



One Team.  
One Goal.

Orth Kluth Newsletter

# Erste Hilfe bei Krise und Insolvenz des Kunden

Bereits bei der Vertragsanbahnung die Kundenkrise und -insolvenz mitdenken.

---

In jedem Stadium umsichtig agieren und kommunizieren.

---

Checkliste von Maßnahmen nach Insolvenzantragstellung und Insolvenzeröffnung

**Während die Tendenz bei Insolvenzeröffnungen in den Corona-Jahren rückläufig war, zeigt die offizielle Statistik deutscher Unternehmensinsolvenzen in den letzten Monaten einen Trend nach oben. So stieg die Zahl der eröffneten Regelinsolvenzen im Juli und August 2023 im Vorjahresvergleich um jeweils mehr als 20 % an. Die Zahlen dürften in den nächsten Monaten auf**

**hohem Niveau bleiben, zumal die offizielle Statistik erst sog. eröffnete Insolvenzverfahren zählt, sie nach Antragstellung also erst Monate zeitversetzt einfließen, und zuletzt weiter viele Pressemeldungen über immer neue Insolvenzanträge namhafter Player etwa in der Baubranche, im Handel und bei Verkehrsunternehmen kursierten.**

Auch wenn man die Insolvenz eines Geschäftspartners (meist) nicht verhindern kann, lohnt es sich immens, auf Krise oder Insolvenz des eigenen Kunden gut vorbereitet zu sein, um die Weichen so früh wie möglich stellen zu können. Schließlich will niemand gern umsonst arbeiten.

Insolvenzen treten in den meisten Fällen nicht völlig unvermittelt ein, sondern sind oft das Resultat eines mehr oder weniger typischen **Krisenverlaufs**: Der finalen Liquiditätskrise voraus gehen oft eine Erfolgs-, eine Produkt- und/oder Absatzkrise bis hin zu einer Strategiekrise oder gar Stakeholderkrise. Zugegeben: Nicht von allen Krisenstadien erfahren Geschäftspartner des kriselnden Unternehmens gleichermaßen. Welches um das Überleben bemühte Unternehmen legt schon gerne offen, dass es immer weiter in eine existenzbedrohende Krise hineinrutscht?

Insoweit gilt es umso mehr, alle Stellen im Unternehmen zu sensibilisieren, damit etwaige Warnsignale früh erkannt und diese insgesamt zu einem Gesamtbild über den kriselnden Geschäftspartner verdichtet werden, um rechtzeitig gegenzusteuern.

## Prävention durch Vereinbarungen

Die Auswirkungen der Insolvenz eines Geschäftspartners sollten idealerweise bereits vor dem Eingehen einer Vertragsbeziehung bedacht werden. **Von Anfang an bereits den Krisen- oder Insolvenzfall mitzudenken**, erleichtert eine spätere Rechts- und Anspruchswahrung.

## Zu unverdächtiger Zeit bestehen die größten Gestaltungsmöglichkeiten für die Vereinbarung von insolvenzfesten Rechten und Ansprüchen.

Je mehr das eigene Unternehmen mit Dienstleistungen oder Lieferungen in Vorleistungen gehen soll, desto bedeutender ist es, einen Ausgleich für das damit übernommene Insolvenzrisiko des Kunden zu finden. Zunächst gilt es **zu hinterfragen, ob die eigene Vorleistung sachgerecht ist**, sowie in welchem Umfang und für wie lange sie dem Vertragspartner letztlich kreditiert werden soll.

Hilfreich sein kann die wirksame Einbeziehung der eigenen **Allgemeinen Geschäftsbedingungen**. Ein Lieferant, der die Insolvenz seines deutschen Kunden fürchtet, weil er dann nicht bezahlt wird, sollte v. a. die Eigentumsvorbehaltsregeln in den AGB in den Blick nehmen. Je nach Produkt und Lieferkonstellationen gilt es hier, passgenaue Eigentumsvorbehalte zu regeln. Will man nur einen einfachen Eigentumsvorbehalt, um die gelieferte Ware im Zweifel herausverlangen zu können? Oder soll eine Verlängerungsform des Eigentumsvorbehalts vorgesehen werden, die in der Kundeninsolvenz zumindest zu Absonderungsrechten mit vorrangiger Befriedigung berechtigt, ggf. auch im Rahmen eines Lieferantenpools?



