

# Bei Anruf Pleite

„Die Welle kommt erst noch“ – Insolvenzanwälte haben derzeit viel zu tun

Von Daniela Kuhr

Der Anruf kam ausgerechnet am Freitag, den 13. März. „Am späten Vormittag“, sagt Axel Bierbach, „eine ganz typische Zeit.“ Die Reger Studios – ein Münchner Traditionsunternehmen, das sich mit Großbildwerbung für Firmen einen Namen gemacht hat – hatten am Morgen Insolvenz angemeldet. „Um den Geschäftsbetrieb nicht zu gefährden, muss in so einem Fall alles wahnsinnig schnell gehen“, sagt Bierbach. „Der Richter muss sofort entscheiden, welcher Insolvenzverwalter für das Verfahren geeignet ist. Und manchmal ruft er dort sogar schon an, wenn der Geschäftsführer noch bei ihm im Zimmer sitzt.“ In diesem Fall landete das Telefonat bei Axel Bierbach.

Der 39-Jährige ist Insolvenzverwalter bei der Münchner Kanzlei Müller-Heydenreich, Beutler & Kollegen. Seit elf Jahren übt er seinen Beruf aus. Und trotzdem: „Wenn vom Gericht ein neuer Auftrag kommt, stehe ich immer noch schlagartig unter Strom.“ Das geht fast allen Insolvenzverwaltern so, selbst den erfahrensten. Gerade in diesen Tagen erleben sie das öfter. Die Anrufe der Richter häufen sich. Trotz Konjunkturprogramm und Finanzhilfen steigt die Zahl der Pleiten. Allein im Februar haben 2394 Firmen Insolvenz angemeldet – und damit 1,2 Prozent mehr als im selben Monat des Vorjahres. Der Verband Insolvenzverwalter Deutschlands (VID) befürchtet, dass in diesem Jahr 40 000 Unternehmen in Konkurs gehen. Da sich die Zahlungsschwierigkeiten bei den Firmen in einer Krise zeitverzögert bemerkbar machen, ist der VID-Vorsitzende Siegfried Beck überzeugt: „Die eigentliche Insolvenzwelle kommt erst noch.“

Doch glücklicherweise gibt es auch eine tröstliche Botschaft: Der Gang zum Insolvenzgericht bedeutet nicht zwangsläufig das Aus für eine Firma. „Ich denke, jeder Insolvenzverwalter ist bemüht, so viel wie möglich von einem Unternehmen zu erhalten“, sagt Beck. Grundsätzlich sind zwei Varianten denkbar: Entweder verkauft der Verwalter den Betrieb ganz oder in Teilen – etwa an Konkurrenten oder Finanzinvestoren. „Das aber fällt jetzt in der Wirtschaftskrise zunehmend schwer“, sagt Bierbach. „Die Finanzinvestoren kaufen nichts mehr, und auch die Wettbewerber halten sich zurück, weil sie selbst Probleme haben.“

## Der Gang zum Gericht bedeutet nicht zwangsläufig das Aus für eine Firma

Oder der Verwalter versucht, den Betrieb mit Hilfe eines sogenannten Planverfahrens zu sanieren. Unter Umständen kann dabei sogar das alte Management an Bord bleiben. Ihm werde lediglich ein Sachwalter zur Seite gestellt, der dafür sorgt, dass alles korrekt abläuft und die Interessen der Gläubiger gewahrt werden. „Das Planverfahren wurde mit der Insolvenzrechtsreform vor zehn Jahren eingeführt“, sagt Beck, „leider wird es immer noch stiefmütterlich behandelt.“ Dabei biete es „enorme Chancen“, wie die Insolvenzplanverfahren beispielsweise bei der Drogeriekette Ihr Platz oder der Modekette SinnLeffers gezeigt hätten.

