

Unternehmenskrisen

Ursachen – Sanierungskonzepte –
Krisenvorsorge – Steuern

Herausgegeben von

Dr. Jochen Blöse, MBA

und

Prof. Dr. Axel Kihm, CPA

mit Beiträgen von

Dr. Jochen Blöse, MBA

Prof. Dr. Klaus Deimel

Dr. Pantaleon Fassbender

Prof. Dr. Dietmar Fink

Ralf Grammel, StB

Prof. Dr. Hans Haarmeyer

Prof. Dr. Axel Kihm, CPA

Urte Klein

Uwe Klein

Mike Zöllner

ERICH SCHMIDT VERLAG

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über dnb.ddb.de abrufbar.

Weitere Informationen zu diesem Titel finden Sie im Internet unter
[ESV.info/3 503 09063 0](http://ESV.info/3_503_09063_0)

ISBN-13: 978 3 503 09063 1

ISBN-10: 3 503 09063 0

Alle Rechte vorbehalten

© Erich Schmidt Verlag GmbH & Co., Berlin 2006

www.ESV.info

Dieses Papier erfüllt die Frankfurter Forderungen
der Deutschen Bibliothek und der Gesellschaft für das Buch
bezüglich der Alterungsbeständigkeit und entspricht sowohl den
strengen Bestimmungen der US Norm Ansi/Niso Z 39.48-1992
als auch der ISO Norm 9706.

Satz: multitext, Berlin

Druck: Strauss, Mörlenbach

Vorwort

Nach Jahren des Anstiegs der Zahl der Unternehmensinsolvenzen gingen diese 2005 zum zweiten Mal in Folge zurück. Ein Grund zur Entwarnung? Wohl kaum! Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist dauerhaft auf einem Niveau, das spätestens seit 1995, als erstmals mehr als 20.000 Unternehmen insolvent wurden, als gesellschaftlich alarmierend und volkswirtschaftlich inakzeptabel bezeichnet werden muss. Bis Mai 2005 waren fast 72.000 Beschäftigte von der Insolvenz ihres Arbeitgebers betroffen. Die Forderungen gegen die insolventen Unternehmen beliefen sich im selben Zeitraum auf über 9 Milliarden Euro.

Die Gründe für die Situation sind vielschichtig und sowohl konjunktureller als auch struktureller Art. Sie finden sich in branchenspezifischen Aspekten und in gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Ursachenforschung kann betrieben werden in einer restriktiveren Vergabepolitik der Fremdkapitalgeber und in der Person des einzelnen Unternehmers, der Inhaber eines Krisenunternehmens ist bzw. dieses führt, oder in den Problemen bei der Regelung von dessen Nachfolge. Im Ergebnis ist eine allgemeingültige Aussage zu Krisenursachen jedoch nicht möglich. Gleichwohl lassen sich typische, immer wieder feststellbare Faktoren identifizieren, die das Entstehen krisenhafter Situationen bei Unternehmen verursachen oder begünstigen.

So einzelfallbezogen die Ursachen einer Unternehmenskrise sind, so spezifisch müssen auch die Maßnahmen zu deren Überwindung sein. Eine erste grobe Systematisierung in leistungs- und finanzwirtschaftliche Maßnahmen verweist dabei zunächst lediglich auf die typischen Arbeitsfelder des Erstellers eines Sanierungskonzepts. Wie die Schwerpunkte in der Sanierung zu setzen sind und wie mit dem stets wichtigen Faktor Zeit umzugehen ist, sind Fragen, die bei jeder Sanierung individuell zu beantworten sind. So ist für das liquiditätsschwache Unternehmen ein ausgefeiltes Konzept zur Lösung der Probleme in der Fertigungslogistik ebenso wenig ein geeigneter ganzheitlicher Lösungsansatz wie es ein ausgefeiltes Liquiditätsmanagementsystem für ein Unternehmen ist, das bei – noch – akzeptabler Liquiditätssituation unter einem Produktportfolio leidet, das einen überwiegenden Anteil an Produkten aufweist, die sich bereits in einer fortgeschrittenen Reifephase befinden. Ebenso gibt es Maßnahmen, die typischer Weise zu ergreifen sind, ebenso wie es typische Krisenursachen gibt. In der Tat ist auch eine ausreichende Liquiditätsausstattung ein stets zu sichernder Zustand. Aber dies bedeutet eben nicht, dass es in jedem Sanierungsprojekt opportun ist, das Augenmerk hauptsächlich auf einen solchen Aspekt zu richten. Eine echte Sanierung bedeutet nicht ein gemeinhin typisches Problem zu lösen, sondern durch die Beantwortung der sich im konkreten Fall stellenden Fragen die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens dauerhaft auf Grundlage eines ganzheitlichen Konzepts, das im Übrigen auch die stets zu berücksichtigenden Themen der steuerlichen Auswirkungen der Konzeptumsetzung behandelt, zu sichern.

