

# Unternehmenskauf in Krise und Insolvenz

Vorteile, Besonderheiten und Risiken

Stand 03.2020

## Inhaltsverzeichnis

I.	Der Unternehmenskauf aus der Insolvenz.....	1
1.	Zeitmoment .....	1
2.	Übertragende Sanierung.....	2
2.1.	Begriff .....	2
2.2.	Kauf vor Verfahrenseröffnung .....	2
3.	Vorteile des Unternehmenskaufs aus der Insolvenz.....	3
3.1.	Nur eingeschränkte Haftung für Altverbindlichkeiten.....	3
3.2.	Betriebsübergang in der Insolvenz.....	4
3.2.1.	Voraussetzungen eines Betriebsübergangs – Abgrenzung von Betriebsstilllegung und -verlagerung .....	4
3.2.2.	Folgen eines Betriebsüberganges .....	5
3.2.3.	Widerspruchsrecht des Arbeitnehmers.....	7
3.2.4.	Einschränkung des § 613a BGB.....	7
4.	Besonderheiten bei der Vertragsgestaltung .....	8
4.1.	Präambel/Vertragsgegenstand.....	9
4.2.	Besonderheiten bei speziellen Kaufgegenständen .....	9
4.3.	Zustimmungserfordernisse .....	9
4.4.	Kaufpreis.....	10
4.5.	Gewährleistungsausschluss .....	10
5.	Zusammenfassung .....	10
II.	Unternehmenskauf im Vorfeld der Verkäuferinsolvenz.....	10
1.	Insolvenzanfechtung.....	11
1.1.	Wesen und Wirkung .....	11
1.2.	Schutzvorkehrungen .....	11
1.2.1.	Vorsatzanfechtung .....	11
1.2.2.	Vorverlagerung von Erfüllungshandlungen: asset oder share deal? .....	12
1.2.3.	Begründung von Anwartschaftsrechten .....	13
2.	Erfüllungsablehnung.....	14
2.1.	Problem .....	14
2.2.	Schutzvorkehrungen .....	14
2.2.1	Kaufpreiszahlung.....	14
2.3.2.	Vollrechtserwerb .....	15
3.	Konkrete Insolvenzgefahr .....	15
3.1.	Problem .....	15

3.2. Ausweg.....	15
3.2.1. Bargeschäft .....	16
3.2.2. Abstand zur Vorsatzschwelle.....	17
4. Zusammenfassung.....	18

# Unternehmenskauf in Krise und Insolvenz

Krise und Insolvenz stellen einen der häufigsten Anlässe für den Verkauf eines Unternehmens dar. Juristisch thematisiert wurde bislang meist nur der Unternehmenskauf

„aus der Insolvenz heraus“. Weitaus weniger aufbereitet sind hingegen die Probleme des Unternehmenskaufs in der Krise, also im Vorfeld der Insolvenz.

Der nachfolgende Aufsatz beleuchtet sowohl den Kauf vor Insolvenzeröffnung als auch den Erwerb eines Unternehmens vom Insolvenzverwalter nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Besonderes Augenmerk wird dabei auf die Veräußerung in der Krise und die - dringend erforderlichen - vertraglichen Schutzvorkehrungen für den Insolvenzfall gerichtet.

## I. Der Unternehmenskauf aus der Insolvenz

Unternehmenskäufe aus der Insolvenz weisen gegenüber „normalen“ Unternehmenskäufen eine Vielzahl von Besonderheiten auf, die einerseits aus Sonderregelungen resultieren, die speziell für den Unternehmenskauf in der Insolvenz bestehen, andererseits aber insbesondere auch auf der Interessenlage der Beteiligten beruhen.

### 1. Zeitmoment

Bedeutsam ist insbesondere das Zeitmoment. Die Betriebsfortführung nach Insolvenzeröffnung führt im Normalfall zu einem laufenden Masseverzehr, so dass der Verwalter aus Gründen des Masseschutzes nicht gewillt ist, den Betrieb des Unternehmens länger als unbedingt nötig aufrecht zu erhalten. Damit besteht ein nicht unerheblicher Zeitdruck. Es empfiehlt sich deshalb, die Kaufverhandlungen bereits im Insolvenzantragsverfahren zu beginnen.<sup>1</sup>

Sofern das Warenlager eines laufenden Geschäftsbetriebes Kaufgegenstand ist, ist

---

<sup>1</sup> Schmidt/ Uhlenbruck „Die GmbH in Krise, Sanierung und Insolvenz“, Rdnr. 1248.

ergänzend zum Kaufvertrag zum jeweiligen Stichtag eine Inventur durchzuführen, damit der Kaufgegenstand genau abgegrenzt werden kann.

## **2. Übertragende Sanierung**

### **2.1. Begriff**

Der Verkauf eines insolventen Unternehmens erfolgt meist im Wege der „übertragenden Sanierung“. Hierdurch erreicht man, dass das Unternehmen bzw. ein Teil desselben einem unbelasteten Träger überlassen und insoweit von der in die Insolvenz geratenen Einheit abgekoppelt wird.

Regelmäßig wird der Erwerber oder auch der Insolvenzverwalter selbst einen neuen Rechtsträger – die Auffanggesellschaft – gründen, auf den dann die Vermögenswerte der insolventen Gesellschaft (z.B. Betriebs- und Geschäftsausstattung, Warenbestand, gewerbliche Schutzrechte etc.) im Rahmen eines sog. asset-deal<sup>2</sup> übertragen werden. Sofern der Insolvenzverwalter die Auffanggesellschaft gründet, erfolgt die Unternehmensveräußerung in zwei Schritten: zunächst veräußert der Verwalter die assets des insolventen Unternehmens an die aus der Masse gegründete Auffanggesellschaft. Anschließend verkauft er im Wege eines sog. share deal die Anteile an der Auffanggesellschaft an den Erwerber. Dieser Fall kommt, nachdem der Aufwand für diese Vorgehensweise höher ist, eher selten vor.<sup>3</sup>

Falls ein im Eigentum der Schuldnerin stehendes Grundstück mitveräußert werden soll, ist der gesamte Vertrag notariell zu beurkunden.

### **2.2. Kauf vor Verfahrenseröffnung**

Vor dem Hintergrund des oben beschriebenen Zeitdrucks kann evtl. ein Interesse der Beteiligten an einem Verkauf nach Stellen des Insolvenzantrags aber noch vor der Eröffnung des Verfahrens bestehen. Hier ist Vorsicht geboten!

