

TOP-THEMA

Datenschutz – Hohe Bußgelder auf dem Vormarsch

NEUES BERECHNUNGSMODELL SETZT SICH DURCH — Ende Juni 2019 haben sich die deutschen Datenschutzaufsichtsbehörden auf ein neues Modell zur Berechnung von Bußgeldern wegen Verstößen gegen die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) verständigt. Danach können Bußgelder in Millionenhöhe auch in Deutschland bald Realität werden (s. a. PLATOW Recht v. 24.7.19). „Die Behörden wenden das in der Datenschutzkonferenz festgelegte Berechnungsmodell bereits in der Praxis an“, weiß **Tim Wybitul**, Partner und Datenschutzexperte der Wirtschaftskanzlei **Latham & Watkins**. „Wir haben schon mehrere Fälle auf dem Tisch, in denen die Behörden Bußgelder nach diesem Modell berechnet haben.“

Das vorgestellte Bußgeldmodell der Datenschutzbehörden ist sehr komplex und umfasst eine ganze Reihe von Rechenschritten. Latham & Watkins habe für seine Mandanten daher einen Rechner entwickelt, der mehr Transparenz in diesen Prozess und Unternehmen Klarheit darüber bringen soll, welche konkreten Sanktionen bei möglichen Verstößen drohen, erläutert Wybitul. Obwohl seine Kanzlei bereits seit vielen Jahren Unternehmen bei Bußgeldverfahren berate, sei die Höhe der Beträge, die auf Basis des aktuellen Berechnungsmodells entstehen, absolut neu, so der Datenschutzrechtler. So habe die Berliner Behörde bereits die Verhängung zweistelliger Millionenbußgelder angekündigt.

Berechnungsgrundlage des neuen Bußgeldmodells ist der Umsatz des Unternehmens. Auf dieser Basis ermittelt die Behörde einen „Tagessatz“ und multipliziert diesen mit einem Faktor, den die Behörde je nach Schwere der Tat und der Art ihrer Begehung ermittelt. Dieser Betrag wird dann auf der Grundlage der Bußgeldzumessungsregeln des Art. 83 Abs. 2 DSGVO noch weiter angepasst. „Das neue Berechnungsmodell wird nach unserer Einschätzung zu einer deutlichen Zunahme streitiger Verfahren führen“, glaubt Wybitul. „Bei diesen hohen Beträgen sind Unternehmen geradezu gezwungen, vor Gericht gegen von den Datenschutzbehörden verhängte Bußgelder vorzugehen.“

Share a bank – Noerr begleitet Pionierprojekt im Finanzsektor

FRANKFURTER VOLKSBANK GEHT MIT TAUNUS SPARKASSE — Not macht ja bekanntlich erfinderisch: Um dem steigenden Kostendruck zu begegnen, haben sich die **Frankfurter Volksbank** und die **Taunus Sparkasse** zu einem Schritt entschieden, der in der Branche Schule machen könnte. Rund 50 Filialen beider Bankhäuser sollen künftig in 26 so genannten Finanzpunkten zusammengelegt werden. Die Kanzlei **Noerr** unterstützte bei diesem bis dato einmaligen Projekt in der

deutschen Bankenlandschaft die Frankfurter Volksbank mit einem Team um die Partner **Fabian Badtke** (Kartellrecht), **Jens H. Kunz**, **Torsten Fett** (beide Finanzaufsichtsrecht), **Joachim Schrey** (Digital Business, alle Frankfurt) sowie **Christoph Rieken** (IP-Recht, München).

