

INHALTSVERZEICHNIS

I.	Langenbahn: Quantitative Methoden der Krisenfrüherkennung, Rating und Kreditaufnahme	23
1.	Rating und Kreditaufnahme	23
1.1	Die neuen Eigenkapitalvereinbarungen der Kreditinstitute (Basel II)	23
1.1.1	Institutionen und historische Entwicklung	23
1.1.2	Das Grundkonzept	24
1.1.3	Chronologische Entwicklung	25
1.1.4	Kredit-, Markt- und operationelle Risiken	26
1.1.5	Risikogewichte im Standardansatz	27
1.1.6	Risikogewichte im IRB-Ansatz	30
1.1.7	Granularität	36
1.1.8	Sicherheiten	36
1.2	Bonität und Rating	37
1.2.1	Interne und externe Ratings	38
1.2.2	Harte und weiche Ratingfaktoren	40
1.3	Informationsfluss zwischen Gläubiger und Schuldner	42
1.3.1	Informationsasymmetrie	42
1.3.2	Gläubiger-Schuldner-Verhältnis	42
1.4	Auswirkungen einer Unternehmenskrise auf die Kreditkonditionen	43
1.4.1	Verschlechterung der Bonität	43
1.4.2	Veränderungen der Kreditzinsen	47
1.5	Zusammenfassung	50
2.	Quantitative Methoden der Krisenfrüherkennung	51
2.1	Traditionelle Kennzahlenanalysen	51
2.1.1	Renditemaße	51
2.1.2	Kapitalstrukturquoten	53
2.1.3	Liquiditätskennziffern	54

2.2	Krisenindikatormodelle	56
2.2.1	Univariate Diskriminanzanalyse	57
2.2.2	Multivariate lineare Diskriminanzanalyse	60
2.2.3	Neuronale Netze	66
2.3	Strategische Krisenfrüherkennung	71
2.3.1	Szenarioanalysen	71
2.3.2	Simulationen	72
2.4	Risikomanagement	73
2.4.1	Risikostreuung durch Diversifikation	73
2.4.2	Portfolioanalyse	74
2.4.3	Verlustobergrenzen	78
2.5	Zusammenfassung	79
3.	Übungsaufgaben	80
4.	Übersichten und Tabellen	83
4.1	Bilanzkennzahlen	83
4.2	Risikogewichtsfunktionen	87
4.3	Ratings deutscher Unternehmen	88
4.4	Kapitalstrukturquoten im internationalen Vergleich	89
4.5	Jahresabschlüsse der Mediclin AG 2003 bis 2005	92
4.6	Quantile der Standardnormalverteilung	98
4.7	Insolvenzen in Deutschland 1999 - 2006	99
5.	Literaturverzeichnis	100