Es entspricht der überwiegenden Ansicht in Rechtsprechung und Literatur, dass selbst der sog. starke vorläufige Insolvenzverwalter nicht zur Veräußerung wesentlicher Teile des Anlagevermögens oder gar des gesamten Unternehmens befugt ist, bevor über eine Eröffnung des Verfahrens entschieden wurde.<sup>4</sup> Auch darf nicht verkannt werden, dass für den Erwerber vor Insolvenzeröffnung erhebliche Unsicherheiten bestehen:

Dem Käufer, der das Unternehmen vor Verfahrenseröffnung mit Zustimmung des vorläufigen Verwalters erwirbt, ist üblicherweise nicht bewusst, dass sein Anspruch auf

---

<sup>2</sup> Schmidt/ Uhlenbruck „Die GmbH in Krise, Sanierung und Insolvenz“, Rdnr. 1243 m.w. Nennungen.

<sup>3</sup> Ganter/Bruns, in: MüKo, 4. Aufl. 2019, § 1 InsO Rdnr. 90a.

<sup>4</sup> Haarmeyer/Schildt, in: MüKo, 4. Aufl. 2019, § 22 InsO Rdnr. 25.

Übertragung der Vermögensgegenstände im Falle der Eröffnung des Insolvenzverfahrens nur eine Insolvenzforderung ist.

Zudem ist der Kaufvertrag nach den §§ 129 ff. InsO anfechtbar. Im Falle der Anfechtung, die vertraglich nicht ausgeschlossen werden kann, sind die erhaltenen Wirtschaftsgüter an die Masse herauszugeben. Im Gegenzug muss der Insolvenzverwalter zwar den gezahlten Kaufpreis aus der Insolvenzmasse rückerstatten; ist der geleistete Kaufpreis jedoch nicht mehr von der Masse unterscheidbar vorhanden, kann der Käufer seine Rückzahlungsforderung nur noch zur Tabelle anmelden.

Hingewiesen werden muss auch darauf, dass nach der Rechtsprechung des BAG der Käufer im Falle eines Erwerbs vor Verfahrenseröffnung vollumfänglich nach § 613a BGB für die Ansprüche der Arbeitnehmer und Sozialversicherungsträger, die im späteren Verfahren bloße Insolvenzforderungen wären, haftet.

Damit bleibt festzuhalten, dass von einem Kauf bereits im Antragsverfahren abzuraten ist. Entscheidende Weichenstellungen, die einen Erwerb des Unternehmens sichern sollen, können in diesem Stadium allenfalls über Lol's, Vorverträge oder Kaufangebote vorgenommen werden. Auch diese sind nach Eröffnung nochmals vom Insolvenzverwalter zu bestätigen. An dieser Stelle ist auch darauf hinzuweisen, dass die Veräußerung des schuldnerischen Unternehmens oder eines Betriebes oder eines Warenlagers im Ganzen der (vorherigen) Zustimmung der Gläubigerversammlung – oder, soweit vorhanden, des Gläubigerausschusses - bedarf.

### **3. Vorteile des Unternehmenskaufs aus der Insolvenz**

Der Kauf eines insolventen Unternehmens nach Verfahrenseröffnung bietet dem Erwerber gegenüber einem normalen Unternehmenskauf Vorteile sowohl hinsichtlich der Haftung für Altverbindlichkeiten als auch bezüglich des Abbau von Personal im Rahmen des eintretenden Betriebsübergangs nach § 613a BGB.

#### **3.1. Nur eingeschränkte Haftung für Altverbindlichkeiten**

Nach h.M. ist bei einem Unternehmenskauf aus der Insolvenz § 25 HGB, der bei Firmenfortführung eine Haftung des Erwerbers für Altverbindlichkeiten vorsieht, nicht anwendbar.<sup>5</sup> Begründet wird dies damit, dass eine Haftung des Erwerbers gegen grundlegende Prinzipien des Insolvenzrechts verstieße; die Insolvenzordnung sieht das Prinzip der gleichmäßigen Befriedigung aller Gläubiger vor.<sup>6</sup>

§ 25 HGB gilt auch, wenn die Veräußerung nicht durch den Insolvenzverwalter, sondern

---

<sup>5</sup>Hopt, in: Baumbach/Hopt, 38. Aufl. 2018, § 25 HGB Rdnr. 4.

<sup>6</sup> Reuschle, in: Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn, 4. Auflage 2020, § 25 HGB Rdnr. 41.

durch den Schuldner in Eigenverwaltung erfolgt.<sup>7</sup>

Ein weiterer wichtiger Vorteil ist, dass beim Kauf nach Verfahrenseröffnung gem. § 75 Abs. 2 AO keine Haftung des Käufers für Betriebssteuern, die der Verkäufer zu entrichten hat, besteht.<sup>8</sup>

Auch eine Haftung für arbeitsrechtliche Verbindlichkeiten im Rahmen des § 613a BGB wird verneint, soweit diese in der Zeit bis zur Verfahrenseröffnung entstanden sind.

### **3.2. Betriebsübergang in der Insolvenz**

Veräußert der Insolvenzverwalter nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens das Unternehmen des Schuldners oder einen Betriebskern an einen neuen Unternehmensträger (übertragende Sanierung), ist § 613a BGB zu beachten.

#### **3.2.1. Voraussetzungen eines Betriebsübergangs – Abgrenzung von Betriebsstilllegung und -verlagerung**

Bei einem Betriebsübergang (auch Betriebsnachfolge, Betriebsinhaberwechsel) erfolgt der Übergang eines Betriebes bzw. Betriebsteiles auf einen anderen, neuen Rechtsträger aufgrund Gesetzes oder Rechtsgeschäftes. Es findet ein Wechsel der Rechtspersönlichkeit des Betriebsinhabers statt. Ein reiner Gesellschafterwechsel berührt hingegen die Identität der Gesellschaft als Rechtssubjekt nicht.<sup>9</sup>

Betroffen hiervon ist eine wirtschaftliche Einheit i.S. einer selbständigen, abtrennbaren, organisatorischen Gesamtheit von Personen und Sachen zur auf Dauer angelegten Ausübung einer wirtschaftlichen Tätigkeit mit eigener Zielsetzung.<sup>10</sup> Die wirtschaftliche Identität muss hierbei gewahrt bleiben. Dies soll der Fall sein, wenn der neue Betriebsinhaber nicht nur die betreffende Tätigkeit weiterführt, sondern auch einen wesentlichen Teil des Personals übernimmt (sowohl hinsichtlich der Zahl als auch hinsichtlich der Sachkunde). Das Personal muss gezielt vom Vorgänger bei einer bestimmten Tätigkeit eingesetzt worden sein.<sup>11</sup>

Im Dienstleistungsbereich, wo es weniger auf sachliche Betriebsmittel, sondern mehr

---

<sup>7</sup> BGH, Urt. vom 03.12.2019 – II ZR 457/18.

