

# Vergaberecht und Insolvenz



©Coloures-Pic - fotolia.com

## Vorwort

Die Corona-Krise hat viele Unternehmen und Unternehmenszweige an den Rand ihrer Existenz und darüber hinaus gedrängt. Wegen der Corona-Pandemie hatte die Bundesregierung im Frühjahr 2020 insolvenzrechtliche Sonderregelungen eingeführt. Die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht war beschlossen worden, um Unternehmen zu helfen, die unverschuldet in die Corona-Krise geschlittert waren. Für Zahlungsunfähigkeit gilt die Insolvenzantragspflicht seit Oktober letzten Jahres diesen wieder. Für überschuldete Firmen war sie bis Ende April diesen Jahres ausgesetzt - allerdings nur unter der Voraussetzung, dass die Firmen Staatshilfen beantragt haben, die noch nicht ausgezahlt waren. Seit Mai gilt die Insolvenzantragspflicht wieder. Das heißt: Ist ein Unternehmen zahlungsunfähig oder überschuldet, muss es innerhalb von drei Wochen einen Insolvenzantrag stellen. Sonst droht ihm eine Klage wegen Insolvenzverschleppung. Wirtschaftsexperten gehen von einem Anstieg der Firmeninsolvenzen im 2. Halbjahr 2021 aus.

Für öffentliche Auftraggeber bedeutet das, dass sie sich bei der Vergabe öffentlicher Aufträge mit der Frage auseinandersetzen müssen, wie mit insolventen Bietern und Auftragnehmern umzugehen ist. Hier gibt es verschiedene vergabe- und vertragsrechtliche Möglichkeiten, wie der Bedarf der öffentlichen Hand weiterhin sichergestellt werden kann. Der Staat trägt nämlich die Verantwortung die ihm obliegende Aufgabe der Daseinsvorsorge nach Maßgabe des Gebots der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit zu erfüllen.

Der Leitfaden zeigt die möglichen vergabe- und vertragsrechtlichen Handlungsstrategien im Falle von Unternehmensinsolvenzen auf. Vorab wird der Ablauf einer Insolvenzverfahrens und das Sanierungsverfahren nach dem neuen Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen erläutert.

## **Inhalt**

<b>1. Maßnahmenpaket der Bundesregierung zur Unterstützung von Unternehmen in der Corona-Krise</b>	S. 3-10
<b>2. Der Ablauf eines Insolvenzverfahrens</b>	S. 11-19
<b>3. Das Sanierungsverfahren nach dem neuen Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen</b>	S. 20-27
<b>4. Vergaberechtliche Bestimmungen bei Vertragsanpassungen im Sanierungsfall</b>	S. 28-33
<b>5. Kündigungsrechte des Auftraggebers und Auftragnehmers</b>	S. 34-39
<b>6. Vergaberechtliche Bestimmungen bei Neuvergabe</b>	S. 40-43
<b>7. Interimsvergabe</b>	S. 44-48

# 1. Maßnahmenpaket der Bundesregierung zur Unterstützung von Unternehmen in der Corona-Krise

Die Corona-Krise trifft viele Unternehmen und Branchen mit voller Wucht. Da die finanziellen Polster meist schnell aufgebraucht sind, finden sich viele Betriebe in einer Existenzbedrohenden Situation. Die Bundesregierung hat ein Milliarden-Hilfsprogramm geschnürt, um Unternehmen in dieser schwierigen Situation zu unterstützen und Arbeitsplätze zu sichern.

## 1.1 Überbrückungshilfe

Mit der Überbrückungshilfe werden Unternehmen aller Branchen unterstützt, die einen Umsatzeinbruch von mindestens 30 Prozent im Förderzeitraum erlitten haben und Hilfe bei der Deckelung der anfallenden Fixkosten benötigen. Der Förderzeitraum umfasst den November 2020 bis Juni 2021. Die Überbrückungshilfe II lief bis zum 31. Dezember 2020. Seit Januar wird diese als Überbrückungshilfe III bis Ende Juni 2021 weitergeführt und laufend angepasst. Die Bundesregierung hat Mitte Juni die Verlängerung der Überbrückungshilfe bis zum 30. September 2021 als Überbrückungshilfe III Plus beschlossen.

Antragsberechtigt sind Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 750 Mio. Euro. Von Schließungsanordnungen auf Grundlage eines Bund-Länder-Beschlusses betroffene Unternehmen des Einzelhandels, der Veranstaltungs- und Kulturbranche, der Hotellerie, der Gastronomie sowie Unternehmen der Pyrotechnikbranche, des Großhandels und der Reisebranche sind auch dann antragsberechtigt, wenn sie im Jahr 2020 einen Umsatz von mehr als 750 Mio. Euro erzielt haben. Damit haben auch größere mittelständische Unternehmen Zugang zu dieser Hilfe.

Die Förderhöchstgrenze wurde auf bis zu 1,5 Millionen Euro pro Fördermonat angehoben, der maximale Förderbetrag liegt bei 12 Millionen Euro. Verbundunternehmen können eine monatliche Förderung bis zu 3 Mio. Euro erhalten.

Für alle antragsberechtigten Unternehmen gibt es Abschlagszahlungen bis zu einer Höhe von 100.000 Euro für einen Fördermonat, der Höchstbetrag liegt bei 800.000 Euro.

Neu hinzugekommen im Rahmen der Überbrückungshilfe III Plus ist die Restart-Prämie, mit der Unternehmen einen höheren Zuschuss zu den Personalkosten erhalten können. Außerdem wird es Unternehmen, die von der Pleite bedroht sind, künftig erleichtert, durch gezielte Stabilisierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen eine Insolvenz zu vermeiden. Ersetzt werden Gerichtskosten von bis zu 20.000 Euro pro Monat für die insolvenzabwendende Restrukturierung von Unternehmen in einer drohenden Zahlungsunfähigkeit. Weiter gefördert werden bauliche Maßnahmen und andere Investitionen zur Umsetzung von Hygienekonzepten und Digitalisierung.

Alle Unternehmen, die in mindestens drei Monaten seit November 2020 einen Umsatzeinbruch von jeweils mehr als 50 Prozent erlitten haben, erhalten einen **Eigenkapitalzuschuss**. Der Eigenkapitalzuschuss wird zusätzlich zur regulären Förderung

der Überbrückungshilfe III gewährt. Der neue Eigenkapitalzuschuss zur Substanzstärkung beträgt bis zu 40 Prozent des Betrags, den ein Unternehmen für die förderfähigen Fixkosten erstattet bekommt. Der Eigenkapitalzuschuss ist gestaffelt und steigt an, je länger Unternehmen einen Umsatzeinbruch von mindestens 50 Prozent erlitten haben. Gezahlt wird er ab dem dritten Monat des Umsatzeinbruchs und beträgt in diesem Monat 25 Prozent. Im vierten Monat mit einem Umsatzeinbruch von mindestens 50 Prozent erhöht sich der Zuschlag auf 35 Prozent; bei fünf oder mehr Monaten erhöht er sich noch einmal auf 40 Prozent pro Monat.

Außerdem wird die **Fixkostenerstattung** der Überbrückungshilfe III für Unternehmen, die einen Umsatzeinbruch von mehr als 70 Prozent erleiden, auf bis zu 100 Prozent erhöht. Die Fixkostenerstattung ist abhängig vom Umsatzrückgang im Vergleich zum entsprechenden Monat des Jahres 2019. Für die Fixkostenerstattung gibt es diese Staffeln:

- bei einem Umsatzrückgang von 30 bis 50 Prozent werden 40 Prozent der förderfähigen Fixkosten erstattet,
- bei einem Umsatzrückgang von 50 Prozent bis 70 Prozent werden 60 Prozent der förderfähigen Fixkosten erstattet und
- bei einem Umsatzrückgang von mehr als 70 Prozent werden nun 100 Prozent der förderfähigen Fixkosten gezahlt.

Um das Verfahren möglichst unbürokratisch und einfach auszugestalten, gibt es einen Katalog fixer Kosten, die berücksichtigt werden können: insbesondere Mieten und Pachten, Grundsteuern, Versicherungen, Abonnements und andere feste Ausgaben sowie Mietkosten für Fahrzeuge und Maschinen, Zinsaufwendungen, Abschreibungen auf Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens bis zu einer Höhe von 50 Prozent, der Finanzierungskostenanteil von Leasingraten, Ausgaben für Elektrizität, Wasser, Heizung, etc.

Personalaufwendungen, die nicht von Kurzarbeitergeld erfasst sind, werden pauschal mit 20 Prozent der Fixkosten gefördert. Schließlich können bauliche Maßnahmen zur Umsetzung von Hygienekonzepten gefördert werden sowie Marketing- und Werbekosten.

Die Vorgaben des europäischen Beihilferechts sind für die gesamte Förderung der Überbrückungshilfe III (d.h. auch inkl. des Eigenkapitalzuschusses) einzuhalten.

Für die besonders von der Krise betroffenen Branchen wie die Reisebüros und Reiseveranstalter, die Kultur- und Veranstaltungsbranche, der Einzelhandel, die Pyrotechnikbranche und für Soloselbstständige gibt es weitere Möglichkeiten.

## **1.2 Neustarthilfe für Soloselbstständige**

Soloselbstständige und kleine Kapitalgesellschaften in allen Wirtschaftszweigen, die nur geringe betriebliche Fixkosten haben und coronabedingt hohe Umsatzeinbußen zu verzeichnen haben, können im Rahmen der Überbrückungshilfe III statt einer Einzelerstattung von Fixkosten eine einmalige Betriebskostenpauschale („Neustarthilfe“)

ansetzen. Die Neustarthilfe steht Soloselbstständigen zu, die ihr Einkommen im Jahr 2019 zu mindestens 51 Prozent aus ihrer selbstständigen oder gleichgesetzten Tätigkeit erzielt haben. Auch sogenannte unselbständig Beschäftigte aller Branchen sowie kurz befristet Beschäftigte in den Darstellenden Künsten können die Neustarthilfe beantragen, sofern sie kein Arbeitslosengeld oder Kurzarbeitergeld beziehen. Damit werden auch nicht fest angestellte Schauspieler und vergleichbare Beschäftigte wirksam unterstützt. Die volle Betriebskostenpauschale erhält, wessen Umsatz im Zeitraum Januar 2021 bis Juni 2021 im Vergleich zu einem sechsmonatigen Referenzumsatz 2019 um 60 Prozent oder mehr zurückgeht. Die Bedingungen der einmaligen Betriebskostenpauschale wurden deutlich verbessert. Sie wurde auf 50 Prozent des Referenzumsatzes verdoppelt. Der Referenzumsatz beträgt im Regelfall 50 Prozent des Gesamtumsatzes 2019. Für Antragsteller, die ihre selbstständige Tätigkeit erst ab dem 1. Januar 2019 aufgenommen haben, gelten besondere Regeln. Die maximale Höhe beträgt 7.500 Euro für Soloselbstständige und Gesellschafter von Personengesellschaften sowie maximal 30.000 Euro für Kapitalgesellschaften mit mehreren Gesellschaftern und Genossenschaften. Die Betriebskostenpauschale wird zu Beginn der Laufzeit als Vorschuss ausgezahlt, auch wenn die konkreten Umsatzeinbußen während der Laufzeit Januar 2021 bis Juni 2021 noch nicht feststehen. Sollte der Umsatz während der sechsmonatigen Laufzeit bei über 40 Prozent des sechsmonatigen Referenzumsatzes liegen, sind die Vorschusszahlungen anteilig zurückzuzahlen. Der Zuschuss zu den Betriebskosten wird nicht auf Leistungen der Grundsicherung angerechnet und auch nicht bei der Ermittlung des Einkommens zur Bestimmung des Kinderzuschlags berücksichtigt.

Die Neustarthilfe Plus führt die Neustarthilfe für die Monate Juli bis einschließlich September 2021 fort. Gleichzeitig wird der monatliche Vorschuss (Betriebskostenpauschale) erhöht. Die Höhe der Neustarthilfe Plus beträgt 50 Prozent eines dreimonatigen Referenzumsatzes, der auf Basis des Jahresumsatzes 2019 berechnet wird, maximal jedoch 4.500 Euro für Soloselbstständige und Gesellschafter von Personengesellschaften sowie maximal 18.000 Euro für Kapitalgesellschaften mit mehreren Gesellschaftern und Genossenschaften.

### **1.3 KfW-Förderung**

Über die staatliche KfW wurde ein Milliarden-Hilfsprogramm zur Verfügung gestellt, um Unternehmen, Selbstständige und Freiberufler mit Liquidität zu versorgen. Dazu stellt die KfW in unbegrenztem Volumen verschiedene Kreditprogramme bereit. Dies lindert gerade für kleine und mittelständische Unternehmen unverschuldete Finanznöte. Betroffene Unternehmen erhalten Zugang zu den KfW-Krediten über ihre Hausbank. Dort können sie bei Bedarf auch auf das Instrument von Bürgschaften zurückgreifen.

Das KfW-Sonderprogramm einschließlich des KfW-Schnellkredits ist bis Ende 2021 verlängert worden. Die Kreditobergrenzen wurden zudem zum 1. April 2021 mehr als verdoppelt.

### **1.3.1 KfW-Schnellkredit**

Der KfW-Schnellkredit 2020 steht Unternehmen zur Verfügung, die bedingt durch die Corona-Krise vorübergehend Finanzierungsschwierigkeiten haben, jedoch strukturell gesund und langfristig wettbewerbsfähig sind. Die KfW übernimmt hier 100 % des Risikos. Außerdem erfolgt auch keine Risikoüberprüfung durch die Bank. Antrag stellen dürfen Unternehmen, Einzelunternehmer oder Freiberufler. Das Unternehmen muss mindestens seit 1. Januar 2019 am Markt aktiv sein. Des Weiteren muss das Unternehmen in der Summe der Jahre 2017-2019 oder im Jahr 2019 einen Gewinn erzielt haben, sofern es bislang nur für einen kürzeren Zeitraum am Markt ist, wird dieser Zeitraum herangezogen. Förderfähige Maßnahmen sind Investitionen (Maschinen, Ausstattung) und Betriebsmittel (Miete, Gehälter, Warenlager).

Im KfW-Schnellkredit betragen die Kreditobergrenzen

- für Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten 1,8 Mio. Euro,
- für Unternehmen mit über zehn bis 50 Beschäftigten 1,125 Mio. Euro,
- für Unternehmen mit bis zu zehn Beschäftigten 675.000 Euro.

### **1.3.2 KfW-Sonderprogramm**

Die KfW bietet, befristet bis zum 31. Dezember 2021, ein Sonderprogramm für Investitions- und Betriebsmittelfinanzierungen mit Laufzeiten von bis zu 10 Jahren an. Je Unternehmensgruppe können Kredite in Höhe von bis zu 100 Mio. Euro beantragt werden. Die Kreditsumme ist allerdings begrenzt auf 25 Prozent des Jahresumsatzes 2019 oder das Doppelte der Lohnkosten von 2019 oder den aktuellen Finanzierungsbedarf für die nächsten 18 Monate (bei kleinen und mittleren Unternehmen) bzw. 12 Monate (bei großen Unternehmen). Für Kredite über 25 Mio. Euro gelten weitere Einschränkungen. Die Risikoübernahmen der KfW sind in diesem Zusammenhang deutlich verbessert worden und liegen für große Unternehmen bei bis zu 80% und für kleine und mittlere Unternehmen bei bis zu 90%.

Das KfW-Sonderprogramm kann von Unternehmen in Anspruch genommen werden, die zum 31. Dezember 2019 nicht in Schwierigkeiten waren. Das KfW-Sonderprogramm setzt sich aus den beiden Programmen KfW-Unternehmerkredit (für Unternehmen, die mindestens 5 Jahre am Markt sind) und ERP-Gründerkredit – Universell (für Unternehmen, die zwischen 3 und 5 Jahre am Markt sind) zusammen. Unternehmen, die noch keine 3 Jahre am Markt sind, können auf das Programm ERP-Gründerkredit – StartGeld zurückgreifen.

## **1.4 Bürgschaften**

Der Verband der Deutschen Bürgschaftsbanken (VDB) stellt Informationen zu den Unterstützungsangeboten der Bürgschaftsbanken bereit. Sofern infolge der Corona-Krise Überbrückungs-Kredite notwendig werden, können die Bürgschaftsbanken diese in

Verbindung mit einer Hausbankfinanzierung grundsätzlich besichern. Bei verbürgten Krediten sind Tilgungsaussetzungen für einen Zeitraum von bis zu 12 Monaten möglich.

### **1.5 Maßnahmenpaket für Start-ups und kleine Mittelständler**

Mit dem Maßnahmenpaket stehen Start-ups und kleinen mittelständischen Unternehmen mit einem zukunftsfähigen Geschäftsmodell Eigenkapital- und eigenkapitalähnliche Finanzierungen zur Verfügung. Das Maßnahmenpaket basiert auf zwei Säulen: In Säule 1 werden über Wagniskapitalfonds zusätzliche öffentliche Mittel zur Verfügung gestellt, damit private Investoren auch während der Corona-Krise hoch innovative und zukunftssträchtige Startups finanzieren. So soll sichergestellt werden, dass noch junge Unternehmen auch in der derzeitigen Phase ihren Wachstumskurs fortsetzen können. Über die Corona Matching Fazilität werden bestehende Kooperationen mit öffentlichen Partnern, z.B. KfW Capital und Europäischer Investitionsfonds, genutzt, um Startups die öffentlichen Mittel schnell über Wagniskapitalfonds zur Verfügung zu stellen. Säule 2 steht für Startups und kleine Mittelständler zur Verfügung, die keine Wagniskapitalfonds in ihrem Gesellschafterkreis haben; hier werden die öffentlichen Mittel über die Landesförderinstitutionen bereitgestellt.

### **1.6 Härtefallhilfen**

Für spezielle Fälle Coronabedingter wirtschaftlicher Härte, die von bestehenden Programmen von Bund und Ländern nicht berücksichtigt sind, richten Bund und Länder gesonderte Härtefallhilfen ein. Insgesamt sind für die Härtefallhilfen Mittel in Höhe von 1,5 Milliarden Euro vorgesehen. Eine Härtefallhilfe sollte im Regelfall 100.000 Euro nicht übersteigen.