Die Gestaltung der Eigentumsvorbehaltsregeln kann auch dann noch bedeutsam sein, wenn der Kunde den Kaufpreis zwar gezahlt hat, später nach Insolvenzeröffnung aber ein Insolvenzverwalter die Kaufpreiszahlung im Rahmen der sog. Insolvenzanfechtung wegen vermeintlicher Gläubigerbenachteiligung vom Lieferanten zurückfordert. Besonders ärgerlich ist, dass das Produkt dann längst geliefert ist und weiterverkauft wurde und womöglich keine Sicherung des Lieferanten mehr ermöglicht. Ein Eigentumsvorbehalt, der auf sämtliche Forderungen aus der Geschäftsbeziehung erweitert wurde, könnte von einem Verwalter unter Umständen als Argument gegen eine anfechtungssichere Vereinnahmung des Kaufpreises gewertet werden (vgl. BGH, Urteil vom 12.02.2015 – Az. IX ZR 180/12). In einzelnen Konstellationen lohnt sich daher auch der Blick, welche Standard-Eigentumsvorbehaltsregeln in AGB doch abbedungen oder eingeschränkt werden sollten.

Zur wirksamen Sicherung des Eigentums gehört ferner auch zu prüfen, **wo und wie gelieferte Waren beim Kunden lagern**: Besonders wenn der Warenbezug des Kunden nicht *single source* erfolgt, stellt

sich im Kundeninsolvenzfall die Abgrenzungsfrage, welchem Lieferanten welche unter Eigentumsvorbehalt gelieferte Ware gehört – ggf. zulasten des für den sog. Nämlichkeitsnachweis beweisbelasteten Lieferanten. Auch dafür kann bereits bei der Vertragsgestaltung adäquate Vorsorge getroffen werden – vorausgesetzt, die Regelung wird dann auch tatsächlich gelebt.

Vertraglich kann auch durch **Vereinbarung von Sicherheiten** (etwa Vorkasse des Kunden, durch vereinbarte Stellung einer Personalsicherheit wie der Bürgschaft, Sicherungsübereignung oder -abtretung) vorgebeugt werden. Um dabei nicht Gefahr zu laufen, dass die Sicherheitenbestellung später einem Anfechtbarkeitseinwand ausgesetzt ist, sollte sie ebenfalls zu unverdächtigster Zeit, also möglichst früh, erfolgen. Falls das nicht mehr möglich ist, bestehen insbesondere vor kommenden Auslieferungen je nach Einzelfall weitere Gestaltungsmittel, etwa der Abschluss einer Kongruenzvereinbarung oder eine unmittelbare Abwicklung als sog. insolvenzrechtliches Bargeschäft.

Auch das **Vertragsschicksal in der Kundeninsolvenz** sollte bei der Vertragsgestaltung bedacht und die beiderseitigen Bedürfnisse abgewogen werden. Insolvenzenabhängige Kündigungsklauseln sind in vielen Verträgen zu finden. Ihnen haftet aber je nach Gestaltung und Einzelfall das Risiko der Unwirksamkeit an. Nach jüngerer Rechtsprechung (vgl. BGH, Urteil vom 27.10.2022 – Az. IX ZR 213/21) kann eine insolvenzenabhängige Klausel zwar ausnahmsweise wirksam sein, wenn sie bei objektiver Betrachtung ex ante zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses auf der Grundlage der wechselseitigen Interessen der Parteien berechnete Gründe für eine Lösung des Vertrages bietet.

Dies wird aber v. a. bei Sach- und Dienstleistungsgläubigern der Fall sein und nur in Ausnahmen bei einfachen Geldgläubigern – wie in der Insolvenz eines Käufers. Bei Zweifeln dürfte es daher sicherer sein, auch **insolvenzunabhängige Kündigungsgründe** zu vereinbaren, etwa wegen Gefährdung der Leistungsfähigkeit des Kunden, wegen wesentlicher Vermögensverschlechterung der Zahlungsfähigkeit oder Kreditwürdigkeit des Kunden. Optional denkbar ist auch die von vornherein nur zeitliche eingeschränkte Vertragsfortdauer.

## Prävention durch aktive Betreuung

Vereinbarungen allein schützen nicht vor einer Kundeninsolvenz. Entscheidend ist die praktische Handhabung der Geschäftsbeziehung unter Beachtung der jeweiligen Besonderheiten der Branche, des Geschäftsmodells und auch der individuellen Entscheidungsträger.