**II. Kammhuber / Karle:
Krisenkommunikation im Sanierungs- und Insolvenzmanagements ... 103**

1. Bedeutung der kommunikativen Kompetenz in Krisensituationen 103

2. Klärung der Grundbegriffe 105

 2.1 Kommunikation 105

 2.2 Organisations- und Unternehmenskommunikation 107

 2.3 Kommunikative Kompetenz 108

 2.3.1 Kommunikative Reflexionsfähigkeit 108

 2.3.2 Darstellungsfähigkeit 109

 2.3.3 Ausdrucksfähigkeit 111

 2.3.4 Gesprächsfähigkeit 115

 2.4 Krise 116

3. Psychologische Dynamik der Krisenkommunikation 118

 3.1 Theorie der kognizierten Kontrolle 118

 3.2 Theorie der kognitiven Dissonanz 120

 3.3 Theorie der Einstellungsveränderung und
 Überzeugung (Persuasion) 121

**4. Bezugsgruppen der Kommunikation und ihre Interessen
in Sanierung und Insolvenz 123**

 4.1 Mitarbeiter 123

 4.1.1 Einstellung 124

 4.1.2 Interessen 125

 4.2 Banken 127

 4.2.1 Einstellung 127

 4.2.2 Interessen 128

 4.3 Lieferanten 129

 4.3.1 Einstellung 129

 4.3.2 Interessen 130

 4.4 Geschäftsführer 131

 4.4.1 Einstellung 131

 4.4.2 Interessen 132

4.5	Insolvenzverwalter	134
4.5.1	Einstellung	134
4.5.2	Interessen	135
4.6	Weitere Akteure und Folgerungen für die Kommunikationsstrategie	135
5.	Schwierige Kommunikationssituationen im Krisenmanagement	137
5.1	Mitarbeiterversammlungen	137
5.2	Verhandlungsgespräche	139
5.3	Medienarbeit	143
5.3.1	Statement	146
5.3.2	Interview	148
5.3.3	Pressekonferenz	152
6.	Kommunikation als Organisationsaufgabe	153
6.1	Kommunikationsmanagement im Unternehmen	153
6.2	Kommunikationsmanagement in der Kanzlei	155
7.	Übungsaufgaben	156
8.	Literaturverzeichnis	158

III. Marx:		
Finanzierung und Bankverhalten in Sanierung und Insolvenz	159
1. Allgemeine rechtliche Rahmenbedingungen für Kreditinstitute	159
1.1	Aufsichtsrecht KWG	159
1.2	Aufsichtsorgan Bundesanstalt für Finanzdienstaufsicht (BaFin)	159
1.3	Bankenschieflagen und Verschärfung des Aufsichtsrechts (Basel II)	160
1.4	Pflicht zum Risikomanagement und zur Intensivbetreuung	160
1.5	Das Kreditinstitut im Fokus von Ermittlungsbehörden und Insolvenzgeschädigten	161
2. Kredit und Kreditsicherheiten bei Sanierung und drohender Insolvenz	164
2.1	Bestehende Kredite und Sicherheiten in der außergerichtlichen Sanierung	164
2.1.1	Beendigung oder Fortführung der Kreditbeziehung	164
2.1.2	Vermeidung / Beseitigung der Überschuldung	171
2.1.3	Vermeidung / Beseitigung der Illiquidität	175
2.1.4	Mehrheit von Banken / Bankenpool	176
2.2	Neue Kredite in der außergerichtlichen Sanierung	180
2.2.1	Zivilrechtliche (Haftungs-)Risiken	182
2.2.2	Strafrecht	183
2.2.2.1	Beihilfetatbestände	183
2.2.2.2	Untreue zu Lasten der Bank	184
2.2.3	Prüfung der Sanierungsfähigkeit und Sanierungswürdigkeit	185
2.2.4	Finanzierung der Dauer der Prüfung	186
2.3	Besicherung von Alt- und/oder Neukrediten in der außergerichtlichen Sanierung	186
2.3.1	Allgemeine Grenzen der Besicherung	188
2.3.1.1	Knebelung	188
2.3.1.2	Gläubigergefährdung	189
2.3.2	Anfechtungsrisiken	191
2.3.2.1	Bargeschäft	191
2.3.2.2	Neu gewährter Kredit (Sanierungskredit) als Bargeschäft	192