### **1.7 Wirtschaftsstabilisierungsfonds (WSF)**

Der Bund hat einen Wirtschaftsstabilisierungsfonds gegründet, der sich insbesondere an große Unternehmen richtet und großvolumige Hilfen gewähren kann. Ziel des WSF ist die Stabilisierung von Unternehmen, deren Bestandsgefährdung erhebliche Auswirkungen auf die Wirtschaft, auf die Infrastruktur oder den Arbeitsmarkt hätte. Mit einem Gesamtvolumen von bis zu 600 Milliarden Euro stellt er Unternehmen branchenübergreifend Stabilisierungsmaßnahmen zur Stärkung ihrer Kapitalbasis und zur Überwindung von Liquiditätsgrenzen bereit. Auch direkte Beteiligungen an Unternehmen sind möglich.

Der WSF sieht zwei Stabilisierungsinstrumente vor, eine kombinierte Anwendung ist möglich:

- Garantien des Bundes zur Absicherung von Krediten einschließlich Kreditlinien und Kapitalmarktprodukten im Fremdkapitalbereich,
- Rekapitalisierungen zur direkten Stärkung des Eigenkapitals.

Für Garantien und sonstige Gewährleistungen für Bankkredite, Garantien für Anleihen sowie Rekapitalisierungen (Stille Beteiligungen, Nachrangdarlehen) gelten im WSF standardisierte Konditionen. In den übrigen Fällen erfolgt eine individuelle Strukturierung im Rahmen der



Vorgaben des Stabilisierungsfondsgesetzes sowie der Durchführungsverordnung zum Wirtschaftsstabilisierungsfondsgesetz.

Um Mittel aus dem WSF zu erhalten, müssen zwei der drei folgenden Kriterien erfüllt sein:

- mehr als 43 Mio. Euro Bilanzsumme
- mehr als 50 Mio. Euro Jahresumsatz
- mehr als 249 Beschäftigte.

Allerdings sind auch kleinere Unternehmen nicht grundsätzlich ausgeschlossen, sofern ihr Erhalt von besonderer Bedeutung ist.

## **1.8 Steuerliche Hilfsmaßnahmen**

Unternehmen jeder Größe erhalten steuerliche Hilfen, um ihre Liquidität zu verbessern. Dazu zählen unter anderem die Erstattung von Steuervorauszahlungen, die Anpassung von Steuervorauszahlungen, die Stundung von Steuerzahlungen, die Steuerfreistellung von Aufstockungen des Kurzarbeitergeldes sowie verbesserte Abschreibungsmöglichkeiten bei beweglichen Wirtschaftsgütern. Außerdem werden Vollstreckungsmaßnahmen ausgesetzt.

## **1.9 Stundung von Sozialversicherungsbeiträgen**

Die Stundung von Sozialversicherungsbeiträgen ist eine Möglichkeit, Unternehmen, die durch die Corona-Krise in Schwierigkeiten geraten sind, finanziell etwas Luft zu verschaffen. Voraussetzung ist, dass das Unternehmen ernsthafte Zahlungsschwierigkeiten hat oder im Falle der sofortigen Einziehung der Beiträge trotz vorrangiger Inanspruchnahme von Kurzarbeitergeld, Fördermitteln und/oder Krediten in entsprechende Schwierigkeiten geraten würde. Die Entscheidung über eine Stundung trifft die jeweils zuständige Krankenkasse. Wird eine Stundung bewilligt, werden keine Stundungszinsen berechnet. Es bedarf auch keiner Sicherheitsleistung. Außerdem soll von der Erhebung von Säumniszuschlägen oder Mahngebühren abgesehen werden. Die Stundung bietet auch die Möglichkeit, den Fälligkeitstermin für die Sozialversicherungsbeiträge gänzlich zu verschieben.

## **1.10 Kurzarbeitergeld**

Bereits seit Beginn der Coronakrise können Unternehmen Kurzarbeitergeld beantragen, wenn mindestens 10 Prozent der Beschäftigten vom Ausfall betroffen sind. Mit dem Kurzarbeitergeld können betroffene Unternehmen ihre Arbeitnehmer auch bei Auftragsausfällen weiter beschäftigen. Denn sie können sich Lohnkosten und Sozialabgaben von der Bundesagentur für Arbeit bezahlen lassen. Das Kurzarbeitergeld hilft also, Kündigungen zu vermeiden. Das Kurzarbeitergeld wird weiter auf 70 Prozent (beziehungsweise 77 Prozent für Haushalte mit Kindern) ab dem vierten Monat und auf 80 Prozent (beziehungsweise 87 Prozent für Haushalte mit Kindern) ab dem siebten Monat erhöht. Die Sozialversicherungsbeiträge wurden bis 30. Juni 2021 vollständig erstattet

werden. Vom 1. Juli 2021 bis höchstens 31. Dezember 2021 sollen für alle Betriebe, die bis zum 30. Juni 2021 Kurzarbeit eingeführt haben, die Sozialversicherungsbeiträge zur Hälfte erstattet werden. Die Bezugsdauer des Kurzarbeitergeldes wurde von 12 auf 24 Monate verlängert. Längstens soll das Kurzarbeitergeld bis zum 31. Dezember 2021 gezahlt werden.

### **1.11 Entschädigungen und Erstattungen im Rahmen des Infektionsschutzgesetzes**

Nach dem Infektionsschutzgesetz haben Arbeitnehmer, Selbständige und Freiberufler, die von einer behördlich angeordneten Quarantäne oder einem Tätigkeitsverbot betroffen sind, Anspruch auf Entschädigung. Anspruchsberechtigt sind darüber hinaus berufstätige Eltern, die durch die Betreuung ihrer Kinder aufgrund einer Schul- oder Kita-Schließung nicht arbeiten können und deshalb einen Verdienstaufschlag haben. Sie erhalten eine Entschädigung in Höhe von 67 Prozent des monatlichen Nettoeinkommens für maximal 10 Wochen. Die Auszahlung übernimmt der Arbeitgeber, der wiederum einen Erstattungsantrag stellen kann.

### **1.12 Hilfen auf EU-Ebene**

Die europäischen Finanzministerinnen und Finanzminister haben ein Solidaritätspaket in Höhe von 540 Milliarden Euro auf den Weg gebracht, das aus drei Säulen besteht:

#### **1. Staatshilfen: Kreditlinien des Europäischen Stabilitätsmechanismus (ESM)**

Der ESM, der 2012 zur Bewältigung der europäischen Staatsschuldenkrise ins Leben gerufen wurde, wird auch in der Corona-Krise Schutzschirm für Euro-Staaten sein, die durch die Krise finanziell besonders gefordert sind. Jedem Mitgliedstaat des ESM wird eine „Enhanced Conditions Credit Line“ (ECCL) bis zu 2 Prozent seines Bruttoninlandprodukts (BIP) in Aussicht gestellt – insgesamt sind bis zu 240 Mrd. Euro möglich. ESM-Mitgliedstaaten, die eine ECCL beantragen, müssen als „einzige Bedingung“ gezogene Kredite zur Finanzierung von gesundheitspolitischen (Vorsorge-)Maßnahmen zur Dämpfung der Folgen der COVID 19-Pandemie verwenden.

#### **2. KMU-Unterstützung: Garantiefonds der Europäischen Investitionsbank (EIB)**

Bei der Europäischen Investitionsbank (EIB) wurde ein „EU COVID-19 Garantiefonds“ eingerichtet, mit dem die Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) unterstützt wird. Der Fonds soll von den Mitgliedstaaten mit einem Gesamtvolumen von 25 Mrd. Euro an Haushaltsgarantien versehen werden. Damit will die EIB-Gruppe über verschiedene Mechanismen rund 200 Mrd. Euro an Liquidität mobilisieren.

#### **3. Schutz von Arbeitsplätzen: Kurzarbeit-Förderprogramm der EU-Kommission (SURE)**

Über das Programm SURE („Support Mitigating Unemployment Risks in Emergency“) kann die Europäische Kommission Kredite von insgesamt bis zu 100 Mrd. Euro an die Mitgliedstaaten vergeben, damit diese Maßnahmen zur Förderung von Kurzarbeit oder vergleichbaren Maßnahmen finanzieren können.

## Beihilferahmen für Corona-Hilfen der Mitgliedstaaten

Die Europäische Kommission hat am 28.01.2021 ihren befristeten Rahmen für staatliche Beihilfen während der Corona-Pandemie erneut verlängert und erweitert. Insbesondere wurden die beihilferechtlichen Obergrenzen für Kleinbeihilfen und Fixkostenhilfen substantiell erhöht.

Konkret sind folgende Verbesserungen im neuen Beihilferahmen enthalten:

- Erhöhung der Obergrenzen für Kleinbeihilfen auf 1,8 Mio. Euro (bislang 800.000 Euro) bzw. auf 270.000 Euro im Fischerei-/Aquakultursektor (bislang 120.000 Euro) und auf 225.000 Euro im Agrarsektor (bislang 100.000 Euro)
- Erhöhung der Obergrenzen für Fixkostenhilfen auf 10 Mio. Euro (bislang 3 Mio. Euro)
- Verlängerung des Befristeten Rahmens einheitlich bis 31.12.2021 (bislang Befristung bis 30.06.2021, für größere Rekapitalisierungen bis 30.09.2021)

Nähere Informationen zu den staatlichen Hilfsprogrammen können hier abgerufen werden:

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie:  
<https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Coronavirus/coronahilfe.html>

Bundesministerium der Finanzen:

<https://bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Themen/Schlaglichter/Corona/corona.html>

EU-Kommission:

[https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/coronavirus-response/overview-commissions-response\\_de#wirtschaftsmanahmen](https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/coronavirus-response/overview-commissions-response_de#wirtschaftsmanahmen)

KfW: <https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/KfW-Corona-Hilfe/>

## 2. Der Ablauf eines Insolvenzverfahrens

### A. Einleitung

Der nachfolgende Beitrag beschäftigt sich ausschließlich mit dem Insolvenzverfahren über das Vermögen von Selbstständigen und Unternehmen. Die besonderen Vorschriften, welche nach § 304 ff. InsO für Verbraucher gelten, bleiben vollständig außer Betracht.

Auch die Möglichkeiten und Besonderheiten eines Eigenverwaltungsverfahrens nach § 270 ff. InsO werden nur in einem sehr kurzen Exkurs (Abschnitt E.) angesprochen. Der Focus dieser Darstellung liegt ganz klar auf dem Regelverfahren als Standard und geeignetes Instrument in einer weit überwiegenden Anzahl der Fälle. Aufgrund der vielen Gestaltungsmöglichkeiten und der Vielzahl an Sanierungsmöglichkeiten innerhalb eines Insolvenzverfahrens würde eine dahingehend vollständige Darstellung den Umfang dieses Beitrages um ein Vielfaches überschreiten. Sollten Sie Fragen zu diesen Verfahrensarten haben, steht Ihnen der Verfasser jederzeit gerne unter den am Ende genannten Kontaktmöglichkeiten für Rückfragen oder Besprechungen zur Verfügung.

Bei der Auseinandersetzung mit dem Insolvenzrecht ist es wichtig, dass sich der Unternehmer vor Augen führt, dass eine Insolvenz nicht das Ende der selbstständigen Tätigkeit bedeutet oder zwingend mit der Zerschlagung der Vermögenswerte und der Abwicklung einer Gesellschaft gleichzusetzen ist. Seit der Einführung der Insolvenzordnung ist das Gesetz zunehmend, mehr und mehr zu einem Sanierungsrecht fortentwickelt worden. Ein Großteil der Unternehmen kann nicht nur trotz, sondern gerade wegen und der im Rahmen eines Insolvenzverfahrens zur Verfügung stehenden Instrumente saniert werden und bereits nach wenigen Monaten wieder uneingeschränkt am Markt teilnehmen. Bei natürlichen Personen (Einzelunternehmern) ist mit dem Insolvenzverfahren immer auch die Möglichkeit zur Erlangung der Restschuldbefreiung verbunden. Hierdurch können *alte Zöpfe* abgeschnitten und ein Neuanfang ohne Altlasten ermöglicht werden. Seit dem 01.01.2021 sieht § 287 Abs. 2 InsO eine Erlangung der Restschuldbefreiung bereits drei Jahre nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens vor. Diese Frist wurde mithin zum Jahreswechsel halbiert.

Der Unternehmer sollte ein Insolvenzverfahren daher grundsätzlich als Chance verstehen, die rechtzeitig ergriffen werden sollte und nicht als Unheil, das möglichst lange vor sich hergeschoben wird.

### B. Verfahrensabschnitte

Jedes Insolvenzverfahren kann typischerweise in zwei bis drei Abschnitte eingeteilt werden. Diese beginnen mit dem Insolvenzantragsverfahren, welches mit der gerichtlichen Eröffnungsentscheidung endet. Daran schließt sich das eröffnete Verfahren an, welches das eigentliche Insolvenzverfahren im engeren Sinne darstellt und in dem die gestaltenden Maßnahmen erfolgen. Für natürliche Personen folgt darauf das Restschuldbefreiungsverfahren, bis die Abtretungsfrist von drei Jahren ab Eröffnung abgelaufen ist.

## **I. Insolvenzantragsverfahren**

Ein Insolvenzverfahren wird nie von Amtswegen eingeleitet. Es ist immer erforderlich, dass ein Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens seitens des Schuldners oder eines berechtigten Gläubigers gestellt wird. Der von einem Gläubiger gestellte Antrag wird als **Fremdantrag** bezeichnet.

### **1. Vorteile des Eigenantrags**

Aus Sicht des Unternehmens ist es jedoch vorteilhaft, das Insolvenzverfahren selbst mittels eines **Eigenantrags** einzuleiten. Hierdurch behält man selbst die Zügel in der Hand und hat die Möglichkeit in verschiedener Hinsicht Einfluss auf das Verfahren zu nehmen. So kann beispielsweise mit dem Insolvenzantrag ein Wunsch geäußert werden, welcher Insolvenzverwalter durch das Gericht bestellt werden soll. An diesen Wunsch ist das Gericht natürlich nicht gebunden, gleichwohl wird diesem regelmäßig gefolgt, soweit keine Gründe gegen diese Bestellung sprechen. Durch diese Möglichkeit kann man beispielsweise sicherstellen, dass die Besprechungen mit dem Insolvenzverwalter in einer Kanzlei *vor Ort* erfolgen können und keine Zeit- und kostenintensiven Anfahrten zu einem Verwalterbüro außerhalb des Gerichtsbezirkes oder des Unternehmenssitzes zu befürchten sind. Zudem kann bei einem Sanierungswillen Wert daraufgelegt werden, dass der ausgewählte Insolvenzverwalter auf diese Verfahren spezialisiert ist, auch mit Verfahren einer gewissen Größenordnung erfahren ist, ein auf die Bearbeitung von Insolvenzverfahren spezialisiertes Büro unterhält und in der Vergangenheit bereits Unternehmen erfolgreich sanieren konnte. Hierzu können Sie auch die Erfahrungen Ihres Steuerberaters oder Ihrer Kammer abfragen, welche für gewöhnlich bereits mit mehreren Insolvenzverwaltern in Kontakt standen.

### **2. Die Erstellung des Eigenantrags**

Der Insolvenzantrag selbst kann durch einen im Internet bereitgestellten Formularantrag gestellt werden, indem der Unternehmer neben seinen wirtschaftlichen Verhältnissen auch die Eckdaten seiner unternehmerischen Tätigkeit angeben muss. Diese Formularanträge wirken auf den ersten Blick regelmäßig erschlagend, sollten jedoch von jedem Unternehmer selbst auszufüllen sein – haben Sie keine Angst vor den abgefragten Angaben und füllen Sie alle Punkte nach bestem Wissen und Gewissen aus. Sollten einzelne Punkte anschließend noch unklar geblieben sein, wird das Gericht oder ein von diesem beauftragter Gutachter Sie kontaktieren und gezielt hierzu befragen. Falls Sie sich dennoch unsicher sind, wie der Antrag auszufüllen ist, können die Steuerberater für gewöhnlich einen großen Beitrag hierzu leisten.

### **3. Das insolvenzrechtliche Gutachten**

Nach Eingang des Antrages wird dieser für gewöhnlich von dem Insolvenzrichter geprüft und zur umfassenden Stellungnahme zu den wesentlichen Fragen an einen Gutachter weitergegeben. Diese Fragen sind für gewöhnlich, ob ein für das Insolvenzverfahren notwendiger Insolvenzgrund (Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung) vorliegt, die Kosten des Insolvenzverfahrens voraussichtlich gedeckt sind und ob eine Aussicht auf die Fortführung des Unternehmens besteht. Folglich wird bereits an dieser Stelle eine

Entscheidung zu treffen sein, ob das weitere Verfahren auf eine Sanierung des Unternehmens abstellt oder nicht.

Bei dem bestellten Gutachter handelt es sich üblicherweise um den späteren Insolvenzverwalter. Dieser wird sich zur gewissenhaften Erstellung des Gutachtens mit Ihnen treffen, die Geschäftsunterlagen einsehen und sich einen Einblick über Ihr Unternehmen verschaffen.

#### **4. Die vorläufige Insolvenzverwaltung**

Während der Dauer, die der Gutachter für die Erstellung des Gutachtens benötigt, ist die Handlungsbefugnis des Unternehmers und dessen Gläubiger grundsätzlich nicht eingeschränkt. Der Unternehmer kann somit weiter Verbindlichkeiten begründen oder Aktivvermögen aufgeben. Den Gläubigern stehen beispielsweise die Befugnisse zur Betreibung einer Zwangsvollstreckung weiter zu. Wie Sie sich vorstellen können, würde die Sanierungsfähigkeit eines Unternehmens und damit der Erfolg eines Insolvenzverfahrens in dieser entscheidenden Phase beispielsweise durch Vollstreckungen ernsthaft gefährdet. Um diese Verschlechterungen der Vermögensverhältnisse zu verhindern, kann das Gericht vorläufige Maßnahmen anordnen. Die hierzu zur Verfügung stehenden Maßnahmen sind in § 21 Abs. 2 InsO nicht abschließend aufgelistet.

Hierzu gehört neben der Aussetzung der Zwangsvollstreckung (§ 20 Abs. 2 Nr. 3 InsO) insbesondere die Bestellung eines vorläufigen Insolvenzverwalters. Regelfall ist die Bestellung eines schwachen vorläufigen Insolvenzverwalters. Dabei werden alle Verfügungen des Unternehmens unter einen Zustimmungsvorbehalt gestellt und sind mithin nur wirksam, wenn der vorläufige Insolvenzverwalter diesen vorab ausdrücklich zugestimmt hat.