Ein **aktives, aber in der Kommunikation umsichtiges Forderungsmanagement** verringert Forderungsausfälle. Automatisches Mahnen von Altforderungen während auf der anderen Seite aber weiter Lieferungen und/oder Leistungen in Vorleistung erbracht werden und Neuforderungen entstehen, erhöht jedoch das Zahlungsausfallrisiko selbst dann, wenn noch gezahlt wird. Denn über eine sog. Insolvenzanfechtung kann ein Insolvenzverwalter unter Umständen später Zahlungen von Lieferanten und Dienstleistern wegen vermeintlicher Gläubigerbenachteiligung zurückfordern, erst recht, wenn offen über „Zahlungsengpässe“ geschrieben wird.

Auch **regelmäßiges Monitoring und umsichtiges Risikocontrolling** sollten organisatorisch implementiert und gelebt werden. Die Praxis bedient sich zum Kundenmonitoring oft Daten von Wirtschaftsauskunfteien oder veröffentlichten Jahresabschlüssen. Diese können zwar Indikatoren sein, hinken jedoch, da rückwärtsgewandt erhoben bzw. veröffentlicht, (Fehl-) Entwicklungen hinterher.

Umso wichtiger ist ein **frühzeitiger abteilungsübergreifender Informationsaustausch** und hinlängliche Sensibilisierung aller Mitarbeiter mit potentiell Kundenkontakt, gerade wenn erste Auffälligkeiten auftreten: Der Vertrieb ist prädestiniert, viel aus der Kundensphäre zu erfahren und konsolidiert intern weiterzugeben – wenn er von seiner Zusatzrolle weiß. Aber etwa auch die Qualitätssicherung (die zuletzt öfter unberechtigte Reklamationen des Kunden erreichten) oder die Logistik (der im Markt erste Gerüchte zuge tragen wurden) können gute Informationsquellen sein. Viele offene Ohren nah am Kunden erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass man eine Kundenkrise früh bemerkt.

Nach unserer Erfahrung ist es hilfreich, wenn es **intern bereits Strukturen, Checklisten bzw. ein abteilungsübergreifendes Task-Force-Team** gibt, das im Fall der Kundeninsolvenz bei den anstehenden Entscheidungen schnell unterstützen kann.

## Warnsignale

Je abhängiger man selbst von einem Kunden ist, desto wichtiger ist es, etwaige Warnsignale **rechtzeitig zu erkennen und zu deuten**. Nachfolgend sind nur einige exemplarisch zu nennen:

- Auffälliges Bestellverhalten des Kunden (z. B. Bestellungen „auf Vorrat“);
- Auffälliges Zahlungsverhalten des Kunden (etwa Wunsch nach verlängerten Zahlungszielen);
- Unregelmäßige Zahlungen (insbesondere wenn die offenen Forderungen eine beträchtliche Höhe erreichen), Zahlungen Dritter oder Änderung der Bankverbindung;
- Umstrukturierungen beim Kunden, erhöhte Fluktuation von Leistungsträgern (insbesondere Geschäftsleitung), Sitzverlegung oder Umfirmierung;
- Verzögerungen bei der Warenannahme;
- Erhebung von pauschalen Qualitätsmängeln;
- Angebliche technische Störungen (etwa die Behauptung, keine Rechnung erhalten zu haben, fehlende Erreichbarkeit).

Dringender Prüfungs- und ggf. auch Handlungsbedarf ist jedenfalls geboten, wenn eine **Gesamtschau mehrerer Umstände** ergibt, dass der Kunde möglicherweise nur noch versucht, den „Anschein eines funktionstüchtigen Geschäftsbetriebes aufrechtzuerhalten“, obwohl er „am Rande des finanzwirtschaftlichen Abgrunds“ operiert.

(Zitate aus BGH, Urteil vom 18.07.2013 – Az. IX ZR 143/12)

## Maßnahmen in der Krise

Gerade wenn einzelne oder mehrere Warnsignale auftreten und sich verdichten, sollten **eigene Vorleistungen** nach Möglichkeit **vermieden, jedenfalls aber Art und Umfang erneut kritisch hinterfragt** werden. Wenn die Bezahlung der nächsten Lieferung und Leistung gefährdet ist, mag etwa eine Leistungsverweigerung nach § 321 BGB erwogen werden.

