

In dieser Ausgabe:

• ZInsO-Aktuell

• ZInsO-Aufsätze

Die Überschuldung als Grund für die Eröffnung des Insolvenzverfahrens
(S. 833)

von Dipl.-Kfm. Stefan Greil und

Ref. jur. Eva Herden, Frankfurt/M.

Wann werden die Gläubiger von Regelinsolvenzverfahren ausgezahlt? (S. 841)

von wiss. Mitarbeiter Peter Kranzusch, Bonn

Insolvenzverwalterkanzleien im Wettbewerb unter Berücksichtigung der Gläubigerinteressen (S. 847)

*von Rechtsanwalt/Fachanwalt für Insolvenzrecht/vereidigter Buchprüfer/
Insolvenzverwalter Dr. Norbert Hill, Stuttgart*

• ZInsO-Bücher- und Zeitschriftenreport

• ZInsO-Rechtsprechungsreport

Insolvenzrecht

Insolvenzsteuerrecht

Arbeits- und Sozialrecht

Verbraucherinsolvenz und Restschuldbefreiung

Herausgeber:

Hans-Peter Kirchhof,
Richter am BGH a.D.,
Karlsruhe

Dr. Gerhart Kreft,
Vors. Richter am BGH a.D.,
Karlsruhe

Ernst-Dieter Berscheid,
Vors. Richter am LAG a.D.,
Hamm

Dr. Gerhard Pape,
Richter am BGH,
Karlsruhe

Professor Dr. Heribert Hirte,
LL.M. (Berkeley), Hamburg

Professor Dr. Michael Huber,
Präsident des LG, Passau

Professor Dr. Wolfgang Marotzke,
Tübingen

Professor Udo Hintzen, Berlin

Rechtsanwalt
Dr. Manfred Obermüller,
Frankfurt/M.

Rechtsanwalt Wolfgang Wutzke,
Fachanwalt für Insolvenzrecht,
Bremen

Rechtsanwalt Dr. Karsten Förster,
Fachanwalt für Insolvenzrecht,
Frankfurt/Oder

Rechtsanwalt Professor
Dr. Dr. Thomas B. Schmidt,
Fachanwalt für Insolvenz-
und Arbeitsrecht, Trier

Schriftleiter:

Professor Dr. Hans Haarmeyer,
Bonn

Deutschlands offenbar durchaus unterschiedliche Kulturen im Umgang mit dem Scheitern vorherrschen.¹⁴

XI. Bewertung

Viele Gläubiger dürften ernüchternd erleben, wie lange sie in Deutschland auf das Ende eines Insolvenzverfahrens warten müssen. Eine evtl. anteilmäßige Begleichung¹⁵ einer z.B. vor mehr als 10 Jahren fälligen Forderung ist aus ökonomischer Sicht ein unbefriedigendes Ergebnis für ein Verfahren, das vordringlich der Erfüllung von Gläubigerforderungen dienen soll. Auch für andere Beteiligte sind diese Ergebnisse unbefriedigend. Für Schuldner sollte das Verfahrensende einen Schritt hin zur endgültigen Bereinigung der alten Schuldverhältnisse bewirken. So würde sich z.B. ihre Kreditwürdigkeit bei Rating-Agenturen und Kreditauskunften nach Ablauf von bestimmten Lösungsfristen für das Negativmerkmal „Insolvenzverfahren“ verbessern und damit ein wirtschaftlicher Neustart erleichtert. Nicht zuletzt bewirkt eine lange Verfahrensführung indirekt auch steigende Kosten des Gerichtsverfahrens – z.B. über die Auslagenpauschalen im Insolvenzverwalterhonorar – oder der Beratungskosten für einen Rechtsbeistand. Lange Verfahren belasten auch die Arbeitsfähigkeit unserer Gerichte.

Die Verfahrenslänge wird grds. durch juristische Verfahrensnormen beeinflusst, z.B. wenn es aus fallspezifischen Gründen zu wiederholten Gläubigerversammlungen wie Prüfungsterminen wegen verspäteter Forderungsmeldungen kommt. Doch trotz aller Einzelfallspezifika finden wir zwischen den Bundesländern signifikante Unterschiede in der Verfahrenslänge. Sie verdeutlichen, dass die gerichtsseitige Verfahrensführung und andere bundeslandspezifische Faktoren die Verfahrenslänge in höherem Maße als die bundesweit einheitlichen juristischen Verfahrensnormen beeinflussen. D.h., dass politische Maßnahmen im Justizbereich der Länder zu einer Verkürzung der Insolvenzverfahren führen könnten.