Noch im Laufe 2019 sollen (s. a. PLATOW Brief v. 2.9.) die ersten zehn Standorte im Speckgürtel Frankfurts zu gemeinsam betriebenen „Finanzpunkten“ umgebaut werden, bis 2021 sollen dann alle ausgewählten Filialen im Hochtaunus- und dem Main-Taunus-Kreis entsprechend modernisiert sein. Konkret: Beide Unternehmen – so der derzeitige Planungsstand – sollen an 17 Standorten Service- und Beratungsleistungen an jeweils unterschiedlichen, aber festen Tagen in der Woche anbieten. Welche Bank gerade „vor Ort“ ist, erkennen Kunden dann an einem entsprechenden Lichtkonzept: Rot für die Sparkasse, blau für die Volksbank. Weitere neun Standorte werden zu gemeinsam betriebenen SB-Filialen umgebaut. Trotz der Partnerschaft verstehen sich beide Institute aber weiterhin als Wettbewerber. So sind sowohl die IT-Infrastruktur als auch der Mitarbeiterstab komplett getrennt. ■

Digital Health – PKV investiert mit CMS in Venture Capital Fonds

FÖRDERUNG VON START-UPS — Der **Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV)** hat gemeinsam mit den Berliner Investoren **Heartbeat Labs** und **Flying Health** den Venture Capital Fonds „heal capital“ aufgelegt. Für die Fondsstrukturierung und -dokumentation setzte der Verband dabei auf die Expertise der Kanzlei **CMS Deutschland**. Tätig war ein Team um die Partner **Daniel Voigt**, **Tillmann Kempf** (beide Investment Management, Frankfurt) und **Jörg Zätzsch** (Corporate/Venture Capital, Berlin).

Mit einem Gesamtvolumen von bis zu 100 Mio. Euro haben sich die beteiligten PKV-Mitglieder zum Ziel gesetzt, die Qualität der medizinischen Versorgung zu erhöhen und die Digitalisierung im Gesundheitswesen voranzutreiben. So liegt der Fokus des Fonds denn auch auf digitalen Gesundheitsanwendungen, Telemedizin sowie Digitalisierung der Pflege. ■

Heuking bringt türkische Gastro-Kette BigChefs nach Deutschland

ERSTE FILIALERÖFFNUNG IN FRANKFURT — Am 5.9.19 eröffnete die türkische Restaurantkette **BigChefs** ihre erste Deutschland-Dependance im Frankfurter Shoppingcenter My-Zeil. Beim Markteintritt wurde das 2007 gegründete Unternehmen von der Kanzlei **Heuking Kühn Lüer Wojtek** und einem Team unter Federführung von Partner **Ali Sahin** und Senior Associate **Erdem Sismangil** (beide Gesellschaftsrecht) beraten. Ebenfalls eingebunden waren die Partner **Thomas Nickel** (Öffentliches Recht), **Ubbo Aßmus** (IT- und Datenschutzrecht), **Bernd Weller** (Arbeitsrecht) und **Klaus Weinand-** ▶

Härer (Steuerrecht, alle Frankfurt) sowie **Carsten Wagner** (München), **Christoph Nöhles** (Düsseldorf, beide Mietrecht) und **Johan-Michel Menke** (Ausländerrecht, Hamburg).

In der Türkei und im Mittleren Osten ist BigChefs bereits mit 62 Filialen breit aufgestellt. Der Sprung nach Deutschland ist aber erst der Anfang einer Expansion nach Westen. Weitere Filialen in Deutschland und Europa sind bereits in Planung. Das aktuelle Mandat kam über den Turkey Desk von Heuking unter Leitung von Partner Ali Sahin zustande. Sahin wie auch sein Kollege Sismangil sind sowohl in Deutschland als auch in der Türkei als Anwälte zugelassen und verfügen über langjährige Erfahrung in beiden Rechtsordnungen. Zum Beratungsschwerpunkt des Turkey Desks gehören neben Corporate/M&A vor allem noch das Bank- und Finanzierungsrecht. ■