2.3.2.3	Kongruente / inkongruente Deckung	193
2.3.3	Unterdeckung-Nehmen des Altkredits und zusätzliche Haftungsrisiken	197
3.	Bestehende Kredite und Kreditsicherheiten nach Insolvenzantrag	198
3.1	Auswirkungen vorläufiger Anordnungen des Gerichts	198
3.1.1	Kündigung	198
3.1.2	Sicherheitenverwertung und Rechte des vorläufigen Verwalters	199
3.1.3	Begriff des Absonderungsrechts (Aussonderung)	201
3.1.4	Gesetzgeberischer Zweck	203
4.	Neue Kredite und Kreditsicherheiten im Antragsverfahren	204
4.1	Finanzierung im Antragsverfahren als Mittel der Sanierung	205
4.2	Synergien mit Insolvenzgeld / Vorfinanzierung	205
4.3	Befugnis zum Vertragsschluss seitens des Kreditkunden	206
4.4	Masseverbindlichkeit	207
4.5	Besicherung des Insolvenzantragszwischenkredits	208
5.	Bestehende und neue Kredite / Kreditsicherheiten im eröffneten Verfahren	211
5.1	Auswirkungen der Verfahrenseröffnung auf bestehende Kredite	211
5.2	Insolvenzfestigkeit der gestellten Sicherheiten / Anfechtung	212
5.2.1	Allgemeines	212
5.2.2	Zessionen und Entstehen der zedierten Forderung	213
5.2.3	Mehraktige Bestellung der Sicherheit	215
5.3	Neue Kredite als Masseverbindlichkeit; Besicherung	216
6.	Gefahr der Nachrangs von Kreditforderungen	217
6.1	Das Kreditinstitut als echter Gesellschafter	217
6.2	Mittelbare Gesellschafterrolle	219
6.3	Sanierungsprivileg	219
6.4	Folgen des Eigenkapitalersatzes (Nachrang)	220
6.5	Beteiligung außerhalb der Gesellschafterstellung	221

7. Verwertung von Kreditsicherheiten	222
7.1 Immobiliarsicherheiten	222
7.2 Verwertung beweglicher Gegenstände und Rechte	224
7.2.1 Verwertung vor dem Antrag auf Eröffnung	224
7.2.2 Verwertung im Antragsverfahren	225
7.2.3 Verwertung im eröffneten Verfahren	226
8. Exkurs Drittsicherheiten	229
9. Kurzvorstellung: Sonstige Bankprodukte	231
9.1 Avale und Avalkredit	231
9.2 Kontoführung / Zahlungsverkehr	232
9.2.1 Verrechnung im Kontokorrent	232
9.2.2 Lastschriften	235
9.3 Akkreditive	236
10. Internationalisierung der Gläubigerstellung	238
10.1 Verkauf von Kreditportfolien	238
10.2 Kreis der Erwerber	238
10.3 Rechtlicher Rahmen: Verkauf, Abtretung und Bankgeheimnis	239
10.4 Due Dillgence	240
10.5 Intention mit aktiver Rolle der Erwerber	240
11. Internationalisierung der Sanierung von Kreditkunden	241
11.1 Internationale Finanzinvestoren als Erwerber des Geschäftsbetriebs	241
11.2 Beteiligungsinstrument unter Nutzung anderer Rechtsordnungen	241
12. Übungsaufgaben	244
13. Literaturverzeichnis	252

IV. Huber:		
Anfechtung gläubigerschädigender Rechtshandlungen in Krise und Insolvenz sowie außerhalb des Insolvenzverfahrens	255
1. Allgemeine Fragen	255
1.1	Zweck von Insolvenzanfechtung und Einzelgläubigeranfechtung	... 255
1.2	Abgrenzung zu rechtsähnlichen Tatbeständen 256
1.2.1	Anfechtung nach BGB 256
1.2.2	Nichtigkeit/Sittenwidrigkeit und unerlaubte Handlung 257
1.3	Kollisionsregeln: Einfluss der Insolvenzeröffnung auf die Gläubigeranfechtung nach dem AnfG 257
1.4	Zusammenfassung 258
2. Insolvenzanfechtung – Grundsätze	259
2.1	Ausübung des Anfechtungsrechts (Anfechtungsberechtigung)	... 259
2.2	Übersicht zur Systematik der Insolvenzanfechtung 259
2.3	„Allgemeiner Teil“ der Insolvenzanfechtung 260
2.3.1	Begriff und Vornahme der Rechtshandlung 260
2.3.2	Mittelbare Zuwendung 261
2.3.3	Rechtshandlung Dritter 262
2.3.4	Mehraktige Rechtshandlung 262
2.3.5	Rechtshandlung nach Insolvenzeröffnung 263
2.3.6	Anfechtungsfristen 264
2.3.7	Unanfechtbare Rechtshandlungen 266
2.3.8	Gläubigerbenachteiligung 266
2.3.9	Bargeschäft 267
2.3.10	Zusammenfassung 268
3. Insolvenzanfechtung – Anfechtungstatbestände	270
3.1	Überblick zu den einzelnen Anfechtungstatbeständen mit ihren Erkennungsmerkmalen und Anfechtungsfristen 270
3.2	Die „besondere Insolvenzanfechtung“ nach §§ 130 – 132 InsO	... 272
3.2.1	Zweck der „besonderen Insolvenzanfechtung“, Überblick zu den Vorschriften und zum Begriff der Krise sowie der Zahlungseinstellung 272
3.2.2	Kongruente Deckungsanfechtung, § 130 InsO 273

