

Die private Pleite ist kein Geschäft

Insolvenzverwalter fangen Kosten durch Mischkalkulation auf

Von unserem Redaktionsmitglied Ruth Weinkopf

Weit über drei Millionen Haushalte in Deutschland sind überschuldet – Tendenz steigend. Von der Existenznot sind, Familienmitglieder eingerechnet, über sechs Millionen Menschen betroffen – mit allen negativen Konsequenzen für die Betroffenen, aber auch für die Wirtschaft der Republik. Allein beim Amtsgericht Mannheim beantragten im vergangenen Jahr 514 Menschen ein privates Insolvenzverfahren.

Die seit Jahren andauernde Entwicklung beschert einer Branche allerdings einen regelrechten Boom: den Insolvenzverwaltern. Denn die mit der Reform des Insolvenzrechtes geschaffene Möglichkeit, auch Privatpersonen ein Insolvenzverfahren durchlaufen zu lassen, schwemmt den zuständigen Fachanwälten eine Flut neuer Kunden in die Kanzleien. Wobei „neu“ im doppelten Sinne zu verstehen ist. Die Anwälte, die bis 1999 ausschließlich eine Klientel mit wirtschaftlichen Kenntnissen zu betreuen hatten, werden seit gut fünf Jahren mit völlig anderen Problemen konfrontiert. Menschen, die ihre Finanzen nicht im Griff haben, Rechnungen unbezahlt und Mahnschreiben ungeöffnet lassen, tun sich auch schwer, in einem Insolvenzverfahren mitzuarbeiten. „Die Schwellenangst ist groß“, weiß der Mannheimer Insolvenzverwalter

ten spielt, stößt bei ihm auf wenig Gegenliebe. Dann scheut sich der Anwalt nicht, die Gläubiger zu informieren, die ihrerseits die „Verweigerung der Restschuldbefreiung“ beantragen können. Solche Geschichten kosten Zeit und Nerven und lassen den Dreh- und Angelpunkt der Privatinsolvenz Makulatur werden.

Die Zahl der Insolvenzverwalter ist seit 1999 deutlich gestiegen. Aktuell gibt es in Deutschland 2000 Anwälte, die auf dieses Rechtsgebiet spezialisiert sind. Die Möglichkeit der Privatinsolvenz hat in den Kanzleien auch neue Arbeitsplätze geschaffen. Die Mannheimer Sozietät Lorenz & Partner beispielsweise hat einen neuen Kollegen, der sich ausschließlich um Verbraucherinsolvenzen kümmert. Sie stellen laut Lorenz mittlerweile rund 5 Prozent des Kanzlei-Umsatzes, blickt man auf die Arbeitszeit, falle der Prozentsatz durchaus höher aus. Martin Wiedemann schätzt die Zahl der Privatinsolvenzen bei feb auf jährlich rund 250 Fälle. Um die Organisation nicht aus dem Ruder laufen zu lassen, haben drei große, auf Insolvenzrecht spezialisierte Kanzleien aus Mannheim und Heidelberg ihre Verwaltung von Privatinsolvenzen in einem eigens dafür gegründeten Büro gebündelt. Für die Anwaltskanzleien sind Privatinsolvenzen unter Kosten-Aspekten nur in einer Mischkalkulation mit Unternehmensinsolvenzen tragbar. Die 250 Euro, die ein Treuhänder für ein Verbraucherinsolvenzverfahren in Rechnung stellen kann, decken die Kosten bei Weitem nicht.

Kritik der Anwälte am geltenden Recht gibt es hinreichend. „Zu formalistisch“, sagt beispielsweise Karl-Heinrich Lorenz, der die Praxis in Frankreich als deutlich leichter zu handhaben sieht. Jenseits der Grenze läuft die Privatinsolvenz im Rahmen eines Gerichtsverfahrens, innerhalb dem der Schuldner pro Monat 10 Euro zahlen muss. Die sechsjährige Zeit des „Wohlfühlens“ in Deutschland kennt das französische Recht nicht. Nicht von ungefähr habe sich ein regelrechter Insolvenztourismus Richtung Elsass/Lothringen entwickelt. Lorenz kennt den Fall eines Geschäftsmannes, den eine Bürgschaft für das eigene Unternehmen in die Privatinsolvenz getrieben hat. Heute wohnt der Betroffene, der sich für die französische Variante der Privatinsolvenz entschieden hat, in der Route de Golf einer elsässischen Gemeinde.