Bei einem laufenden Geschäftsbetrieb wird der vorläufige Insolvenzverwalter betriebsnotwendigen Ausgaben sehr wahrscheinlich auch weiterhin zustimmen, der Begleichung von rückständigen Verbindlichkeiten, welche nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens als Insolvenzforderung zur Insolvenztabelle anzumelden wären hingegen nicht. Auch hier darf die Bestellung eines vorläufigen Insolvenzverwalters nicht als besondere Kontrolle oder Misstrauen des Gerichts verstanden werden. Dem Unternehmen wird vielmehr ein erfahrener Experte an die Seite gestellt, um frühzeitig die Weichen zu stellen und nicht im entscheidenden Moment einen möglicherweise folgenschweren Fehler zu begehen.

Wesentlich seltener erfolgt die Bestellung eines starken vorläufigen Insolvenzverwalters, dessen Bestellung deutlich weiter in die Rechte des Unternehmers eingreift. In diesem Fall wird der Unternehmer mit einem allgemeinen Verfügungsverbot belegt und der vorläufige Insolvenzverwalter kann sämtliche Verfügungen eigenständig vornehmen. Die Zustimmung zu einer vom Unternehmer vorgenommenen Verfügung ist dabei nicht mehr möglich. In dieser Konstellation gleichen die Rechte und Pflichten des starken vorläufigen Insolvenzverwalters denen eines Insolvenzverwalters im eröffneten Verfahren. Doch auch im Falle der Bestellung eines starken vorläufigen Insolvenzverwalters sollten Sie eng mit diesem zusammenarbeiten und diesen mit allen relevanten Informationen versorgen, ihm eine volle Unterstützung zusagen und das wertvolle Know-how anbieten.

## **5. EXKURS: Insolvenzgeldvorfinanzierung**

Nachdem es den Unternehmen in der Krise und Insolvenz oft nicht mehr möglich ist, bis zur Eröffnung des Insolvenzverfahrens die Lohnzahlungen vollständig zu erbringen, steht den Mitarbeitern nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens ein Anspruch auf Insolvenzgeld in Höhe von bis zu drei Nettoarbeitsentgelten zu. Dieses Geld darf als Sanierungsbeitrag verstanden werden. Häufig wird eine Unternehmenssanierung erst dadurch ermöglicht, dass die Liquidität in den letzten drei Monaten vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens dadurch geschont wird, dass keine Lohnzahlungen erfolgen müssen. Dies gilt insbesondere, da die Lohnzahlungen in vielen Unternehmen die größte monatliche Fix-Position darstellen.

Um den Mitarbeitern allerdings nicht zuzumuten, dass diese drei Monate auf ihre Einkünfte warten müssen, hat ein vorläufiger Insolvenzverwalter die Möglichkeit in Absprache mit dem Insolvenzgericht und der zuständigen Bundesagentur für Arbeit diese Insolvenzgeldforderungen vorzufinanzieren. Hierzu nimmt der Insolvenzverwalter bei einer regionalen Bank ein dazu bestimmtes Darlehen in Höhe des Betrages auf, der für die Lohnzahlungen erforderlich ist und zahlt die Löhne aus diesem Geld bei Fälligkeit an die Mitarbeiter aus. Diese haben mit keinen Einbußen zu rechnen und bekommen den Nettolohn in voller Höhe<sup>1</sup> ausbezahlt. Im Gegenzug treten die Mitarbeiter ihren zukünftigen Insolvenzgeldanspruch in dieser Höhe an den vorläufigen Insolvenzverwalter ab, der die Auszahlungen nutzt, um das aufgenommene Darlehen zurückführen zu können. Die Insolvenzmasse wird in diesem Fall nur durch die vergleichsweise geringen Gebühren und Zinsen, welche bei der Bank anfallen belastet.

Die ausgezahlten Beträge werden von der Bundesagentur für Arbeit später zur Insolvenztabelle angemeldet und nehmen mit den übrigen Gläubigern an der quotalen Befriedigung (Abschnitt B. II. 3.) teil.

## **II. Das (eröffnete) Insolvenzverfahren**

Nachdem der Sachverständige sein Gutachten bei Gericht eingereicht hat, wird der Insolvenzrichter durch einen Beschluss über den Fortgang des Verfahrens entscheiden. Hierzu hat er grundsätzlich zwei Möglichkeiten: Entweder er folgt dem Antrag und eröffnet das Insolvenzverfahren oder er weist den Antrag zurück und verweigert die Eröffnung des Verfahrens. Diese Weigerung kann auf verschiedenen Gründen beruhen, etwa, weil kein Insolvenzgrund erkannt werden konnte, oder weil die Kostendeckung des Verfahrens nicht gesichert ist.

### **1. Pflichten des Insolvenzverwalters**

Das Ziel und damit das oberste Gebot des Insolvenzverfahrens besteht in der bestmöglichen und gemeinschaftlichen Befriedigung der Gläubiger. Durch diese Gemeinschaftlichkeit soll der Insolvenzverwalter die zur Befriedigung der Gläubiger zur Verfügung stehenden Vermögenswerte zusammentragen und am Ende des Verfahrens fair und gleichmäßig verteilen. Hierdurch soll vermieden werden, dass die Gläubiger, die am schnellsten die Zwangsvollstreckung betreiben oder sich zuerst am Schuldnervermögen befriedigen die besten Befriedigungschancen haben. Gleichwohl stehen trotz der weiter erstarkenden

---

<sup>1</sup> Beitragsbemessungsgrenze derzeit in Westdeutschland brutto € 6.350,- EUR.

Sanierungskultur in Deutschland weiterhin die Gläubigerrechte und deren Befriedigung im Vordergrund. Hierin ist jedoch nicht – wie auf den ersten Blick zu vermuten – ein Widerspruch zu sehen. Ein erfahrener Insolvenzverwalter kann die Gläubiger regelmäßig bestmöglich dadurch befriedigen, indem er das Unternehmen erhält und dieses saniert. Eine echte Win-Win-Lösung.

## **2. Möglichkeiten der Verfahrensgestaltung**

Der Insolvenzverwalter kann im eröffneten Insolvenzverfahren mehrere mögliche Wege einschlagen. Dabei sind nie alle unten genannten Maßnahmen möglich, häufig kommen einzelne oder mehrere Maßnahmen beispielsweise aufgrund der Rechtsform des Unternehmens oder mangels Fortführungswillen des Unternehmers nicht in Betracht.

### **a) Freigabe der selbstständigen Tätigkeit**

Die erste Möglichkeit kommt nur bei Einzelunternehmern in Betracht. Gesellschaften jeder Rechtsform können auf diese Maßnahme nicht zurückgreifen. Bei der Freigabe der selbstständigen Tätigkeit bekommt der Unternehmer die eigene Arbeitskraft aus der Insolvenzmasse freigegeben. Ab diesem Zeitpunkt kann er seine selbstständige Tätigkeit außerhalb des Insolvenzverfahrens ausüben, ohne an die in der Vergangenheit begründeten Verbindlichkeiten gebunden zu sein – diese bleiben im Insolvenzverfahren. Im Gegenzug muss der Unternehmer die Gläubiger so stellen, wie diese stünden, wenn der Unternehmer einer Tätigkeit im Angestelltenverhältnis nachginge. Hierzu werden die hypothetisch pfändbaren Einkünfte unter Zugrundelegung von Ausbildung, Erfahrung, Alter, Unterhaltspflichten und Aussichten auf dem Arbeitsmarkt ermittelt. Das was hierbei als pfändbarer Betrag zur Insolvenzmasse gezogen werden könnte, muss der Unternehmer aus den zukünftigen Einkünften abführen. Alle darüber hinausgehenden Einkünfte stehen uneingeschränkt dem Unternehmer zu.

Auf diesem Weg erhält der Unternehmer die Möglichkeit eines Neustarts, bei dem sämtliche zukünftige Chancen und Risiken bei ihm liegen. Läuft die Selbstständigkeit gut, hat der Unternehmer die Möglichkeit gutes Geld zu verdienen. Sollten die Einkünfte aber (auch) in der Zukunft nicht ausreichen um die Verbindlichkeiten bei Fälligkeit zu bedienen, droht eine zweite Insolvenz, bei der eine erneute Restschuldbefreiung nicht zwingend erlangt werden kann.

Der Unternehmer sollte sich bereits im Insolvenzantragsverfahren mit dieser Möglichkeit auseinandersetzen und die Vor- und Nachteile gründlich abwägen. Die Freigabe der selbstständigen Tätigkeit kann durch den Insolvenzverwalter nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens jederzeit erklärt werden. Grundsätzlich wird der Insolvenzverwalter diese Erklärung jedoch unmittelbar nach dem Eröffnungsbeschluss abgeben.

### **b) Zerschlagung**

Sollte der Unternehmer keinen Fortführungswillen haben oder eine Sanierung aus sonstigen Gründen nicht in Betracht kommen, ist es die Aufgabe des Insolvenzverwalters die vorgefundenen Vermögenswerte zu veräußern und den darin verkörpertem Wert zur



Insolvenzmasse zu ziehen. Aus der so generierten Insolvenzmasse können die Gläubiger im Anschluss befriedigt werden. Die Zerschlagung kommt regelmäßig dann zum Tragen, wenn der Geschäftsbetrieb bereits vor der Insolvenzantragstellung vollständig zum Erliegen kam oder der Unternehmer keinen Willen zur Fortführung hat. Eine gezielte Stilllegung eines noch laufenden, profitablen Betriebes durch den Insolvenzverwalter ist sehr unwahrscheinlich.

#### c) Übertragende Sanierung

Bei der übertragenden Sanierung werden die vorgefundenen Vermögensgegenstände ebenfalls verkauft. Im Gegensatz zu einer Zerschlagung wird die betriebliche Einheit dabei jedoch erhalten und es erfolgt eine Veräußerung *im Ganzen*. Hierdurch werden (nahezu) sämtliche Vermögensgegenstände eines Rechtsträgers (zum Beispiel einer AG) auf einen anderen Rechtsträger (zum Beispiel eine GmbH) übertragen. Neben den Gegenständen können auch immaterielle Vermögenswerte, etwa Namensrechte, Kundenbeziehungen oder bestimmte Fertigkeiten übertragen werden. Ob es sich bei der Erwerberin um eine bereits am Markt aktive Gesellschaft handelt oder diese zum Zweck des Erwerbs erst gegründet wurde, ist unerheblich. Auch eine Identität der Gesellschafter bei der schuldnerischen Gesellschaft und der Erwerberin ist möglich und nicht unüblich.

Durch die Ausgestaltung als *Asset Deal*, werden ausschließlich die für den Erwerber positiven Eigenschaften des Unternehmens übernommen. Verbindlichkeiten etwa bei Lieferanten werden grundsätzlich nicht mitübernommen. Diese Regelung macht den Kauf aus der Insolvenz wesentlich attraktiver als vor der Eröffnung des Verfahrens. Bei einem Kauf außerhalb der Insolvenz haftet der Erwerber für diese Verbindlichkeiten. Die leere Hülle des insolventen Rechtsträgers verbleibt im Insolvenzverfahren und wird liquidiert.

Gemäß § 613a BGB gehen bei einer übertragenden Sanierung sämtliche bestehenden Arbeitsverhältnisse auf den Erwerber über, wenn nicht der Arbeitnehmer binnen einer gesetzlich bestimmten Frist dem Übergang des Arbeitsverhältnisses widerspricht. Sollte sich ein Arbeitnehmer jedoch dazu entschließen dem Übergang widersprechen zu wollen, muss er sich im Klaren darüber sein, dass das insolvente Unternehmen keine Möglichkeit zur Weiterbeschäftigung bietet und eine Kündigung durch den Insolvenzverwalter gewiss ist.

#### d) Insolvenzplan

Zum Erhalt des Unternehmens kann eine von dem Grundsatz der Veräußerung und Verteilung des Erlöses abweichende Regelung in einem Insolvenzplan getroffen werden. Unter Einhaltung der maßgebenden Vorschriften ist nahezu jeder Regelungsinhalt in einem Plan möglich. Die Gläubiger erhalten eine Befriedigung über den Insolvenzplan und werden hierbei nicht schlechter gestellt, als bei einer Abwicklung im Regelinsolvenzverfahren. Diese Prämisse wird anhand einer Vergleichsrechnung im Insolvenzplan dargestellt. Die Gläubiger werden entsprechend ihrer Rechtsstellung in Gruppen eingeteilt. Die Gläubiger stimmen als Gruppen in einem sogenannten Erörterungs- und Abstimmungstermin über den Insolvenzplan ab. Zur Annahme eines Insolvenzplans bedarf es einer Kopf- und Summenmehrheit der im Termin anwesenden Gläubiger. Plangegner können also überstimmt werden. Bei rechtskräftiger Insolvenzplanbestätigung und Einhaltung der Planregelung (Befriedigung) wird der Schuldner von seinen Restverbindlichkeiten befreit. Nach einer rechtskräftigen Insolvenzplanbestätigung ist das Insolvenzverfahren aufzuheben.

### **3. Schlussverteilung**

Am Ende des Insolvenzverfahrens wird die vorhandene und vom Insolvenzverwalter verwaltete Masse gemäß den gesetzlichen Vorgaben verteilt. Zunächst werden die Kosten des Insolvenzverfahrens berichtigt. Danach werden die durch den Insolvenzverwalter nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens begründeten Verbindlichkeiten (Masseverbindlichkeiten) berichtigt. Durch diese Besserstellung der vom Insolvenzverwalter begründeten Verbindlichkeiten soll die Weiterbelieferung durch Geschäftspartner trotz eines Insolvenzverfahrens sichergestellt werden.

Erst sodann werden die Insolvenzforderungen bedient. Dazu zählen alle Verbindlichkeiten, welche vom Unternehmer vor der Eröffnung des Insolvenzverfahrens begründet wurden. Aufgrund der Insolvenz ist es nur ausgesprochen selten möglich, dass der Insolvenzverwalter über eine ausreichende Masse verfügt um auch die Insolvenzgläubiger vollständig zu befriedigen. Aus diesem Grund haben diese regelmäßig nur eine quotale Befriedigung zu erwarten.

### **III. Restschuldbefreiungsverfahren**

Soweit es sich um ein Unternehmen handelt, welches eine eigene Rechtspersönlichkeit hat, wird diese nach der erfolgten Schlussverteilung im Handelsregister gelöscht und existiert nicht länger. Den Gläubigern ist es also nicht möglich, ihre Restforderungen geltend zu machen.

Die einzige Ausnahme ist eine Sanierung mittels Insolvenzplan. In diesem Fall bleibt der Rechtsträger erhalten, die Gläubiger haben jedoch durch die Planbestätigung auf über die im Insolvenzplan zugesicherten Zahlungen hinausgehenden Ansprüche verzichtet. Folglich hat das Unternehmen auch hier keine weiteren Aktivitäten der Gläubiger zu befürchten.

Anders sieht es jedoch beim Einzelunternehmer aus. Dieser existiert nach Abschluss des Insolvenzverfahrens weiter und es gibt (außer nach einem Insolvenzplan) mit großer Wahrscheinlichkeit weiterhin Gläubiger, die eine Restforderung haben. Um von diesen Restforderungen befreit zu werden, schließt sich bei natürlichen Personen das sogenannte Restschuldbefreiungsverfahren an. Dieses dauert seit dem 01.01.2021 nur noch drei Jahre seit Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Die in diesem Zeitpunkt noch nicht befriedigten Forderungen werden mithin erlassen. Eine Restschuldbefreiung kann jedoch nicht beliebig oft erteilt werden. Nach einer erfolgreichen Restschuldbefreiung kann ein erneuter Antrag auf Erteilung der Restschuldbefreiung erst nach einer Sperrzeit von elf Jahren gestellt werden.

#### **C. Insolvenzantragsgründe / Insolvenzantragspflicht**

Um ein Insolvenzverfahren durchführen zu können muss mindestens ein Insolvenzgrund vorliegen.

## **I. Zahlungsunfähigkeit**

Nach § 17 InsO liegt Zahlungsunfähigkeit vor, wenn ein Schuldner nicht in der Lage ist, die fälligen Zahlungspflichten zu erfüllen. Zahlungsunfähigkeit wird daher durch eine Gegenüberstellung von Zahlungsmitteln und Zahlungsverpflichtungen ermittelt. Es ist dabei jedoch nicht notwendig, dass der Schuldner insgesamt außerstande sein muss, Zahlungen zu erbringen. Nach ständiger Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes liegt Zahlungsunfähigkeit vor, wenn der Schuldner 10 % oder mehr seiner fälligen Gesamtverbindlichkeiten länger als drei Wochen nicht erfüllen kann, sofern nicht ausnahmsweise mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist, dass die Liquiditätslücke demnächst vollständig oder fast vollständig beseitigt werden wird und den Gläubigern ein Zuwarten nach den besonderen Umständen des Einzelfalls zuzumuten ist. An diese Ausnahme sind jedoch besonders hohe Anforderungen zu stellen, sodass grundsätzlich ab einer Unterdeckung in Höhe von 10 % von einer Zahlungsunfähigkeit auszugehen ist. Wenn sich aus dem Gesamtverhalten des Schuldners für Außenstehende erkennbar ergibt, dass dieser seine Zahlungen eingestellt hat, wird die Zahlungsunfähigkeit sogar (widerlegbar) vermutet.

## **II. Überschuldung**

Eine insolvenzrechtliche Überschuldung liegt vor, wenn das Vermögen des Schuldners bei Ansatz von Liquidationswerten die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt (rechnerische Überschuldung) – es sei denn, die Fortführung des Unternehmens ist nach den Umständen überwiegend wahrscheinlich. Die Dauer des Prognosezeitraumes war bislang unsicher und wurde nunmehr gesetzlich bestimmt. Seit dem 01.01.2021 sind die kommenden 12 Monate in die Fortführungsprognose einzubeziehen.

## **III. Drohende Zahlungsunfähigkeit**

Drohende Zahlungsunfähigkeit liegt nach § 18 Abs. 2 InsO vor, wenn der Schuldner voraussichtlich nicht in der Lage sein wird, die bestehenden Zahlungspflichten im Zeitpunkt der Fälligkeit zu erfüllen. Der Unternehmer muss also nicht sehenden Auges abwarten bis sämtliche Verbindlichkeiten fällig werden und eine Zahlungsunfähigkeit eintritt. Er kann ein Insolvenzverfahren zum Zwecke einer frühzeitigen Sanierung auch bereits dann einleiten, wenn sich abzeichnet, dass eine Zahlungsunfähigkeit demnächst droht. Die drohende Zahlungsunfähigkeit ist nur für sogenannte Eigenanträge als Eröffnungsgrund geeignet. Gläubiger können sich nicht hierauf stützen.