In der jüngeren Vergangenheit ist die Sanierung in einem eröffneten Insolvenzverfahren salonfähig geworden. Der hohe Grad öffentlicher Wahrnehmung der Insolvenz großer Unternehmen, die zum Zwecke der Sanierung unter Zuhilfenahme des insolvenzrechtlichen Instrumentariums eingeleitet wurde, hat dazu geführt, dass das Insolvenzverfahren als mögliches Sanierungsszenario verstanden und akzeptiert wird. Das kann jedoch nicht darüber hinweg täuschen, dass bei kleineren Unternehmen mit hoher persönlicher Betroffenheit des einzelnen Unternehmers der Schritt in die Insolvenz nach wie vor eine große Überwindung bedeutet. Häufig ist die Furcht vor einer nach außen sichtbaren Manifestierung eines – so empfundenen – unternehmerischen Versagens so groß, dass letzte Mittel aus dem persönlichen Vermögen investiert werden, um diesen Schritt zu vermeiden. Wie die Erfahrung zeigt häufig vergeblich.

Das vorliegende Werk geht in insgesamt acht Abschnitten auf alle in der Krise eines Unternehmens und bei deren Überwindung wesentlichen Fragestellungen ein. Es versucht dabei eine Handreichung sowohl für den Gesellschafter und/oder organschaftlichen Vertreter eines Krisenunternehmens als auch für den Berater eines solchen Unternehmens zu sein.

Köln, im Januar 2006

Die Herausgeber

Inhaltsverzeichnis

	Seite	Randnummer
Vorwort	5	
KAPITEL I: Begriff der Krise und Begriffsabgrenzung (Mike Zöller)		
	17	1–20
1. Strategische Krise	22	7–10
1.1 Operative Symptome	23	9
1.2 Finanzwirtschaftliche Symptome	24	10
2. Operative oder Ergebnis-Krise	24	11–13
2.1 Operative Symptome	24	12
2.2 Finanzwirtschaftliche Symptome	25	13
3. Liquiditätskrise	26	14–16
3.1 Operative Symptome	26	15
3.2 Finanzwirtschaftliche Symptome	27	16
4. Insolvenz	27	17–20
4.1 Insolvenzantrag wegen Zahlungsunfähigkeit	28	18
4.2 Insolvenzantrag wegen drohender Zahlungsunfähigkeit	29	19
4.3 Überschuldung	30	20
KAPITEL II: Ursachen von Unternehmenskrisen (Prof. Dr. Axel Kihm)		
	33	21–63
1. Ableitung möglicher Krisenursachen	35	21–26
1.1 Krisenursachen und Krisensymptome	35	21
1.2 Krisenursachenforschung	35	22–23
1.3 Unternehmensrisiko und Krisenursachen	38	24–26
2. Endogene Krisenursachen	40	27–46
2.1 Systematisierung endogener Krisenursachen	40	27–29
2.2 Endogene Krisenursachen aus dem Bereich der Unternehmensleitung i.w.S.	45	30–39
2.2.1 Originäre Managementfunktion (Unternehmensleitung i.e.S.)	45	30–34
2.2.2 Unternehmensleitung durch Eigentümer bzw. Gesellschafter	48	35
2.2.3 Derivative Managementfunktion	49	36–39