<sup>8</sup> Uhlenbruck InsO § 11, Rdnr. 17; Schmidt/ Uhlenbruck „Die GmbH in Krise, Sanierung und Insolvenz“, Rdnr. 1245.

<sup>9</sup> BAG vom 03.05.1983, 3 AZR 1263/79; ZIP 1983, 715.

<sup>10</sup> Wolf, in: Braun, 8. Aufl. 2020, § 128 InsO Rdnr. 3.

<sup>11</sup> Wolf, a.a.O.

auf menschliche Arbeitskraft ankommt, ist diese Voraussetzung erfüllt, wenn es sich um eine organisierte Gesamtheit von Arbeitnehmern, handelt, die durch eine gemeinsame Tätigkeit dauerhaft verbunden ist.<sup>12</sup>

Auch beim Erwerb eines Betriebsteils ist Voraussetzung für die Anwendung des § 613a BGB, dass die wirtschaftliche Einheit ihre Identität bewahrt.<sup>13</sup>

Kein Fall eines Betriebsübergang ist die Betriebsstilllegung mit anschließender Veräußerung der Betriebsmittel. § 613a BGB findet im letzteren Fall keine Anwendung, da beides einander ausschließt. Die Stilllegung erfordert den ernstlichen und endgültigen Entschluss des Arbeitgebers / Insolvenzverwalters, die Betriebs- und Produktionsgemeinschaft zwischen dem Arbeitgeber und Arbeitnehmer auf Dauer oder zumindest für einen bestimmten, aber wirtschaftlich nicht unerheblichen Zeitraum aufzugeben. Die Produktionseinstellung allein löst noch keine Betriebsstilllegung aus. Hinzukommen muss die Auflösung der dem Betriebszweck dienenden Organisation.<sup>14</sup> Zu beachten ist allerdings, dass die Wiederaufnahme einer betrieblichen Tätigkeit, sofern die betrieblichen Strukturen (wieder) genutzt werden, im Einzelfall für einen Betriebsübergang sprechen können. Nicht abschließend geklärt ist, wie lange eine Unterbrechung dauern muss, damit kein Betriebsübergang i.S. des § 613a BGB vorliegt.<sup>15</sup>

Auch eine nicht unerhebliche räumliche Verlegung des Betriebs bedeutet noch keinen Betriebsübergang i.S.v. § 613a I 1 BGB.

### **3.2.2. Folgen eines Betriebsüberganges**

Der bisherige Betriebsinhaber (Insolvenzverwalter) scheidet als Arbeitgeber aus allen Arbeitsverhältnissen aus, der Übernehmende tritt in diese als Rechtsnachfolger mit für ihn weit reichenden Folgen ein:

Wie bereits angesprochen, wird zwar eine Haftung für arbeitsrechtliche Verbindlichkeiten im Rahmen des § 613a BGB verneint, soweit diese in der Zeit bis zur Verfahrenseröffnung entstanden sind. Die Haftungsfolge dieser Norm wird insofern insolvenzrechtlich reduziert auf nach dem Betriebsübergang entstandene Ansprüche. Vor dem Betriebsübergang entstandene Ansprüche, für die gemäß § 613a II BGB der bisherige Betriebsinhaber haftet, werden zu normalen Insolvenzforderungen.<sup>16</sup>

---

<sup>12</sup> BAG vom 22.05.1997, 8 AZR 101/96; ZIP 1997, 1555.

<sup>13</sup> Wolf, a.a.O. Rdnr. 4.

<sup>14</sup> BAG NZA 1997, 251; NZA 1988, 170.

<sup>15</sup> Wolf, a.a.O. unter Berufung auf BAG 8 AZR 118/96 – im dort entschiedenen Fall ging das Gericht bei einer Unterbrechung von 11 Monaten nicht mehr von einem Betriebsübergang aus.

<sup>16</sup> Gottwald, § 104 Rdnr. 74.



Dennoch erschwert diese Norm die Übertragende Sanierung erheblich.

Für die nach Betriebsübergang entstandenen Forderungen haftet der neue Betriebsinhaber uneingeschränkt. Die im Betrieb geltenden kollektivrechtlichen Vereinbarungen wie Tarifverträge und Betriebsvereinbarungen sind für den Unternehmer bindend. Der Erwerb des Betriebes aus der Insolvenzmasse und die Eröffnung im Laufe des Bezugszeitraumes ändern hieran nichts.

Eine weitere Hürde ist der zugunsten der Arbeitnehmer geltende Bestandsschutz nach § 613a Abs. 1 und 4 BGB.

Jede Vereinbarung zwischen dem Arbeitgeber/ Insolvenzverwalter und den Arbeitnehmern, welche bei einem Betriebsübergang den Bestandsschutz des Arbeitsverhältnisses zunichte macht, ist wegen einer Umgehung von § 613a IV 1 BGB unwirksam. Unwirksam ist ebenfalls eine Kündigung des Arbeitsverhältnisses wegen des Übergangs eines Betriebes oder eines Betriebsteils, und zwar sowohl durch den bisherigen Arbeitgeber (Insolvenzverwalter) als auch durch den Käufer.

Der Abschluss eines Aufhebungsvertrages führt wegen § 613a IV 1 BGB nicht zur Beseitigung der Kontinuität des Arbeitsverhältnisses.

Sollen Kündigungen ausgesprochen werden, ist auch im Insolvenzeröffnungsverfahren das gesetzliche Kündigungsverbot nach § 613a IV 1 BGB zu beachten. Es kommt hierbei auf den richtigen Kündigungszeitpunkt und Kündigungsgrund an.

