

Ungeduldig und ganz gelassen

München. Er scheut vor jahrelanger Betriebsfortführung nicht zurück und kann eine Reihe sanierter Unternehmen vorweisen, bei denen sich das beharrliche, geduldige und zielgerichtete Vorgehen ausgezahlt hat. Rechtsanwalt und Insolvenzverwalter Axel W. Bierbach, Partner von MHBK Müller-Heydenreich Beutler & Kollegen, konzentriert sich dabei ohne »Reibungs- und Reisezeitverluste« auf drei Insolvenzgerichte in und um München.

Text: Peter Reuter



Foto: Woltersdorf

Für ihn kann es nicht schnell genug gehen: Mit fünf Jahren eingeschult, Abschluss des Jurastudiums nach acht Semestern mit 23 Jahren und bereits sechs Jahre später mit 29 Jahren als Insolvenzverwalter bestellt. Und dennoch kann er ganz geduldig, wenn es die Lage erfordert und es einer hohen Quote für die Gläubiger dient, Unternehmen über Jahre fortführen. »Ins kalte Wasser geworfen« wurde Insolvenzverwalter Axel W. Bierbach, als er im November 1996 nach seinem Zweiten Staatsexamen an der Seite von Rechtsanwalt Eckhart Müller-Heydenreich den Verwalterjob lernte, der die Kanzlei 1964 gründete. Seit 1985 gehört ihr auch Rechtsanwältin Barbara Beutler an. Geboren in Hamburg studierte der 40-Jährige in Passau neben Jura auch einige Semester Betriebswirtschaftslehre und zog für den Zivildienst nach dem Ersten Staatsexamen nach München – und blieb dort. Kurz vor und während des Referendariats arbeitete er bereits bei MHBK – von dieser Zeit an wusste er, in welche Richtung seine Spezialisierung als Rechtsanwalt gehen sollte.

Am Anfang seiner praktischen Lehrzeit im November 1996 stand die Konsumgenossenschaft Südthüringen eG, bei der ihn Insolvenzverwalter Müller-Heydenreich schon nach kurzer Zeit unter seiner Aufsicht »viele selbsterledigen lassen«. Der Senior habe ihn in diesem Verfahren immer wieder mit praktischen Problemen konfrontiert, die Bierbach dann in einem von Müller-Heydenreich vorgegebenen Zeitfenster von fünf bis zehn Minuten – erst einmal theoretisch – zu lösen hatte. Vor allem mit der Verwertung von Immobilien musste er sich in diesem Großverfahren intensiv beschäftigen. Von Müller-Heydenreich habe er vor allem Schnelligkeit, Entscheidungsfreude und faires Verhalten

>> **Axel W. Bierbach**, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht und Insolvenzverwalter, Partner der Kanzlei MHBK Müller-Heydenreich Beutler & Kollegen; geboren 1969 in Hamburg; 1988 bis 1993 Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Passau, Erstes Juristisches Staatsexamen 1993, Zweites Juristisches Staatsexamen 1996, seit 1996 Rechtsanwalt bei MHBK, seit 1999 Partner der Kanzlei; Insolvenzverwalter seit 1998, bestellt von den AG München, Rosenheim und Meiningen. Verfahren: BenQ Holding Mobile B.V.; Nürnberger Bratwurst Glöckl am Dom GmbH; Auto König GmbH & Co. KG; Advanced Photonics Technologies AG; Reger Studios GmbH; Telos Haus und Grund Holding GmbH; Helkon Media AG.

gegenüber den im Insolvenzverfahren beteiligten Personen gelernt. Von Barbara Beutler – die er u. a. in dem Verfahren über die Kaufhauskette Hettlage unterstützt hat – habe er sich präzises juristisches Arbeiten unter hohem Zeitdruck abgeschaut. »Das war eine tolle Kombination von zwei sehr unterschiedlichen Verwalterpersönlichkeiten. Beide hatten und haben immer ein offenes Ohr für einen, was ich noch heute nutze, wenn ich zum Beispiel taktische Fragen habe.«