Wenn Schulden zur erdrückenden, krank machenden Last werden, sollte man allen Mut zusammen nehmen und die Schuldnerberatung aufsuchen. Letzter Ausweg aus der Schuldenfalle ist seit gut sechs Jahren die Privatinsolvenz. Betroffenen werden von den Insolvenzverwaltern, die dann als Treuhänder fungieren, durch die Verfahren begleitet.

Bild: Glass/media

Der Verwaltungsaufwand für die Kanzleien ist immens

Karl-Heinrich Lorenz. Manch einer seiner Kunden meint, statt zum Insolvenzverwalter zur „Totaluntersuchung ins Krankenhaus“ zu gehen.

„Teilweise ist der Arbeitsaufwand exorbitant“, sagt auch Martin Wiedemann von der Mannheimer Anwaltssozietät feb. Schwierig wird es vor allem mit Klienten, die über ihre Vermögenslage nur ungenau oder gar falsch Auskunft geben. Wer das „Bonbon“ der Privatinsolvenz – die Restschuldbefreiung – in Anspruch nehmen will, muss ehrlich sein. Was leider nicht immer der Fall ist. Das Sparbuch wird genauso gerne verschwiegen wie die Lebensversicherung oder ein Grundstück im Ausland, weiß Lorenz. Wer mit gezinkten Kar-

Durchtrennte Familienbande: Outsourcing erfasst nun auch die Anwälte

Drei „Haus-Justitiare“ von Heidelldruck haben sich als adjuga mit Erfolg „auslagern“ lassen / Beispiel könnte schon bald Schule machen

Von unserem Redaktionsmitglied Jens Koenen

Kein Trend ohne Gegentrend. Während Konzerne wie BASF oder General Electrics ihre Rechtsabteilungen zuletzt mächtig aufgestockt haben, geht man in Heidelberg genau in die andere Richtung. Seit rund einem Jahr hat die Heidelberger Druckmaschinen AG ihre konzerneigenen „Syndizi“ ausgelagert. Adjuga haben die drei ehemaligen Heidelldruck-Mitarbeiter ihre Kanzlei genannt und den Schritt bis jetzt nicht bereut. „Das Modell hat viele Vorteile und sich bewährt“, sagt Tilo Jung, Rechtsanwalt und Geschäftsführer von adjuga.

Im Gebäude des Heidelberger Marriott-Hotels nahe am Neckar haben sich Jung und seine Kollegen Andreas Dömkes und Markus Ackermann niedergelassen, seitdem die Familienbande durchtrennt wurde. Ganz in Sichtweite zum gläsernen Heidelldruck-Turm liegen die hellen Büroräume. Und das ist auch gut so. Denn der erhöhte Kommunikationsbedarf ist einer der Nachteile des „Auszugs aus dem elterlichen Heim“. Da ist es ungeachtet aller modernen Kommunikationsmittel doch ganz gut, wenn man im Zweifel schnell mal hinüberlaufen, die Fragen persönlich klären kann.

Ein Modell, das sich bewährt hat

Ansonsten überwiegen aber die Vorteile, sagt das junge Anwaltsteam. So sind die drei nun ihre eigenen Herren. Gleichzeitig genießen sie aber die Vorzüge von „Hausanwälten“ eines weltweiten Konzerns. „Die Arbeit ist facettenreich und international ausgerichtet“, sagt Jung. Dazu zählen dann zum Beispiel die Vorbereitung von Hauptversammlungen oder auch die Begleitung einer Übernahme oder eines Verkaufs mit internationalen und komple-



Schnitt und Neuanfang: Die Heidelberger Anwälte von adjuga könnten zu einem Trendsetter für die Branche der konzerneigenen Rechtsberater werden. Bild: Picture Press

nen Verhandlungen. Rechtsberater Jung ist sich sicher: „Als Anwälte einer jungen Start-Up-Kanzlei hätten wir solche Aufträge nicht.“