Eine Kündigung des Arbeitsverhältnisses durch den bisherigen Arbeitgeber oder durch den neuen Inhaber wegen Betriebsüberganges ist wie oben beschrieben unwirksam. Dieser Arbeitnehmerschutz geht sogar so weit, dass nicht einmal der Arbeitnehmer selbst fristlos kündigen kann, obwohl er vor Abgabe der Kündigungserklärung über den geplanten Betriebsübergang und dessen Rechtsfolgen aufgeklärt wurde.

Kommt es nach Zugang der Kündigungserklärung zum Betriebsübergang, haben die gekündigten Arbeitnehmer gegen den Betriebsübernehmer einen Anspruch auf Wiedereinstellung zu unveränderten Bedingungen. War das Arbeitsverhältnis jedoch bereits vor Betriebsübergang beendet, besteht kein Wiedereinstellungsanspruch mehr.

Die Regelungen nach §§ 125 I, 128 II InsO, auf die im Weiteren noch einzugehen ist, würden sonst leerlaufen, wenn der Wiedereinstellungsanspruch auf einen nach dem Kündigungstermin entstandenen Sachverhalt gestützt werden könnte.

### **3.2.3. Widerspruchsrecht des Arbeitnehmers**

Da dem Arbeitnehmer nicht ohne weiteres ein neuer Arbeitgeber aufgezwungen werden darf, sieht das Gesetz für den Arbeitnehmer ein Widerspruchsrecht gegen den Übergang seines Arbeitsverhältnisses auf den Erwerber vor. Daher ist der Arbeitnehmer nach § 613a V Nrn. 1-4 BGB vom bisherigen oder neuen Arbeitgeber vor dem Übergang umfassend in Textform zu unterrichten über

- ✓ den (geplanten) Zeitpunkt des Übergangs,
- ✓ den Grund für den Betriebsübergang (ausreichend ist der rechtliche Grund, d.h. Verkauf, Umwandlung, Auslagerung aus dem Betrieb),
- ✓ rechtliche, wirtschaftliche und soziale Folgen für den Arbeitnehmer (Unterrichtung über Fragen der Weitergeltung / Änderung der bisherigen arbeitsvertraglichen Rechte und Pflichten, Haftung des bisherigen und neuen Inhabers gegenüber den Arbeitnehmern, Kündigungsschutz, Weitergeltung von Betriebsvereinbarungen und Tarifverträgen) und
- ✓ in Aussicht genommene Maßnahmen im Hinblick auf die Arbeitnehmer (u.U. Hinweis auf den Abschluss von Interessenausgleich und Sozialplan, Hinweis auf den aktuellen Stand der Verhandlungen),

damit die einmonatige Widerspruchsfrist (ein Monat nach Zugang der Unterrichtung) des § 613a VI BGB in Gang gesetzt wird. Der Widerspruch gegen den Betriebsübergang ist schriftlich zu erheben und kann sowohl gegenüber dem bisherigen, als auch dem neuen Betriebsinhaber erklärt werden.

### **3.2.4. Einschränkung des § 613a BGB**

Da § 613a BGB für sich genommen nur wenig Anreiz für eine übertragende Sanierung bieten würde, könnte der Erwerber dies nicht mit eigenen Konzepten verbinden, sieht der Gesetzgeber durch § 128 InsO eine wesentliche Einschränkung für den sanierungsfeindlichen § 613a IV BGB vor.

§ 128 InsO erlaubt es dem Insolvenzverwalter, ein eigenes Sanierungskonzept zur Verbesserung der Verkaufschancen zu erstellen oder Planungen des Betriebserwerbers durchzuführen und hierauf gestützt die erforderlichen Kündigungen von Arbeitsverhältnissen vorzunehmen, ohne dass hiergegen der Einwand der unwirksamen Kündigung wegen Betriebsüberganges entgegengehalten werden kann. Die in diesem Zusammenhang früher im Raum stehende streitige Frage ist durch § 128 II InsO geklärt, wonach die Vermutung des § 125 I 1 Nr. 1 InsO sich auch darauf erstreckt, dass die Kündigungen der Arbeitsverhältnisse nicht wegen des Betriebsüberganges erfolgte.<sup>17</sup>

§ 125 I 1 Nr. 1 InsO enthält die (widerlegliche) Vermutung, dass die Kündigung der betroffenen Arbeitsverhältnisse durch dringende betriebliche Erfordernisse, die einer Weiterbeschäftigung in diesem Betrieb oder einer Weiterbeschäftigung zu unveränderten Arbeitsbedingungen entgegenstehen, bedingt ist. Diese Vermutung erstreckt sich nach § 128 InsO auch darauf, dass die Kündigung des Arbeitsverhältnisses nicht nach § 613a IV BGB „wegen“ des Betriebsüberganges erfolgt.

Das gleiche gilt für die gerichtliche Feststellung nach § 126 I 1 InsO, wonach die Kündigung bestimmter Arbeitsverhältnisse durch dringende betriebliche Erfordernisse bedingt und sozial gerechtfertigt ist. Auch hier erstreckt sich die Vermutung des § 125 I 1 Nr. 1 InsO auch darauf, dass die Kündigung des Arbeitsverhältnisses nicht wegen des Betriebsüberganges erfolgt ist (§ 128 II InsO). Der Arbeitnehmer hat diese gesetzliche Vermutung somit in zweierlei Hinsicht zu entkräften.

Voraussetzung hierfür ist aber, dass entweder zwischen dem Betriebsrat und dem Insolvenzverwalter ein Interessenausgleich nach § 125 I InsO unter namentlicher Bezeichnung der zu kündigenden Arbeitnehmer zustande kam oder der Insolvenzverwalter das Beschlussverfahren nach § 126 InsO durchführt. Da dem Betriebserwerber selbst das Vorgehen nach §§ 125, 126 InsO verschlossen bleibt, müssen diese vorgenannten Voraussetzungen zwingend zuvor vom Insolvenzverwalter getroffen worden sein.

#### **4. Besonderheiten bei der Vertragsgestaltung**

Den spezifischen Besonderheiten des Unternehmenskaufs in der Insolvenz ist selbstverständlich bei der Vertragsgestaltung Rechnung zu tragen.

---

<sup>17</sup> vgl. BAG, Urt. v. 20.3.2003, 8 AZR 97/02, ZIP 2003, 1671 = NZA 2003, 127, dazu EWIR 2003, 909.

