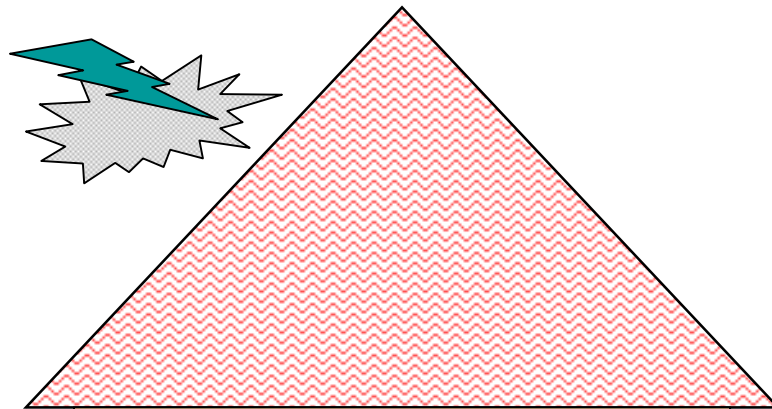
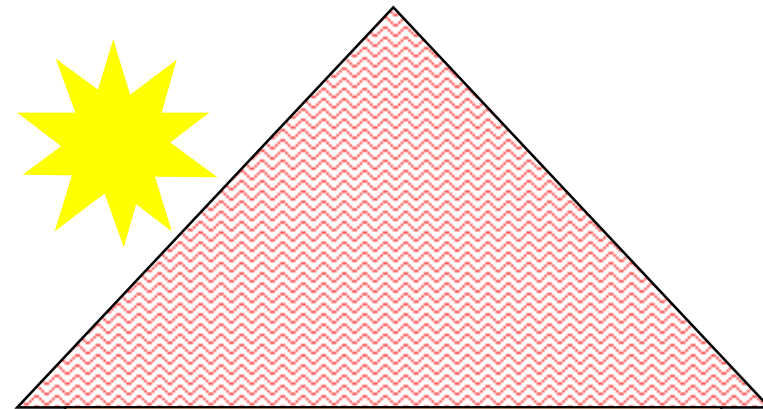


Die übertragende Sanierung



Situation des Veräußerers:

1. Das Unternehmen ist in der Krise und es wurde ein Insolvenzverfahren eröffnet und ein Insolvenzverwalter bestellt.
2. Um das Unternehmen insgesamt oder teilweise erhalten zu können, wird eine sog. übertragende Sanierung angestrebt.
3. Die wettbewerbsfähigen Unternehmensteile werden deshalb von den unrentablen Teilen getrennt.
4. Der Insolvenzverwalter führt Kaufverhandlungen mit dem Erwerber und veräußert dann, nachdem die Gläubiger zugestimmt haben.
5. Die unrentablen Werte werden abgewickelt.



Situation des Erwerbers:

1. Er möchte die Chance nutzen, einen gesunden Unternehmensstamm zu erwerben, ohne dabei auch die finanziellen Altlasten übernehmen zu müssen.
2. Er erwirbt daher das krisenbetroffene Unternehmen im Rahmen einer übertragenden Sanierung (sog. Asset Deal).
3. Der Erwerber gliedert das Unternehmen in die eigene Gesellschaft oder in eine seiner Tochtergesellschaften ein. Ggf. hatte er auch schon eine Vorratsgesellschaft erworben oder gründet eine neue Gesellschaft für den Kauf.
4. Er betreibt das Unternehmen (ev. unter neuem Firmennamen) weiter.