Auch könne man die Abläufe effektiver organisieren, schließlich sei man nicht mehr so sehr an bestimmte Strukturen eines Konzerns gebunden, so Jung. Dazu zähle dann auch die individuelle Gestaltung der Arbeitszeit. Gerade für junge Kollegen wie Rechtsanwalt Dömkes, der vor kurzem Vater geworden ist, ist das ein nicht zu unterschätzender Vorteil. Freilich hat die neue Freiheit auch ihren Preis. Schließlich fehlen plötzlich die konzerneigenen Dienstleistungen wie etwa eine IT-Abteilung oder eine Buchhaltung. Darum müssen sich die drei Anwälte nun in Eigenregie kümmern. „Dadurch ist unsere Arbeitszeit gestiegen, auch wenn wir nicht auf solche Werte wie in Großkanzleien kommen und auch kommen wollen“, sagt Jung.

Zu solchen „Law-firms“ – regelrechte Anwaltsfabriken – wollte keiner der drei. „Unsere Arbeit für die Heidelberger Druckmaschinen AG ist viel abwechslungsreicher“, begründet Jung die klare Entscheidung. Der weltgrößte Druckmaschinen-Hersteller zählt nach wie vor zum Haupt-Mandanten von adjuga. Allerdings wächst allmählich auch die Zahl der Aufträge für andere Firmen. „Wir haben erste Akquisserfolge aus der Maschinenbaubranche“, so Jung. Damit scheint die Strategie der drei, sich vor allem im „Umfeld“ von Heidelldruck zu etablieren, zu funktionieren. Geht die Expansion so weiter, will adjuga auch personell zulegen. „Zur Zeit sind wir fünf Anwälte und werden bis zum Jahresende wahrscheinlich noch einen weiteren Kollegen einstellen“, sagt Jung.

Das Heidelberg-Management könnte mit der Auslagerung eine Art Trendsetter sein. Zwar wird seit langem über das „Outsourcing“ der Rechtsabteilung nachgedacht. Doch bislang haben nur wenige Firmen ein solches Modell umgesetzt. Dabei hat es auch für das Unternehmen Vorteile. So ist

die Fluktuation unter den internen Syndizi angesichts der begrenzten Karrieremöglichkeiten üblicherweise recht hoch. Selbständige Anwälte dürften dagegen eher an langfristigen Geschäftsbeziehungen interessiert und zudem noch hoch motiviert sein.

Dass das „Outsourcing“ Geld spart, wie sich das viele Unternehmen von einer Auslagerung erhoffen, daran zweifelt in der Branche dagegen so mancher. Auch Jung ist skeptisch. „Ich glaube nicht, dass diese Lösung am Ende billiger sein wird, dafür ist sie aber flexibler“. Auch die ausgelagerten Kanzleien müssten sich ihre Leistungen

Die Freiheit hat ihren Preis – die Arbeitszeiten sind länger

angemessen honorieren lassen. Zudem eignet sich das Outsourcing wohl vor allem für Anwälte mit einer gewissen Erfahrung etwa im internationalen Konzernrecht. Denn nur dann können sich die „Gründer“ auch außerhalb der ehemaligen „Mutter“ etablieren.

Wohl auch deshalb gibt es in der Branche derzeit keinen eindeutigen Trend. „Ich sehe eine Entwicklung in beide Richtungen: Outsourcing und Insourcing“, sagt Jung. So hat der Chemieriese BASF seinen Stab an Syndizi zuletzt aufgestockt. Und der Mischkonzern General Electric zählt heute mit über 1000 internen Rechtsberatern zu den größten Anwaltsfirmen.

Damit nicht genug: Der US-Konzern hat es jüngst sogar geschafft, einen Partner der internationalen Sozietät Ashurst abzuwerben. Das ist in der Branche ein recht einmaliger Vorgang, musste General Electric dafür doch wahrscheinlich tief in die Tasche greifen. Zudem ist der Rang eines Partners in einer großen Sozietät so ziemlich die höchste Stufe auf der Karriereleiter eines Rechtsberaters. Aber wie gesagt: Kein Trend ist ohne Gegentrend.