3.2.3	Inkongruente Deckungsanfechtung, § 131 InsO	275
3.2.4	Unmittelbar nachteilige Rechtshandlungen, § 132 InsO	278
3.2.5	Konkurrenz dieser Tatbestände untereinander und zu den anderen Anfechtungsvorschriften	279
3.3	Vorsatzanfechtung, § 133 InsO	280
3.3.1	Übersicht zum Anwendungsbereich	280
3.3.2	Der Grundtatbestand des Absatz 1	280
3.3.3	Entgeltliche Verträge mit nahen Angehörige, § 133 II InsO	282
3.4	Anfechtung unentgeltlicher Leistungen („Schenkungsanfechtung“), § 134 InsO	284
3.5	Zusammenfassung	285
4.	Insolvenzanfechtung – Geltendmachung und Rechtsfolgen	287
4.1	Geltendmachung der Anfechtung	287
4.2	Verjährung des Anfechtungsanspruchs	287
4.3	Rechtsfolgen der Anfechtung	289
4.3.1	Wesen und Wirkung der Anfechtung	289
4.3.2	Rückgewähranspruch in Natur, § 143 I 1 InsO	289
4.3.3	Wertersatzanspruch, § 143 I 2 InsO	289
4.3.4	Haftungsprivileg des Empfängers einer unentgeltlichen Leistung, § 143 II InsO	290
4.3.5	Ansprüche des Anfechtungsgegners, § 144 InsO	291
4.4	Zusammenfassung	292
5.	Einzel-Gläubigeranfechtung nach dem Anfechtungsgesetz (AnfG)	293
5.1	Vorbemerkungen	293
5.1.1	Gemeinsamkeiten und Unterschiede des Anfechtungsrechts innerhalb und außerhalb des Insolvenzverfahrens	293
5.1.2	Übersicht über die Anfechtungstatbestände	293
5.2	Allgemeine Voraussetzungen („Allgemeiner Teil“) jeder Einzel-Gläubigeranfechtung	294
5.2.1	Rechtshandlung und Gläubigerbenachteiligung	294
5.2.2	Anfechtungsberechtigung	294
5.2.3	Anfechtungsfristen	295

5.3	Anfechtungstatbestände („Besonderer Teil“ der Einzel-Gläubigeranfechtung)	297
5.3.1	Vorsatzanfechtung, § 3 AnfG	297
5.3.2	Anfechtung unentgeltlicher Leistungen („Schenkungsanfechtung“), § 4 AnfG	298
5.4	Geltendmachung der Anfechtung	298
5.5	Rechtsfolgen der Anfechtung	300
5.5.1	Wesen und Wirkung der Anfechtung	300
5.5.2	Primäranspruch, § 11 I 1 AnfG	301
5.5.3	Wertersatzanspruch (Sekundäranspruch), § 11 I 2 AnfG	301
5.5.4	Haftungsprivileg des Empfängers einer unentgeltlichen Leistung, § 11 II AnfG	302
5.5.5	Ansprüche des Anfechtungsgegners, § 12 AnfG	302
5.5.6	Zusammenfassung	302
6.	Übungsaufgaben	303
7.	Abbildungsverzeichnis	305
8.	Literaturverzeichnis	306