	Seite	Randnummer
2.3	Endogene Krisenursachen aus den Unternehmensfunktionen	50 40– 46
2.3.1	Unternehmensfunktion „Beschaffung“	50 40
2.3.2	Unternehmensfunktion „Produktion“	51 41
2.3.3	Unternehmensfunktion „Absatz“	52 42– 43
2.3.4	Unternehmensfunktion „Personal“	54 44
2.3.5	Unternehmensfunktion „Finanzierung“	54 45– 46
3.	Exogene Krisenursachen	56 47– 51
3.1	Systematisierung exogener Krisenursachen	56 47
3.2	Exogene Krisenursachen und Einflussbereiche der Unternehmensumwelt	58 48– 51
3.2.1	Einflussbereich „Gesamtwirtschaft“	58 48
3.2.2	Einflussbereich „Politik und Gesellschaft“	58 49
3.2.3	Einflussbereich „Wettbewerbsstruktur“	59 50
3.2.4	Einflussbereich „Marktpartner“	60 51
4.	Bedeutung einzelner Krisenursachen und -ursachenkombinationen	61 52– 63
4.1	Vorbemerkung	61 52
4.2	Bedeutung von Krisenursachen und -ursachenkombinationen nach <i>Hauschildt</i>	61 53– 57
4.3	Bedeutung ausgewählter Krisenursachen und -ursachengruppen aus Sicht des Unternehmers, der Berater und der Banken	65 58– 63
KAPITEL III: Sanierungskonzept (Urte Klein)		
		69 64–100
1.	Problemanalyse	71 64– 76
1.1	Prüfung der Sanierungsfähigkeit/-würdigkeit	71 65– 75
1.1.1	Jahresabschlussanalyse	73 68– 71
1.1.2	Analyse der Unternehmenssituation	74 72– 75
1.2	Analyse der Unternehmenskultur	76 76
2.	Sanierungskonzept	76 77– 87
2.1	Anforderungen an Sanierungskonzepte gemäß FAR 1/1991 des IDW	77 78– 82
2.2	Beschreibung des Unternehmens	78 83
2.3	Analyse des Unternehmens	79 84
2.4	Leitbild des sanierten Unternehmens	80 85
2.5	Maßnahmen zur Sanierung des Unternehmens	80 86
2.6	Verprobung des Sanierungskonzeptes	81 87
3.	Rechtliche Risiken	82 88–100
3.1	Strafrechtliche Risiken und Haftungsgefahren	82 89

		Seite	Randnummer
3.1.1	Buchführung, Bilanzierung und Berichtspflicht.	83	90– 92
3.1.2	Insolvenzverschleppung	84	93
3.1.3	Bankrottatbestände	85	94
3.1.4	Weitere relevante Straftatbestände	86	95– 96
3.2	Risikogruppen	87	97–100
3.2.1	Geschäftsführung	87	97
3.2.2	Gesellschafter	87	98
3.2.3	Banken	88	99
3.2.4	Wirtschaftsprüfer/Steuerberater/Unternehmensberater	89	100
KAPITEL IV:			
Human Capital und Unternehmenskrise			
(Dr. Pantaleon Fassbender/Dr. Jochen Blöse/Uwe Klein)			
		91	101–185
1.	Einleitung und Übersicht	93	101–102
2.	Managementfehler	93	103–114
2.1	Schlüsselkompetenzen im Management	93	103–108
2.1.1	Cash Flow Fokus	94	104
2.1.2	Flexibilität	94	105
2.1.3	Konzentration auf Schlüsseltreiber	94	106
2.1.4	Kontinuierliche Notfallplanung	95	107
2.1.5	Hohe Kommunikationskompetenz	95	108
2.2	Typische Managementfehler	95	109–114
2.2.1	Vage Zielformulierung	95	110
2.2.2	Wahrung der eigenen Kompetenz/Selbstbildes	96	111
2.2.3	Nichtbeachtung zeitlicher Verzögerungen	96	112
2.2.4	Tendenz des Ausweichens und Vereinfachens	96	113
2.2.5	„Reparaturdienst-Verhalten“	96	114
3.	Warnsignale	96	115–123
3.1	Wirksamkeit von Führung	96	115
3.2	Krisentreiber HR-Infrastruktur	97	116
3.3	Unternehmenskultur als Katalysator	98	117–123
4.	Lösungsbeiträge aus Human Capital Sicht	100	124–129
4.1	Managementdiagnostik – Leistungsträger identifizieren	100	124
4.2	HR-Systeme – Strategie unterstützen	102	125
4.3	Kulturanalyse – Lernpotential erfassen	102	126
4.4	Unternehmenskulturelle Revitalisierung – Leistungs- einbrüche in der Konsolidierung vermeiden	103	127–129
5.	Anforderungen an Sanierungskonzepte (FAR 1/1991) – Aspekte von Human Capital	106	130–133
5.1	Unternehmensbeschreibung	106	131
5.2	Leitbild des sanierten Unternehmens	106	132