#### **4.1. Präambel/Vertragsgegenstand**

Eine gesteigerte Relevanz ist der Präambel beizumessen. In dieser sollten präzise die Hintergründe des Kaufs und der konkrete Status des Unternehmens zum Zeitpunkt der Veräußerung festgehalten werden.

Die Kaufgegenstände müssen präzise aufgelistet und möglichst gruppiert werden. Letzteres dient dazu, den Kaufpreis zwischen der Masse und den Sicherungsgläubigern, die in aller Regel vorhanden sind, aufzuteilen. Verkäufer ist der Insolvenzverwalter.

#### **4.2. Besonderheiten bei speziellen Kaufgegenständen**

Nach § 22 I HGB kann beim Erwerb eines Handelsgeschäfts der bisherige Firmenname nur mit Willen des bisherigen Geschäftsinhabers fortgeführt werden. Im Rahmen des Kaufs aus einer Insolvenz ist dies hingegen nicht erforderlich.<sup>18</sup>

Gleichwohl ist Vorsicht geboten, da an der Firma Markenrechte bestehen können, die nicht zwangsläufig mitveräußert werden.

Nach wohl h. M. gelten im Gesellschaftsvertrag vorgesehene Zustimmungserfordernisse oder Veräußerungsbeschränkungen nicht bei einer Veräußerung aus der Insolvenz, weil diese zu Gunsten der Gläubiger des Insolvenzverfahrens als Zwangsverwertung nicht durch gesellschaftsrechtliche Regelungen eingeschränkt werden darf. Dies bedeutet, dass der Verwalter Gesellschaftsbeteiligungen veräußern kann, die außerhalb des Insolvenzverfahrens in Ermangelung der Zustimmung der Gesellschaft nicht übertragbar wären.

Dem Käufer einer vermieteten Immobilie aus der Insolvenzmasse steht nach § 111 InsO ein Sonderkündigungsrecht zu. Hierdurch wird die Verwertung auch langfristig vermieteter Objekte erleichtert.

#### **4.3. Zustimmungserfordernisse**

Der Unternehmenskauf aus der Insolvenz unterliegt den Zustimmungserfordernissen der §§ 158 ff. InsO, so dass der Insolvenzverwalter regelmäßig der Mitwirkung des Gläubigerausschusses oder, sofern ein solcher nicht existiert, der

---

<sup>18</sup> Bömeke, in: Beck OK /27. Edition, Stand: 15.01.2020, § 22 HGB Rdnr. 38.

Gläubigerversammlung bedarf. Da ein Verstoß gegen die vorgenannten Regelungen jedoch die Wirksamkeit des Kaufvertrags gem. § 164 InsO unberührt lässt, wird an dieser Stelle von einer vertieften Darstellung abgesehen.

#### **4.4. Kaufpreis**

Der Insolvenzverwalter hat nach § 1 InsO den gesetzlichen Auftrag, für die Gläubiger eine möglichst hohe Quote zu erreichen. Er ist daher bei der Festsetzung des Kaufpreises nicht frei, sondern muss sich vielmehr von objektiven Kriterien leiten lassen.

Der Verwalter wird insoweit einerseits als Bewertungsuntergrenze die Liquidationswerte der einzelnen Vermögensgegenstände ansetzen und andererseits darauf abstellen, welche Masseverbindlichkeiten bei einer alternativen Ausproduktion bzw. der Liquidation des Unternehmens entstehen.

#### **4.5. Gewährleistungsausschluss**

Der Insolvenzverwalter wird seine Gewährleistung soweit wie möglich ausschließen und – anders als bei normalen Unternehmenskäufen – auch grundsätzlich keinerlei Garantien abgeben.

### **5. Zusammenfassung**

Der Unternehmenskauf aus der Insolvenz ist für den Erwerber gerade im Hinblick auf die Haftungserleichterungen interessant. Auf der anderen Seite sind seine Regressmöglichkeiten gegenüber dem Insolvenzverwalter stark eingeschränkt.

Wegen des Zeitdrucks, unter dem die Verhandlungen stehen und der sich natürlich auch auf die Sorgfalt und dem Umfang der due diligence auswirkt, ist dies nicht unproblematisch.

## **II. Unternehmenskauf im Vorfeld der Verkäuferinsolvenz**

Der Kauf eines Unternehmens in der Krise, also bevor ein Insolvenzantrag gestellt wird, birgt erhebliche Risiken, die – ähnlich wie der Kauf nach Antragsstellung aber vor Verfahrenseröffnung (s.o.) bis zum Totalverlust des Investments führen können. An dieser Stelle ist hervorzuheben, dass § 25 I HGB anwendbar ist, wenn ein zahlungsunfähiges und insolventes Unternehmen außerhalb eines Insolvenzverfahrens erworben wird. Die gesetzlich normierte Haftung des Erwerbers für die bestehenden Verbindlichkeiten tritt unabhängig davon ein, ob das

Übernommene und fortgeführte Unternehmen noch einen zur Befriedigung der Gläubiger vorhandenen Wert verkörpert.<sup>19</sup>

Die Haftung nach § 25 HGB bleibt auch bestehen, wenn vom nur vorläufigen Insolvenzverwalter erworben wird, ohne dass eine Eröffnung des Insolvenzverfahrens folgt oder wenn ein Verfahren mangels Masse eingestellt wird.<sup>20</sup>

## **1. Insolvenzanfechtung**

### **1.1. Wesen und Wirkung**

Diese Risiken ergeben sich primär daraus, dass Rechtshandlungen, die vor Insolvenzeröffnung vorgenommen werden und die Insolvenzgläubiger benachteiligen, durch den Verwalter nach Eröffnung des Verfahrens gem. § 129 I InsO angefochten werden können.

Der anfechtungskritische Zeitraum beträgt - je nach Anfechtungstatbestand - mindestens 3 Monate vor dem Insolvenzantrag, so dass heute kaum ein Käufer ausschließen kann, dass er sich im Vorfeld der Verkäuferinsolvenz bewegt. Sofern ein Käufer von der Absicht des Verkäufers, seine Gläubiger zu benachteiligen, Kenntnis hat, beträgt die Anfechtungsfrist bis zu vier Jahre oder auch sogar - je nach Fallkonstellation - bis zu 10 Jahre vor dem Insolvenzantrag. Zu beachten ist, dass die Absicht der Benachteiligung künftiger Gläubiger ausreichend ist.<sup>21</sup>

Die Anfechtung durch den Verwalter führt zu einer asymmetrischen Rückabwicklung<sup>22</sup>: Der abgeflossene Vermögensvorteil fällt an die Masse zurück; der Gegenanspruch auf Kaufpreistrückgewähr ist hingegen meist nur einfache Insolvenzforderung und damit in vielen Fällen wertlos.

