



Prof. Dr. Florian Stapper – Foto: Kanzlei

Der Insolvenzverwalter als Unternehmer

Ein Gastbeitrag von PROF. DR. FLORIAN STAPPER

Der Insolvenzverwalter moderner Prägung ist ein Allround-Genie. Von ihm wird rechtlicher, wirtschaftlicher und psychologischer Sachverstand verlangt. Er muss das Vertrauen des Gerichtes und möglichst auch der entscheidenden Gläubiger haben und nach einer neueren Entscheidung des BGH, die in der Literatur vielfältig kommentiert wurde, muss er auch unternehmerisch denken und handeln. Im Einzelnen:

Insolvenzverwalter sind meistens Rechtsanwälte. Im Verhältnis zu anderen Rechtsanwälten erwirtschaften Insolvenzverwalter überdurchschnittlich viel Umsatz, haben aber auch überdurchschnittlich viele Mitarbeiter

und Kosten (teilweise liegt der Kostensatz bei über 90 %) und eine völlig andere Bürostruktur. Der Insolvenzverwalter wird daher inzwischen als eigener Beruf angesehen. Die Anzahl der Insolvenzverfahren geht seit Jahren zurück. Neue Insolvenzverwalter drängen gleichzeitig mit der Folge auf den Markt, dass sich die vorhandenen Insolvenzverfahren auf immer mehr Insolvenzverwalter verteilen. Die Gerichte sind zunehmend zurückhaltender bei der Festsetzung von Vergütungen, während parallellaufend die Aufgaben des Insolvenzverwalters in vielen Bereichen zunehmen und die allgemeinen Kosten, insbesondere im Personalbereich, ständig steigen. Da Insolvenzverwalter häufig besonders gut ausgebildet sind und über überdurchschnittlich hohe berufliche Qualifikationen verfügen, wird sich der eine oder andere Insolvenzverwalter überlegen, ob er seine Fähigkeiten bei der guten Konjunktur und der

positiven Lage am Arbeitsmarkt nicht außerhalb der Insolvenz besser vermarkten kann. Der selbstständige Insolvenzverwalter ist unabhängig davon zunächst einmal Unternehmer in seiner eigenen Kanzlei.

DER INSOLVENZVERWALTER TRIFFT EINE VIELZAHL VON UNTERNEHMERISCHEN ENTSCHEIDUNGEN. DAS SIND ETWA:

VERFAHRENERÖFFNUNG

Nach einem Insolvenzantrag wird von dem Gericht in der Regel zunächst ein Gutachter mit dem Auftrag bestellt, festzustellen, ob Zahlungsunfähigkeit und/oder Überschuldung vorliegt und ob die Kosten des Verfahrens gedeckt sind. Bei vielen Unternehmen sind die Kosten auf den ersten Blick nicht gedeckt. Gelegentlich werden die Verhältnisse auch mit dem Ziel unklar oder unvollständig dargestellt, eine Ablehnung des Antrages mangels Masse zu erreichen, weil dann Ansprüche gegen Geschäftsführer und Gesellschafter oder andere Dritte nicht verfolgt werden. Gute Insolvenzverwalter, die über wirtschaftlichen Sachverstand verfügen, ermitteln und bewerten solche Ansprüche und eröffnen damit ein Insolvenzverfahren. Das wirtschaftliche Risiko der Werthaltigkeit solcher Ansprüche trägt dann der Insolvenzverwalter persönlich. Ist kein Geld in der Masse und stellen sich solche Ansprüche nachträglich als nicht werthaltig heraus, arbeitet der Insolvenzverwalter häufig lange und intensiv, bekommt kein Honorar und bezahlt gleichwohl seine laufenden Kosten. Es ist also eine wirtschaftliche/unternehmerische Entscheidung des Insolvenzverwalters, ob er solche vermeintlich masselosen Verfahren auf eigenes Risiko eröffnet oder anregt, den Insolvenzantrag mangels Masse abzuweisen.

FREIGABE VON VERMÖGENSGEGENSTÄNDEN, INSBESONDERE IMMOBILIEN

In der Masse befinden sich häufig Vermögensgegenstände, die vermeintlich wertausschöpfend belastet sind oder deren Belastung angreifbar erscheint. Der Insolvenzverwalter kann sich bemühen, die Vermögensgegenstände für einen Preis zu verkaufen, der die Belastungen übersteigt und so einen Überschuss zu erzielen oder er handelt mit den grundpfandrechtl. gesicherten Gläubigern einen Massekostenbeitrag aus oder versucht, die Sicherheit anzugreifen. Bis zum Erfolg trägt die Masse laufende Kosten (Versicherung, Grundsteuer etc.) und der Insolvenzverwalter trägt das Risiko der Verkehrssicherungspflicht und anderes. Scheitert der Insolvenzverwalter mit seinen Bemühungen, ist „außer Spesen nichts gewesen“. Die Masse ist mit vermeidbaren Kosten belastet und der Insolvenzverwalter haftet dafür persönlich oder die Gerichte kürzen seine Vergütung. Wer ganz sicher gehen will, gibt solche Vermögensgegenstände also unmittelbar nach Verfahrenseröffnung frei und vergibt dabei auch mögliche Chancen für die Masse. Die Frage, ob Vermögensgegenstände durch den Insolvenzverwalter freigegeben oder mit dem

