

Vorwort

Mit über 1,2 Millionen Gesellschaften ist die GmbH die Rechtsform des deutschen Mittelstandes und steht folglich im Fokus zahlreicher Unternehmenstransaktionen. Ein Unternehmenskauf ist komplex und stellt Gesellschafter, Geschäftsführer und Beiräte vor große Herausforderungen. Deshalb ist es notwendig, dass GmbH-Transaktionen von hierauf spezialisierten Anwälten, Notaren, Unternehmensjuristen, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern begleitet werden.

Neben einer detaillierten rechtlichen und steuerlichen Darstellung eines Unternehmensverkaufs, beginnend mit der Sondierung des Marktes bis hin zum Abschluss der Transaktion, bietet dieses Buch betriebswirtschaftliche Grundlagen und praktische Anleitungen. Da sich der Verkaufsprozess einer GmbH höchst individuell gestalten kann und es in vielen Fällen, insbesondere bei Familienunternehmen, nicht ratsam ist, den Verkauf nach standardisierten Methoden zu gestalten, werden zusätzliche Aspekte erläutert. Zur optimalen praktischen Gestaltung werden dem Leser Musterverträge und Textbeispiele – zum Teil auch in englischer Sprache – zur Verfügung gestellt, die an die jeweiligen Bedürfnisse der beteiligten Parteien angepasst werden können. Umfassende Literatur- und Rechtsprechungshinweise laden zu einer vertiefenden Auseinandersetzung ein.

Auch die 2. Auflage wurde durch die Mitarbeit namhafter Kollegen unterschiedlicher Fakultäten ermöglicht, die ihr umfassendes Wissen und ihre breite Erfahrung mit dem Leser teilen. Sie erläutern und kommentieren die oftmals komplexen Transaktionszusammenhänge fundiert, übersichtlich und praxisorientiert. Hierfür sowie für ihren großen persönlichen und zeitlichen Einsatz bedanken wir uns bei allen Mitautoren.

Gesetzgebung, Rechtsprechung und Literatur sind bis September 2019 berücksichtigt.

Düsseldorf/Essen, im September 2019

*Georg Rotthege
Bernd Wassermann*