In Anbetracht der langen Verfahrensdauern ist eine allgemeine Verkürzung der Verfahren anzustreben. Die am 8.4.2010 vorgestellte Initiative des BMJ zur Verfahrensverkürzung ist daher dringend notwendig, reicht aber nicht aus. Striktere Re-

geln für Einspruchsrechte und für Anmelde- oder Abgabefristen, z.B. bei Gutachten, könnten die Verfahren beschleunigen. Zudem sollten Schuldner und Gläubiger (z.B. die Finanzämter) zur zügigen Mitwirkung bewegt werden. Sind Urteile aus anhängenden Gerichtsverfahren abzuwarten, könnte eine nachträgliche Ausschüttung vorgenommen werden. Dies wäre aus ökonomischer Sicht vor allem dann angebracht, wenn nur ein geringer Zufluss zur Masse zu erwarten ist.

Wichtig erscheint auch, die Qualität der Verfahrensabwicklung am Gericht zu steigern und die Zusammenarbeit mit den Insolvenzverwaltern zu verbessern. So könnte z.B. der Erfahrungsaustausch zwischen Richtern, Rechtspflegern und Insolvenzverwaltern gestärkt werden, um von Best-Practice-Beispielen in der Verfahrensführung zu lernen (s. z.B. die Heidelberger Leitlinien oder die Qualitätsoffensive zur Verfahrensführung in NRW). Grds. zu begrüßen ist daher, dass sich neben den Richtern seit wenigen Jahren auch weitere Gerichtsmitarbeiter zum Erfahrungsaustausch in Berufsverbänden und Arbeitskreisen treffen. Solche und andere Weiterbildungsformen sollten seitens der Gerichte eingefordert und gefördert werden.

Unerwartet war das Ergebnis, dass die Verfahren in den neuen Bundesländern besonders lang dauern, da diese Länder eine konzentrierte Insolvenzgerichtsbarkeit aufweisen. Da das Land NRW mit seinen ähnlich großen Gerichtsbezirken und einer über dem Bundesdurchschnitt liegenden Eröffnungsquote eher im Mittelfeld liegt, kann aus dem schlechten Abschneiden Ostdeutschlands nicht geschlossen werden, dass eine räumliche Konzentration der Gerichte die Verfahren verlängert. Hierfür dürfte es andere Ursachen geben (z.B. einen Personalbesatz, der nicht an die vormalig höhere Insolvenzanfälligkeit der Unternehmen angepasst wurde). Diesbezüglich besteht weiterer Forschungsbedarf. Die vorliegende Untersuchung sollte daher als Startpunkt einer Diskussion darüber verstanden werden, wie die Dauer der Insolvenzverfahren generell verkürzt werden kann.

14 Zu erwähnen ist z.B. auch der zögerliche Aufbau von Schuldnerberatungsstellen oder die restriktive PKH-Gewährung zwischen 1999 und 2001 in einigen süddeutschen Landesteilen.

15 Zu Befriedigungsquoten s. *Kranzusch/Icks*, IfM-Materialien Nr. 186, 2009.

Insolvenzverwalterkanzleien im Wettbewerb unter Berücksichtigung der Gläubigerinteressen

von Rechtsanwalt/Fachanwalt für Insolvenzrecht/vereidigter Buchprüfer/Insolvenzverwalter Dr. Norbert Hill, Stuttgart

Im Wettbewerb um die Bestellung als Verwalter in Insolvenzverfahren von Unternehmen haben Insolvenzverwalter in den Jahren nach dem Inkrafttreten der InsO große Filialnetze aufgebaut, die sich unabhängig von der Rechtsform als konzernartige Gebilde mit zentralistischen/hierarchischen oder eher dezentralen Strukturen darstellen. Solche Kanzleien verfügen vor allem über einen großen Mitarbeiterstamm und ein bundesweites Filialsystem, für welches eine markenartikelartige Selbstdarstellung (corporate identity) durch Prospekte, Handbücher und Anzeigenwerbung sowie durch Zertifikate und Ratings nach bekanntem Muster der Finanzbranche betrieben wird. Sie vermitteln das Bild eines allzuständigen multifunktionalen „Abwicklungskonzerns“. Durch geschicktes Marketing soll ein Sonderstatus etabliert und auf diesem Wege im Schnellverfahren Vertrauen erworben werden, das ansonsten nur in langjähriger Vorarbeit wachsen kann.