V. Hofnagel:		
Verkauf von Unternehmensteilen bzw. des Unternehmens als Sanierungsoption		309
1. Grundlagen		309
1.1	Einordnung von Unternehmensverkäufen in das Restrukturierungs- und Sanierungsmanagement	309
1.2	Bedeutung von Unternehmenstransaktionen in Krisenzeiten	312
1.3	Unternehmensverkäufe – Teil von Mergers & Acquisitions	312
2. Die Hauptakteure des Verkaufsprozesses		315
2.1	Verkaufsobjekt	315
2.2	Verkäufer und Käufer	316
2.2.1	Verkäufer	316
2.2.2	Käufer	318
2.2.2.1	Finanzinvestoren	320
2.2.2.2	Strategische Investoren	322
2.2.2.3	Management Buy-Out (MBO) und Management Buy-In (MBI)	322
2.3	Dienstleister rund um das M&A-Geschäft	323
2.3.1	Wirtschaftsprüfer und Steuerberater	323
2.3.2	Anwälte	323
2.3.3	Banken	324
2.3.4	Strategieberater bzw. klassische Beratungsunternehmen	325
3. Typischer Ablauf des Verkaufsprozesses bis Closing		326
3.1	Grundsatzentscheidung über den Verkauf von Unternehmenseinheiten	328
3.2	Ermittlung und Vorauswahl möglicher Kaufinteressenten	329
3.3	Kontaktaufnahme mit präferierten Kaufinteressenten	332
3.4	Vertraulichkeitsvereinbarung	332
3.5	Kurzinformationen zum Verkaufsobjekt (Teaser)	333
3.6	Gespräche mit Kaufinteressenten	334
3.7	Information Memorandum (IM)	335
3.8	Unverbindliche Kaufangebote	335
3.9	Due Diligence	336

3.10	Verbindliche Kaufangebote	341
3.11	Vertragsverhandlungen	341
3.12	Vertragsunterzeichnung und Übergangstichtag	341
4.	Der Unternehmenskaufvertrag	343
4.1	Vertragspartner	343
4.2	Kaufgegenstand	343
4.3	Übergangstichtag und diesbezügliche Konditionen	344
4.4	Kaufpreisregelungen	344
4.5	Zusicherungen und Garantien	347
4.6	Weitere wesentliche Vertragspunkte	348
5.	Bewertung von Unternehmenseinheiten	349
5.1	Überblick über verbreitete Bewertungsverfahren	350
5.2	Grundlagen der Unternehmensbewertung	351
5.2.1	Bedeutung der Branchenorientierung	352
5.2.2	Die Due Diligence als Daten- und Informationsbasis des Bewertungs- und Kaufpreisermittlungsprozesses	352
5.2.3	Identifikation und Bewertung des nicht betriebsnotwendigen Vermögens	353
5.2.4	Bewertungsprämissen	353
5.2.5	Ermittlung von Synergie- und Restrukturierungspotenzialen	356
5.2.6	Vergangenheitsanalyse und Geschäftsplanung	358
5.2.7	Steuerliche Aspekte	359
5.3	Fundamentale Bewertungsverfahren	360
5.3.1	Grundlagen am Beispiel des Discounted Cashflow(DCF)-Verfahrens	361
5.3.2	Sensitivitätsanalysen	364
5.4	Substanzwertorientierte Bewertungsverfahren	365
5.4.1	Liquidationswert	365
5.4.2	Wiederbeschaffungswert bzw. Substanzwert	365
5.5	Multiplikatorverfahren (Marktorientierte Verfahren)	366
5.6	Ableitung einer Unternehmenswert-Bandbreite	368

