktrag	325
14.1.2.2	Verlustvortrag	325
14.2	Sanierungsgewinne	326
14.2.1	Steuerrechtliche Definition von Sanierungsgewinnen	326
14.2.2	Forderungsverzichte	327
14.2.3	BMF-Schreiben vom 27.03.2003	327
14.2.4	Aufdeckung stiller Reserven	328
14.2.5	Auslösend bedingter Forderungsverzicht	329
14.3	Mantelkauf und Sanierungsprivileg	329
14.4	Umwandlung von Fremd- in Eigenkapital	331
14.5	Betriebsveräußerung (Asset Deal)	331
14.6	Betriebsveräußerung (Share Deal)	332
15	Die Kosten einer Unternehmenssanierung	333
15.1	Kosten der Sanierungsplanung	333
15.2	Direkte Kosten des Insolvenzverfahrens	336
15.3	Indirekte Kosten des Insolvenzverfahrens (Opportunitätskosten)	336
15.4	Kosten des Fallbeispiels	337
16	Schlussbetrachtung	341
Glossar	345	
Stichwortverzeichnis	353	