## **IV. Antragspflicht**

Wird eine juristische Person oder Gesellschaft ohne Rechtspersönlichkeit, bei der kein persönlich haftender Gesellschafter eine natürliche Person ist (z.B. AG; GmbH; UG; GmbH&Co.KG) zahlungsunfähig oder überschuldet, haben die Mitglieder des

Vertretungsorgans einen Eröffnungsantrag spätestens drei Wochen nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit und sechs Wochen nach Eintritt der Überschuldung zu stellen. Kommen die Vertretungsorgane Ihrer Antragspflicht nicht nach, so machen sie sich einer Insolvenzverschleppung strafbar, was mit einer Freiheitsstrafe von bis zu drei Jahren belegt ist (§ 15 a InsO). Zusätzlich haben sie sämtliche nach diesem Zeitpunkt vorgenommenen Verfügungen aus ihrem Privatvermögen zu ersetzen, wenn diese nicht ausnahmsweise auch in dieser Situation mit der Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsleiters vereinbar war (§ 15b InsO).

Sowohl die strafrechtlichen Konsequenzen als auch die zivilrechtliche Haftung können den Geschäftsleiter in ernsthafte Bedrängnis bringen. Um sich keinen Vorwürfen ausgesetzt zu sehen, sollten Geschäftsleiter stets – aber insbesondere in einer Krise – dokumentieren, dass fortlaufend geprüft wurde, dass eine Insolvenzantragspflicht vor der Antragstellung nicht vorlag.

#### D. Eigenverwaltung

Die Insolvenz in der Eigenverwaltung ist ein eigenes, sehr weitreichendes Thema, welches in dieser kurzen Übersicht nicht ausreichend dargestellt werden kann. Aus diesem Grund soll nur der Hinweis ergehen, dass es unter besonderen Voraussetzungen möglich ist, ein Insolvenzverfahren durchzuführen, bei dem der Unternehmer selbst die Aufgaben des Insolvenzverwalters übernimmt. Hierzu ist es erforderlich, dass der Unternehmer sich das notwendige insolvenzrechtliche Know-how dadurch einkauft, dass Experten für das Unternehmen tätig werden. Die ordnungsgemäße Durchführung wird dabei durch einen gerichtlich bestellten Sachwalter überwacht.

### 3. Das Sanierungsverfahren nach dem neuen Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen

#### A. Einordnung

Am 17. Dezember 2021 verabschiedete der Deutsche Bundestag das Gesetz zur Fortentwicklung des Sanierungs- und Insolvenzrechts (im Folgenden: „**SanInsFoG**“). Hierdurch wurde nicht nur eine Änderung an den bestehenden Gesetzen vorgenommen, sondern ein völlig neues Werkzeug zur außergerichtlichen Restrukturierung geschaffen, was voraussichtlich zu einer nicht unerheblichen Veränderung der Restrukturierungslandschaft in Deutschland führen wird.

Mit der Verabschiedung des SanInsFoG wurde die EU-Restrukturierungsrichtlinie vom 20. Juni 2019 (Richtlinie (EU) 2019/1023) in nationales Recht umgesetzt und ein Rechtsrahmen für die außergerichtliche Restrukturierung in Deutschland geschaffen. Herzstück dieses SanInsFoG ist dabei das Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen (im Folgenden: „**StaRUG**“). Daneben wurde das SanInsFoG auch dazu genutzt, Änderungen an den bereits bestehenden Gesetzen wie der Insolvenzordnung und dem COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetz zu beschließen. Die Ausführungen des nachfolgenden Betrages beschränken sich jedoch auf das StaRUG, welches weitestgehend zum 01. Januar 2021 in Kraft getreten ist und in weiteren Teilen zum 01. Januar 2022 bzw. zum 17. Juli 2022 in Kraft treten wird.

#### B. Der präventive Restrukturierungsrahmen

Durch den mit dem StaRUG eingeführten präventiven Restrukturierungsrahmen wird eine bisher bestehende Lücke im deutschen Restrukturierungsrecht geschlossen werden. Bislang war eine Restrukturierung außerhalb des gerichtlichen Insolvenzverfahrens nur möglich, wenn diese einvernehmlich mit den Gläubigern erfolgte. Etwaigen Widerstand Einzelner konnte das schuldnerische Unternehmen nicht überwinden. Mit dem StaRUG ist es ab sofort auch möglich außerhalb eines Insolvenzverfahrens Sanierungsmaßnahmen gegen den Willen einzelner Beteiligter durchzusetzen und auf diesem Wege ein obstruierendes Verhalten zu überwinden. Durch diese Stärkung der Position des restrukturierungswilligen Unternehmens werden die Blockadehaltungen einzelner Gläubiger weniger effizient und können nicht mehr genutzt werden, um Individualinteressen im Gegenzug zur Zustimmung durchzusetzen.

Neben den Vorteilen für die Unternehmen ist davon auszugehen, dass Deutschland auf dem internationalen Restrukturierungs- und Sanierungsmarkt mit der Einführung des StaRUG wieder wettbewerbsfähig wird und eine *Flucht* in eine andere Rechtsordnung, etwa in das britische *Scheme of Arrangement* Verfahren, weniger attraktiv wird. Bisher waren derartige Verfahren deutlich schuldnerfreundlicher. Mit der Einführung des StaRUG als vorgerichtliches Restrukturierungsinstrument und der Herabsetzung der Dauer bis zur Restschuldbefreiung im formellen Insolvenzverfahren von bislang sechs auf drei Jahre lohnt sich eine *Flucht* ins Ausland nicht länger.

Der präventive Restrukturierungsrahmen bietet insbesondere folgende Möglichkeiten:

- ein Eigenverwaltungsverfahren unter der potenziellen Einsetzung eines Restrukturierungsbeauftragten mit bestimmten Überwachungsaufgaben;
- eine Neuordnung der besicherten und unbesicherten Verbindlichkeiten im Wege eines qualifizierten Mehrheitsbeschlusses der Gläubiger, bei dem es die Möglichkeit zur gruppenübergreifenden Überstimmung blockierender Minderheiten (*Cross-Class Cram Down*) gibt;
- die Anpassung der Sicherungsrechte Dritter;
- die Möglichkeit von Eingriffen in und Gestaltung von Gesellschafterrechten bis hin zum *Debt-Equity-Swap*, durch den die Forderung eines Gläubigers in eine entsprechende Kapitalbeteiligung umgewandelt wird;
- diverse Stabilisierungsanordnungen (*Moratorium*), wie etwa die einstweilige Einstellung von Zwangsvollstreckungsmaßnahmen oder die Anordnung von Verwertungssperren.

Das Instrument zur Umsetzung der Restrukturierung im Rahmen des StaRUG ist der Restrukturierungsplan. Zur Durchsetzung der im Restrukturierungsplan vorgesehenen Bestimmungen sieht das Gesetz eine Reihe von Möglichkeiten vor, etwa die gerichtliche Bestätigung eines mehrheitlich angenommenen Restrukturierungsplans oder die Verfügung der vorbezeichneten Sanierungsanordnungen. All diese Maßnahmen können eingesetzt werden, sobald das Unternehmen drohend zahlungsunfähig ist und die Absicht zur Restrukturierung nach den Vorschriften des StaRUG bei dem zuständigen Restrukturierungsgericht angezeigt hat.

### C. Der Restrukturierungsplan

Mit dem Restrukturierungsplan soll das Unternehmen seinen Gläubigern ein schlüssiges und verbindliches Restrukturierungskonzept zur Regelung der Sanierungsmaßnahmen des Unternehmens und der Sanierungsbeiträge der Gläubiger vorlegen. Hierdurch sollen die Verbindlichkeiten des Unternehmens, die Sicherungsrechte und die bestehenden Vertragsverhältnisse eine Anpassung erfahren. Zu seiner Wirksamkeit bedarf der Restrukturierungsplan einer Annahme durch die Betroffenen im Rahmen einer formalen Abstimmung. Zur Vorlage eines Restrukturierungsplans ist – anders als beim Insolvenzplan – ausschließlich das Unternehmen berechtigt. Die vom Restrukturierungsplan Betroffenen haben lediglich das Recht Vorschläge zur Gestaltung oder Änderung des Plans zu unterbreiten.

#### I. Gegenstand des Restrukturierungsplans

Der gesetzliche Rahmen des Restrukturierungsplans ist weitreichender, als dies bislang in vorinsolvenzlichen Verfahren möglich gewesen wäre. So werden erhebliche Eingriffe in die gesellschafts- und vertragsrechtlichen Verhältnisse zwischen dem Unternehmen und seinen Gläubigern ermöglicht. In Konzernstrukturen kann sogar unternehmensübergreifend in Sicherheiten eingegriffen werden, welche von einem anderen konzernzugehörigen

Unternehmen bestellt wurden – dies erfordert jedoch eine wertmäßige Entschädigung der Gläubiger. Hintergrund dieser Regelung ist es ,gesonderte Restrukturierungsverfahren der einzelnen Gruppengesellschaften alleine wegen der an Dritte gewährte Sicherheiten zu vermeiden.

Betreffend die Gesellschafterrechte sind Regelungen in einem vergleichbaren Umfang des Insolvenzplanes zulässig. Diese gehen von reinen Kapitalmaßnahmen (Kapitalherabsetzung oder –erhöhung) bis hin zur Übertragung von Geschäftsanteilen oder Mitgliedschaftsrechten. Dadurch wird auch die Möglichkeit zum Debt-Equity-Swap geschaffen. Eine solche Umwandlung der Forderungen in Anteile am Unternehmen kann jedoch abweichend vom Grundsatz der Planzustimmung nur mit dem Willen des betroffenen Gläubigers erfolgen. Auch in Fall der Planannahme durch eine qualifizierte Mehrheit kann der betroffene Gläubiger nicht gezwungen werden, Gesellschafter des Unternehmens zu werden.

Der Restrukturierungsplan kann sich neben den bestehenden Verbindlichkeiten und der Begradigung in der Vergangenheit entstandener Verbindlichkeiten auch einer nach vorne gerichteten Gestaltung widmen. So können die Bereitstellung neuer Finanzmittel durch Kredite oder die Prolongation bestehender Kredite sowie die neue Bestellung von Sicherheiten hierfür geregelt werden, soweit diese zur Restrukturierung des Unternehmens erforderlich sind. Durch die Regelung in einem rechtskräftigen Restrukturierungsplan sind – insbesondere die ansonsten mit einem erheblichen Risiko behafteten Bestellungen von neuen Sicherheiten – der Anfechtung in einem späteren Insolvenzverfahren entzogen. Dadurch dürfte die Bereitschaft der Banken, frische Liquidität gegen die Gewährung von neuen Sicherheiten bereitzustellen, erheblich zunehmen.

Entgegen der ursprünglichen Überlegungen im Gesetzgebungsverfahren ist es nach dem StaRUG nicht möglich, sich von beidseitig nicht vollständig erfüllten Verträgen (z.B. Mietverträge) durch einseitige Erklärungen zu lösen. Diese Eingriffe bleiben weiterhin dem Insolvenzverwalter vorbehalten. Auch Ansprüche aus unerlaubter Handlung, Geldbußen oder Ansprüche von Arbeitnehmern, einschließlich solcher aus Zusagen auf betriebliche Altersversorgung können nicht Gegenstand des Restrukturierungsplanes sein.

## **II. Abstimmung über den Restrukturierungsplan**

### **1. Gruppenbildung**

Die Abstimmung über den Restrukturierungsplan erfolgt in vorher gebildeten Gruppen. Diese Gruppen sollen homogen und untereinander abgrenzbar sein. Die gruppenangehörigen Gläubiger sollen hinsichtlich ihrer Rechte und Interessen vergleichbar sein. Mögliche zu bildende Gruppen können sein:

- Inhaber von Sicherungsrechten;
- Inhaber von Drittsicherheiten;
- Inhaber von Forderungen aus Finanzverbindlichkeiten;
- Inhaber von im Insolvenzfall nicht nachrangigen Forderungen;

- Inhaber von im Insolvenzfall nachrangigen Forderungen / Forderungen von Gesellschafterdarlehen;
- Inhaber von Geschäftsanteilen oder Mitgliedschaftsrechten.

## 2. Stimmrechtsausübung

Die für die Teilnahme an der Abstimmung über den Restrukturierungsplan erforderlichen Stimmrechte ergeben sich aus der Höhe der Forderung, dem Wert der Sicherheit oder bei Geschäftsanteilen und Mitgliedschaftsrechten nach dem Anteil am gezeichneten Kapital. Die Annahme des Restrukturierungsplans erfordert die qualifizierte Mehrheit von 75 % der in jeder Gruppe gebündelten Stimmrechte. Somit kann eine Planannahme bereits daran scheitern, dass keine ausreichende Anzahl an Gläubigern zum Abstimmungstermin erscheinen. Das ist ein ganz erheblicher Unterschied zu den Abstimmungen über einen Insolvenzplan, bei dem nur die (einfache) Mehrheit der abgegebenen Stimmen (und der mitstimmenden Gläubiger) zur Planannahme erforderlich ist.

Soweit innerhalb einer Gruppe keine Mehrheit für die Annahme des Restrukturierungsplans gefunden werden kann, ist es möglich, diese Zustimmung durch eine gruppenübergreifende Mehrheitsentscheidung, die sogenannte Cross-Class Cram Down, zu ersetzen. Die Zustimmung gilt als auf diesem Wege erteilt, wenn Voraussetzungen des StaRUG, welche aus dem deutschen (Insolvenzordnung / Insolvenzplan), amerikanischen (*Chapter 11*) und britischen (*Scheme of Arrangement*) Insolvenzrecht entlehnt wurden, erfüllt sind. Durch diese Kombination internationaler Vorschriften erschafft das StaRUG ein völlig neuartiges Modell, nachdem es für die Überstimmung einer Gläubigergruppe erforderlich ist, dass:

- Keine Schlechterstellung der gruppenangehörigen Gläubiger im Vergleich zu einem dem Plan gegenüberstehenden Alternativszenario;
- Die Mehrheit der stimmberechtigten Gruppen hat dem Restrukturierungsplan zugestimmt, wobei diese Mehrheit nicht ausschließlich aus den Gruppen „Inhaber von Geschäftsanteilen oder Mitgliedschaftsrechten“ oder „Inhaber von im Insolvenzfall nachrangigen Forderungen / Forderungen von Gesellschafterdarlehen“ bestehen darf; und
- Die überstimmte Gruppe angemessen an dem wirtschaftlichen Wert des Planszenarios beteiligt wird.

Von einer solchen angemessenen Beteiligung ist auszugehen, wenn

- kein anderer Gläubiger einen den Wert seiner Forderung übersteigenden Wert erhält;
- kein Gläubiger, der im Regelinsolvenzverfahren eine nachrangige Forderung hätte, einen wirtschaftlichen Wert erhält (*absolute Priorität*); und
- kein Gläubiger, der in einem Regelinsolvenzverfahren im gleichen Rang mit den Gläubigern der zu überstimmenden Gruppe wäre, diesen gegenüber eine Besserstellung durch den Restrukturierungsplan erhält.



Im Umkehrschluss kann eine angemessene Beteiligung immer dann nicht mehr angenommen werden, wenn bei einer gruppenübergreifenden Betrachtung auf die zu überstimmende Gruppe mehr als 50 % der Stimmrechte der betroffenen Rangklasse im Insolvenzverfahren entfallen.

Eine Ausnahme von der absoluten Priorität (2. Punkt) ist in solchen Fällen möglich, in denen am Unternehmen beteiligte Personen den wirtschaftlichen Wert ihrer Beteiligung behalten und deren Mitwirkung für die Fortführung des Unternehmens zwingend notwendig ist.

### **3. Gestaltung des Abstimmungstermins**

Das Unternehmen kann bei der Erstellung des Restrukturierungsplans entscheiden, ob die Abstimmung über diesen Plan außergerichtlich oder im Rahmen eines gerichtlichen Erörterungs- und Abstimmungstermins (ähnlich der Abstimmung über einen Insolvenzplan) erfolgen soll. Sollte sich das Unternehmen zu einer außergerichtlichen Abstimmung entschließen und später auf die gerichtliche Bestätigung des Restrukturierungsplans angewiesen sein, ist dies nicht hinderlich. Das Unternehmen kann auch nach einer außergerichtlichen Abstimmung die gerichtliche Bestätigung beantragen.

#### **D. Stabilisierungsmaßnahmen**

Um eine erfolgreiche Umsetzung zu ermöglichen und den geltenden Status quo für die Dauer der Vorbereitungs- und Durchführungsphase zu sichern, kann das Restrukturierungsgericht verschiedene Stabilisierungsmaßnahmen anordnen, das sogenannte Moratorium.

Für die Dauer des Moratoriums können die Vertragspartner keine Vollstreckungsmaßnahmen durchführen, keine Verwertung von Sicherheiten vornehmen, keine Erfüllung von vertraglichen Pflichten mit dem Verweis auf rückständige Leistungen des Unternehmens verweigern und keine Vertragsanpassungen oder –beendigungen vornehmen. Diese Regelung findet jedoch insofern eine Einschränkung, als dass der Gläubiger jene (teilbare) Gegenleistung verweigern darf, die auf die rückständige Leistungspflicht des Schuldners entfällt. Gleichwohl wird die Möglichkeit der Gläubiger, einen (Fremd-) Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens zu stellen für die Dauer der Anordnung ausgesetzt.

Dem Antrag auf Erlass von Stabilisierungsmaßnahmen muss ein Entwurf des Restrukturierungsplans oder eines Restrukturierungskonzepts beigefügt werden. Weiterhin muss eine Finanzplanung eingereicht werden, aus der sich die Fortführung des Unternehmens und der Nichteintritt der Insolvenzgründe der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung ergeben. Abschließend muss das Unternehmen erklären, ob

- es sich mit der Erfüllung von Verbindlichkeiten aus Arbeitsverhältnissen, Pensionszusagen, Steuerschuldverhältnissen, gegenüber Sozialversicherungsträgern oder Lieferanten in Verzug befindet;

- in den vergangenen drei Jahren Vollstreckungsbeschränkungen oder Verwertungssperren nach den Vorschriften des StaRUG (Sicherungsanordnungen) oder der Insolvenzordnung (§ 21 Abs. 2 S. 1 Nr. 3 und 5 InsO) erlassen wurden; und
- es für die letzten drei Jahre den im Handelsgesetzbuch normierten Offenlegungspflichten für die Jahresabschlüsse nachgekommen ist.