	Seite	Randnummer
5.3	Sanierungsmaßnahmen	107 133
6.	Plädoyer für eine Erweiterung der Restrukturierungswertkette	107 134
7.	Haftungsrisiken der Organe	107 135–172
7.1	Haftung der Vertretungsorgane	107 136–150
7.1.1	Allgemeine Haftungssituationen	107 136–141
7.1.1.1	§ 43 II und III GmbHG	107 136–139
7.1.1.2	§ 93 II AktG	109 140
7.1.1.3	§ 34 II GenG	110 141
7.1.2	Insolvenzbezogene Haftung	110 142
7.1.3	Ansprüche aus unerlaubter Handlung	110 143–146
7.1.3.1	§ 823 I BGB	111 144
7.1.3.2	§ 823 II BGB	111 145
7.1.3.3	§ 826 BGB	111 146
7.1.4	Ansprüche aus c.i.c. (§§ 280 I, 311 II, 241 II BGB)	112 147
7.1.5	Haftung für Steuerschulden	112 148
7.1.6	Haftung für Sozialversicherungsbeiträge	113 149
7.1.7	Haftung aus faktischer Geschäftsführung	114 150
7.2	Haftung in Kapitalgesellschaften	114 151–164
7.2.1	Haftungssituation in der GmbH	114 151–162
7.2.1.1	Kapitalerhaltung	114 152
7.2.1.2	Eigenkapitalersatz	115 153–158
7.2.1.3	Sale-and-lease-back-Geschäfte	117 159
7.2.1.4	Stille Beteiligung	118 160
7.2.1.5	Factoring	118 161
7.2.1.6	Durchgriffshaftung	118 162
7.2.2	Haftungssituation in der Aktiengesellschaft	119 163
7.2.3	Haftungssituation in der Genossenschaft	119 164
7.3	Haftung in Personengesellschaften	119 165–169
7.3.1	Haftungssituation in der oHG	119 165–166
7.3.2	Haftungssituation in der KG	120 167–168
7.3.3	Haftungssituation in der GmbH & Co. KG	121 169
7.4	Haftung für Sanierungskredite	122 170
7.5	Beraterhaftung	123 171–172
8.	Anforderungen an das Management bei Krisenbewältigung	124 173–185
8.1	Entscheidung über externe Berater zur Unter- stützung des Managements	124 173–185
8.1.1	Entscheidungshilfen für die Auswahl des externen Beraters	124 174–178
8.1.1.1	Analyse-Stärke	125 175
8.1.1.2	Ganzheitliche Sicht der Unternehmensprobleme	125 176
8.1.1.3	Hohe Umsetzungscompetenz	125 177
8.1.1.4	Unabhängigkeit	125 178

		Seite	Randnummer
8.1.2	Herausforderungen und Leitfragen	126	179–181
8.1.2.1	Berater und Unternehmen müssen zueinander passen	126	180
8.1.2.2	Berater und Problemstellung müssen zueinander passen.	126	181
8.1.3	Auswahlwege und -verfahren.	126	182–185
8.1.3.1	Modell „Haus- und Hofberater“	127	183
8.1.3.2	Modell „Neue Besen kehren gut“	127	184
8.1.3.3	Modell „Beauty Contest“	127	185