### **1.2. Schutzvorkehrungen**

#### **1.2.1. Vorsatzanfechtung**

Wichtig ist zunächst, den anfechtungsrelevanten Zeitraum keinesfalls über die meist relevanten drei Monate auszudehnen.

---

<sup>19</sup> Reuschle a.a.O. § 25 HGB Rdnr. 42 unter Berufung auf BGH, Versäumnisurteil v.28.11.2005, II ZR 355/03.

<sup>20</sup> Hopt, a.a.O., § 25 HGB Rdnr. 4.

<sup>21</sup> Vgl. de Bra, in: Braun, § 133 InsO, 8. Aufl. 2020, Rdnr. 22.

<sup>22</sup> Wessels, ZIP 2004, 1237, 1238.

Insoweit gilt es die Vorsatzanfechtung<sup>23</sup> nach § 133 I InsO auszuschließen, die dann eingreift, wenn der Erwerber Kenntnis von der Benachteiligungsabsicht des Schuldners gegenüber dessen Gläubigern besaß. Diese wird nach dem Gesetz dann vermutet, wenn der andere Teil wusste, dass die Handlung die Gläubiger benachteiligte und die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners drohte. (s.o.) Sofern die angefochtene Rechtshandlung dem Anfechtungsgegner eine Sicherung oder Befriedigung verschafft, die dieser beanspruchen konnte, tritt an die Stelle der drohenden Zahlungsunfähigkeit die eingetretene, § 133 III 1 InsO.

Damit befindet sich der Käufer im Rahmen der Due Diligence in einer Zwickmühle: einerseits benötigt er genaue Informationen, um den Wert des Unternehmens und den Erfolg etwaiger Sanierungskonzepte verlässlich einschätzen zu können, andererseits dürften gewonnene Erkenntnisse dem Käufer mitunter eher schaden als nützen.<sup>24</sup>

Ist der Erwerber eine dem Schuldner nahestehende Person i.S.d. § 138 InsO, so erfordert die Anfechtbarkeit des Vertrages innerhalb einer Frist von zwei Jahren lediglich eine unmittelbare Gläubigerbenachteiligung. Für die unmittelbare Benachteiligung ist es ausreichend, dass ohne Hinzutreten weiterer Umstände bereits die Befriedigungsmöglichkeiten aus dem Schuldnervermögen durch die angefochtene Rechtshandlung beeinträchtigt wurden.<sup>25</sup>

Hieran ist insbesondere beim Erwerb durch enge Verwandte oder im Wege eines MBO zu denken.<sup>26</sup>

### **1.2.2. Vorverlagerung von Erfüllungshandlungen: asset oder share deal?**

Beim Kauf eines Unternehmens im Vorfeld der Insolvenz muss darauf geachtet werden, Erfüllungshandlungen des Verkäufers auf einen Zeitpunkt vorzuverlagern, der außerhalb der anfechtungskritischen Dreimonatsfrist liegt. Da beim asset deal die Erfüllungshandlungen des Verkäufers zahlreicher und aufwendiger sind als beim share deal, eignet sich letzterer besser zum Erwerb eines Unternehmens in der Krise.<sup>27</sup>

Es versteht sich von selbst, dass es der Verkäufer keinesfalls in der Hand haben darf, den Vornahmezeitpunkt der Unternehmensübertragung einseitig zu bestimmen und zugleich die Gegenleistung an sich zu ziehen.<sup>28</sup>

---

<sup>23</sup> Auf die Anfechtung bei einer unentgeltlichen Übertragung gem. § 134 InsO wird hier nicht eingegangen.

<sup>24</sup> Wessels, ZIP 2004, 1237, 1238.

<sup>25</sup> Kayser/Freudenberg, in: MüKo § 133 InsO, 4. Auflage 2019, Rdnr. 44.

<sup>26</sup> Pannen/Deuchler/ u.a., Sanierungsberatung, Rdnr. 350.

<sup>27</sup> Wessels, a.a.O.

<sup>28</sup> Wessels, a.a.O.

Solche Modelle werden in Form von „Put-Optionen“ bisweilen zur Vermeidung eines sofortigen Mehrheitswechsels gewählt; hiervon ist abzuraten.<sup>29</sup>

### **1.2.3. Begründung von Anwartschaftsrechten**

Das wirksamste Mittel, den Vornahmezeitpunkt vorzuverlagern besteht, in der Begründung eines Anwartschaftsrechts am gesamten Kaufgegenstand. Dies ergibt sich aus der Regelung des § 140 InsO. Nach § 140 I InsO gilt eine Rechtshandlung in dem Zeitpunkt als vorgenommen, in dem ihre rechtlichen Wirkungen eintreten. § 140 III InsO enthält insoweit jedoch ein Bedingungsprivileg und regelt, dass bei einer bedingten Rechtshandlung der Eintritt der Bedingung außer Betracht bleibt. Hierdurch werden Anwartschaftsrechte auch in der Insolvenz gesichert.<sup>30</sup>

Wann der Käufer das ihn nach § 140 III InsO schützende Anwartschaftsrecht erwirbt, hängt von der Art der Kaufanteile – verbrieft oder unverbrieft, vinkuliert oder frei übertragbar – und vor allem von Gestaltung und Vollzug des Kaufvertrages ab. Zu beachten ist, dass ein zweiseitiges Rechtsgeschäft (also ein Vertrag) erst durch Angebot und Annahme zustande kommt. Für die Insolvenzanfechtung maßgeblich ist daher die zweite Willenserklärung, die zum Vertragsschluss führt.<sup>31</sup>

Entsteht es nicht – was angestrebt werden muss – mit Vertragsunterzeichnung, so hat der Käufer auf den beschleunigten Eintritt der Voraussetzungen für die Anwartschaft hinzuwirken<sup>32</sup>, auch vor dem Hintergrund, dass er bis zur Entstehung des Anwartschaftsrechts von der Zahlungsunfähigkeit des Verkäufers Kenntnis erlangen, also bösgläubig werden kann, was die wiederum die Möglichkeit zur Anfechtung eröffnen würde.