Generationswechsel vollzogen

Da der Kanzlei der »Mittelbau« fehlte, habe man bei MHBK den Generationswechsel schnell eingeleitet. Sein erstes Verfahren, ein Diskothekenbetreiber, erhielt Bierbach 1998 vom AG Meiningen mit 28 Jahren. Es folgten Ende 1999 – in diesem Jahr wurde er auch Partner der Kanzlei – Verfahren des AG Rosenheim und im Jahr 2000 des AG München. Die fünf Verwalter der Kanzlei mit Standorten in München und in der Nähe des Flughafens Franz Josef Strauß in Hallbergmoos werden von jeweils zwei bis drei Insolvenzgerichten bestellt, die in Bayern und Thüringen liegen – eine ganz bewusste Entscheidung der Sozietät. »Mein klarer Fokus liegt auf München, und ich bin damit auch gut ausgelastet. Was soll man groß durch die Gegend ziehen? Das bedeutet Reibungs- und Reisezeitverluste, das entspricht nicht unserer Kanzleiphilosophie. Wir legen viel Wert auf Höchstpersönlichkeit.« Eine größere Expansion der Kanzlei, die neben dem Insolvenzrecht auch auf das Gesellschafts- und Arbeitsrecht ausgerichtet ist, sei derzeit nicht geplant, erklärt Bierbach. Man setze vielmehr auf ein langjährig eingespieltes Team – elf Rechtsanwälte sowie 30 weitere Mitarbeiter – das keiner großen Fluktuation unterworfen sei sowie auf langsames Wachstum, zuletzt durch »den ersten Quereinstieg« mit einer Verwalterkollegin. Noch weniger Reibungsverluste ergäben sich für die Kanzlei seit der Zertifizierung nach den Normen DIN EN ISO 9001:2000 und InsO 9001 im August 2008. MHBK war eine der ersten Verwalterkanzleien in Deutschland, die das Qualitätsmanagementsystem und die Zertifizierung umgesetzt haben. Das mache alle Arbeitsabläufe intern, aber auch nach außen hin sichtbar. Gerade die Transparenz nach außen sei ein entscheidendes Qualitätskriterium.

Albtraum für einen Verwalter?

Immer wieder seien die kurzen Wege auf drei Etagen des Münchener Büros unweit des Hauptbahnhofes auch bei den überregionalen Verfahren von Vorteil. Bei den inzwischen knapp 15.000 Gläubigern der Akzenta AG sei er froh darüber, deren Forderungsanmeldungen mit den zuständigen Kollegen bei Unklarheiten auf dem kurzen Wege persönlich zu besprechen – und hin und wieder zu kontrollieren. Als »mittelprächtigen Albtraum« bezeichnet Bierbach dieses Verfahren ohne liquide Masse, für das knapp 30.000 geschädigte Anleger zur Forderungsanmeldung aufgefordert worden sind – darunter schätzungsweise etwa 4000 absonderungsberechtigte Anleger, die in den letzten Jahren in das gesamte von der Staatsanwaltschaft arrestierte Vermögen der Akzenta und der handelnden Personen vollstreckt haben, »was jetzt bei der Verwertung und Verteilung eine große Herausforderung darstellt. Ich bin aber sicher, dass wir dies werden lösen können«. Das Unternehmen aus Neubuern bei Rosenheim hatte über Jahre hinweg mit einem Umsatzbeteiligungsmodell ein Schneeballsystem betrieben und tausende Kunden in Deutschland und Frankreich getäuscht, bis im Mai 2006 die Staatsanwaltschaft kam. Erst drei Jahre später wurde ein Insolvenzantrag gestellt und am 15.9.2009 das Verfahren eröffnet. Da es mehrere staatsanwaltschaftliche Untersuchungen gegeben hatte, seien auch die Geschäftsunterlagen in »sehr unüberschaubarem Zustand« gewesen. Eigentlich liege dieses Verfahren eher außerhalb seiner typischen Verwaltertätigkeit, da er meistens bei laufenden Betrieben bestellt werde. »Die Fortführung und Sanierung von Unternehmen mit 20 bis 200 Beschäftigten und viele erfolgreiche Planverfahren sind meine Hauptbeschäftigung«.

Auch das Sekundärinsolvenzverfahren über das Vermögen der BenQ Mobile Holding B.V. falle insofern aus dem Rahmen. Dieses sehr internationale Verfahren sei »hoch spannend« gewesen, da hier Schnelligkeit gefragt gewesen sei, um Gelder zu sichern. Dieser Fall habe gezeigt, wie wichtig eine schnellstmögliche Antragstellung auch zur Erreichung eines Sekundärinsolvenzverfahrens ist. Dabei müsse das Insolvenzgericht sofort Maßnahmen zur Sicherung des im Land des Sekundärinsolvenzverfahrens liegenden Vermögens treffen, um der »universellen Wirkung«

6 Fragen an Axel W. Bierbach

Erklären Sie einem Kind in einem Satz, was Ihr Beruf ist!

Wenn du dir von deiner Schwester Geld leihst, weil du anfangen willst, mit Kastanien zu handeln und das nicht funktioniert, dann komme ich und versuche, dir zu helfen, damit deine Schwester ihr Geld zurückkriegt.