Es soll nachfolgend untersucht werden, ob diese Einschätzung objektiv gerechtfertigt ist oder ob aufgrund der Strukturen dieser Konzerne potenziell Konfliktzonen im Blick auf das Gläubigerinteresse zu erkennen sind, die diese Einschätzung zweifelhaft erscheinen lassen. Die konzernspezifischen Konflikte werden dargestellt. Der Verfasser verweist auch auf seine Erfahrung als Konkurs- und Insolvenzverwalter.

I. Beschreibung der Konzernstrukturen

Bei zentralistischem/hierarchischem Aufbau erscheint der Chef und Namensgeber in allen Verfahren quer durch die Republik als Verwalter in den Veröffentlichungen, sodass die persönliche Wahrnehmung der vielen Berichtstermine zum Problem werden kann. Mit Ausnahme der großen, in der Öffentlichkeit Aufmerksamkeit findenden Verfahren, die sich als Werbeträger für die Kanzlei eignen, wird in den durchschnittlichen Verfahren die Abwicklungsarbeit an nachgeordnete Mitarbeiter delegiert, wie der Hinweis auf den „zuständigen Sachbearbeiter“ zeigt. Die große Linie zählt; für Details besteht wenig Interesse. Ein gewisser Verwaltertourismus entsteht. Aber auch Partner, freie Mitarbeiter oder Angestellte tauchen mit der Zeit als Verwalter auf; selbstverständlich setzen sie für ihre Abwicklungen den Apparat des Chefs und Namensträgers ein. Die Arbeitsteilung zwischen der örtlichen Kanzleifiliale und der Zentrale wird individuell geregelt; für wichtige Dienstleitungen wie Buchhaltung, Besteuerung, Prozessführung, Verwertung, Lohnabrechnung, Archivierung etc. werden vorzugsweise eigene Zentralabteilungen oder eigene oder nahestehende Dienstleistungsunternehmen des Chefs in Anspruch genommen. Fraglich ist, ob dem ein objektiver Kostenvergleich vorausgeht. Es stellt sich deshalb bei den „im Auftrag“ tätigen Verwaltern die Frage, ob sie angesichts der wirtschaftlichen Einbindung in das Unternehmen des Chefs solche Fragen wirklich unabhängig entscheiden können.

Es werden möglichst viele Verfahren „eingesammelt“. Der Chef übernimmt dann die großen und interessanten Verfahren höchstpersönlich; die anderen überlässt er als Durchlaufmasse seinem „Apparat“. Die praktisch vollständige Delegation des treuhänderischen Auftrags, die sich u.a. in der uneingeschränkten Kontovollmacht über das Anderkonto zeigen kann, stößt sich ersichtlich an den zeitgemäß verstandenen Erfordernissen der Höchstpersönlichkeit und Eigenverantwortlichkeit.

Bei einem dezentralen Aufbau ist der örtliche Vertreter dann eher mit dem Niederlassungsleiter eines Großunternehmens zu vergleichen; bei den gerichtlichen Bestellungen erscheint er gleichwohl als Verwalter mit der Anschrift der örtlichen Niederlassung. Ein größerer Teil der Arbeit mag in diesen Fällen vor Ort erledigt werden.

Es stellt sich bei ihm wie bei dem „im Auftrag“ tätigen Verwalter die Frage, ob er angesichts der wirtschaftlichen Einbindung in das Gesamtunternehmen kostenrelevante Fragen der Organisation seiner Arbeit immer unabhängig, und zwar unter Berücksichtigung der Interessen der Gläubiger, entscheiden kann.