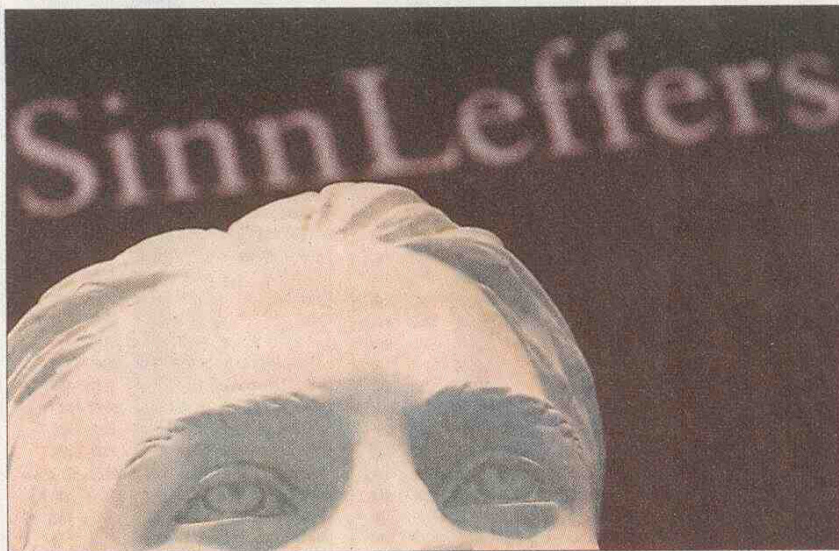
Jedesmal wenn das Gericht mit einem neuen Auftrag anruft, bricht beim Insolvenzverwalter Hektik aus. „Ich telefonie-

re sofort mit Unternehmen“, sagt Bierbach, „frage nach der Zahl der Arbeitnehmer, wann der letzte Lohn gezahlt wurde, wie hoch die Verbindlichkeiten sind, wie viele Aufträge bestehen und wie viel Liquidität noch vorhanden ist.“ Je nachdem, wie umfangreich ihm der Fall daraufhin erscheint, fährt er allein zu dem Unternehmen oder nimmt noch ein, zwei Kollegen mit. „Auf der Fahrt dahin geht einem vieles durch den Kopf“, erzählt Bierbach. „Ich weiß ja noch nicht, was mich da erwartet.“ Die Mitarbeiter aber reagierten in der Regel positiv. „Sie sind dankbar, dass endlich jemand kommt, der das Heft in die Hand nimmt. Häufig waren die Geschäftsführer in den Wochen zuvor wegen der schwierigen Situation überfordert.“ In der Firma dann beginnt Bierbach sofort, sich einen Überblick zu verschaffen. „Ich rede mit der ersten und der zweiten Führungsebene, lese Bilanzen und Verträge und versuche, Kunden und Lieferanten bei der Stange zu halten.“ Würden sie abspringen, wäre wohl jeder Sanierungsversuch zwecklos.

Wieso aber soll einem Insolvenzverwalter gelingen, was dem Management misslang? „Die entscheidenden Vorteile, die ein Insolvenzverwalter mitbringt, sind sein unverstellter Blick von außen und die Bereitschaft, die notwendigen Maßnahmen zu ergreifen“, sagt Beck. Beides sei dem Management in der Regel abhanden gekommen. Auch Bierbach stellt fest: „Meistens erkenne ich auf Anhieb, zumindest im Groben, was in der Vergangenheit schiefgelaufen ist.“ Manche Firmen seien nicht innovativ genug gewesen, sodass die Erträge ausgeblieben seien. Andere hätten ihre Kosten nicht angepasst oder zu viel investiert.

Sowohl das Bundesjustizministerium als auch das Bundeswirtschaftsministerium haben kürzlich Vorschläge ausgearbeitet für eine Art „Insolvenz light“. Sie sollen zeigen, wie Banken rechtzeitig gerettet werden können, damit Enteignungen, wie im Fall der Hypo Real Estate, nicht mehr nötig sind. Doch Beck sieht für die neuen Regeln keinen Bedarf. „Die Insolvenzordnung bietet so viele Sanierungsmöglichkeiten. Die würden ausreichen, wenn man sie nur endlich erkennen und anwenden würde.“ Seiner Ansicht nach besteht bei den Politikern „ein breites Unwissen“, was die Chancen einer Insolvenz belange.

Der Hauptfehler sei ohnehin, dass die Unternehmen viel zu lange warteten mit dem Insolvenzantrag, sagt Beck. Und das werde sich erst mit einem Umdenken ändern: „Wir dürfen eine Insolvenz nicht mehr als Beleg für ein Scheitern werten.“



Manch insolventen Betrieb versucht man mit einem sogenannten Planverfahren zu sanieren. Dabei wird dem alten Management zunächst ein Sachwalter zur Seite gestellt – so geschehen bei der Modekette SinnLeffers in Hagen. Foto: dpa

## JURISTEN

Verantwortlich: Werner Schmidt  
Redaktion: Viola Schenz  
Anzeigen: Jürgen Maukner