Was kann Sie in Wut versetzen?

Lügen und Faulheit.

Worauf möchten Sie in Ihrer Freizeit nie verzichten?

Bergschuhe, Skistiefel und Flossen.

Welche Begabung hätten Sie gerne?

Klavierspielen können.

Was war der klügste Rat, den Sie je bekommen haben?

Ipse facere!

Ihr Motto?

Always look on the bright side of life.

des Hauptinsolvenzverwalters auf die Konten zuvorkommen.

Eine »sehr erfreuliche Sache« sei für Bierbach das Verfahren der Merkers-Rad GmbH & Co. KG in Thüringen gewesen. Am Anfang hatte er nur einen VW Polo als freie Masse zur Verfügung, denn alle Maschinen des Fahrradherstellers waren sicherungsübereignet. In der Fortführung erwirtschaftete das Unternehmen eine Million Euro Überschuss, was auch auf die sehr gute Zusammenarbeit mit der Belegschaft zurückzuführen sei. »Wenn Aufträge eingingen, machte man Überstunden. Wenn keine da waren, nahm die Belegschaft unbezahlten Urlaub.« Dass dennoch trotz der erfolgreichen Fortführung kein Übernehmer gefunden werden konnte, habe an der besonderen Marktsituation gelegen. Hier musste nach sechs Monaten Betriebsfortführung in einem ehemaligen Bergwerksort mit sehr hoher Arbeitslosigkeit zugemacht werden, »das tat weh«.

Fast drei Jahre führte Bierbach auch das Münchner Traditionss lokal Bratwurst Glöckl am Dom fort und konnte dadurch schon 20 Prozent Abschlag auf die Quote auszahlen, insgesamt erwartet er eine Quote von etwa 40 Prozent, wie er sie auch bei anderen Gastronomiebetrieben erzielen konnte. Ob man den Schuldner

in die Fortführung einbinden kann, dafür entwickle man im Laufe der Zeit ein Gespür und eine gute Menschenkenntnis. Im Fall der Münchner Firma Auto-König setzte er ausnahmsweise ein Interimsmanagement zur Abwicklung des hohen Barzahlungsverkehrs ein. Ansonsten gelte die Devise, Fremdkosten auf ein Minimum zu reduzieren.

Besonders zufrieden sei er mit seiner Arbeit, wenn sich eine regionale Lösung für ein insolventes Unternehmen ergebe, denn oft seien viele Subunternehmen von der Pleite mit betroffen. Bei der Advanced Photonics Technologies AG – ein Hightech-Spezialist für die Nutzung von Licht für industrielle Prozesse und Produkte – ist es ihm innerhalb von drei Monaten gelungen, einen Käufer zu finden. Den Zuschlag erhielt ein Erwerberkonzept unter der Mitwirkung bedeutender Kunden und des bisherigen Firmenmanagements. Damit wurden nicht nur rund zwei Drittel der Arbeitsplätze in dem börsennotierten Unternehmen, das im April 2009 beim AG Rosenheim Insolvenzantrag gestellt hatte, gesichert, sondern auch Arbeitsplätze bei etwa zehn Zuliefererbetrieben in der Region. Auch wenn in diesem Fall mehrere Großaufträge eine gute Arbeitsauslastung für das neue Unternehmen gewährleisteten, müsse man sich angesichts der Krise in vielen anderen Fällen nichts vormachen, sagt Bierbach. Die Investorensuche sei derzeit deutlich erschwert. Investoren kauften schließlich oft »die Katze im Sack ohne nennenswerte Gewährleistung«, und der 613a BGB tue sein Übriges, Übernahmen aus der Insolvenz zu erschweren. Bei einem insolventen Unternehmen aus der Halbleiterindustrie in diesem Sommer hätten zum Beispiel alle Interessenten abgewunken, hier habe er trotz größter Zugeständnisse nichts mehr ausrichten können. Allerdings sei eine Ausproduktion gelungen, die auch eine Quote von über 50 Prozent erwarten lasse. Die aktuelle Krise erschwere manchmal auch den ersten Auftritt für den Verwalter, dem häufig Schuldner und Gläubiger mit Skepsis begegneten. »Da helfen vor allem Transparenz und Kommunikation. Aber manchmal muss man sie zu ihrem Glück zwingen, anders geht das nicht.« Und es soll auch hin und wieder vorkommen, so Bierbach, dass sich Schuldner und Gläubiger nach dem Verfahren bei ihm für den Einsatz und das Ergebnis bedankten – und manchmal nähmen das dann auch die Insolvenzgerichte wahr. «