II. Potenzielle Konfliktbereiche

Das Erfordernis der Unabhängigkeit des Insolvenzverwalters, das eine bestmögliche Wahrnehmung der Interessen der Gläubiger sicherstellen soll, ist sowohl bei einer zentralistisch/hierarchischen wie auch bei einer dezentralen Struktur besonders tangiert in folgenden Bereichen:

Bei der Frage, welche Option – Liquidation oder übergangsweise Betriebsfortführung mit Sanierung des Schuldnerunternehmens oder mit anschließender übertragender Sanierung – verfolgt werden soll, kann es geboten sein, auf Kapitalgeber und Banken Rücksicht zu nehmen, die aus anderen von der Kanzlei bearbeiteten Insolvenzverfahren oder aus sonstigen geschäftlichen Verbindungen resultieren, die auch in der Kreditfinanzierung des Praxisbetriebs bestehen können.

Bei der Planung der Liquidation ist zu entscheiden, ob die Verwertung des Umlauf- und Anlagevermögens einem Posten- oder Generalaufkäufer, einem Zwischenhändler oder Versteigerer überlassen oder ob nach genauer Prüfung des Verhältnisses der fixen Kosten und der Erlöserwartungen im Interesse der Gläubiger der arbeitsintensivere Weg der Verwertung durch die „alte Mannschaft“ gewählt wird?

Bei Anfechtungsansprüchen steht der Verwalter vor der Frage, wie er mit anfechtungsverdächtigen Absonderungsrechten einer Bank umgeht, wenn sein Chef oder ein Verwalterkollege aus derselben Kanzlei eben diese Bank in einem anderen Verfahren um einen Massekredit bitten will. Wird er einen vielleicht kritischen Anfechtungsanspruch geltend machen und mit aller Konsequenz durchsetzen?

Wird er die Aus- und Absonderungsrechte großer Lieferanten aus einfachem und verlängertem Eigentumsvorbehalt ernsthaft bestreiten, wenn er, sein Chef oder ein Verwalterkollege in einem anderen Verfahren deren Lieferungen dringend braucht?

Schließlich ist an die Kapitalersatzansprüche gegen Gesellschafter und die Haftungsansprüche gegen Geschäftsführer zu denken, die häufig in eine übertragende Sanierung als Kapitalgeber und Akteure einzubinden oder aus früheren Anwaltsmandaten oder Insolvenzverfahren „alte Bekannte“ der Kanzlei sind.

III. Mögliche Auswirkungen

Die Entscheidungen, die in den geschilderten durchaus typischen Konstellationen getroffen werden, können sich auf die Interessen der Gläubiger auch unter Berücksichtigung der Aufsicht des Gläubigerausschusses und des Insolvenz-

gerichts gravierend auswirken. Der Verwalter ist wegen der hohen laufenden Fixkosten und wegen des kanzleiinternen Wettbewerbs (wer ist der Umsatzprimus?) an einer zeitnahen Umsatz- und Gewinnrealisierung interessiert, da „sein“ Teilbetrieb von anderen Niederlassungen oder Zweigstellen anderenfalls vorfinanziert werden muss, was nur in einem begrenzten Zeitrahmen wegen des latenten Konflikts zwischen kurz- und langfristigen Interessen möglich sein wird. Eine die Erlösinteressen der Gläubiger optimierendes schonendes differenziertes und evtl. arbeitsaufwändigeres Procedere ist aufgrund des starken kommerziellen Drucks und der Gemengelage, in der sich der Verwalter befindet, wohl schwerlich zu erwarten. Zur Abdeckung der laufenden Fixkosten mögen zunächst Erlöse aus nicht verwalterspezifischen Dienstleistungen realisiert werden; in nicht allzu ferner Zukunft ist freilich auch die Schlussrechnung einzureichen, damit die festgesetzte Schlussvergütung vereinbart werden kann. Deshalb werden pauschale Paketlösungen angestrebt, die von lästiger, aber erlöswirksamer Kleinarbeit befreien.

Die angesprochenen Konfliktzonen deuten an, dass Kanzleien mit der beschriebenen Struktur eine optimale Bearbeitung von Insolvenzverfahren nicht sicherstellen können, und zwar aus strukturellen Gründen, die trotz aller Professionalität der Akteure zu bedenken sind.