**KAPITEL V:
Einzelne Maßnahmen zur Überwindung
der Unternehmenskrise
(Urte Klein)**

		129	186–253
1.	Finanzwirtschaftliche Maßnahmen.	131	186–220
1.1	Bilanzbereinigende Maßnahmen.	131	187
1.2	Maßnahmen zur Vermeidung/Überwindung von Illiquidität	131	188–204
1.2.1	Kurzfristige Lösungsansätze.	131	188–193
1.2.1.1	Hebung von Liquiditätsreserven	132	189
1.2.1.2	Reduzierung der Warenlager und Vorräte	132	190–192
1.2.1.3	Senkung des Forderungsbestands.	134	193
1.2.2	Mittel- und langfristige Lösungsansätze	134	194–198
1.2.2.1	Sale-and-lease-back-Verträge	134	195
1.2.2.2	Verkauf von Anlagevermögen	135	196–198
1.2.3	Vereinbarungen mit Gläubigern.	136	199–204
1.2.3.1	Stundungen	136	200
1.2.3.2	Reduzierung von Zinsen/Zinserlass.	136	201
1.2.3.3	Forderungsverzicht	137	202–203
1.2.3.4	Novation	138	204
1.3	Gesellschafterbeiträge	138	205–212
1.3.1	Rangrücktritt	138	205
1.3.2	Patronatserklärung.	139	206
1.3.3	Forderungsverzicht	139	207
1.3.4	Gesellschafterdarlehen.	139	208–210
1.3.5	Kapitalerhöhung/Kapitalherabsetzung	140	211–212
1.4	Finanzielle Beihilfen.	141	213–219
1.4.1	Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen der EU .	142	213–218
1.4.1.1	Förderungsvoraussetzungen	142	214–215
1.4.1.2	Rettungsbeihilfen	142	216
1.4.1.3	Umstrukturierungsbeihilfen	143	217–218
1.4.2	Antragstellung mittels Hausbankverfahren.	144	219
1.5	Der außergerichtliche Vergleich.	145	220
2.	Leistungswirtschaftliche Maßnahmen	145	221–253
2.1	Personalwirtschaftliche Maßnahmen	146	222–253

	Seite	Randnummer
2.1.1	Interne Personalanpassungen	146 222–227
2.1.2	Personalabbau	147 228–234
2.1.3	Mitarbeiterbeiträge	150 235–236
2.2	Personalführung	150 237–244
2.2.1	Kommunikation	150 238
2.2.2	Materielle Anreiz- und Bonussysteme	151 239–241
2.2.3	Führungsstile	152 242
2.2.4	Personalmanagement	152 243
2.2.5	Personalentwicklung	152 244
2.3	Unternehmensstruktur	153 245–253
2.3.1	Beschaffung	153 246–247
2.3.2	Produktion	154 248–250
2.3.3	Absatz	155 251–253
 KAPITEL VI: Sanierung nach der InsO (Prof. Dr. Hans Haarmeyer)		
		157 254–392
1.	Die Insolvenz als unternehmensstrategische Option	160 257–258
2.	Der rechtliche Rahmen für die Krisenbewältigung	162 259–263
2.1	Die außergerichtliche Sanierung	162 259–260
2.2	Die „gerichtliche“ Sanierung	163 261–263
3.	Der typische Ablauf eines Insolvenzverfahrens ...	165 264–292
3.1	Das gerichtliche Eröffnungsverfahren	168 271–272
3.2	Anhörung des Schuldners	169 273
3.3	Bekanntmachung von Sicherungsmaßnahmen	170 274–275
3.4	Der Erlass so genannter Sicherungsmaßnahmen ...	170 276–292
4.	Die Eröffnungsentscheidung und ihre Folgen ...	174 293–311
4.1	Die Auswirkungen der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens	174 294–298
4.2	Die Auswirkung der Eröffnung aus Arbeitnehmersicht	177 299–305
4.3	Wer ist Insolvenzgläubiger?	179 306–311
4.3.1	Einteilung der Gläubigergruppen und Anmeldeverfahren	179 307–310
4.3.2	Das weitere Prüfungsverfahren	181 311
5.	Einflussmöglichkeiten der Gläubiger	181 312–319
5.1	Die Organe der Gläubigerselbstverwaltung	181 312–313
5.2	Mitwirkungs- und Gestaltungsrechte der Gläubiger .	182 314–319
6.	Der Insolvenzverwalter	184 320–336
6.1	Allgemeines	184 320–321
6.2	Kriterien bei der Auswahl	185 322–323