Um erhaltene Zahlungen nicht nach Insolvenzeröffnung wieder an einen Insolvenzverwalter zurückzahlen zu müssen, gilt es, vom Kunden zeitnah nach Lieferung Zahlung zu erhalten. Lieferungen sollten daher insolvenzanfechtungsfest nur noch als sog. **Bargeschäft** i.S.v. § 142 InsO abgewickelt werden. Entgegen des Begriffs verbirgt sich dahinter ein unmittelbarer Austausch von Lieferung/ Leistung und gleichwertiger Zahlung. Konkret bedeutet dies, dass keine überhöhten Preise aufgerufen werden dürfen und zwischen Liefer-/ Leistungsdatum (nicht Rechnungsstellung!) und Bezahlung maximal 30 Tage liegen dürfen, etwa durch Umstellung auf Vorkasse oder verkürztes Zahlungsziel. Die Umstellung bei laufender Geschäftsbeziehung birgt **Fallstricke**, weswegen insoweit Rechtsrat eingeholt werden sollte.

Spätestens wenn der Kunde kriselt, sollte der Lieferant auch prüfen, ob er nicht selbst Schuldner seines Kunden ist (etwa für Gewährleistungsansprüche des Kunden, Bonuszahlungen, etc.). Gibt es Ansprüche, die der eigenen Zahlungsforderung gegen den Kunden gegenüberstehen, lohnt sich die Prüfung der **Aufrechnung**. Denn es wäre unglücklich, wenn das Unternehmen zunächst eigene Verbindlichkeiten gegenüber dem Kunden voll bedient, um dann seine Kaufpreis- oder

Vergütungsforderung insolvenzbedingt nicht mehr realisieren zu können.

Schließlich sollten bestehende **Sicherheiten frühest möglich manifestiert** werden (z. B. Sicherheit bei Vorleistung, Besitz ergreifen, separate Lagerung prüfen) oder neue Sicherheiten eingeräumt werden. Um insoweit langfristig insolvenzfest befriedigt bzw. gesichert zu werden, müssen aber Einzelfallumstände bedacht werden.

## Erste Maßnahmen im vorläufigen Insolvenzverfahren

Erfährt man von „der Insolvenz“ eines Kunden, gilt es zunächst **zu ergründen, in welchem Stadium sich das Verfahren befindet**. Dies gelingt in aller Regel über [www.insolvenzbekanntmachungen.de](http://www.insolvenzbekanntmachungen.de), ein amtliches Internetportal. Dort sind verfahrensleitende Beschlüsse der deutschen Insolvenzgerichte öffentlich einsehbar – allerdings bei Sonderinsolvenzen (z. B. Eigenverwaltung, Schutzschirm) nicht alle.

Die Einleitung eines deutschen Regelinsolvenzverfahrens erfolgt in zwei Schritten: Nach Insolvenzantragstellung folgt eine – aus Finanzierungsgründen oft bis zu ca. 3 Monate dauernde – **erste Periode des vorläufigen Insolvenzverfahrens**. Darin wird vom vorläufigen Verwalter u. a. geprüft, ob überhaupt ein Insolvenzverfahren eröffnet werden kann. Wird dies bejaht, folgt mit dem gerichtlichen Eröffnungsbeschluss die **zweite Periode, das eröffnete Insolvenzverfahren**.

**Unmittelbar nach Insolvenzantragstellung** ordnet das Insolvenzgericht zunächst **einzelne Maßnahmen** an: Der Geschäftsführung des Kunden wird ein vorläufiger Insolvenzverwalter „beigeordnet“. Je nach vom Gericht erteilter Befugnis bedarf es ab

dann zumindest seiner Zustimmung zu Rechtshandlungen des Kunden. Im vorläufigen Verfahren bietet es sich daher an, die bisherigen Businesskontakte (etwa zur Geschäftsleitung des Kunden) zu halten und diese zu erweitern auf die vorläufige Insolvenzverwaltung.

Gerade im vorläufigen Verfahren ist die Korrespondenz mit allen Beteiligten umsichtig zu führen. So sehr die Direktkommunikation mit der vorläufigen Verwaltung hilft, so gefährlich kann sie auch werden, wenn man zu viel preisgibt.