6.	Organisation und Erfolgsfaktoren des Verkaufsprozesses	370
6.1	Bewertung und Festlegung der Verkaufsmöglichkeiten	370
6.1.1	Exklusiver Verkaufsprozess	370
6.1.2	Auktionsverfahren	371
6.2	Zeitplanung und -optimierung des Verkaufsprozesses	372
6.3	Management des Verkaufsprozesses	374
6.4	Gestaltung und Vorbereitung der Transaktion	375
6.4.1	Gestaltung der Transaktionsstruktur	375
6.4.2	Closing-Vorbereitung	378
6.5	Erfolgsfaktoren des Verkaufsprozesses	379
6.5.1	Kommunikationsstrategie mit Stakeholdern	379
6.5.2	Aufbau und Umsetzung einer Verhandlungstaktik	380
6.5.3	Aufbau von Verhandlungs-/Preisdruck gegenüber den Kaufinteressenten	381
6.5.4	„Schmücken der Braut“	382
6.5.5	Fehler-/widerspruchsfreie Daten- und Informationsbereitstellung	383
6.5.6	Schnelligkeit	384
6.5.7	Beachtung weiterer Verkaufsbesonderheiten aus der Krise und Insolvenz	385
7.	Schlussbetrachtung	387
8.	Übungsaufgaben	388
9.	Abbildungsverzeichnis	391
10.	Literaturverzeichnis	393

VI.	Ringstmeier: Risiken beim Erwerb aus Krise und Insolvenz	397
1.	Erwerbsvorgänge in der Zeit nach der Insolvenzeröffnung	397
1.1	Handlungsbefugnisse eines Insolvenzverwalters	397
1.1.1	Übergang der Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis	397
1.1.2	Mitwirkung der Insolvenzgläubiger (§§ 160 – 164 InsO)	398
1.1.2.1	Zustimmung der Gläubigerversammlung	401
1.1.2.2	Zustimmung des Gläubigerausschusses	402
1.1.3	Mitwirkung der Sicherungsgläubiger	404
1.1.3.1	Ausgangslage	404
1.1.3.1.1	Unterscheidung zwischen Aus- und Absonderungsgut	405
1.1.3.1.1.1	Aussonderungsgut	405
1.1.3.1.1.2	Absonderungsgut	405
1.1.3.1.1.2.1	Bewegliche Sachen	406
1.1.3.1.1.2.2	Unbewegliche Sachen	407
1.1.3.1.1.2.3	Forderungen	408
1.1.3.2	Regelungen in §§ 166 – 173 InsO	408
1.1.3.2.1	Information des Sicherungsgläubigers	408
1.1.3.2.2	Reaktion des Sicherungsgläubigers	409
1.1.3.2.2.1	Keine Reaktion	409
1.1.3.2.2.2	Zustimmung	410
1.1.3.2.2.3	Ablehnung	410
1.1.3.2.2.4	Selbsteintritt	411
1.1.3.2.2.5	Überlassung zur Verwertung	412
1.1.3.2.2.6	Freigabe	412
1.1.3.2.3	Problemfälle mit Absonderungsgut	412
1.1.3.2.3.1	Mehrere Sicherungsgläubiger an einem Gut	413
1.1.3.2.3.2	Veräußerung von Sachgesamtheiten	413
1.1.3.3	Rechtsfolgen eines Verstoßes gegen die Mitwirkungsrechte	414
1.1.3.3.1	Rechtsfolge im Außenverhältnis	414
1.1.3.3.2	Rechtsfolge im Innenverhältnis	414