Die Dauer dieser Stabilisierungsmaßnahmen ist zunächst auf maximal drei Monate beschränkt, wodurch ein Handlungsdruck beim Unternehmen und damit eine Verfahrensbeschleunigung bewirkt werden soll. In bestimmten Ausnahmen ist eine Verlängerung jedoch möglich. So kann der maximale Zeitraum verlängert werden

- Auf insgesamt 4 Monate, wenn sich die Sicherungsmaßnahmen ausschließlich gegen vom Restrukturierungsplan Betroffene richten, der Plan bereits vorgelegt wurde und dessen Annahme durch die Gläubiger im kommenden Monat zu erwarten ist;
- Auf insgesamt 8 Monate, wenn die gerichtliche Bestätigung eines durch die Planbetroffenen bereits angenommenen Restrukturierungsplan beantragt ist.

Die angeordneten Stabilisierungsmaßnahmen wird das Gericht in den Fällen aufheben, in denen sich die eingereichte Planung als fehlerhaft oder unzutreffend herausstellt oder festgestellt werden muss, dass das Unternehmen die weitere Fortführung des Geschäftsbetriebs nicht an den Interessen der Gläubiger ausrichtet. Von einer unverzüglichen Aufhebung der Anordnungen kann das Gericht in diesen Fällen nur absehen, um eine geordnete Überleitung in ein Insolvenzverfahren zu gewährleisten.

E. Weitere Verfahrensbeteiligte

## **I. Restrukturierungsbeauftragter**

Nach den Vorgaben des StaRUG behält das Unternehmen die volle Kontrolle und wird so zu einer eigenverantwortlichen Restrukturierung ermächtigt. Gleichwohl kennt das Gesetz die Person des Restrukturierungsbeauftragten, dessen Bestellung auf Antrag des Unternehmens (fakultativer Restrukturierungsbeauftragter) oder in Ausnahmefällen von Amts wegen durch das Restrukturierungsgericht erfolgen kann. Die Aufgaben und Befugnisse des Restrukturierungsbeauftragten unterscheiden sich erheblich nach der Art der Bestellung:

### **1. Bestellung von Amts wegen**

Eine Bestellung von Amts wegen hat immer dann zu erfolgen, wenn durch die Restrukturierung in Rechte von Verbrauchern oder kleinen und Kleinstunternehmen eingegriffen werden soll, eine Stabilisierungsanordnung beantragt wurde, welche sich nicht ausschließlich auf die in § 4 StaRUG ausgenommenen Forderungen beschränkt, eine

überwiegende Anzahl der Gläubiger betrifft und wenn der Restrukturierungsplan eine Planüberwachung vorsieht. Darüber hinaus hat eine Bestellung von Amts wegen auch dann zu erfolgen, wenn bereits absehbar ist, dass das Restrukturierungsziel nur gegen den Willen von Gläubigern möglich ist, ohne deren Zustimmung eine Planbestätigung nur durch eine gruppenübergreifende Mehrheitsentscheidung erreicht werden kann.

Zum Restrukturierungsbeauftragten kann zunächst jede von den Gläubigern und dem Unternehmen unabhängige, geschäftskundige Person ernannt werden. Die Geschäftskundigkeit unterstellt der Gesetzgeber zunächst den Fachberatern für Sanierung und Insolvenzverwaltung auf Seiten der Steuerberater und den Fachanwälten für Insolvenzrecht auf Seiten der Rechtsberater. Gleichwohl erscheint es sinnvoll, eine als Insolvenzverwalter tätige Person zu bestellen, da diese nicht nur die persönliche Eignung und die Erfahrung mit derartigen Verfahren hat, sondern auch ein Büro unterhält, das auf die Bearbeitung derartiger Verfahren ausgelegt ist. Das Unternehmen kann bei der Antragstellung einen Restrukturierungsbeauftragten vorschlagen. Von diesem Vorschlag darf das Gericht nur in engen Ausnahmefällen abweichen, etwa wenn die vorgeschlagene Person offensichtlich ungeeignet ist.

## 2. Bestellung auf Antrag

Eine Bestellung auf Antrag erfolgt, wenn die Einsetzung eines Restrukturierungsbeauftragten durch einen Berechtigten beantragt wurde. Berechtigt dazu ist zum einen das Unternehmen und zum anderen ein(e) Gläubiger(-gemeinschaft), wenn (voraussichtlich) mehr als 25 Prozent der Stimmrechte in einer Gruppe auf diese(n) vereint werden.

## 3. Rechte und Pflichten

Dem **von Amts wegen zu bestellenden Restrukturierungsbeauftragten** steht die Entscheidung darüber zu, wie der Restrukturierungsplan zur Abstimmung gebracht wird, und für den Fall der außergerichtlichen Abstimmung leitet und dokumentiert er diese. Zudem prüft er die Forderungen, Absonderungsansprüche, Drittsicherheiten und sonstigen Rechte der Planbetroffenen. Bei dem Grunde oder der Höhe nach streitigen Forderungen nimmt der Restrukturierungsbeauftragte eine eigene Vorprüfung vor und wirkt auf eine Klärung hin. Weiterhin kann das Restrukturierungsgericht dem Beauftragten die Befugnis übertragen, die wirtschaftliche Lage des Unternehmens zu prüfen, die Geschäftsführung zu überwachen, den Zahlungsverkehr abzuwickeln, oder die Zahlungen des Unternehmens unter den Zustimmungsvorbehalt des Beauftragten stellen. Durch diese Maßnahmen kann ein Ausgleich zu der Eigenverantwortlichkeit des Schuldners geschaffen werden – ähnlich der Bestellung eines Sachwalters in Eigenverwaltungsverfahren nach § 270 c InsO.

Die Aufgaben des **fakultativ bestellten Restrukturierungsbeauftragten** sind weniger weitreichend und letztlich auf die Unterstützung des Schuldners bei der Ausarbeitung und Aushandlung des Restrukturierungskonzepts und des auf ihm basierenden Plans beschränkt.

## **II. Gläubigerbeirat**

Falls der Restrukturierungsplan darauf abzielt, eine gesamtverfahrensartige Restrukturierung zu erreichen und sämtliche Gläubiger einbezieht, die nicht lediglich dem StaRUG entzogene Forderungen (z.B. Arbeitnehmerforderungen) haben, kann das Gericht einen Gläubigerbeirat einsetzen. Diesem Gläubigerbeirat können sämtliche Gläubiger des Unternehmens angehören, auch solche, die nicht planbetroffen sind. Die Aufgabe dieses Gläubigerbeirates ist die gemeinschaftliche Unterstützung und Überwachung des Unternehmens als Vertreter der Gläubigergesamtheit.

## **III. Restrukturierungsgericht**

Das zuständige Restrukturierungsgericht ist das Amtsgericht, in dessen Zuständigkeitsbereich ein Oberlandesgericht seinen Sitz hat. Durch diese Regelung sollen weniger Gerichte mit einer entsprechend höheren Expertise als Restrukturierungsgerichte fungieren. In Rheinland-Pfalz ergeben sich daraus die Zuständigkeiten der Amtsgerichte Koblenz und Zweibrücken als Restrukturierungsgerichte. Im Saarland ist es das Amtsgericht Saarbrücken.

## **F. Fazit**

Mit dem StaRUG wurde eine Rechtsgrundlage geschaffen, die es Unternehmen ermöglicht, eine Restrukturierung auch gegen den Widerstand einer Minderheit oder der eigenen Gesellschafter zu ermöglichen, ohne den Schritt in ein Insolvenzverfahren gehen zu müssen. Um dieses Verfahren erfolgreich gestalten zu können, ist es aber von besonderer Bedeutung, sich die professionelle Unterstützung von erfahrenen Experten zu sichern. Auch wenn es per Gesetz möglich erscheint, dass ein Unternehmen dieses Verfahren ohne externe Unterstützung oder ohne die Einbindung spezialisierter Berater durchläuft, sind solche Versuche von Beginn an zum Scheitern verurteilt.

Aufgrund der zwar grundsätzlich weitreichenden, aber im Vergleich zu einem Insolvenzverfahren an den entscheidenden Punkten stark beschränkten Gestaltungsmöglichkeiten, kann der vorinsolvenzliche Restrukturierungsrahmen für einzelne Unternehmen das richtige Instrument sein. Die meisten Unternehmen werden aber auch weiterhin die beste Aussicht auf eine zukunftssichernde Sanierung mit den Werkzeugen des Insolvenzrechts erreichen können.

## **4. Vergaberechtliche Bestimmungen bei Vertragsanpassungen im Sanierungsfall**

Grundsätzlich endet mit Zuschlagserteilung das Vergabeverfahren und damit folglich auch der Anwendungsbereich des Vergaberechts. Es entsteht ein zivilrechtlich geprägtes Rechtsverhältnis zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber. Für die Ausführung der angebotenen Leistungen gilt das jeweils maßgebliche Vertragsrecht.

Oftmals treten jedoch Umstände ein, die Auftragsänderungen während der Vertragslaufzeit erfordern. Für den Auftraggeber stellt sich sodann die Frage, ob eine Abwicklung dieser Änderungen innerhalb der bestehenden Verträge möglich ist oder eine neue Ausschreibung erfolgen muss.

Da eine spätere Abänderung des öffentlichen Auftrags einer Neuvergabe gleichkommen kann, ist diese Abänderung gegebenenfalls auch wie eine solche zu behandeln. Andernfalls wäre eine Umgehung der vergaberechtlichen Vorschriften möglich. Der im Zivilrecht herrschenden Privatautonomie sind durch das Vergaberecht mit den Regelungen zur Auftragsänderung mithin gewisse Schranken gesetzt.

Im Folgenden werden überblicksartig die Voraussetzungen und Rechtsfolgen bei Auftragsänderungen während der Vertragslaufzeit dargestellt und insbesondere Vertragsanpassungen im Sanierungsfall näher beleuchtet.

### **4.1. Grundfall-Vertragsanpassungen während der Vertragslaufzeit**

Dabei bildet § 132 Abs. 1 GWB den Regelfall: Bei wesentlichen Änderungen eines öffentlichen Auftrags während der Vertragslaufzeit ist nach § 132 GWB grundsätzlich ein neues Vergabeverfahren erforderlich.

Anderenfalls ist eine vorgenommene Auftragsänderung vergaberechtswidrig.

In den Absätzen zwei und drei des § 132 GWB findet sich eine Normierung von Regelausnahmen: Bei Vorliegen der dort benannten Konstellationen ist die Vornahme einer Änderung auch ohne ein erneutes Vergabeverfahren zulässig.

Aus diesem Grund ist es erforderlich, zunächst die Ausnahmetatbestände des § 132 GWB näher zu betrachten, bevor dies für den Sanierungsfall dargelegt werden wird.

#### § 132 Abs. 3 GWB

§ 132 Abs. 3 GWB beschreibt Voraussetzungen, bei deren Vorliegen ein neues Vergabeverfahren gerade nicht erforderlich ist. Durch die vorgenommene Änderung darf dabei der Gesamtcharakter des Auftrags nicht verändert werden, § 132 Abs. 3 S. 1 GWB. Dies wäre beispielsweise der Fall, wenn statt der Sanierung nun der Neubau eines Gebäudes erfolgen soll.

Zudem bestimmt Abs. 3 eine Minimalschwelle (sog. De-minimis-Grenze), bis zu welcher eine Änderung des öffentlichen Auftrags ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens zulässig ist. Bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen darf der Wert der Änderung demnach nicht mehr als 10 Prozent und bei Bauaufträgen nicht mehr als 15 Prozent des ursprünglichen Auftragswertes betragen (§ 132 Abs. 1 S. 1 GWB). „Geringfügige“ Änderungen sollen folglich nie eine Verpflichtung zur Neuvergabe auslösen.

Bei mehreren aufeinanderfolgenden Änderungen ist gem. § 132 Abs. 3 S. 2 GWB der Gesamtwert der Änderungen maßgeblich. Beispielhaft lässt sich folgender Fall anführen: Ein öffentlicher Auftraggeber hat zunächst einen Bauauftrag für die Modernisierung eines Gebäudes in Höhe von 10 Mio. € vergeben. Während der Ausführung wird eine Änderung des öffentlichen Auftrags in Höhe von 1 Mio. € erforderlich. Der Wert der Änderung im vorliegenden Fall beträgt lediglich 10 Prozent des ursprünglichen Auftragswertes. Da die prozentuale Obergrenze für Bauaufträge gem. § 132 Abs. 3 S. 1 Nr. 2 bei 15 Prozent liegt und das Vorhaben trotz Kostenerhöhung weiterhin die Modernisierung des Gebäudes betrifft, wäre diese Auftragsänderung ohne Durchführung eines neuen Vergabeverfahrens möglich.

#### § 132 Abs. 2 GWB

§ 132 Abs. 2 S. 1 GWB stellt eine weitere Ausnahmeregelung mit vier benannten Konstellationen dar, bei deren Vorliegen eine Änderung des ursprünglichen Vertrags zulässig ist und zwar unabhängig davon, ob es sich um eine wesentliche Änderung i. S. d. Abs. 1 handelt oder nicht.

Die Durchführung eines neuen Vergabeverfahrens ist danach nicht erforderlich, wenn:

- in den ursprünglichen Vergabeunterlagen bereits klare, genaue und eindeutig formulierte Überprüfungsklauseln oder Optionen für den Fall des Eintretens von Änderungen vorgesehen sind
- zusätzliche, noch nicht vorgesehene Liefer-, Bau- oder Dienstleistungen erforderlich wurden
- die Änderung aufgrund unvorhersehbarer Umstände erforderlich geworden ist und für den öffentlichen Auftraggeber nicht vorhersehbar war oder
- der Auftragnehmer durch einen neuen Auftragnehmer ersetzt wird

Hierfür sind teilweise weitere Voraussetzungen vorgesehen, die erfüllt werden müssen. Wichtig zu berücksichtigen ist, dass Überprüfungsklauseln und Optionen im Sinne des § 132 Abs. 2. S. 1 Nr. 1 GWB Angaben zu Art, Umfang und Voraussetzungen möglicher Auftragsänderungen enthalten müssen. Eine Option im Vertrag kann beispielweise Vertragsverlängerungen unter bestimmten Voraussetzungen regeln. Letztlich ist die konkrete Umsetzung einzelfallabhängig.

Nr. 2 und Nr. 3 des § 132 GWB sind die in der Praxis wohl am häufigsten vorkommenden Fallgestaltungen.

Von § 132 Abs. 2 Nr. 2 GWB erfasst ist zum Beispiel die Konstellation, dass im Rahmen der Sanierung einer Kläranlage zusätzlich zu dem biologischen Teil nun auch das unmittelbar angrenzende Nachklärbecken saniert werden muss. In technischer Hinsicht sind die beiden Teile nicht trennbar und können nur als Ganzes geplant und realisiert werden. Zudem wäre bei einer neuen Vergabe mit hohen Mehrkosten und immensen Verzögerungen zu rechnen. Es handelt sich mithin um eine zusätzlich erforderlich gewordene Leistung, bei welcher ein Wechsel des Auftragnehmers sowohl aus wirtschaftlichen als auch aus technischen Gründen nicht möglich ist und außerdem mit hohen Zusatzkosten für den Auftraggeber verbunden wäre. Diese Änderung des öffentlichen Auftrags wäre mithin nach § 132 Abs. 2 S. 1 Nr. 2 GWB ohne Durchführung eines neuen Vergabeverfahrens zulässig.

§ 132 Abs. 2 S. 1 Nr. 3 GWB erfasst beispielsweise die pandemische Verbreitung des Coronavirus als ein nicht vorhersehbares Ereignis (VK Bund, Beschluss vom 07.05.2020, Az.: - VK 2-31/20 -). Auch hier wäre eine Änderung des ursprünglichen Auftrags ohne erneutes Vergabeverfahren möglich, soweit die weiteren Voraussetzungen gegeben sind.

Für den Auftraggeber ist im Rahmen des § 132 GWB zudem die Bekanntmachungspflicht nach § 132 Abs. 5 GWB zu beachten. Änderungen sind demnach im Amtsblatt der Europäischen Union zu veröffentlichen.

#### § 132 Abs. 1 GWB

§ 132 Abs. 1 BGB bildet den Grundfall. Wesentliche Änderungen eines öffentlichen Auftrags, während der Vertragslaufzeit, also nach Erteilung des Auftrags, aber vor Ablauf der vorgesehenen Laufzeit, bedürfen demnach der Durchführung eines neuen Vergabeverfahrens.

Ob eine relevante Änderung vorliegt, ergibt sich aus dem Vergleich des Inhalts des ursprünglichen Vertrags mit dem, was zukünftig gelten soll.

Als Änderung gelten beispielsweise die Festlegung der Erbringung von zusätzlichen Leistungen, eine Verringerung der zu beschaffenden Leistungen oder eine Verlängerung der Vertragslaufzeit.

Wie § 132 Abs. 1 S. 1 GWB zu entnehmen ist, muss die Änderung zudem wesentlich sein. § 132 Abs. 1 S. 1 GWB enthält diesbezüglich eine Legaldefinition: Demnach sind Änderungen wesentlich, wenn sie dazu führen, dass sich der öffentliche Auftrag erheblich von dem ursprünglich vergebenen Auftrag unterscheidet. Um dies näher zu konkretisieren, sieht § 132 Abs. 1 S. 3 GWB in Nr. 1 - 4 eine Aufzählung von wesentlichen Änderungen vor. Für die Praxis wichtig zu berücksichtigen ist, dass es sich um eine nicht abschließende Aufzählung handelt, sodass die Wesentlichkeit je nach Einzelfall zu bestimmen ist. Die gesetzlich normierten Beispiele können dazu vergleichend herangezogen werden.