E-Mobilität– VW setzt bei Joint-Venture auf Clifford Chance

NEUE BATTERIE-„GIGAFACTORY“ IN SALZGITTER – Autobauer **Volkswagen** und der schwedische Batteriehersteller **Northvolt** haben ein Gemeinschaftsunternehmen mit je hälftiger Beteiligung gegründet. Zur Seite stand VW dabei ein Team der Sozietät **Clifford Chance** unter Leitung des Frankfurter Corporate-Partners **Jörg Rhiel**. Mit der Gründung erfüllen beide Seiten eine im Juni 2019 geschlossene Vereinbarung, gemeinsam in die Produktion von Lithium-Ionen-Batterien zu investieren. Konkret soll das durch den Aufbau einer Fabrik in Salzgitter geschehen. VW steckt rd. 900 Mio. Euro in das Joint Venture, davon einen Teil in die neue „Giga-factory“, einen anderen direkt in Northvolt. Dafür erhält VW 20% der Northvolt-Anteile und einen Sitz im Aufsichtsrat. ■

TRANSFERMARKT

Taylor Wessing verstärkt sich im Markenrecht. Seit dem 16.9.19 unterstützt **Sebastian Fiscoeder** als Salary Partner am Standort Düsseldorf die Praxisgruppe Trademarks, Advertising and Design um Partner **Olaf Gillert**. Fiscoeder kommt von **Bird & Bird**, wo er in den vergangenen 17 Jahren zu allen Aspekten des deutschen wie europäischen Design-, Marken-, Urheber-, Wettbewerbs- und Lizenzrecht beraten hat. Einen Schwerpunkt setzt der 45-Jährige dabei auf den Schutz und die Durchsetzung von Farbmarken und anderen nicht-konventionellen Marken sowie Designs. + + + Die internationale Wirtschaftskanzlei **McDermott Will & Emery** hat ein neues Führungsteam für die Praxisgruppe International Arbitration & Dispute Resolution ernannt. Neben Partnerin **Lisa Richman** (Washington D.C.) und Partner **Andrew Savage** (London) gehört mit dem Frankfurter Partner **Arne Fuchs** auch ein Deutscher zur neuen Führungsmannschaft. Wie seine Kollegen aus den USA und Großbritannien verfügt auch Fuchs über eine langjährige Beratungspraxis in internationalen Schiedsverfahren und sonstigen Streitbeilegungsforen rund um den Globus. + + + **Menold Bezler** baut die gesellschaftsrechtliche Beratung mit einem Neuzugang auf Partnerebene aus. Zum 1.9.19 wechselte **Roland Haberstroh** zur

Stuttgarter Sozietät, er kommt von der Kanzlei **Thümmel Schütze**. Haberstroh ist auf Fragen der Organhaftung und deren Abdeckung durch D&O-Versicherungen spezialisiert. Zudem berät er regelmäßig Familienunternehmen zu gesellschaftsrechtlichen Aspekten und ist bei gerichtlichen wie außergerichtlichen Lösungen von Gesellschaftsstreitigkeiten involviert. Der Wechsel von Haberstroh ist nach der Partnerernennung von **Metin Konu** und dem Eintritt von **Karsten Gschwandter** bereits der dritte Partnerzugang für die Praxisgruppe Gesellschaftsrecht/M&A in diesem Jahr. Der Praxisgruppe gehören damit nun 24 Berufsträger an, davon 14 Partner.

ALLES, WAS RECHT IST

– Großunternehmen, die laufend eine Vielzahl von Leiharbeitsnehmern beschäftigen, müssen diese auch bei der Unternehmensmitbestimmung berücksichtigen. Das entschied jüngst der **Bundesgerichtshof** (BGH, Az.: II ZB 21/18). Es komme dabei nicht darauf an, wie lange und auf welchen konkreten Arbeitsplätzen ein Unternehmen Leiharbeitnehmer einsetzt, so die richterliche Argumentation. Entscheidend sei vielmehr, ob ihr Einsatz für die ständige Größe des Unternehmens ebenso prägend ist wie die Zahl der Stammarbeitsplätze.