IV. Erfahrungen des Verfassers

Die Erfahrung des Verfassers dieses Beitrags aus seiner langjährigen Konkurs- und Insolvenzpraxis bestätigt diese Einschätzung. Nach einer 5-jährigen Erprobungsphase mit kleinen und mittleren Verfahren vertraute das örtliche Gericht dem Verfasser zu Beginn der 80er Jahre zum ersten Mal ein Großverfahren an. Es handelte sich um ein Maschinenbauunternehmen mit 560 Mitarbeitern, weltweitem Vertriebsnetz und Niederlassungen in West- und Osteuropa, den USA und Japan. Schnell stellte sich in Gesprächen mit dem Seniorunternehmer, seinen Geschäftsführern, dem Betriebsrat, der Hausbank und dem Gläubigerausschuss heraus, dass nur der originäre Geschäftszweig profitabel fortgeführt werden kann und die beiden weiteren im Zuge der Expansion hinzugekommenen Geschäftsfelder keine Fortführungschancen bieten und deshalb als Verlustbringer abzuwickeln sind. Das umfangreiche Immobilienvermögen wurde nach einigen Teilverkäufen aufgeteilt, vermietet und dann überwiegend an die gewerblichen Mieter verkauft. Die Arbeit war hart und langwierig, hat sich aber für die Gläubiger gelohnt, die in drei Abschlagszahlungen und einer Schlusszahlung auf eine Gesamtquote von 77 % kamen.

Das nächste Verfahren betraf einen Automobilzulieferer mit 460 Mitarbeitern, einem inländischen Zweigbetrieb und einer Produktionstochter in Irland. Zur Vermeidung von Produktionsunterbrechungen bei den Automobilherstellern wurde auf meine Anregung hin beim Konkursgericht kurzfristig und geräuschlos ein „runder Tisch“ installiert. Das Ergebnis war eine Betriebsfortführungs- und Verlustübernahmevereinbarung mit den Automobilherstellern unter

Einbeziehung des Gesellschafters, der Geschäftsführer, des Betriebsrats, der Gewerkschaft, des Gläubigerausschusses und des Pensionssicherungsvereins. Produktionsausfallschäden bei den Automobilherstellern in einer Größenordnung mehr als 300 Mio. DM konnten abgewendet werden. Auch die Gläubiger haben profitiert: zusätzlich zur Zahlung der Lieferrechnungen erhielt die Masse von den Herstellern – allerdings erst nach langem Ringen – einen Verlustausgleichsbetrag von 1,8 Mio. DM. So konnten die Gläubiger schließlich eine Quote von 97 % vereinnahmen.

In der Kanzlei des Verfassers, die sich frühzeitig ausschließlich auf den Konkurs- und Insolvenzbereich konzentriert hatte, haben drei Rechtsanwälte und fachlich geschulte Mitarbeiter diese Verfahren bearbeitet.

V. Weitere Entwicklung und Erfordernisse des „Insolvenzverwaltermarktes“

Die Verhältnisse haben sich seitdem in vielen Aspekten geändert. Das Inkrafttreten der InsO zum 1.1.1999, das sich seit 1990 eröffnende Betätigungsfeld für Insolvenzverwalter in den neuen Bundesländern und die Liberalisierung des anwaltlichen Berufsrechts sind zu erwähnen. Die mit dem Sanierungsziel einhergehende Professionalisierung der Insolvenzverwaltertätigkeit hat sich richtigerweise über die rechtliche Kompetenz in den tradierten Rechtsgebieten hinaus erweitert auf die betriebswirtschaftliche, organisatorische und strategische Kompetenz. Controlling, die Fähigkeit zur Menschenführung und die Auswertung von Kennzahlen sind hinzugekommen, wenngleich nach wie vor das Gespür für das Machbare unverzichtbar ist. Der reine Prozessanwalt, obzwar nach wie vor notwendig, ist dieser umfassenden Aufgabenstellung nicht gewachsen. Es handelt sich somit um ein komplexes Anforderungsprofil, das zu operationalisieren einem Assessment-Center nicht leicht fallen würde. Es ist auch richtig, dass im Zuge der EU-Erweiterung und der Globalisierung die organisatorischen, rechtlichen, betriebswirtschaftlichen und strategischen Aufgaben für den professionellen Insolvenzverwalter und sein Team komplexer geworden sind.