Eine wesentliche Änderung eines öffentlichen Auftrags, vor allem im Bereich der Planungsleistungen, wäre gegeben, wenn statt eines Kindergartens nun eine Kindertagesstätte mit Ganztagsbetreuung und Bibliothek geplant werden soll (vgl. VK Baden-Württemberg, Beschluss vom 07.06.2018, Az.: - 1 VK 10/18 -). Auch eine mehrmonatige Verschiebung der Bauzeit stellt regelmäßig eine wesentliche Auftragsänderung dar (vgl. VK Bund, Beschluss vom 25.03.2020, Az.: - VK 1-12/20 -).

In solchen Fallkonstellationen ist davon auszugehen, dass sich bei vorheriger Kenntnis der Änderungen auch andere Unternehmen für den öffentlichen Auftrag interessiert und ein Angebot abgegeben hätten.

### Zusammenfassung

Regelmäßig führen Änderungen eines öffentlichen Auftrags während der Vertragslaufzeit dazu, dass ein neues Vergabeverfahren durchgeführt werden muss, sofern nicht einer der vorgenannten Ausnahmetatbestände eingreift. Die Vertragsfreiheit des Auftraggebers kann folglich eingeschränkt sein. Die Ausnahmetatbestände des § 132 GWB eröffnen jedoch auch zusätzliche Handlungsoptionen und einen Gestaltungspielraum, in dessen Rahmen eine Neuausschreibung gerade nicht erforderlich ist. Für den öffentlichen Auftraggeber gilt es somit zu beachten, dass bei Änderungen des ursprünglichen Auftrags stets eine Prüfung der Erforderlichkeit eines erneuten Vergabeverfahrens nach Maßgabe des § 132 GWB notwendig ist.

In der Praxis sollte auf Seiten des öffentlichen Auftraggebers in die Projektvorbereitung ausreichend Zeit investiert werden, um das Eintreten von Änderungen und die damit eventuell verbundene Erforderlichkeit eines neuen Vergabeverfahrens zu vermeiden. Bei der Konzeptionierung der Vergabeunterlagen sind möglichst weitgehend die Umstände zu bedenken, die für die spätere Vertragsausführung wesentlich sein könnten.

Für den Auftragnehmer besteht gem. § 133 Abs. 1 Nr. 1 GWB die Gefahr der Kündigung durch den Auftraggeber im Falle der Vornahme einer wesentlichen Änderung.

## **4.2. Vertragsanpassungen im Sanierungsfall**

Bedingt durch die Corona-Pandemie oder sonstige Umstände kann es vorkommen, dass ein Unternehmen in wirtschaftliche Schieflage gerät. Dies hat oftmals auch Auswirkungen im Vergaberecht. Dabei sind vergaberechtlich maßgeblich zwei Zeitpunkte zu unterscheiden:

Der Sanierungsfall tritt während des laufenden Vergabeverfahrens ein oder erst nach Zuschlagserteilung und damit während der Vertragslaufzeit.

### **a) Sanierungsfall/Insolvenzfall während des Bieterverfahrens/im laufenden Vergabeverfahren**



Im erstgenannten Fall sind vor allem die normierten Ausschlussgründe des GWB zu beachten.

Nach § 124 Abs. 1 Nr. 2 GWB können öffentliche Auftraggeber unter Berücksichtigung des Grundsatzes der Verhältnismäßigkeit bei Vorliegen der dort festgelegten Voraussetzungen ein Unternehmen **zu jedem Zeitpunkt des Vergabeverfahrens** von der Teilnahme am Vergabeverfahren ausschließen.

Der in der Praxis am häufigsten auftretende Fall für diese Normierung ist die Insolvenz des Unternehmens. Dabei sind viele verschiedene Konstellationen denkbar mit jeweils zu berücksichtigenden Umständen.

Beispielhaft lässt sich anführen, dass im Falle der Insolvenz eines Mitglieds einer Bietergemeinschaft der Auftraggeber trotzdem die Leistungsfähigkeit der gesamten Bietergemeinschaft anhand einer Prognoseentscheidung für den jeweiligen Einzelfall zu bestimmen hat und nicht automatisch ein Ausschluss aus dem Bieterverfahren erfolgen kann (vgl. VK Niedersachsen, Beschluss vom 18.05.2020, Az.: - VgK-07/2020 -).

Zudem liegt der Ausschluss des insolventen Bieters im Ermessen des Auftraggebers, der einzelfallbezogen zu entscheiden hat, ob das betroffene Unternehmen weiterhin fachkundig, leistungsfähig und zuverlässig ist (vgl. VK Brandenburg, Beschluss vom 19.12.2013, Az.: - VK 23/13 -).

Die Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Bieters begründet somit nicht zwingend seine Ungeeignetheit (vgl. OLG Düsseldorf, Beschluss vom 02.05.2012, Az.: - VII-Verg 68/11 -).

Für das Unternehmen als Bieter bedeutet dies, dass seine veränderte wirtschaftliche Situation oder ein eröffnetes Insolvenzverfahren nicht zwingend ein Hindernis für die Teilnahme am Vergabeverfahren darstellt. Die Entscheidung, ob ein Ausschluss erfolgt, obliegt schlussendlich dem öffentlichen Auftraggeber. Eine negative Entscheidung des Auftraggebers kann der Bieter mit den ihm zur Verfügung stehenden Mitteln (Rüge, Nachprüfungsverfahren, einstweilige Verfügung, Klage etc.) angreifen.

#### **b) Sanierungsfall nach Zuschlagserteilung/während Vertragslaufzeit**

Die wirtschaftliche Schieflage eines Unternehmens und daraus resultierende Folgen können auch für die ordnungsgemäße Vertragserfüllung **nach Zuschlagserteilung** Konsequenzen nach sich ziehen.

Sofern der Auftragnehmer nicht mehr zur Vertragserfüllung in der Lage ist, käme ein Auftragnehmerwechsel in Betracht.

Ein Wechsel des Auftragnehmers stellt gem. § 132 Abs. 1 S. 3 Nr. 4 GWB grundsätzlich eine wesentliche Änderung des Vertrags dar mit der Folge, dass ein neues Vergabeverfahren durchgeführt werden muss und für den

Auftraggeber gem. § 133 Abs. 1 Nr. 1 GWB ein Kündigungsrecht besteht. Ein Verfahren, welches mit dem Zuschlag geendet hat, ist grundsätzlich abgeschlossen, es ist nicht möglich auf den ursprünglich zweiten Bieter nachträglich zurückzugreifen.

Oftmals ist es für den Auftragnehmer bereits hilfreich, Veränderungen in der organisatorischen Struktur seines Unternehmens vorzunehmen. Durch eine Unternehmensumstrukturierung kann das Unternehmen dem Auftraggeber erhalten bleiben und ein erneutes Vergabeverfahren muss nicht durchgeführt werden.

Auch ist durch diese Vorgehensweise eine Kündigung vermeidbar, welche zwingend eine Neuausschreibung nach sich ziehen würde.

Eine Unternehmensumstrukturierung ist nach der Ausnahmeregelung des § 132 Abs. 2 S. 1 Nr. 4 b GWB regelmäßig auch ohne die Durchführung eines neuen Vergabeverfahrens möglich. Dies wäre zum Beispiel der Fall bei einer Übernahme eines kleineren Planungsunternehmens durch ein größeres Planungsunternehmen inklusive der Übernahme des Personals oder bei der Umwandlung einer GbR in eine GmbH.

Sollte letztlich doch der Fall eintreten, dass der Auftragnehmer nach Zuschlagserteilung und somit während der Vertragslaufzeit insolvenzbedingt wegfällt, ist zwingend ein neues Vergabeverfahren durchzuführen.

Auch wenn der Auftraggeber den Auftragnehmer aus anderen Gründen „ersetzt“, muss eine Neuausschreibung erfolgen. Von „Ersetzen“ ist dabei beispielhaft auszugehen, wenn der Auftraggeber aufgrund mangelhafter Ausführung gegenüber dem Auftragnehmer die Kündigung erklärt und den Auftrag anschließend von einem anderen Unternehmen ausführen lässt (vgl. VK Brandenburg, Beschluss vom 23.08.2018, Az.: - VK 15/18 -).

## **5. Kündigungsrechte des Auftraggebers und Auftragnehmers**

Aufgrund unterschiedlicher Umstände kann es sowohl auf Seiten des Auftraggebers als auch des Auftragnehmers erforderlich werden, den bestehenden Vertrag zu kündigen.

Diesbezüglich sind Kündigungsgründe sowohl im GWB, in der VOB/B und im BGB zu finden je nach Einzelfall.

Im Folgenden werden somit zunächst auf die allgemeinen Kündigungsmöglichkeiten von Auftraggeber und Auftragnehmer eingegangen und daran anschließend die Besonderheiten betreffend die Kündigung im Sanierungsfall berücksichtigt.

### **5.1. Grundfall-Kündigungsrechte im Allgemeinen**

#### **a) Kündigungsrechte des Auftraggebers**

In § 648 S. 1 BGB ist das Kündigungsrecht des Bestellers normiert. Dieses sogenannte „freie Kündigungsrecht“ stellt eine Besonderheit des Werkvertragsrecht dar. Es berechtigt den Besteller, im Werkvertragsrecht „Auftraggeber“ genannt, zur jederzeitigen Kündigung bis zur Vollendung des Werkes, ohne Angabe einer Begründung und ohne Vorliegen eines Kündigungsgrundes. Diese Kündigungsmöglichkeit trägt dem Umstand Rechnung, dass gerade bei langfristig angelegten Verträgen, wie beispielsweise Bauverträgen, oftmals für den Auftraggeber nachträglich Umstände eintreten können, welche ein Festhalten am Vertrag in Frage stellen. Ihm wird hierdurch eine flexible Beendigung des Vertrages ermöglicht. Hinreichender Schutz des Auftragnehmers im Falle einer Kündigung nach § 648 S. 1 BGB ist durch § 648 S. 2, S. 3 BGB sichergestellt; er kann trotz Kündigung die vereinbarte Vergütung fordern. Der Auftragnehmer wird folglich so gestellt, als ob der Vertrag durchgeführt worden wäre, während der Auftraggeber seinen Leistungsanspruch verliert. Aufgrund des vollen Vergütungsanspruchs des Auftraggebers, auch wenn erst teilweise Leistungen von Seiten des Auftragnehmers erbracht wurden, ist dieses Kündigungsrecht wenig praxisrelevant.

Weiterhin besteht für den Besteller (Auftraggeber) gem. § 648 a Abs. 1 S. 1 BGB die Möglichkeit der Kündigung aus wichtigem Grund. Die Kündigung des Vertrages kann dabei ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist erfolgen. Wann ein wichtiger Grund im Sinne des § 648 a BGB vorliegt, ist § 648 a Abs. 1 S. 2 BGB zu entnehmen. Regelmäßig ist demnach ein wichtiger Grund gegeben, wenn dem kündigenden Teil nach Abwägung der beiderseitigen Interessen und unter Berücksichtigung des Einzelfalls eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses bis zur Fertigstellung des Werks nicht zumutbar ist. Eine Kündigung durch den Auftraggeber aus wichtigem Grund wäre beispielsweise möglich bei andauernder Weigerung des Auftragnehmers, sich an die vereinbarten Leistungspflichten zu halten oder bei einer Bauausführung entgegen den allgemein anerkannten Regeln der Technik und gesetzlichen Vorschriften. Auch

bei mehrfachen Verstößen des Auftragnehmers gegen seine Pflichten aus dem Vertragsverhältnis, mithin schwerwiegenden Vertragsverletzungen und weiterem Zuwiderhandeln trotz Abmahnung, kann ein wichtiger Kündigungsgrund gegeben sein.

Darüber hinaus ist in § 649 Abs. 1 BGB ein Kündigungsrecht bei Überschreitung eines dem Vertrag zugrunde gelegten Kostenanschlags normiert. Zudem besteht für den Auftraggeber die Möglichkeit zur Kündigung von Dauerschuldverhältnissen aus wichtigem Grund gem. § 314 BGB, da auch ein Vertrag im Geltungsbereich der VOB/B ein Dauerschuldverhältnis darstellen kann.

Im Falle des Vorliegens eines Architekten- oder Ingenieurvertrags ist für den Besteller das Sonderkündigungsrecht nach § 650 r BGB zu beachten. Bei zu erbringenden Dienstleistungen kann darüber hinaus § 626 Abs. 1 BGB, die fristlose Kündigung aus wichtigem Grund, eingreifen.

Im Rahmen des GWB sind ebenfalls Kündigungsrechte des Auftraggebers aufzufinden.

In § 133 Abs. 1 Nr. 1 bis 3 GWB wird die Möglichkeit des Auftraggebers normiert, bei Vorliegen der dort festgelegten Voraussetzungen den öffentlichen Auftrag während der Vertragslaufzeit zu kündigen. Dieses Kündigungsrecht ist allein für den öffentlichen Auftraggeber vorgesehen, wobei die Ausübung in seinem Ermessen liegt. § 133 Abs. 1 GWB eröffnet mithin eine Lösungsmöglichkeit im Hinblick auf die zukünftige Vertragserfüllung und stellt eine vergaberechtliche Ergänzung neben den weiterhin anwendbaren Kündigungsrechten des BGB dar. Eine Kündigung nach § 133 Abs. 1 Nr. 2 GWB könnte mithin erfolgen, wenn zum Zeitpunkt der Zuschlagserteilung ein zwingender Ausschlussgrund auf Bieterseite, wie beispielsweise eine Verurteilung wegen Betruges vorlag, § 123 Abs. 1 Nr. 4 GWB, und der Auftraggeber jetzt erst Kenntnis hierüber erlangt. Auch berechtigt jede wesentliche Änderung nach § 132 Abs. 1 GWB, welche ein neues Vergabeverfahren erforderlich macht, den Auftraggeber zur Kündigung, § 132 Abs. 1 Nr. 1 GWB.

Sofern der Auftraggeber von seinem Kündigungsrecht nach § 133 Abs. 1 GWB Gebrauch macht, besteht für den Auftragnehmer ein Teilvergütungsanspruch nach § 133 Abs. 2 GWB, unbeschadet der Möglichkeit der Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen, § 133 Abs. 3 GWB. Der Auftragnehmer ist mithin berechtigt, einen seinen bisherigen Leistungen entsprechenden Teil der Vergütung zu verlangen.

Daneben hat der Auftraggeber bis zur Vollendung der Leistung die Möglichkeit, jederzeit den Vertrag zu kündigen, § 8 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B. Er kann sich mithin ohne Fristsetzung oder Angabe von Gründen vom Vertrag lösen. Dem Auftragnehmer steht im Falle der Ausübung dieses Kündigungsrechts die

vereinbarte Vergütung nach Anrechnung der normierten Abzugspostitionen weiterhin zu, § 8 Abs. 1 Nr. 2 VOB/B.

## **b) Kündigungsrechte des Auftragnehmers**

Auch für den Auftragnehmer sind Kündigungsmöglichkeiten vorgesehen, um sich von dem mit dem Auftraggeber geschlossenen Vertrag zu lösen. Für den Auftragnehmer besteht ebenfalls die Möglichkeit der Kündigung aus wichtigem Grund, § 648 a BGB. Ein dem § 648 BGB entsprechendes freies Kündigungsrecht ist für ihn jedoch gesetzlich nicht vorgesehen. Des Weiteren ist in § 643 BGB eine Kündigungsmöglichkeit des Auftragnehmers bei Unterlassen einer erforderlichen Mitwirkung des Bestellers i. S. d. § 642 BGB normiert.

Zudem kann bei Erbringung von Architekten- und Ingenieurleistungen der Auftragnehmer gem. § 650 r Abs 2 BGB den Vertrag kündigen, wenn der Besteller seine Zustimmung zur Planungsgrundlage nebst Kosteneinschätzung nach § 650 p Abs. 2 S. 2 BGB innerhalb einer angemessenen Frist verweigert oder nicht erteilt. Die Erklärung einer Kündigung ist auch für den Auftragnehmer auf Grundlage von § 314 BGB möglich.

In der VOB/B sind darüber hinaus ebenfalls Kündigungsgründe festgelegt.

So besteht für den Auftragnehmer die Möglichkeit zur Kündigung bei einer länger als drei Monate andauernden Unterbrechung bzw. Behinderung der ordnungsgemäßen Ausführung seiner Leistung, § 6 Abs. 7 S. 1 VOB/B.

Weitere Kündigungsrechte für den Auftragnehmer sind zudem in § 9 Abs. 1 VOB/B normiert.

Danach kann der Auftragnehmer gem. § 9 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B den Vertrag kündigen, wenn der Auftraggeber eine von ihm vorzunehmende Handlung unterlässt, und der Auftragnehmer infolgedessen außerstande gesetzt wird, den Vertrag zu erfüllen (Annahmeverzug des Auftraggebers nach §§ 293 ff. BGB). Als Verletzung der Mitwirkungspflichten des Auftraggebers lässt sich folgender Fall anführen: Der Auftraggeber muss das Baugrundstück dem Auftragnehmer in baureifem Zustand zur Verfügung stellen und ihm ermöglichen, mit seinen Bauleistungen zu beginnen. Der Auftragnehmer bietet seine Leistungen fristgerecht an, ist aber an der Ausführung gehindert, da Vorunternehmer in Verzug geraten sind, und die Fertigstellung dieser Leistungen der Vorunternehmer Voraussetzung für seinen eigenen Baubeginn ist. Unter Umständen kann eine solche zeitintensive Verzögerung eine Kündigung nach § 9 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B ermöglichen.

Auch das Nichtvorliegen einer Baugenehmigung, welche der Auftraggeber gem. § 4 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B zu beschaffen hat, kann eine Verletzung seiner Mitwirkungspflichten begründen und zu einer Kündigung des Auftragnehmers gem. § 9 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B führen. Durch § 9 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B wird das

allgemeine gesetzliche Kündigungsrecht bei unterlassener Mitwirkung gem. § 643 BGB verdrängt.

Ebenso besteht eine Kündigungsmöglichkeit bei Nichtleistung einer fälligen Zahlung bzw. Schuldnerverzug seitens des Auftraggebers, § 9 Abs. 1 Nr. 2 VOB/B. Hauptanwendungsfall sind Abschlagsforderungen, welche im Rahmen der VOB/B auch ohne gesonderte Vereinbarung zu zahlen sind, § 16 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B.

Das außerordentliche Kündigungsrecht des § 9 Abs. 1 VOB/B kann nur bis zur Abnahmereife der Leistung ausgeübt werden. Nach diesem Zeitpunkt ist schon begrifflich und denknotwendig eine Kündigung ausgeschlossen. Forderungen aus der Schlussrechnung sind mithin nicht von § 9 Abs. 1 Nr. 2 VOB/B erfasst.