„Die Lösung, die das Gericht gewählt hat, schließt einen möglichen Missbrauch weitgehend aus“, sagt **Christian Althaus**, Partner in der Essener Wirtschaftskanzlei **Kümmerlein Rechtsanwälte & Notare**. In dieser Hinsicht sei die Entscheidung erwartbar gewesen. „Bei der arbeitnehmerbezogenen Betrachtung könnten Unternehmen versucht sein, viele Leiharbeitnehmer regelmäßig schon vor Ablauf von sechs Monaten auszuwechseln und so dafür sorgen, dass sie nicht bei dem mitbestimmungsrelevanten Schwellenwert mitzählen“, so der Arbeitsrechtler weiter. Genau darin sahen die Richter des BGH einen möglichen Missbrauch. Das Gericht bestimmte daher jetzt die Anzahl der regelmäßig durch Leiharbeitnehmer besetzten Arbeitsplätze als Kriterium.

Betroffen von der Entscheidung sind Unternehmen, die beispielsweise in der Rechtsform einer GmbH oder AG betrieben werden und i. d. R. mehr als 2000 Arbeitnehmer beschäftigen. Sie müssen einen mit Arbeitnehmern paritätisch besetzten Aufsichtsrat bilden (§ 1 Abs. 1 MitBestG). Bei diesem Schwellenwert müssen sie Leiharbeitnehmer nur berücksichtigen, wenn die Einsatzdauer sechs Monate übersteigt (§ 14 Abs. 2 Satz 6 AÜG). Bislang war höchst umstritten, ob diese Mindesteinsatzdauer sich auf den (Leih-)Arbeitnehmer oder auf den Arbeitsplatz bezieht.

Das Urteil stärkt die Mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat. Entscheidet die Anzahl der Leiharbeitnehmer als „Zünglein an der Waage“, ob überhaupt ein Aufsichtsrat zu bilden ist, kommt es auf alle Arbeitsplätze an, die regelmäßig länger als sechs Monate mit Leiharbeitsnehmern besetzt sind. Die Einsatzdauer des einzelnen Leiharbeitnehmers ist damit für die Unternehmensmitbestimmung irrelevant. Sie hat aber weitere Auswirkungen auf eine gleiche Bezahlung nach neun sowie 15 Monaten und auf die Höchstüberlassungsdauer von grundsätzlich 18 Monaten.

„Killer Acquisitions“ im Fokus der Kartellbehörden

PLATZT DIE EXITSTRATEGIE INNOVATIVER START-UPS? — Die Gründer innovativer Start-Ups könnten bald nicht mehr in der Lage sein, ihre Unternehmen zu „versilbern“. Denn der Aufkauf heranwachsender Wettbewerber steht zunehmend im Fokus der Kartellbehörden. Und dabei sind nicht nur die so genannten „Unicorns“ mit einem Wert von mindestens 1 Mrd. US-Dollar betroffen, weiß Sebastian Jungermann, Partner der Wirtschaftskanzlei Arnold & Porter.

Nachdem **Facebook** im Jahr 2012 das zwei Jahre alte Start-Up **Instagram** mit 13 Mitarbeitern für 1 Mrd. US-Dollar und 2014 das knapp fünf Jahre alte Start-Up **WhatsApp** mit 55 Mitarbeitern für 19 Mrd. US-Dollar übernommen hat, fordern nun auch US-Politiker sowie das **Department of Justice (DoJ)** die Entflechtung oder gar Zerschlagung des Unternehmens.