Hinsichtlich der Zahlung des Kaufpreises muss geregelt werden, dass dieser erst drei Monate nach Entstehung eines Anwartschaftsrechts am gesamten Kaufgegenstand mit Einzelheiten fällig wird. Alternativ kann ein Zurückbehaltungsrecht für den Fall der Zahlungsunfähigkeit vereinbart werden.

Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass nicht nur der Abschluss des Kaufvertrages einer Insolvenzanfechtung unterliegen kann, sondern auch die der Unterzeichnung folgenden dinglichen Übertragungsakte.<sup>33</sup>

---

<sup>29</sup> So auch Wessels, a.a.O., 1239.

<sup>30</sup> Hirte, in: Uhlenbruck, § 140 InsO, Rdnr. 17.

<sup>31</sup> Leithaus, in: Andres/Leithaus, 4. Auflage 2018, § 140 InsO Rdnr. 3.

<sup>32</sup> Wessels, a.a.O, 1239 f., mit Einzelheiten.

<sup>33</sup> Bressler, Distressed M&A -Transaktionen nach der Insolvenzanfechtungsreform, NZG 2018, 321, 323.



## **2. Erfüllungsablehnung**

### **2.1. Problem**

Sofern der Unternehmenskaufvertrag im Zeitpunkt der Insolvenzeröffnung von keiner Seite vollständig erfüllt ist, kann der Verwalter die weitere Erfüllung gem. § 103 II InsO ablehnen. Durch die Ablehnung verlieren noch ausstehende Erfüllungsansprüche ihre rechtliche Durchsetzbarkeit<sup>34</sup>, so dass der Käufer ggf. auf Herausgabe bereits in Besitz genommener Gegenstände gezwungen werden kann.

Gegenüber dem share deal ist beim asset deal die Gefahr der unvollständigen Vertragserfüllung höher, da hier die Vielzahl von Übertragungsakten das Risiko von Wirksamkeitsmängeln steigert.<sup>35</sup>

### **2.2. Schutzvorkehrungen**

#### **2.2.1 Kaufpreiszahlung**

Der Käufer schützt sich gegen eine Erfüllungsablehnung am einfachsten dadurch, dass er den gesamten Kaufpreis vor Insolvenzeröffnung zahlt.

Dies darf natürlich nicht ohne entsprechende Absicherungen geschehen, weil ansonsten der Totalverlust des gezahlten Betrages im Falle der Insolvenz droht. Der Käufer muss daher mit der Kaufpreiszahlung jedenfalls ein unanfechtbares Anwartschaftsrecht begründen.<sup>36</sup> Insoweit kann auf die obigen Ausführungen zur Insolvenzanfechtung verwiesen werden. Dem Käufer muss allerdings bewusst sein, dass der Schutz, den er durch die vollständige Kaufpreiszahlung erhält, einen Verzicht auf ansonsten übliche Regelungen zur Anpassung des Kaufpreises voraussetzt. Auch Sicherungseinbehalte oder Zahlungen an Treuhänder sind nicht möglich. Erfüllungsschädlich ist jedoch eine gerichtliche Hinterlegung nach § 372 BGB.

Gleiches wird man auch für eine Absicherung des Kaufpreises durch eine selbstschuldnerische Bankbürgschaft annehmen können.<sup>37</sup>

---

<sup>34</sup> BGHZ 150, 353, 359.

<sup>35</sup> Wessels, a.a.O., 1242.

<sup>36</sup> Wessels, a.a.O.

<sup>37</sup> So auch Wessels, a.a.O., 1243.

### **2.3.2. Vollrechtserwerb**

Will der Käufer – was nachvollziehbar ist – den oben beschriebenen Weg nicht beschreiten, so muss er sicher sein, vor Insolvenzeröffnung das Vollrecht oder zumindest eine nach §§ 106, 107 InsO geschützte Anwartschaft am Zielunternehmen zu erwerben. Hier ist darauf hinzuweisen, dass der Insolvenzverwalter den Erfüllungstatbestand nicht mehr antasten kann, wenn nach dem Vollzugsstichtag Mängel oder Garantiefälle offenbar werden. Auch bei Insolvenzeröffnung noch geschuldete Nebenleistungen geben dem Verwalter kein Recht zur Rückabwicklung.

## **3. Konkrete Insolvenzgefahr**

### **3.1. Problem**

Sofern der Käufer eine bereits bestehende oder drohende Zahlungsunfähigkeit des Verkäufers kennt, ist er über die in Ziffer 1 dargestellte abstrakte Insolvenzgefahr einem gesteigerten Anfechtungsrisiko ausgesetzt. Sofern in Kenntnis der eingetretenen Zahlungsunfähigkeit geleistet wurde, sind selbst kongruente Erfüllungshandlungen, also solche, die mit den entsprechenden Forderungsrechten der anderen Seite übereinstimmen, nicht mehr anfechtungsfest. Zudem ist der Weg für die Vorsatzanfechtung geebnet, da der Käufer meist um die zumindest mittelbar gläubigerbenachteiligende Wirkung der Unternehmensveräußerung weiß und insoweit vermutet wird, dass der den Benachteiligungsvorsatz des Verkäufers erkannt hat. Auch muss sich der Käufer bei eingetretener Zahlungsunfähigkeit oder auch bereits bei drohender Zahlungsunfähigkeit bewusst sein, dass - zumindest bei – juristischen Personen bereits Insolvenzantragspflicht besteht oder auch die Gefahr eines Fremdantrages hoch sein kann.

### **3.2. Ausweg**

Dem soeben aufgezeigten Risiko lässt sich durch eine Ausgestaltung des Unternehmenskaufes als Bargeschäft (§ 142 InsO) mit genügendem Abstand zur Vorsatzschwelle (§ 133 I InsO) begegnen.