Ziel aus einer Veräußerung für die Masse einen Gewinn zu erwirtschaften, zunächst in der Masse zu belassen, ist häufig eine mit Risiken belastete unternehmerische Entscheidung des Insolvenzverwalters.

KÜNDIGUNG VON VERTRÄGEN

Der Insolvenzverwalter hat ein gesetzliches Sonderkündigungsrecht bei bestimmten Verträgen. Bei anderen Vereinbarungen hat er ein Wahlrecht, ob er in den Vertrag eintritt oder nicht. Seine Entscheidung wird davon abhängen, was für die Masse am besten ist. Das hängt häufig von Umständen ab, die bei der Entscheidung noch gar nicht bekannt sind oder deren Eintritt noch nicht sicher ist. Wer allzu ängstlich ist, immer nur Risiken sieht und sich und dem Insolvenzverfahren nichts zutraut, wird stets bei erster Gelegenheit alle Verträge kündigen bzw. den Nichteintritt in Vereinbarungen erklären und so das geringste Risiko wählen, aber auch Chancen vorbeiziehen lassen.

BETRIEBSFORTFÜHRUNGEN/ SANIERUNGSLÖSUNGEN

Läuft der Geschäftsbetrieb bei Antragstellung noch, kann der (vorläufige) Insolvenzverwalter den Geschäftsbetrieb mit dem Ziel fortführen, eine unternehmerische Lösung aus dem fortgeführten Geschäftsbetrieb zu ermöglichen. Der Erfolg hängt davon ab, ob der Insolvenzverwalter über ausreichende wirtschaftliche Kenntnisse und Erfahrungen mit der Fortführung insolventer Unternehmen verfügt oder ob ein unerfahrener Jurist als Insolvenzverwalter das Ruder übernimmt. Gelingt nach einer Betriebsfortführung in der Insolvenz eine unternehmerische Lösung (übertragende Sanierung/ Insolvenzplan), wirkt sich das für alle Beteiligten ausgesprochen positiv aus: Der Insolvenzverwalter verwertet die halbfertige Produktion (ansonsten drohen Schadensersatzansprüche zur Tabelle, weil Aufträge nicht fertiggestellt werden). Er verwertet andere Vermögensgegenstände zu Fortführungs- statt zu Zerschlagungswerten und spart häufig immense Schließungskosten, Arbeitnehmer behalten ihren Arbeitsplatz, Lieferanten und Dienstleister den Kunden und vieles mehr. Strukturiert und umgesetzt werden solche Sanierungslösungen aus der Insolvenz von rechtlich, wirtschaftlich und psychologisch erfahrenen Insolvenzverwaltern, die unternehmerisch denken und handeln, Chancen sehen, wahrnehmen und umsetzen. Ist ein unerfahrener „Angsthase“ bestellt, werden Chancen vergeben. Die Zeche bezahlen Mitarbeiter, Lieferanten, Dienstleister und Gläubiger.

VERHANDLUNGEN

Der Insolvenzverwalter führt bei Sanierungslösungen aus der Insolvenz, aber auch bei einer Vielzahl anderer Verwertungen, Verhandlungen mit den verschiedensten Beteiligten. Es geht dabei immer um eine für die Masse aber auch alle anderen Beteiligten akzeptable Lösung,

die möglichst zu einem Erhalt des Unternehmens führt. Dafür ist häufig viel Fantasie, Ausdauer, Geduld und auch unternehmerisches Denken erforderlich. Wenn die Sanierungslösung dann erfolgreich umgesetzt werden konnte, beruht das häufig auf einer Reihe unternehmerisch richtiger Entscheidungen des Insolvenzverwalters.



Foto: iStockphoto/figorri

UNTERNEHMERISCHE ENTSCHEIDUNGEN DES INSOLVENZVERWALTERS WERDEN VON FOLGENDEN FAKTOREN STARK BEEINFLUSST:

Insolvenzverwalter sind häufig Juristen. Von Betriebswirtschaft, Finanzierung, Unternehmensplanung und anderen Dingen, die für die Führung eines Unternehmens von Bedeutung sind, verstehen sie in der Regel nicht viel. Bei dem Insolventen kennen sie meistens weder die Branche noch den Markt. Auch das Unternehmen ist ihm in der Regel nicht bekannt. Sie wissen lediglich, dass das Unternehmen wohl insolvent ist. Mutige unternehmerische Entscheidungen begünstigt das jedenfalls nicht.