In den USA wurde der Erwerb von WhatsApp genehmigt, in Deutschland oder Brüssel war er nicht anmeldepflichtig. Die **EU-Kommission** durfte die Transaktion eher zufällig nach einer Verweisung prüfen und gab sie frei. Daraufhin wurde diskutiert, ob diese Freigaben falsch waren. Die deutsche Fusionskontrolle wurde im Juni 2017 um eine Aufgreifschwelle ergänzt, um solche Deals zumindest prüfen zu dürfen. Seither ist anzumelden, wenn sich die wirtschaftliche und wettbewerbliche Bedeutung einer Transaktion in einem hohen Transaktionswert zeigt. Neben weiteren Umsatzschwellen des Erwerbers ist der Wert bzw. Kaufpreis maßgeblich, der mindestens 400 Mio. Euro betragen muss. Ob das Zielunternehmen Umsatz macht, ist irrelevant. Auch in Österreich wurde 2017 eine solche Aufgreifschwelle eingeführt, sie liegt bei 200 Mio. Euro.

Große Technologieplattformen wie **Google**, **Amazon**, **Facebook** und **Apple** haben sowohl in Europa als nun auch in ihrem Heimatland die Aufmerksamkeit der Kartellbehörden auf sich gezogen. Im August 2019 bestätigten das DoJ und einige Generalstaatsanwälte, kartellrechtlich gegen Internet-Giganten vorzugehen. In Europa hat es Google besonders hart getroffen. Wegen Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung verhängte die EU-Kommission in den vergangenen zwei Jahren gleich mehrere Geldbußen in Höhe von insgesamt 8,25 Mrd. Euro. Weitere Verfahren gegen Google, aber auch gegen Amazon und Apple sind anhängig. Auch Facebook wurde nicht verschont. Zuletzt untersagte das **Bundeskartellamt** Facebook im Februar 2019 wegen Verletzung des Datenschutzes und dem Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung, Nutzerdaten von Facebook mit denen anderer Facebook-Dienste, insbesondere WhatsApp und Instagram, zu kombinieren. Das Amt bezweckte damit eine „innere Entflechtung“ des Konzerns. Am 26.8.19 setzte das **Oberlandesgericht (OLG) Düsseldorf** die Anordnungen des Amts nach summarischer Prüfung wegen „durchgreifender rechtlicher Bedenken“ allerdings vorläufig außer Kraft.

Das US-Fusionskontrollrecht kennt eine Wertschwelle schon lange, dort liegt sie derzeit jedoch bei „nur“ 90 Mio. US-Dollar. Nach den Änderungen in Deutschland und Österreich prüfen nun auch die EU-Kommission und andere Länder eine Regeländerung. Das Bundeskartellamt kann nun Transaktionen untersagen, wenn große Unternehmen ihre Marktbeherr-

schung durch die Übernahme junger, innovativer Unternehmen mit einem hohen wirtschaftlichen Wert begründen oder verstärken wollen („killer acquisitions of nascent rivals“). Im Jahr 2017 wurden beim Amt drei, im darauffolgenden Jahr acht anmeldepflichtige Zusammenschlüsse auf Grund der neuen Transaktionswertschwelle angemeldet und freigegeben.



Sebastian Jungermann
Arnold & Porter

Wettbewerbsrecht 4.0

Digitalisierung und Plattformökonomie fordern das Kartellrecht heraus. Daten sind heute ein wichtiger Wertschöpfungsfaktor, sie können Voraussetzung des Markteintritts sein. Ferner ermöglicht und verstärkt die Digitalisierung Mega-Plattformen, Netzwerkeffekte und Monopolisierungstendenzen („the winner takes all“). Und schließlich hat die Dynamik der Märkte mit einem schnellen Hochskalieren von Geschäftsmodellen eine neue Dimension erreicht.