1.1.4	Mitwirkung des Insolvenzgerichts	415
1.1.5	Exkurs: Handlungsbefugnisse anderer Insolvenzorgane	415
1.1.5.1	Eigenverwalter	415
1.1.5.2	Treuhänder im vereinfachten Insolvenzverfahren	416
1.1.5.3	Treuhänder im Restschuldbefreiungsverfahren	417
1.1.6	Zusammenfassung	417
1.2	Besonderheiten beim Vertragsabschluss mit einem Insolvenzverwalter	418
1.2.1	Allgemein	418
1.2.2	Masseunzulänglichkeit („Insolvenz der Insolvenzmasse“)	419
1.2.2.1	Wesen der Masseunzulänglichkeit	419
1.2.2.2	Anzeige der Masseunzulänglichkeit	421
1.2.2.3	Auswirkungen auf bestehende Vertragsverhältnisse	421
1.2.2.4	Konsequenzen der Masseunzulänglichkeit	422
1.2.2.4.1	Reihenfolge der Befriedigung	423
1.2.2.4.2	Zwangsvollstreckung in die Insolvenzmasse	424
1.2.2.4.3	Mit dem Verwalter abgeschlossene Unternehmenskaufverträge	424
1.2.2.4.4	Speziell: Haftung des Insolvenzverwalters gemäß § 61 InsO	426
1.2.3	Allgemein: Haftung des Insolvenzverwalters gemäß § 60 InsO	426
1.2.3.1	Primärhaftung der Insolvenzmasse	427
1.2.3.2	Innen- und Außenhaftung	427
1.3	Besonderheiten beim Kauf von Unternehmen aus der Masse („asset deal“)	428
1.3.1	Abgrenzung zum „share deal“	430
1.3.2	Partieller Ausschluss von Haftungsnormen	431
1.3.2.1	Haftung gemäß § 613a BGB	432
1.3.2.1.1	Umgehung des § 613a BGB	433
1.3.2.1.1.1	Allgemeine Vorbemerkung	433
1.3.2.1.1.2	Namentlicher Interessenausgleich (§ 125 InsO)	435
1.3.2.1.1.3	Transfergesellschaft	436

1.3.2.2	Haftung wegen Firmenfortführung gemäß § 25 HGB	439
1.3.2.2.1	Definition der Firma	439
1.3.2.2.2	Rechtssprechung zum Insolvenzfall	440
1.3.2.3	Haftung für Steuerverbindlichkeiten gemäß § 75 AO	440
1.3.3	Zusammenfassung	441
2.	Erwerbsvorgänge in der Zeit vor der Insolvenzantragstellung (Krise)	443
2.1	Risiko Nr. 1: Beständigkeit des Vertrages trotz nahender Insolvenz	444
2.1.1	Einfluss der Insolvenzantragstellung auf Vertragsverhältnisse	444
2.1.2	Einfluss der Insolvenzeröffnung auf Vertragsverhältnisse	445
2.1.2.1	Grundnorm § 103 InsO	447
2.1.2.1.1	Gegenseitigkeit des Vertrages	447
2.1.2.1.2	Beidseitigkeit der nicht erfüllten Leistungen	447
2.1.2.1.3	Wahlrecht des Verwalters	448
2.1.2.2	Teilbare Leistungen, § 105 InsO	450
2.1.2.3	Auflassungsvormerkung, § 106 InsO	450
2.1.2.4	Eigentumsvorbehalt, § 107 InsO	452
2.1.2.5	Dauerschuldverhältnisse, §§ 108 - 114 InsO	453
2.1.2.6	Aufträge und Vollmachten, §§ 115 - 117 InsO	454
2.1.2.7	Schutz des Systems durch § 119 InsO	454
2.1.3	Konsequenzen für Käufer	455
2.1.3.1	Vermeidung einer Vorleistung	455
2.1.3.2	Vermeidung von Teilleistungen	456
2.1.3.3	Zulässige Sicherungsmittel	456
2.2	Risiko Nr. 2: Absicherung gegen Insolvenzanfechtung	456
2.2.1	Inkongruente Deckung	457
2.2.2	Kongruente Deckung	457
2.2.3	Bargeschäft, § 142 InsO	458
2.2.4	Konsequenzen für den Käufer	458

3.	Erwerbsvorgänge in der Zeit zwischen Insolvenzantrag und Eröffnung	459
3.1	Vom Insolvenzgericht bestellter Sachverständiger	459
3.2	Vorläufiger Insolvenzverwalter	459
3.2.1	„Schwacher“ vorläufiger Insolvenzverwalter	459
3.2.2	„Starker“ vorläufiger Insolvenzverwalter	460
3.2.3	„Halbstarker“ vorläufiger Insolvenzverwalter	461
3.3	Zusammenfassung	461
4.	Beispiel eines Vertrages über den Kauf eines Betriebes aus der Insolvenzmasse	462
5.	Übungsaufgaben	474
6.	Literaturverzeichnis	480
VII.	Kurzviten der Autoren	481