Der Insolvenzverwalter kann aus den unterschiedlichsten Gründen persönlich haften. Wenn er Pech hat, sind solche Haftungsansprüche von einer Haftpflichtversicherung nicht gedeckt. Fachzeitschriften sind voll mit Entscheidungen, die eine persönliche Haftung des Insolvenzverwalters feststellen, gelegentlich auch für das Verschulden von dessen Mitarbeitern. Die in vielen Gebieten ausufernde persönliche Haftung des Insolvenzverwalters ist insbesondere bei jüngeren und unerfahrenen Insolvenzverwaltern, die unter Hinweis auf die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts ver-

stärkt auf den Markt drängen, häufig der Grund, stets die risikoärmste Variante zu wählen. Dass das häufig Chancen kostet, versteht sich von selbst.

Der Insolvenzverwalter wird von Rechtspflegern und Richtern kontrolliert, die keine geborenen Unternehmer, sondern eher risikoscheue Juristen sind. Es ist daher immer einfacher, dem Aufsichtspflichtigen Risiken darzustellen, die zu einer ängstlichen, aber haftungsfreien Lösung führen und Chancen vergeben, statt eine etwas mutigere Variante zu wählen. Wobei immer klar ist, dass hinterher immer feststeht, dass nur der Erfolg darüber entscheidet, ob der Insolvenzverwalter unternehmerisch richtig oder eben zu riskant entschieden hat.

Der Insolvenzverwalter entscheidet immer für eine Person oder ein Unternehmen, das insolvent ist. In der Vergangenheit waren unternehmerische Entscheidungen also überwiegend falsch. Wer in dieser Situation als Insolvenzverwalter für den Insolventen handelt, muss den Misserfolg in der Vergangenheit in seine Entscheidungen einbeziehen.

Der Insolvenzverwalter wird nach einer Vergütungsverordnung bezahlt. Für sein Honorar kommt es wesentlich auf den Wert an, den der Insolvenzverwalter verwaltet. Es gibt zahlreiche Erhöhungs- oder Verminderungsfaktoren. Unternehmerischer Mut, das Eingehen vertretbarer Risiken und die Strukturierung wirtschaftlich sinnvoller Lösungen aus der Insolvenz werden in der Praxis aber nur unzureichend vergütet. Ist die Sanierung aus der Insolvenz nach einer Betriebsfortführung und mühsamsten Verhandlungen gelungen, heißt es dann gerne, es sei doch alles ganz einfach gewesen. Der Insolvenzverwalter habe lediglich seine Unterschrift unter den Vertrag, mit dem die Sanierungslösung umgesetzt wurde, geleistet und das Gericht setzt mit einem Halbsatz, man habe in Anbetracht der erfolgreichen Sanierung darauf verzichtet, die Mindestvergütung zu kürzen und überlässt den Rest dem Landgericht. Sinnvolle, unternehmerische Lösungen aus der Insolvenz fördert die unzureichende Vergütung des Insolvenzverwalters für die Strukturierung und Umsetzung unternehmerischer Lösungen aus der Insolvenz jedenfalls nicht.

Der Beruf des Insolvenzverwalters ist ausgesprochen vielseitig und interessant. Der Insolvenzverwalter trifft eine Vielzahl von unternehmerischen Entscheidungen, insbesondere wenn insolvente Unternehmen fortgeführt und saniert werden. Das aktuelle Insolvenzrecht ist in den letzten Jahren deutlich sanierungsfreundlicher geworden. Gleichwohl werden unternehmerische Entscheidungen eines Insolvenzverwalters durch eine Vielzahl von rechtlichen und tatsächlichen Hürden deutlich erschwert.

Der Autor ist Fachanwalt für Insolvenzrecht und Steuerrecht in der Kanzlei (STAPPER | JACOBI | SCHÄDLICH RECHTSANWÄLTE – PARTNERSCHAFT, Leipzig)

EIGENVERWALTUNG INSOLVENZ RESTRUKTURIERUNG SANIERUNG

Sie brauchen (temporäre) Unterstützung für Ihre Pressearbeit?

**Print. Hörfunk. Fernsehen. Internet.
Auf Agenturbasis oder als Interims-Pressesprecher.**

**Für Presseartikel, Pressegespräche
bzw. interne & externe Kommunikation.**

**Frische Ideen und neue Konzepte für Verfahren,
Kampagnen und Veranstaltungen.**

WIR HELFEN IHNEN GERNE. DEUTSCHLANDWEIT.



DETLEF FLEISCHER PR

Büro für Presse & Öffentlichkeitsarbeit

Simrockstr. 3 – 41464 Neuss – Tel. 02131 44838 – Mail: info@dfpr.de