Aus diesem Grund fordern nun viele Wissenschaftler und Politiker ein reformiertes Wettbewerbsrecht mit neuen Regeln und Instrumenten. Künftig soll das Kartellrecht proaktiv sein. Die Kartellbehörde soll schon dort eingreifen können, wo unterhalb der Marktbeherrschung der Leistungswettbewerb eingeschränkt wird und Abhängigkeiten den Wettbewerb und Marktzugang behindern. Geplant ist, dass Transaktionen zukünftig auch dann untersagt werden können, wenn sie Ausdruck einer Gesamtstrategie sind, wachstumsstarke Unternehmen in einem frühen Stadium aufzukaufen. Neben der Untersagung, Entflechtung oder Zerschlagung wird auch die Umkehr der Beweislast für marktbeherrschende Plattformen angeregt, so dass sie nachweisen müssten, dass eine bestimmte Transaktion oder Praxis keine negativen Auswirkungen auf den Wettbewerb hat.

Erweiterungen kartellrechtlicher Eingriffsbefugnisse sind jedoch mit Bedacht vorzunehmen. Entflechtung oder Zerschlagung können nur Ultima Ratio sein, mangels solider Prognosen sind sie schwierig zu rechtfertigen. Eine Überregulierung ist zu vermeiden. Sollten innovative Gründer in Zukunft daran gehindert werden, einen profitablen Exit durchzuführen, wird dies die Innovationskraft und Dynamik beeinträchtigen. Häufig können sich die Geschäftsmodelle innovativer Start-Ups erst durch einen Großinvestor bzw. durch eine Kombination oder vertikale Integration voll entfalten. Lässt sich das Potenzial eines Start-Ups nicht mehr realisieren, ist ein massiver Innovationsverlust zu befürchten. ■

Sanierung auf dem Rücken der Gläubiger?

FOLGEN DER EU-RESTRUKTURIERUNGSRICHTLINIE – Durch den so genannten präventiven Restrukturierungsrahmen soll es Unternehmen ermöglicht werden, sich frühzeitig wirksam und im Hinblick auf die Vermeidung ihrer Insolvenz zu restrukturieren, um so die unnötige Liquidation bestandsfähiger Unternehmen zu vermeiden und dem Aufbau notleidender Kredite bei den Banken vorzubeugen (s. a. PLATOW Recht v. 20.3.19). Doch die Kehrseite der Medaille sei ein erheblicher Eingriff in die Gläubigerrechte, meint Jens Weber, Rechtsanwalt und Wirtschaftsprüfer bei Baker Tilly.

Der präventive Restrukturierungsrahmen eröffnet dem Schuldner die Möglichkeit, sich schon vor der eigentlichen Insolvenz zu restrukturieren. Dies wird hoffentlich dazu führen, dass notwendige Restrukturierungen früher und damit rechtzeitig angegangen werden. Dem Schuldner werden bereits vor der Insolvenz Rechte gegeben, die derzeit i. d. R. ein Insolvenzverwalter erst in der Insolvenz ausüben kann. Diese Rechte geben dem Schuldner insbesondere die Möglichkeit, Gläubigerrechte zu suspendieren – also deren Vollstreckung über ein Moratorium zu verhindern – oder trotz eines Moratoriums die Weiterbelieferung durch Lieferanten zu verlangen. Die erleichterte Restrukturierung des schuldnerischen Unternehmens außerhalb der Insolvenz wird also auch dadurch ermöglicht, dass in Gläubigerrechte eingegriffen wird.

Funktion des Moratoriums

In der Krise des Unternehmens soll es möglich sein, die Vollstreckung einzelner Forderungen durch einzelne Gläubiger oder durch ganze Gruppen von Gläubigern für einen Zeitraum von zunächst vier bis zu 12 Monaten durch das Gericht aussetzen zu lassen – ein so genanntes Moratorium. Dies gilt nicht, wenn die Aussetzung nicht notwendig ist, um einen Restrukturierungsplan auszuhandeln, z. B. wenn keine Sanierungsaussicht besteht. Über den Restrukturierungsplan sollen, vergleichbar einem Insolvenzplan, die Schulden des Unternehmens nach Höhe und Fälligkeit neu geregelt werden.