Spätestens im vorläufigen Verfahren ist auch die Einholung von unternehmensinternem oder externem Rechtsrat ratsam, zumal der Lieferant/ Dienstleister nicht rechtlos ist, sondern über die in der Krise ergriffenen Maßnahmen hinaus durchaus noch ein Gestaltungspotential besteht, dafür aber gewisse Einschränkungen gelten:

- Spätestens im vorläufigen Verfahren ist etwaiges **Aufrechnungspotential** zu prüfen, das - wenngleich insolvenzrechtlich eingeschränkt – grundsätzlich genutzt werden kann und sollte.
- Etwaig dem Kunden noch geschuldete **Zahlungen** sind in einer Regelinsolvenz **nur noch auf das Konto des vorläufigen Verwalters zu leisten**. Eine Zahlung auf das Kundenkonto ist regelmäßig nicht schuldbefreiend.

- Je nach Ausgestaltung und unternehmerischer Entscheidung lohnt es, **Kündigungsrechte** näher zu prüfen.
- Um mit der eigenen Forderung gegen den Kunden nicht auszufallen, hat der Lieferant/ Dienstleister im vorläufigen Verfahren des Kunden (weiterhin) Vorleistungen zu vermeiden. Auch hier ist wieder auf das **Bargeschäft** zu verweisen.
- Etwaig **neue Aufträge** des Kunden oder aber bereits vor Antragstellung bestätigte Geschäfte sollten vor Lieferung/ Leistung an den Kunden im Gleichklang mit den vom Gericht angeordneten Befugnissen des vorläufigen Verwalters vorsorglich zumindest von diesem **bestätigt** werden.
- Für bereits gelieferte, aber ggf. noch nicht bezahlte Waren, ist der im Einzelfall **vereinbarte Eigentumsvorbehalt näher zu untersuchen**. So macht es etwa einen Unterschied, ob bei wirksam vereinbartem einfachen Eigentumsvorbehalt das unbezahlte, separat lagernde Vorbehaltsgut herausverlangt werden kann oder sich der Anspruch des Lieferanten bei einem verlängertem Eigentumsvorbehalt grundsätzlich auf die Abtretung von Forderungen des insolventen Kunden gegen dessen Endkunden richtet. In allen Fällen sind Widerrufsmöglichkeiten zu prüfen (so etwa der in AGB oft enthaltene Ermächtigung zu Verarbeitung, Verkauf, etc.). Jeglicher **Eigentumsvorbehalt oder sonstige Eigentumsrechte des Lieferanten** (etwa an Lieferboxen etc.) sind dem insolventen Kunden und dem vorläufigen Verwalter frühest möglich schriftlich **anzuzeigen**.



Weitere sinnvolle Maßnahmen hängen von den Gegebenheiten des Einzelfalls ab, wie etwa der Beitritt zu einem sich bildenden Lieferantenpool oder die Information an den etwaig eigenen Warenkreditversicherer vor Eingehung weiterer Lieferverpflichtungen bzw. Vereinnahmung von Zahlungen.

## Erste Maßnahmen im eröffneten Insolvenzverfahren

Nach Verfahrenseröffnung sollten die im vorläufigen Verfahren durchgeführten eigenen Maßnahmen grundsätzlich konsequent fortgesetzt werden.

Aus der Agenda des auf [www.insolvenzbe-kanntmachungen.de](http://www.insolvenzbe-kanntmachungen.de) veröffentlichten Insolvenzeröffnungsbeschlusses ergeben sich weitere Details und To-Dos:

- Ein **Insolvenzverwalter** (oft personenidentisch mit dem vorläufigen) wird eingesetzt und ist ab Eröffnung bei einer Regelinsolvenz **allein verwaltungs- und verfügungsbefugter Entscheider des Kunden** – es sei denn, er bevollmächtigt nachweislich einzelne Personen im Kundenunternehmen zum Handeln für ihn.



- Für etwaig offene Forderungen sollte die im Beschluss genannte Frist zur **Forderungsanmeldung** beachtet werden. Eine spätere Anmeldung erschwert die Feststellung und kostet den Anmeldenden Gerichtsgebühren. Für die Anmeldung gibt es zwar keinen Formularzwang; ein oft vom Verwalter übersandtes Formular kann jedoch für die Anmeldung einfacher Kaufpreis- oder Vergütungsforderungen verwendet werden, auch wenn dies nach unserer Erfahrung eher zu Missverständnissen und Fehlern beim Ausfüllen führt. Die notwendigen Anlagen sind beizufügen. Eine Forderungsaufstellung (etwa OP-Liste) sollte aber sicherheitshalber keine früheren Zahlungseingänge offenlegen.
- Unverzüglich, spätestens mit der Forderungsanmeldung müssen dem Verwalter erneut (!) **Eigentums(vorbehalts)rechte und sonstige Sicherungsrechte angezeigt** werden. Bei Verwendung des Forderungsanmeldungsformulars wäre etwa bei verlängertem Eigentumsvorbehalt der darin ggf. enthaltene Punkt „Abgesonderte Befriedigung“ anzukreuzen und

mit Verweis auf die konkret vereinbarten Eigentumsvorbehaltsregeln zu begründen.