### 3.2.1. Bargeschäft

Bargeschäfte (§ 142 InsO), d.h. Leistungen des Schuldners, für die unmittelbar eine gleichwertige Gegenleistung in sein Vermögen gelangt, sind nach der InsO privilegiert. Sie sind anfechtungsfest, sofern nicht ausnahmsweise die Voraussetzungen einer Vorsatzanfechtung gem. § 133 I InsO gegeben sind. Ohne dieses Privileg wäre der Verkäufer praktisch schon mit Beginn der Krise vom Geschäftsverkehr ausgeschlossen und könnte seine Zahlungsunfähigkeit durch Vermögensumschichtungen weder abwenden noch beseitigen.<sup>38</sup> Darüber hinaus hat der Gesetzgeber 2017 im Hinblick auf die Vorsatzanfechtung durch die Änderung des § 142 I InsO die Anfechtungsschwelle insoweit noch erhöht, als ein Bargeschäft nur anfechtbar ist, soweit die Voraussetzungen des § 133 I bis III InsO gegeben sind und der andere Teil erkannt hat, dass der Schuldner unlauter handelte. Unlauterkeit soll beispielsweise vorliegen, wenn Betriebsvermögen abgestoßen wird, das zur Aufrechterhaltung des Betriebes zwingend benötigt wird oder wenn der Schuldner beabsichtigt, den erzielten Gegenwert seinen Schuldnern zu entziehen.<sup>39</sup>

Der Leistungsaustausch muss unmittelbar, d.h. in engem zeitlichen Zusammenhang, erfolgen. Kaufpreisanpassungen, Sicherungseinbehalte und über den Vollzugsstichtag hinaus reichende Treuhänderabwicklungen sowie jede Art von Kreditierung<sup>40</sup> laufen der Unmittelbarkeit des Leistungsaustausches zuwider.<sup>41</sup> Das Unmittelbarkeitserfordernis betrifft allerdings nur den zeitlichen Zusammenhang von Leistung und Gegenleistung, nicht denjenigen von Vertragsabschluss und Vertragsvollzug. Es ist daher unschädlich, wenn die beiderseitigen Leistungen erst erhebliche Zeit nach Vertragsabschluss ausgetauscht werden – auch wenn inzwischen die Krise des Verkäufers ausbricht.<sup>42</sup>

Es ist außerdem erforderlich, dass die beiderseitigen Leistungen gleichwertig sind. Aus Sicht des Insolvenzgläubigers muss eine bloße Vermögensumschichtung<sup>43</sup> ein Aktivtausch der freien Masse - vorliegen, so dass es im Ergebnis an einer unmittelbaren Benachteiligungsabsicht fehlt. Möglich ist es daher nicht, wenn statt einer vollen Zahlung des Kaufpreises Verbindlichkeiten des Verkäufers übernommen werden.

Leistung und Gegenleistung müssen objektiv gleichwertig sein. Da der Wert eines Unternehmens nur sehr schwer und meist nur durch Sachverständige ermittelt werden

---

<sup>38</sup> BGHZ 123, 320, 323.

<sup>39</sup> Kirchhof/Piekenkrok, in: MüKo § 142 InsO, 4. Auflage 2019, Rdnr. 38.

<sup>40</sup> Hirte, in: Uhlenbruck, § 142 InsO, Rdnr. 13.

<sup>41</sup> Wessels, a.a.O., 1245.

<sup>42</sup> Wessels, a.a.O., m.w. Nachweisen.

<sup>43</sup> BGHZ 123, 320, 329.

kann, besteht insoweit für den Käufer ein erhebliches Risiko. Er kann sich letztlich nicht sicher sein, dass der von ihm entrichtete Kaufpreis dem tatsächlichen Wert des Unternehmens entspricht.

### **3.2.2. Abstand zur Vorsatzschwelle**

In der Regel handelt derjenige Schuldner nicht mit Benachteiligungsvorsatz, der zur Fortführung seines Unternehmens Vermögensumschichtungen vornimmt und damit seinen Gläubigern im Allgemeinen nützt.<sup>44</sup>

Diese Voraussetzung ist allerdings dann nicht erfüllt, wenn die Unternehmensfortführung, derentwegen der Verkäufer sein Vermögen umschichtet, ohne greifbare Erfolgsaussicht bleibt.<sup>45</sup> Der Käufer muss also darauf achten, dass der Verkäufer ein schlüssiges Sanierungskonzept verfolgt. Dieses sollte im besten Fall bereits teilweise umgesetzt sein und ernsthafte Aussicht auf Erfolg bieten. Ein entsprechender Sanierungsversuch kann beispielsweise an Hand eines von einem unabhängigen Experten erstellten Sanierungsgutachten nach IDW 6 dokumentiert werden.<sup>46</sup> Ist dies nicht der Fall, darf der Kauf – auch im Wege des Bargeschäfts – nicht realisiert werden.

---

<sup>44</sup> BGH ZIP 1997, 1551, 1553.

<sup>45</sup> Wessels, a.a.O., 1246.

<sup>46</sup> Bressler, Distressed M&A -Transaktionen nach der Insolvenzanfechtungsreform, NZG 2018, 321, 323.

#### 4. Zusammenfassung

Der Unternehmenskauf im Vorfeld der Verkäuferinsolvenz ist mit erheblichen Risiken behaftet, die eine saubere und gründliche vertragliche Gestaltung erfordern. Sowohl zur Abwehr einer Insolvenzanfechtung als auch im Hinblick auf die Gefahren einer Erfüllungsablehnung ist dabei dem share deal der Vorzug vor dem asset deal zu geben.

Besonderes Augenvermerk ist auf die frühe Begründung eines Anwartschaftsrechts zu legen, sofern kein Vollrechtserwerb möglich ist. Der Kauf eines Unternehmens im Wege des Bargeschäfts ist unsicher und sollte nur in Ausnahmefällen erwogen werden. Letztendlich können die bestehenden Risiken nicht vollständig „ausgeklammert“ werden.

Grundsätzlich ist der Kauf vom Insolvenzverwalter im eröffneten Verfahren der wesentlich risikoärmere Weg, der zusätzlich den Vorteil bietet, dass der Erwerber nicht für Altverbindlichkeiten haftet, da § 25 HGB nicht anwendbar ist.

Dr. Christopher Lieb, LL.M.Eur.  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Handels- und  
Gesellschaftsrecht

Nicola Kastner-Hippel  
Rechtsanwältin

**LIEB.** RECHTSANWÄLTE

■ ERLANGEN

Äußere Brucker Straße 51  
91052 Erlangen  
Fon +49 (0)9131 63007-3  
Fax +49 (0)9131 63007-77

■ NÜRNBERG

Bucher Straße 21  
90419 Nürnberg  
Fon +49 (0)911 217909-0  
Fax +49 (0)911 217909-99

■ WWW

[www.lieb-online.com](http://www.lieb-online.com)  
[info@lieb-online.com](mailto:info@lieb-online.com)