Was heißt das nun für die Gläubiger? In Frage stand zunächst, dass die Aussetzung der Vollstreckung nur für Forderungen von Finanzgläubigern möglich sein sollte. Die Richtlinie betrifft jedoch auch die Aussetzung der Vollstreckung von Forderungen gerade von für den Betrieb relevanter Lieferanten und Dienstleister. Dies bedeutet, dass der Schuldner einzelne oder Gruppen von Forderungen auch unterschiedlicher Gläubiger nach Aussetzung der Vollstreckung nicht bezahlen muss, wenn die Forderungen vor der Aussetzung der Vollziehung entstanden sind. Forderungen, die im Laufe des Restrukturierungsverfahrens entstehen, kann und muss der Schuldner dagegen bezahlen. Umgekehrt dürfen Gläubiger, deren Forderungen von der Vollziehung ausgesetzt sind, die Schuldverhältnisse, aus deren Erfüllung die Forderungen entstanden sind, nicht kündigen oder im Übrigen abändern, nur weil die Vollstreckung von Forderungen ausgesetzt ist.

Pflicht zur Weiterbelieferung

Weitergehend sind Klauseln in Verträgen nach der Richtlinie zum präventiven Restrukturierungsrahmen unzulässig, wenn

sie eine Änderung des Vertrages (z. B. eine Kündigung) insbesondere für den Fall des Antrags auf Eröffnung des Verfahrens oder des Antrags auf Aussetzung der Vollstreckung vorsehen. Diese Regelung geht über den Wortlaut der derzeit für den Fall der Insolvenz in Deutschland vorgesehenen Regelung des § 119 InsO hinaus. In dieser Regelung ist beispielsweise die Kündigung des Vertrages für den Fall der Stellung des Insolvenzantrags nicht explizit ausgeschlossen (insolvenzabhängige Klausel). Entsprechend ist die Kündigung eines Werkvertrags nach der Klausel mit dem Inhalt der Sondervorschrift des § 8 Abs. 2 VOB/B zulässig, auch wenn die Klausel die Stellung eines Insolvenzantrags voraussetzt. § 119 InsO erfasst § 8 Abs. 2 VOB/B also nicht. Für andere Fälle weitet die deutsche Rechtsprechung die Anwendung des § 119 InsO über den Wortlaut hinaus jedoch auf andere so genannte insolvenzabhängige Klauseln aus, so dass es z. B. unzulässig ist, die Kündigung beispielsweise eines Mietvertrags, an die Stellung eines Insolvenzantrags zu knüpfen. Möglich ist nach der Rechtsprechung des **Bundesgerichtshofs (BGH)** jedoch die Kündigung eines Vertrags bei Verzug oder bei Vermögensverschlechterung (insolvenzunabhängige Klauseln).

Insolvenzabhängige Klauseln, wie die Regelung des § 8 Abs. 2 VOB/B, würden für den Fall des Antrags der Eröffnung des präventiven Restrukturierungsrahmens nicht zulässig sein. Da der Schuldner mit Forderungen, deren Vollstreckung ausgesetzt sind, auch immer im Verzug ist und mit der Aussetzung der Vollstreckung auch immer eine Vermögensverschlechterung dokumentiert ist, bleibt abzuwarten, ob der Gesetzgeber in Deutschland mit der Umsetzung der Richtlinie nicht auch die Anwendung insolvenzunabhängiger Lösungsklauseln mit einschränkt.

Fazit

Insgesamt werden Unternehmens-, Finanz- und Warenkreditgläubiger mit Einführung des Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie zum präventiven Restrukturierungsrahmen mit einer verstärkten Einbindung in die Sanierung von angeschlagenen Unternehmen außerhalb der Insolvenz zu rechnen haben. Dies mag ihre Beiträge in der vorinsolvenzlichen Sanierung erhöhen. Abzuwarten bleibt jedoch, ob dies durch geringere Ausfälle in Insolvenzverfahren überkompensiert wird. ■



Jens Weber
Baker Tilly