- Eine Teilnahme an dem Berichts- und Prüftermin ist nach unserer Einschätzung in Einzelfällen sinnvoll, etwa für weitergehende Einblicke in das Verfahren und insbesondere eine vertiefte Einflussnahme. Eine generelle Teilnahmepflicht oder -obliegenheit besteht hingegen nicht.

Je nach Vertragstyp entscheidet die Insolvenzeröffnung über das **Schicksal bestehender Verträge**. Die Unterscheidung ist v. a. bei nicht genormten oder gemischten Verträgen schwierig. Nachfolgend eine erste Einordnung:

- Bei beidseitig nicht voll erfüllten **Kaufverträgen** (und ggf. auch Rahmenverträgen) hat der Verwalter das Erfüllungswahlrecht nach § 103 InsO; wählt er die Erfüllung, haftet die Masse für die Kaufpreiszahlung, so als hätte er den Vertrag abgeschlossen. Oft aber wählt er die Nichterfüllung und ggf. den Neuabschluss unter modifizierten Bedingungen. Etwaige Schäden des Lieferanten sind dann als einfache Insolvenzforderungen zur Insolvenztabelle anzumelden. Ob er Erfüllung wählt, erklärt ein Verwalter oft nicht von sich aus, so dass er unmittelbar nach Insolvenzeröffnung dazu aufgefordert werden sollte, damit der Schwebezustand endet. Für seine Erklärung zur Erfüllungswahl kann sich der Verwalter übrigens nur bei einem unter Eigentumsvorbehalt erfolgten Kauf und bereits erlangtem Besitz an der Ware ausnahmsweise gemäß § 107 Abs. 2 InsO Zeit lassen bis nach dem Berichtstermin.



- Demgegenüber **erlöschen Geschäftsbesorgungsverträge und Aufträge** durch Eröffnung des Verfahrens automatisch, vgl. §§ 115 f. InsO.
- **Dienstverhältnisse** wiederum gelten zunächst über die Eröffnung hinaus fort, sind dann aber vom Verwalter mit maximal dreimonatiger Kündigungsfrist kündbar, vgl. § 113 InsO.

Führt der Verwalter das Unternehmen über die Eröffnung hinaus zunächst weiter, etwa weil die Übertragung auf einen Investor aussichtsreich erscheint, aber noch nicht abgeschlossen ist, und bestellt er hierzu neue Dienstleistungen oder Lieferungen, sollte **für künftige Aufträge generell Folgendes beachtet** werden:

- Der Verwalter ist Vertragspartner.
- Vom Verwalter ab Eröffnung begründete Forderungen sind Masseforderungen. Grundsätzlich sind diese werthaltig, jedoch nicht, wenn es zur Masseunzulänglichkeit in der Insolvenz kommt (dann bestehen unter bestimmten Umständen Schadensersatzansprüche gegen den Verwalter). Auch hier gilt es also wie zu Beginn jeder Geschäftsbeziehung, im Zweifel den Vorleistungsumfang zu hinterfragen, ggf. zu begrenzen und abzusichern.
- Alte (z. B. rahmen-) vertragliche Regelungen gelten nicht automatisch über die Insolvenzeröffnung hinaus fort, sondern bedürfen im Zweifelsfall – siehe oben – erneuter Vereinbarung mit dem Verwalter.

## Ihre Ansprechpartner



Dr. Frank Wältermann  
Rechtsanwalt, Partner  
T +49 211 60035-280  
[frank.waeltermann@orthkluth.com](mailto:frank.waeltermann@orthkluth.com)



Natalie Ott  
Rechtsanwältin, Salary Partnerin  
T +49 211 60035-286  
[natalie.ott@orthkluth.com](mailto:natalie.ott@orthkluth.com)

One Team.  
One Goal.