## **5.2. Kündigungsrechte im Sanierungsfall/ Insolvenzfall**

### **a) Kündigungsrechte des Auftraggebers**

§ 8 Abs. 2 Nr. 1 VOB/B normiert vier außerordentliche Kündigungsmöglichkeiten des Auftraggebers für den Fall, dass der Auftragnehmer in wirtschaftliche Schieflage geraten ist:

- bei Zahlungseinstellung durch den Auftragnehmer (Fall 1),
- bei beantragtem Insolvenzverfahren oder vergleichbarem gesetzlichen Verfahren (Fall 2),
- bei Eröffnung eines solchen Verfahrens (Fall 3) oder
- bei Ablehnung der Eröffnung mangels Masse (Fall 4).

Die Besonderheit dieser Kündigungsmöglichkeit nach Abs. 2 gegenüber dem freien Kündigungsrecht nach § 8 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B zeigt sich in der Rechtsfolge: Der Auftragnehmer kann die Vergütung bei erfolgter Kündigung nach § 8 Abs. 2 VOB/B nur für bereits erbrachte Leistungen verlangen, § 8 Abs. 2 Nr. 2 i. V. m. § 6 Abs. 5 VOB/B. Für den Auftraggeber hingegen eröffnet § 8 Abs. 2 Nr. 1 VOB/B die Möglichkeit zur Kündigung bei einer wirtschaftlichen Krise des Auftragnehmers, durch welche häufig Zweifel an der Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit des betroffenen Unternehmens aufgeworfen werden.

Oftmals sieht sich ein insolvenzbedrohtes Unternehmen zudem zur Einstellung seiner Arbeitsleistungen gezwungen. Beispielsweise aufgrund von Zahlungsschwierigkeiten kann der Auftragnehmer weder benötigtes Material beschaffen noch die Mitarbeiter weiterhin in erforderlicher Anzahl beschäftigen, sodass er nicht mehr zur Erfüllung seiner vertraglichen Pflichten in der Lage ist. Hierdurch kann der Vertragszweck gefährdet werden, sodass die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses dem öffentlichen Auftraggeber häufig nicht mehr zumutbar ist. Eine unberechtigte Arbeitseinstellung seitens des Auftragnehmers kann sodann regelmäßig eine außerordentliche Kündigung gem. § 8 Abs. 3 Nr. 1 VOB/B rechtfertigen.

Bei Vorliegen von Architekten- oder Ingenieurleistungen und Eintritt der Insolvenz ist zu beachten, dass § 8 VOB/B hier keine Anwendung finden kann. Die VOB/B regelt lediglich die allgemeinen Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen. Insofern ist auf die Kündigungsmöglichkeiten aus dem BGB, insbesondere aus dem Werkvertragsrecht, zurückzugreifen.

#### **b) Kündigungsrechte des Auftragnehmers**

Besondere Kündigungsrechte des Auftragnehmers im Sanierungs- bzw. Insolvenzfall sind gesetzlich nicht vorgesehen.

Bei Eintreten des Insolvenzfalls im laufenden Vergabeverfahren ist jedoch zu berücksichtigen, dass der Anspruch auf Durchführung eines ordnungsgemäßen Vergabeverfahrens zur Insolvenzmasse gehört (§ 35 Abs. 1 InsO), da er eine vermögenswerte Aussicht auf den Abschluss eines gewinnbringenden Rechtsgeschäfts eröffnet; der Insolvenzverwalter als Rechtsnachfolger des insolventen Bieters muss darlegen, dass der Bieter sein operatives Geschäft trotz eingetretener Zahlungsunfähigkeit fortführen wird (vgl. OLG Düsseldorf, Beschluss vom 08.07.2020, Az.: - Verg 17/16 -, = IBR 2020, 539). Sollte also ein Bieter während des Vergabeverfahrens in Insolvenz fallen, besteht mithin weiterhin die Möglichkeit zur Teilnahme. Näheres Vorgehen und zu berücksichtigende Umstände bedürfen einer Absprache mit dem Insolvenzverwalter, der diesbezüglich Auskunft und Handlungsweisungen erteilen kann.

Im Falle der Insolvenz des Auftragnehmers nach Zuschlagserteilung hat der Insolvenzverwalter schließlich ein Wahlrecht, ob der Vertrag fortgeführt oder die Erfüllung abgelehnt wird (§ 103 InsO).

Dies bedeutet folglich, dass das bestehende Vertragsverhältnis nicht automatisch beendet wird und gegebenenfalls weitere Vertragsleistungen erbracht werden müssen.

Auch hier sollte das Verhalten des insolventen Auftragnehmers mit dem jeweiligen Insolvenzverwalter abgesprochen werden.

#### **Zusammenfassung**

Auch im Vergaberecht sind Handlungsoptionen sowohl für den Auftraggeber als auch den Auftragnehmer vorgesehen, um adäquate Lösungen zu ermöglichen. Kündigungsrechte für beide Vertragsparteien bieten hinreichende Anpassungsmöglichkeiten bei veränderten Umständen. Für den Auftraggeber sind die gesetzlich normierten Kündigungsrechte oftmals vorteilhaft, um den Auftrag nach seinen Vorstellungen umsetzen zu können. Dadurch soll die Bedarfsdeckung des öffentlichen Auftraggebers gewährleistet werden.

Der Auftragnehmer hat im Gegenzug ebenfalls ein Interesse daran, seine vertraglichen Pflichten bestmöglich zu erfüllen oder gegebenenfalls das Vertragsverhältnis selbst zu beenden.

Bei Eintritt des Sanierungsfalls bleibt für den Auftragnehmer zu berücksichtigen, dass die wirtschaftliche Schieflage weder zwangsläufig negative Auswirkungen auf das Vergabeverfahren und seine Position als Bieter haben muss, noch nach Zuschlagserteilung automatisch zur Beendigung seines Vertrages mit dem Auftraggeber führt. Hier bestehen weitreichende Gestaltungsmöglichkeiten, um für das betroffene Unternehmen das optimale Vorgehen zu bestimmen.



## **6. Vergaberechtliche Bestimmungen bei Neuvergabe**

Kommt es insolvenzbedingt zu einer Beendigung eines öffentlichen Auftrages, besteht der Beschaffungsbedarf, der Auslöser des ursprünglichen Vergabeverfahrens gewesen ist, häufig, jedenfalls teilweise, fort.

Die durch eine Vertragsbeendigung eintretende Situation befreit indes den öffentlichen Auftraggeber nicht von der Pflicht zur Vergabe der Restleistung im Wege eines förmlichen Vergabeverfahrens.

Nur ausnahmsweise, unter den in Kapitel 5 dargestellten Umständen, besteht die Möglichkeit, bei besonderer Dringlichkeit, im Wege der Interimsvergabe zeitlich beschränkt, oder auf den kurzfristigen Bedarf beschränkt, die Leistung ohne Beachtung der strengen formalen Vorgaben des Vergaberechts zu vergeben.

Die Beendigung eines Vertrages durch den Auftraggeber führt insbesondere nicht dazu, dass der öffentliche Auftraggeber die Leistung an den Zweitplatzierten des ursprünglichen Vergabeverfahrens vergeben darf.

Vielmehr sind die (Rest-)Leistungen in einem neuen Vergabeverfahren oder jedenfalls im Wettbewerb auszuschreiben.

Im Folgenden werden typische Problemfälle im Zusammenhang mit einer Neuvergabe dargestellt:

### **- Vergabe an Zweitplatzierten**

Das Vergaberecht verbietet die naheliegende Möglichkeit, den zweitplatzierten Bieter des ursprünglichen Vergabeverfahrens mit der Erbringung der (Rest-)Leistungen zu beauftragen. Wenn das Vergabeverfahren durch Zuschlagerteilung an einen Bieter rechtswirksam beendet wurde, kann keine weitere Vergabe in diesem Verfahren erfolgen. Vergaberechtlich liegt in der späteren Beauftragung des Zweitplatzierten der Austausch des Vertragspartners und stellt damit eine vergaberechtlich unzulässige wesentliche Änderung des Vertrages dar. Allerdings ist unter besonderen Umständen ein Rückgriff auf den Zweitplatzierten, etwa im Rahmen der Interimsvergabe denkbar. Im Wege einer kurzfristigen Angebotseinholung unter den in dem Kapitel über die Interimsvergabe dargelegten Umständen sollte daher der Zweitplatzierte immer auch angefragt werden. Schließlich hat er in dem vorausgegangenen Vergabeverfahren das zweitwirtschaftlichste Angebot abgegeben. Es sollte jedoch stets sichergestellt werden, dass der Zweitplatzierte geeignet ist, den Auftrag ordnungsgemäß zu erbringen und hierzu auch – unter den möglicherweise geänderten Rahmenbedingungen – willens und in der Lage ist.

### **- Beschaffung beim Insolvenzverwalter**

Verfügt der ehemalige Auftragnehmer noch über nicht geliefertes oder nicht eingebautes Material, kann dieses gemäß § 14 Abs. 4 Nr. 7 VgV bzw. § 8 Abs. 4 Nr. 14 UVgO im Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb bzw. im Wege der Verhandlungsvergabe erworben werden. Vergaberechtlich ist der Bezug von Liefer- und Dienstleistungen zu besonders günstigen Konditionen bei Lieferanten, die ihre Geschäftstätigkeit endgültig einstellen oder bei Insolvenzverwaltern oder Liquidatoren im

Rahmen eines Insolvenz-, Vergleichs- oder Ausgleichsverfahren im Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb zulässig.

Dies bietet sich in der Praxis insbesondere dann an, wenn der ehemalige Auftragnehmer über speziell angefertigtes Material verfügt, oder Material schon teilweise geliefert oder eingebaut worden ist.

### **Beauftragung an Nebenunternehmer**

Nicht völlig ausgeschlossen ist vergaberechtlich die Vergabe von Restleistungen in einem geringen Umfang an andere, bereits beauftragte Unternehmen im Rahmen einer sogenannten Auftragserweiterung.

Kommt es bei einem größeren Vorhaben zur Kündigung des bisherigen Auftragnehmers und sind zugleich andere Unternehmer mit anderen Losen beauftragt, so kann der öffentliche Auftraggeber Restleistungen im Wege der Auftragserweiterung an den/die anderen Unternehmer vergeben. Allerdings darf die Auftragserweiterung nicht zu einer wesentlichen Änderung der öffentlichen Aufträge, die dem/n anderen Unternehmen erteilt worden sind, führen.

Nach § 132 Abs. 3 GWB ist eine Änderung bzw. Erweiterung des ursprünglichen Auftrags ohne erneutes Vergabeverfahren zulässig, wenn der Wert der Änderungen bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen nicht mehr als 10 %, bei Bauaufträgen nicht mehr als 15 % des ursprünglichen Auftragswertes übersteigt und sich der Gesamtcharakter des Auftrags nicht hierdurch ändert, was in diesen Fällen regelmäßig zu verneinen sein dürfte.

Zudem sind Auftragsänderungen auch zulässig, wenn zusätzliche Liefer-, Bau- oder Dienstleistungen erforderlich geworden sind, die nicht in den ursprünglichen Vergabeunterlagen vorgesehen waren und ein Wechsel des Auftragnehmers aus wirtschaftlichen oder technischen Gründen nicht erfolgen kann und mit erheblichen Schwierigkeiten oder beträchtlichen Zusatzkosten für den öffentlichen Auftraggeber verbunden wäre.

Fazit: Immer dann, wenn die Restleistungen entweder nur einen geringen Umfang haben oder aber die Einbindung eines weiteren Unternehmens zu ganz erheblichen Störungen im Bauablauf, zu Verzögerungen bei der Planung oder sonstigen erheblichen Nachteilen führt, darf ein Unternehmen, das bereits in einem Vertragsverhältnis steht, im Rahmen einer Vertragserweiterung mit den Restleistungen beauftragt werden. Diese Möglichkeit sollte, schon aus Gründen der damit verbundenen Zeitersparnis, immer geprüft werden.

Denkbar ist auch, dass ein weiteres Unternehmen, das bereits vor Ort tätig ist, hinsichtlich eines Teils der Restleistung unter den Voraussetzungen der Interimsvergabe beauftragt wird, und hinsichtlich eines weiteren Teils, der nicht besonders dringlich beschafft werden muss, im Wege einer Auftragserweiterung beauftragt wird. Dies ist deshalb möglich, weil die Interimsvergabe gegenüber der Auftragserweiterung eines bestehenden Auftrages eine eigene Vergabe ist, und der Wert des Interimsauftrages bei der Berechnung des Umfangs der Vertragserweiterung deshalb nicht zu berücksichtigen ist.

#### **- Interimsvergabe**

Nach einer Kündigung des Vertrages kann der öffentliche Auftraggeber unter den in Kapitel 5 dargestellten Umständen die (Rest-)Leistung im Wege der Interimsvergabe – im Oberschwellenbereich im Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb, § 14 Abs. 4 Nr. 3 VgV, § 3a EU Abs. 3 Nr. 4 VOB/A, im Unterschwellenbereich im Wege der Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb bzw. im Wege der Freihändigen Vergabe, § 8 Abs. 4 Nr. 9 UVgO, § 3 Abs. 5 lit. g VOL/A, § 3a Abs. 3 Nr. 2 VOB/A beschaffen.

#### - **Schätzung des Auftragswertes**

Bei der vor einer Neuvergabe regelmäßig durchzuführenden Schätzung des Auftragswertes gelten die allgemeinen Bestimmungen (§ 3 VgV).

Grundsätzlich ist der Auftragswert der Restleistung bezogen auf den Zeitpunkt der Neuvergabe zu schätzen.

Dabei können insbesondere auch die Vorschriften des § 3 Abs. 7 - 9 VgV („80/20-Regelung“) berücksichtigt werden. Zunächst ist bei der Schätzung des Auftragswertes grds. der Gesamtwert aller Lose zugrunde zu legen, sofern es sich bei dem Bauvorhaben oder der Erbringung einer Dienstleistung um einen Auftrag handelt, der in mehreren Losen vergeben wird, § 3 Abs. 7 VgV.

Dies bedeutet, dass immer dann, wenn bereits nach der ursprünglichen Auftragswert-Schätzung der vergaberechtliche Schwellenwert überschritten war, demnach gemäß § 3 Abs. 7 S. 3 VgV alle Lose europaweit auszuschreiben gewesen wären, dies auch hinsichtlich des neu zu vergebenden Auftrags gilt.

Denn die Restleistungen sind vergaberechtlich betrachtet ein weiteres Los eines solchen Gesamtvorhabens. In der Praxis ist es oft jedoch sinnvoll zu prüfen, ob die Restleistung nicht gemäß § 3 Abs. 7 bzw. 9 nur national ausgeschrieben werden muss.

Dies ist dann möglich, wenn die Restleistung als einzelnes Los einen bestimmten geschätzten Nettowert – bei Dienstleistungen in Höhe von 80.000 € bzw. bei Bauleistungen in Höhe von 1 Million € – nicht übersteigt, und die Summe der Nettowerte dieser „kleinen“ Lose 20 % des Gesamtwerts aller Lose nicht überschreitet. Eine europaweite Ausschreibung des betreffenden Loses ist dann nicht erforderlich.

#### - **Änderungen des Beschaffungsgegenstandes**

Da die Neuvergabe vergaberechtlich ein selbständiges Vergabeverfahren ist, kann der Auftraggeber auch den Beschaffungsgegenstand ändern und ist nicht an die ursprünglichen Leistungsbeschreibungen und Leistungsverzeichnisse gebunden. Denkbar ist insoweit auch, dass nicht die vollständigen (Rest-)Leistungen neu ausgeschrieben werden, sondern – wenn in Teilen sich der Bedarf bereits gewandelt hat – im Rahmen einer Neuausschreibung eine angepasste Beschaffung vorgenommen wird. Denkbar sind auch Fälle, in denen von dem Auftragnehmer bereits beschaffte Materialien Eigentum des Auftraggebers geworden sind, sodass diese Materialien nur noch eingebaut werden müssen, und folglich nur die Montageleistungen noch ausgeschrieben werden.

#### - **Gebot der produktneutralen Ausschreibung**

Häufig kommt es durch die Auftragsbeendigung dazu, dass bereits ein Teil der Leistung erbracht, ein weiterer Teil jedoch noch nicht erbracht ist. Regelmäßig müsste hinsichtlich der

zu verwendenden Materialien nach allgemeinen vergaberechtlichen Regelungen bei der Neuvergabe ebenfalls das Gebot der produktneutralen Ausschreibung beachtet werden.

Ist indes ein Teil der Leistung bereits mit bestimmten Produkten erbracht worden, so sind dies gewichtige Gründe, die dafür sprechen, dass bei der Neuausschreibung der (Rest-)Leistung von dem Gebot der produktneutralen Ausschreibung abgewichen werden darf, da ein Interesse des Auftraggebers an einer einheitlichen Ausstattung eines Gebäudes mit bestimmten Produkten bestehen kann.

Dies sollte in jedem Einzelfall geprüft werden, da durch die einheitliche Ausstattung häufig erhebliche wirtschaftliche und logistische Vorteile im Betrieb zu erzielen sind.

#### - **Verfahrenswahl**

Keine Besonderheiten bestehen hinsichtlich der Verfahrenswahl.

Der öffentliche Auftraggeber ist im Rahmen der Neuvergabe – unter den oben aufgeführten Einschränkungen - ebenso wie bei der ursprünglichen Ausschreibung an die zur Verfügung stehenden Verfahrensarten der jeweiligen Vergabeordnungen gebunden.

#### - **Festlegung von Eignungskriterien**

Zulässig ist es auch, bei einer Neuvergabe andere Eignungskriterien als in dem ursprünglichen Vergabeverfahren festzulegen.

Regelmäßig dürften die Erfahrungen, die letztlich zu einer Auftragskündigung geführt haben, den Auftraggeber veranlassen, zu prüfen, ob durch die Festlegung höherer Eignungskriterien ein höheres Maß an Sicherheit hinsichtlich der Vertragserfüllung zu erwarten ist.

Dabei gilt, dass die Eignungskriterien einen Bezug zum Auftragsgegenstand aufweisen müssen und nicht unverhältnismäßig sein dürfen.

