

Inhaltsübersicht

| | |
|--|------------|
| Abkürzungsverzeichnis | XI |
| Literaturverzeichnis | XV |
| Liste der Formulierungsvorschläge | XIX |
| A. Einführung und Überblick über den Ablauf eines Unternehmensverkaufs | 1 |
| I. Einleitung und Überblick | 1 |
| II. Familien-interne Nachfolge | 3 |
| III. Familien-externe Nachfolge | 4 |
| IV. Typische Verkaufskonstellationen | 4 |
| V. Überblick: Arten und chronologische Phasen des Unternehmensverkaufs | 7 |
| B. Phase 1: Vorbereitung des Unternehmensverkaufs | 15 |
| I. Projekt Unternehmenskauf: Systematische Herangehensweise | 19 |
| II. Unternehmensbewertung und Kaufpreisfindung | 30 |
| III. Steuerliche Optimierung durch frühzeitige Strukturierung | 62 |
| C. Phase 2: Vorvertragliche Phase | 177 |
| I. Rechtliche Rahmenbedingungen der vorvertraglichen Phase | 180 |
| II. Datenschutzrechtliche Fragen der vorvertraglichen Phase | 258 |
| III. Rechtsbeziehungen durch Informationsaustausch, Aufnahme von Verkaufsgesprächen etc. | 261 |
| IV. Due Diligence | 275 |
| D. Phase 3: Verhandlung und Abschluss des Kaufvertrags | 309 |
| I. Kaufgegenstand | 317 |
| II. Zustimmungserfordernisse, Erlaubnisse, Anzeigen | 321 |
| III. Parteien des Kaufvertrages und Vollmachten/Genehmigungen | 361 |
| IV. Vertragsstrukturierung mit und ohne gesondertes Closing | 364 |
| V. Formfragen beim Unternehmenskaufvertrag | 368 |
| VI. Die Leistung des Käufers: Der Kaufpreis | 383 |
| VII. Vertragliche und gesetzliche Haftung des Käufers | 411 |
| VIII. Die Leistung des Verkäufers: Lieferung des Unternehmens/der Anteile | 437 |
| IX. Weitere Leistung des Verkäufers: Haftung für Mängel etc. | 468 |
| X. Steuerliche Regelungen im Unternehmenskaufvertrag | 571 |
| XI. Sonstige spezielle Regelungsbereiche des Kaufvertrages | 590 |
| XII. Vertrag mit gesondertem Closing, Übergabe, Gefahrübergang | 604 |
| E. Private Equity im Mittelstand | 609 |
| I. Überblick | 610 |
| II. Rechtliche Unterschiede gegenüber dem „normalen“ Unternehmenskauf | 616 |
| III. Steuerliche Besonderheiten gegenüber dem „normalen“ Unternehmenskauf | 625 |
| F. Unternehmenskauf und -verkauf in Krise und Insolvenz | 653 |
| I. Rahmenbedingungen beim Unternehmenskauf in Krise und Insolvenz | 654 |
| II. Verkauf in der Phase vor einem Insolvenzantrag | 664 |
| III. Verkauf in der Phase des Insolvenzeröffnungsverfahrens | 672 |
| IV. Verkauf nach Insolvenzeröffnung | 675 |
| V. Zusammenfassung von Entscheidungsparametern beim Unternehmenskauf in Krise und Insolvenz | 685 |
| VI. Steuerliche Besonderheiten des Unternehmenskaufs und -verkaufs in Krise und Insolvenz | 690 |

| | |
|-----------------------------|-----|
| G. Mustertexte | 693 |
| Die Autoren | 815 |
| Stichwortregister | 817 |