	Seite	Randnummer	
6.3	Aufgabenstellung für den Insolvenzverwalter	186	324–327
6.4	Das Schicksal gegenseitiger Verträge im Insolvenzverfahren	189	328–336
6.5	Das Anfechtungsrecht des Insolvenzverwalters	192	337–347
7.	Die Eigenverwaltung im Insolvenzverfahren	197	348–357
7.1	Eigenverwaltung aus der Sicht des Schuldners	198	350–351
7.2	Gesetzliche Voraussetzungen für die Eigenverwaltung	199	352
7.3	Rechtsfolgen der Anordnung	199	353
7.4	Kompetenzverteilung in der Eigenverwaltung	200	354–357
8.	Das Insolvenzplanverfahren	202	358–391
8.1	Verfahrenswege zum Plan	203	360–361
8.2	Das gerichtliche Vorprüfungsverfahren	203	362–363
8.3	Prüfung des Planinhalts	204	364–372
8.3.1	Der Inhalt des darstellenden Plans	204	365–367
8.3.2	Der Inhalt des gestaltenden Plans	206	368–371
8.3.3	Befreiung des Schuldners von Verbindlichkeiten	207	371
8.3.4	Das weitere Planverfahren	207	372
8.4	Der Erörterungs- und Abstimmungstermin	208	373–376
8.5	Die Ersetzung der Zustimmung (Obstruktionsverbot)	209	377–379
8.6	Zustimmung und/oder Widerspruch des Schuldners	210	380–381
8.7	Schutz der Minderheiten	211	382–385
8.8	Die Entscheidung über die Bestätigung des Plans und dessen Wirkung	212	386–388
8.9	Die Erfüllung des Plans	213	389–391
9.	Zusammenfassung	214	392
KAPITEL VII:			
Krisenvorsorge			
(Prof. Dr. Dietmar Fink/Prof. Dr. Klaus Deimel)			
		215	393–424
1.	Frühaufklärungssysteme als Instrumente der Krisenvorsorge	217	393–407
1.1	Begriff und Wesen von Frühaufklärungssystemen . .	217	393–397
1.2	Krisensymptome als Grundlage zur Ableitung von Frühaufklärungsindikatoren	219	398–407
1.3	Eine Systematik unternehmensinterner und -externer Frühaufklärungsindikatoren	222	404–407
2.	Frühaufklärungsindikatoren	224	408–422
2.1	Unternehmensinterne Frühaufklärungsindikatoren . .	224	408–417
2.2	Unternehmensexterne Frühaufklärungsindikatoren . .	232	418–422
3.	Anforderungen des KonTraG an Frühaufklärungssysteme in Unternehmen	235	423
4.	Fazit	236	424

	Seite	Randnummer
KAPITEL VIII:		
Steuerrechtliche Aspekte der Unternehmenssanierung		
(Ralf Grammel)		
	239	425–545
1. Einführung	241	425–427
1.1 Allgemeines	241	425
1.2 (Steuer-) Rechtlicher Krisenbegriff	242	426
1.3 Betriebswirtschaftlicher Krisenbegriff	242	427
2. Besteuerung während der verschiedenen Phasen der Unternehmenskrise	243	428–543
2.1 Allgemeines	243	428
2.2 Strategische Krise	243	429
2.3 Erfolgskrise	243	430–457
2.3.1 Steuerliche Behandlung von Verlusten bei Personengesellschaften und ihren Gesellschaftern ...	243	431–443
2.3.1.1 Ebene der Personengesellschaft	243	431–433
2.3.1.1.1 Einkommensteuer/Körperschaftsteuer	243	431
2.3.1.1.2 Gewerbesteuer	244	432–433
2.3.1.2 Ebene der Personengesellschafter	245	434–444
2.3.1.2.1 Einkommensteuer	246	435–443
2.3.1.2.2 Körperschaftsteuer	251	444
2.3.2 Steuerliche Behandlung von Verlusten bei Kapitalgesellschaften und ihren Gesellschaftern	252	445–456
2.3.2.1 Ebene der Kapitalgesellschaft	252	445–449
2.3.2.2 Ebene der Gesellschafter	255	450–457
2.3.2.2.1 Einkommensteuer	256	451–455
2.3.2.2.2 Gewerbesteuer	259	456–457
2.3.3 Vereinfachte Kapitalherabsetzung (Kapitalschnitt) ...	259	458
2.4 Umwandlungen in der Krise	260	459–483
2.4.1 Verschmelzung	261	460–473
2.4.1.1 Verschmelzung von Kapitalgesellschaften	261	460–467
2.4.1.1.1 Umwandlungsrecht	261	460–463
2.4.1.1.2 Umwandlungssteuerrecht	263	464–467
2.4.1.2 Verschmelzung von Kapital- auf Personengesellschaft	265	468–470
2.4.1.2.1 Umwandlungsrecht	265	468
2.4.1.2.2 Umwandlungssteuerrecht	265	469–470
2.4.1.3 Verschmelzung von Personen- auf eine Kapitalgesellschaft	266	471–472
2.4.1.3.1 Umwandlungsrecht	266	471
2.4.1.3.2 Umwandlungssteuerrecht	267	472
2.4.1.4 Verschmelzung von Personengesellschaften	267	473
2.4.2 Spaltung	268	474–483
2.4.2.1 Auf- und Abspaltung von Kapital- auf Kapitalgesellschaften	268	475–477