## 7. Interimsvergabe

Pandemiebedingt sind bereits jetzt und werden in naher Zukunft in allen Unternehmenszweigen die Zahl der Insolvenzverfahren steigen. Auch im Bereich der öffentlichen Beschaffung wird dies zu Konsequenzen führen, die sich letztlich darin äußern werden, dass laufende Verträge gekündigt werden müssen. Der folgende Beitrag beschäftigt sich mit der Thematik einer zeitweisen Ersatzbeschaffung, die dann kurzfristig ansteht, insbesondere deren allgemeine Zulässigkeit und konkreten Anforderungen.

### 1. Einleitung

Die Konstellationen, in denen Interimsvergaben erforderlich werden können, sind vielfältig. So kann zum Beispiel der fakultative Ausschluss nach § 124 Abs. 1 Nr. 2 GWB eines Bieters aus dem laufenden Verfahren dazu führen, dass der Wettbewerb mangels weiterer Angebote ohne Ergebnis verbleibt<sup>2</sup>, so dass eine zwischenzeitliche Beauftragung erforderlich wird. Ferner kann ein Nachprüfungsverfahren die Vergabe der Leistung verzögern, wodurch eine Vergabe für den zeitlichen Zwischenraum zwischen Alt- und Neuvertrag übergangsweise - also interimswise - notwendig ist.

Auch könnten laufende Verträge aufgrund von entsprechenden Kündigungsmöglichkeiten, die bereits in den Vertragsbedingungen regelmäßig für Fälle der Insolvenz geregelt sind, vorzeitig aufgelöst werden.<sup>3</sup>Nach § 8 Nr. 1 der Allgemeinen Vertragsbedingungen für die Ausführung von Leistungen (VOL/B) kann der Auftraggeber von dem Vertrag zurücktreten oder diesen kündigen, sofern über das Vermögen das Insolvenzverfahren oder ein vergleichbares gesetzliches Verfahren eröffnet ist, beantragt ist oder der Antrag mangels Masse abgelehnt wurde oder die ordnungsgemäße Abwicklung des Vertrages dadurch in Frage gestellt ist, dass der Auftragnehmer seine Zahlungen nicht nur vorübergehend einstellt.<sup>4</sup>

Die Vergabe an einen zweitplatzierten Bieter ist in diesem Fall vergaberechtlich nicht zulässig, da das Vergabeverfahren mit Zuschlag wirksam beendet wurde und die Bindungsfristen für die Angebote auch abgelaufen sind, so dass letztlich keine Offerte im zivilrechtlichen Sinne mehr vorliegt, die angenommen werden könnte.<sup>5</sup> Eine auch außerordentliche Kündigung (selbst insolventbedingt) befreit den öffentlichen Auftraggeber jedenfalls nicht ohne Weiteres von der vergaberechtlichen Verpflichtung, die restlichen Leistungen im Wege eines Verfahrens nach den einschlägigen Regularien neu zu vergeben.

Aufgrund der Planungsdauer und der einzuhaltenden Verfahrensfristen für das kurzfristig nötig gewordene neue Vergabeverfahren wird im Ergebnis in den meisten Fällen eine interimswise Vergabe notwendig werden. Hierfür sind im Einzelfall dann – wie im

---

<sup>2</sup> Hierzu ausführlich Lausen/Müller, „Vergaberecht und Insolvenz“, NZBau 2021, 147 – 155.

<sup>3</sup> Im Baubereich wird durch die Anwendungspflicht in §§ 8a, 8a EU VOB/A die VOB/B zum Vertragsbestandteil gemacht; § 8 VOB/B eröffnet dabei die entsprechenden Möglichkeiten der Kündigung.

<sup>4</sup> Eine vergleichbare Regelung findet sich auch in § 8 Abs. 2 Nr. 1 der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen Teil B (VOB/B).

<sup>5</sup> Für diesen Fall entschied die VK Bund, dass die Bieter aus dem früheren Verfahren jedenfalls mit in das neue Vergabeverfahren einzubeziehen seien, vk Bund, Beschl. v. 29.06.2005 – VK 3-52/05.

Folgenden im Detail ausgeführt – weniger strengere Verfahrensanforderungen als ursprünglich zu beachten.

## 2. Zulässigkeit von Interimsvergaben

Unter Wahrung der wettbewerbs- und vergaberechtlichen Grundsätze und unter Beachtung der korrekten Verfahrensvorschriften ist eine Interimsvergabe grundsätzlich jederzeit zulässig, wenn die Umstände dies erfordern. Solche Umstände sind anzunehmen, wenn z. B. nach einer Kündigung eines Vertrages der Beschaffungsbedarf neu entsteht oder auf Grund einer Anhängigkeit eines Nachprüfungsverfahrens eine Neuvergabe dringend erforderlich wurde.

Soll jedoch von den in der Regel vorgeschriebenen Verfahrensweisen abgewichen werden, so muss eine der Ausnahmekonstellationen – bei Liefer- und Dienstleistungen mit einem geschätzten Volumen oberhalb der EU-Schwellenwerte gemäß z. B. des § 14 der Vergabeverordnung (VgV) – vorliegen. Besonders interessant für den Bereich der Interimsvergabe ist dabei der Fall des § 14 Abs. 4 Nr. 3 VgV beziehungsweise § 3a EU Abs. 3 Nr. 4 VOB/A<sup>6</sup>. Diese Vorschriften berechtigen den Auftraggeber unter bestimmten Umständen, ein in gewissem Maße vereinfachtes Verfahren durchzuführen. Zu unterscheiden ist diese Konstellation der besonderen Dringlichkeit von der „einfachen“ Dringlichkeit, wie sie beispielsweise in § 10 Abs. 1 VOB/A<sup>7</sup> zu finden ist. Der Beitrag beschränkt sich indes auf den Fall der besonderen Dringlichkeit.

Voraussetzung sind äußerst dringliche, zwingende Gründe im Zusammenhang mit Ereignissen, die der betreffende öffentliche Auftraggeber nicht voraussehen konnte und die es nicht zulassen, dass die in den jeweiligen Verfahren vorgeschriebenen Mindestfristen eingehalten werden.

Entscheidend ist in der Rechtspraxis die Anforderung, dass die Umstände zur Begründung der äußersten Dringlichkeit dem öffentlichen Auftraggeber nicht zuzurechnen sein dürfen, folglich nicht in seiner Fehlersphäre liegen dürfen. Eine weitere Hürde ist, dass diese Anforderungen (im Detail im Folgenden dargestellt) kumulativ gegeben sein müssen.<sup>8</sup>

### 2.1 Besondere Dringlichkeit<sup>9</sup>

Um dem europäischen Vergaberecht sowie den Wettbewerbsgrundsätzen größtmögliche Geltung zu verschaffen, sind Ausnahmetatbestände stets äußerst restriktiv auszulegen. Als äußerst dringliche, zwingende Gründe kommen nur solche in Betracht, die objektiv nachprüfbar sind und sich auf die Dringlichkeit der Aufgabenerfüllung beziehen.<sup>10</sup> Das Maß der Dringlichkeit muss daneben so hoch sein, dass die üblichen Fristen nicht gewahrt werden können, ohne dass hochwertige Rechtsgüter in erhebliche Gefahr geraten. Bedenkt

<sup>6</sup> Ähnlich ist insofern auch § 3a Abs. 3 Nr. 2 VOB/A.

<sup>7</sup> §10 Abs. 1 VOB/A ermöglicht bei einfacher Dringlichkeit die Verkürzung der Angebotsfrist auf zehn Kalendertage.

<sup>8</sup> Völlink in Ziekow/Völlink, Komm. Vergaberecht, 4. Aufl. 2020, § 14 VgV, Rn. 59.

<sup>9</sup> Das Problem, dass sowohl Literatur als auch Rechtsprechung die Interimsvergabe und den Ausnahmefall der besonderen Dringlichkeit in der Regel in direktem Zusammenhang beurteilen, auch wenn nach teils vertretener Ansicht in dieser Hinsicht besondere Trennschärfe gefordert ist, soll an dieser Stelle ebenfalls nicht beleuchtet werden.

<sup>10</sup> OLG Naumburg (Vergabesenat), Beschl. v. 14.03.2014 – 2 Verg 1/14.

man, dass unter Nutzung aller möglichen Verkürzungsmechanismen ein offenes Verfahren innerhalb von fünf Wochen durchgeführt werden kann, reichen bloße Wirtschaftlichkeitserwägungen seitens des Auftraggebers demnach regelmäßig nicht aus, um den Ausnahmetatbestand zu begründen. Vielmehr müssen absolute Schutzgüter gefährdet sein, so zum Beispiel Leben und Gesundheit von Personen. So liegt der Fall, wenn der Auftraggeber geltend machen kann, dass durch die Verzögerung eine Gefahr für Leib oder Leben bestand, zum Beispiel wenn die Fertigstellung eines Krankenhauses zu besorgen ist.<sup>11</sup>

## 2.2 Keine Vorhersehbarkeit

Außerdem durfte der Auftraggeber solche Umstände nicht vorausgesehen haben. Dies ist der Fall, wenn ein zukünftiger Beschaffungsbedarf auch bei Anlegung eines hohen Sorgfaltsmaßstabs nicht erwartet werden konnte.

Die Insolvenz des ursprünglichen Auftragnehmers kann also nur dann die besondere Dringlichkeit begründen, wenn die Auswahl des nun insolventen Auftragnehmers sorgfältig und fehlerfrei erfolgte und seine Zahlungsunfähigkeit daher objektiv nicht voraussehbar war. Ähnliches gilt für die außerordentliche Kündigung – sie befreit auch nicht ohne Weiteres von der üblichen Ausschreibung von Leistungen.

## 2.3 Verhältnismäßigkeit

Hinsichtlich der Dauer und des Umfangs der Interimsvergabe hat der Auftraggeber den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit zu beachten. Die Interimsvergabe ist daher nur auf den erforderlichen Zeitraum zu erstrecken. Dabei kann der für eine erneute Ausschreibung notwendige Zeitrahmen mit einbezogen werden, so dass regelmäßig ein Interimszeitraum von drei bis sechs Monaten zulässig sein sollte. Letztlich hängt dies jedoch von den Umständen des Einzelfalls ab, den aktuellen Marktgegebenheiten<sup>12</sup> und insbesondere von der zu beschaffenden Leistung.

Läuft bereits ein ursprüngliches Vergabeverfahren, das bloß durch ein Nachprüfungsverfahren gehindert ist, so hat der Auftraggeber alle Bieter mit geeigneten, im Ursprungsverfahren zuschlagsfähigen Angeboten in die Interimsverhandlungen einzubeziehen.

Eine Direktvergabe bleibt damit ultima ratio.<sup>13</sup> Das Vorliegen der tatbestandlichen Voraussetzungen des § 14 Abs. 3 VgV rechtfertigt damit kein gänzlichliches Absehen von der Durchführung eines wettbewerblichen Verfahrens, sondern verpflichtet, sofern möglich, zur Durchführung eines „Wettbewerbs light“.<sup>14</sup> Anders liegt der Fall nur, wenn es sich gerade

---

<sup>11</sup> Vgl. Fall des OLG Naumburg; kritisch dazu OLG Düsseldorf, Beschl. V. 20.12.2019 – Verg 18/19.

<sup>12</sup> So insbesondere wegen explosionsartiger Preissteigerungen in der ersten Jahreshälfte von 2021 in nahezu allen Branchen, insbesondere im Baubereich.

<sup>13</sup> VK Bund Beschl. v. 12.11.2012 – VK 1 - 109/12.

<sup>14</sup> OLG Rostock, Beschl. v. 09.12.2020 – 7 Verg 4/20.

nicht um eine Interimsvergabe handelt, sondern zum Beispiel um einen Fall der besonderen Dringlichkeit im Rahmen der COVID-19-Pandemie.<sup>15</sup>

### **3. Überprüfbarkeit von Interimsvergaben**

Auch Interimsvergaben unterliegen als öffentliche Aufträge dem Wettbewerbs- und Vergaberecht. Entgegen einer häufig in der Praxis verbreiteten Auffassung richten sich die Anforderungen an eine Interimsvergabe nach den allgemein einschlägigen Regelungen für die Wahl und die Durchführung des Verfahrens.

Auch Interimsverträge können daher grundsätzlich durch die Nachprüfungsinstanzen auf ihre Vergaberechtskonformität untersucht werden, gerade eine zeitliche Ungewissheit bildet keinen Rechtfertigungsgrund für ein rein nationales Verfahren.<sup>16</sup>

Ob eine Nachprüfungsmöglichkeit vor den Vergabekammern gegeben ist, hängt davon ab, ob das geschätzte Auftragsvolumen den maßgeblichen Schwellenwert gemäß § 106 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) erreicht bzw. übersteigt. Die Schätzung des Auftragsvolumens richtet sich nach den Regularien des § 3 VgV.

Der Interimsvertrag ist unabhängig vom Hauptauftrag, da letztlich vorübergehend ein weiterer Beschaffungsbedarf entstanden ist. Der Interimsauftrag verschiebt den ursprünglichen Auftrag bzw. Hauptauftrag bloß zeitlich nach hinten. Bei dem Interimsauftrag handelt es sich folglich um einen eigenständigen Auftrag, so dass es maßgebend auf den Wert des Interimsauftrags ankommt.<sup>17</sup>

Anders liegt der Fall jedoch, wenn sich die Leistungszeit der Hauptvergabe um die Leistungszeit der Interimsvergabe verringert. Auch wenn die Leistungen in verschiedenen Abschnitten erbracht werden, so werden sie im Sinne des Vergaberechts zur Berechnung des Auftragswerts in wirtschaftlicher und technischer Hinsicht als einheitlicher Auftrag angesehen.<sup>18</sup> Dies erscheint vor allem vor dem Hintergrund logisch, dass das Vergaberecht durch viele verschiedene Einzel(-interims-)vergaben künstlich derart aufgeteilt werden könnte, dass der maßgebliche Schwellenwert zwar im Ganzen über-, aber pro Vergabe unterschritten würde. Das Vergabe- und Wettbewerbsrecht würde durch ein solches Vorgehen unzulässig unterlaufen werden. Demnach sind – anders als in dem Fall, in dem die Leistungszeit einfach um den Zeitraum der Interimsvergabe verschoben wird – hier die beiden Auftragsvolumina zu addieren.

### **4. Zusammenfassung**

Interimsvergaben können gerade im Falle einer Insolvenz des Auftragnehmers eine sinnvolle und praktikable Variante sein, einen plötzlich eintretenden Beschaffungsbedarf der öffentlichen Hände zu decken.

---

<sup>15</sup> VK Bund, Beschl. v. 28.8.2020 – VK 2 – 57/20.

<sup>16</sup> OLG Düsseldorf, Beschl. v. 10.03.2014 – Verg 11/14; VK Westfalen, Beschl. V. 21.12.2017 – VK 1 - 40/17.

<sup>17</sup> OLG Koblenz, Beschl. v. 24.03.2015 – Verg 1/15.

<sup>18</sup> VK Südbayern, Beschl. v. 29.10.2013 – Az.: Z3-3-3194-1-25-08/13.



Zu beachten ist dabei jedoch, dass diese Verträge auch in einem solchen „Verfahren“ mit rudimentären Anforderungen den vergaberechtlichen Grundsätzen genügen müssen. Der Maßstab und die Tragweite können durch die zuständigen Nachprüfungsinstanzen überprüft werden. Selbst wenn eine Direktvergabe – d.h. ein Vertragsschluss ohne jeglichen Wettbewerb – möglich ist, hat der öffentliche Auftraggeber die übrigen Anforderungen – so z. B. die Eignung des bezuschlagten Auftragnehmers – zu prüfen und im Zweifel auch in der Vergabeakte zu dokumentieren.

Der öffentliche Auftraggeber hat die Zeit, für die der Interimsvertrag geschlossen wird, dafür zu nutzen, die Ausschreibung betreffend den Hauptauftrag sorgfältig vorzubereiten. Der Abschluss von Interimsverträgen kann für die Bieterseite aber zu gleich auch eine Chance sein, sich dem Auftraggeber zu präsentieren. Gute Erfahrungen in dieser „Überbrückungszeit“ können sich ggf. positiv auf die zukünftigen Verhältnisse auswirken. Der Auftragnehmer wird z. B. im Rahmen einer sich anschließenden beschränkten Ausschreibung ebenfalls zur Angebotsabgabe aufgefordert und steigert hierdurch auch seine Chancen auf den Zuschlag.

Der Leitfaden wurde in Zusammenarbeit mit diesen Kanzleien erstellt:

Kohl Law Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

<https://kohl-law.eu>

Rechtsanwalt Dr. Berthold Kohl, Rechtsanwältin Susanne Corinth



Köhler & Klett Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB

<https://koehler-klett.de>

Rechtsanwalt Tobias Oest, LL.M., M.Eng.



Kunz Rechtsanwälte

<https://www.kunzrechtsanwaelte.de>

Rechtsanwältin Katharina Strauß



Prof. Dr. Dr. Thomas B. Schmidt Insolvenzverwalter Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

<https://www.tbs-insolvenzverwalter.de>

Rechtsanwalt Christoph Grünen LL.M. mult.



## **Impressum**

### **Herausgeber:**

EIC Trier - IHK/HWK- Europa- und Innovationscentre GmbH  
(Gesellschaft mit beschränkter Haftung)

Herzogenbuscher Straße 14

D-54292 Trier

Telefon: 0651 / 97567-0

Telefax: 0651 / 97567-33

E-Mail: [info@eic-trier.de](mailto:info@eic-trier.de)

Internet: [www.eic-trier.de](http://www.eic-trier.de)

### **Vertretungsberechtigte:**

Christina Grewe (Geschäftsführerin)

### **Gesellschafter:**

Handwerkskammer Trier

Industrie- und Handelskammer Trier

### **Sitz der Gesellschaft:**

Trier

### **Registergericht:**

Amtsgericht Wittlich, HRB 40103

### **USt-ID:**

DE 245826111

### **Rechtlicher Hinweis:**

Der Leitfaden wurde mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Für die Richtigkeit der Informationen übernimmt die EIC Trier GmbH jedoch keine Gewähr. Dieser Leitfaden ersetzt in keinem Fall eine rechtliche Beratung. Für Verbesserungsvorschläge, sachliche Hinweise und Anregungen sind wir jederzeit dankbar. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an: EIC Trier GmbH, Dagmar Lübeck, Tel.: 0651/ 97 567-16, E-Mail: [luebeck@eic-trier.de](mailto:luebeck@eic-trier.de).