	Seite	Randnummer
2.4.2.1.1 Umwandlungsrecht	268	475
2.4.2.1.2 Umwandlungssteuerrecht	269	476–477
2.4.2.2 Auf- und Abspaltung von Kapital- auf Personengesellschaft.....	271	478–479
2.4.2.2.1 Umwandlungsrecht	271	478
2.4.2.2.2 Umwandlungssteuerrecht.....	271	479
2.4.2.3 Ausgliederung	271	480–481
2.4.2.3.1 Umwandlungsrecht	271	480
2.4.2.3.2 Umwandlungssteuerrecht.....	271	481
2.4.2.4 Formwechsel.....	271	482–483
2.4.2.4.1 Umwandlungsrecht	271	482
2.4.2.4.2 Umwandlungssteuerrecht.....	272	483
2.5 Liquiditätskrise.....	272	484–529
2.5.1 Liquiditätssteigerung mit Mitteln des Unternehmens	272	485–499
2.5.1.1 Veräußerung einzelner Wirtschaftsgüter	272	486–489
2.5.1.1.1 Ertragsteuern	272	486–487
2.5.1.1.2 Umsatzsteuer	273	488
2.5.1.1.3 Grunderwerbsteuer	273	489
2.5.1.2 Sale-and-lease-back	274	490–492
2.5.1.3 Forderungsverkauf.....	275	493–495
2.5.1.3.1 Factoring.....	275	494
2.5.1.3.2 Forfaitierung.....	276	495
2.5.1.4 Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	276	496
2.5.1.5 Realisierung von Körperschaftsteuerguthaben/ Übergang vom Anrechnungs- zum Halbeinkünfte- verfahren/ Körperschaftsteuer-Moratorium.....	277	497–499
2.5.2 Liquiditätssteigerung mit Mitteln der Gesellschafter.	279	500–523
2.5.2.1 Gesellschafterleistungen in das Gesellschaftskapital .	279	501–503
2.5.2.1.1 Kapitalgesellschaft	279	501–502
2.5.2.1.2 Personengesellschaft.....	280	503
2.5.2.2 Gesellschafterdarlehen.....	281	504–513
2.5.2.2.1 Darlehen an eine Personengesellschaft.....	281	505
2.5.2.2.2 Darlehen an eine Kapitalgesellschaft	281	506–513
2.5.2.3 Sicherheitsleistungen durch die Gesellschafter.....	286	514–519
2.5.2.3.1 Bürgschaft.....	286	515–517
2.5.2.3.2 Ergebnisabführungsvertrag	288	518
2.5.2.3.3 Patronatserklärung.....	289	519
2.5.2.4 Stundung einer Gesellschafter-Forderung.....	289	520
2.5.2.5 Rangrücktritt eines Gesellschafters	289	521
2.5.2.6 Forderungsverzicht eines Gesellschafters	289	522
2.5.3 Liquiditätssteigerung mit Mitteln Außenstehender..	291	525–530
2.5.3.1 Sachkapitalerhöhung durch Umwandlung von Verbindlichkeiten.....	292	526
2.5.3.2 Stille Beteiligung.....	292	527–528
2.5.3.3 Steuerstundung und Steuererlass	293	529–530

	Seite	Randnummer
2.6 Nicht bewältigte Liquiditätskrise	295	530–545
2.6.1 Spaltung	295	532
2.6.2 Verkauf des Unternehmens	295	533–540
2.6.2.1 Veräußerung eines Einzelunternehmens	296	534–536
2.6.2.2 Veräußerung von Anteilen an einer Personengesellschaft	298	537
2.6.2.3 Veräußerung von Anteilen an einer inländischen Kapitalgesellschaft	298	538–540
2.6.3 Liquidation	299	541–545
2.6.3.1 Liquidation einer Personengesellschaft	299	541
2.6.3.2 Liquidation einer Kapitalgesellschaft	301	542–545
2.6.3.2.1 Ebene der Gesellschaft	301	542
2.6.3.2.2 Ebene der Gesellschafter	302	544–545
Abbildungsverzeichnis	305	
Literaturverzeichnis	307	
Autorenverzeichnis	317	
Stichwortverzeichnis	321	