Es versteht sich, dass solche Aufgabenstellungen weder von einer Schmalspurtruppe noch gar von einem Gelegenheitsverwalter oder Einzelkämpfer alten Stils bewältigt werden können. Es ist aber andererseits aus unternehmerischer Sicht fraglich, ob die Vorhaltung einer beachtlichen Anzahl von Rechtsanwälten, Steuerberatern und sonstigen Fachkräften, die erfahrungsgemäß nur in den ersten Monaten nach dem Eingang eines umfangreichen Verfahrens gut ausgelastet sind, wirtschaftlich vertretbar ist. Sobald nämlich die Fachabteilungen des Unternehmens in die insolvenzspezifischen Änderungen eingearbeitet sind, ist ein weiterer voller Einsatz der bis dahin in das Schuldnerunternehmen entsandten Mitarbeiter des Insolvenzverwalters entbehrlich. Er beschränkt sich im weiteren Verlauf auf die Überwachung der laufenden Aktivitäten. Die Kosten der Tarifangestellten des Unternehmens sind im Regelfall deutlich geringer als die Kosten der – ggf. in gesondertem

Dienstleistungsauftrag – in das Unternehmen eingegliederten Mitarbeiter des Verwalters. Schon aus Kostengründen ist dann der „Eigenfertigung“ der Vorzug vor der „Fremdfertigung“ zu geben. Ein verstärkter Einsatz des Insolvenzverwalters und seiner Mitarbeiter ist erst wieder im Rahmen einer Liquidation oder bei der Überleitung des Geschäftsbetriebs auf einen Erwerber des Betriebs erforderlich.

In einem kritischen Rückblick stellt sich der Verfasser dieses Beitrags die Frage, ob er mit der damaligen Kanzleistruktur die erwähnten Großverfahren als „Niederlassungsleiter“ oder als „beauftragter Verwalter“ im Interesse der Gläubiger besser als geschehen hätte bearbeiten können. Ersichtlich war es kein Problem, der überdurchschnittlichen Menge an zu bearbeitenden Sachverhalten Herr zu werden. Der Einfluss des Chefs der Kanzlei wäre eher bei Fragen wirksam geworden, welche die Bearbeitungsstrategie betreffen, also schnelle oder behutsame erlösorientierte Vorgehensweise bei Liquidation, d.h. Pauschal- bzw. Paketverwertung durch Gesamtversteigerung bzw. Postenübernehmer oder bei marktgängigen Waren, Grundstücken, Maschinen Verkauf in Eigenregie durch Mitarbeiter des Unternehmens ohne Einschaltung von Verkaufsmittlern, Bevorzugung außergerichtlicher Erledigung von streitigen Forderungen oder rascher Einstieg in das gerichtliche Verfahren, Einsatz von Dienstleistungsunternehmen oder von Mitarbeitern des Schuldnerunternehmens, riskante Fortführungsaktivitäten im Interesse einer künftigen noch ungewissen übertragenden Sanierung unter Inkaufnahme massemindernder Verluste oder zeitnahe Liquidation, Rücksichtnahme auf wirklich oder vermeintlich bekannte Namen der „Verwertungsindustrie“ aus dem Umfeld der Banken, Makler, Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater und der (Kommunal-)Politik. Nach Einschätzung des Verfassers hätten sich die angedeuteten Abwägungsalternativen, wenn er als „Niederlassungsleiter“ oder als „beauftragter Verwalter“ tätig gewesen wäre, auf die Verfahrensergebnisse wohl eher negativ als positiv ausgewirkt. Sie wären – dies sei als Resümee bei aller gebotenen Zurückhaltung in eigener Sache gewagt – für die Gläubiger wohl mit Sicherheit nicht besser ausgefallen.

VI. Die für umfangreiche Verfahren geeignete Verwalterkanzlei

Die Erfahrung aus Theorie und Praxis lehrt demnach, dass die für umfangreiche Verfahren im Gläubigerinteresse geeignete Verwalterkanzlei primär durch die Qualifikation ihrer Leistungsträger und nicht durch die Größe des „Apparats“ bestimmt wird. Die geschilderten Konfliktzonen gibt es dann nicht oder sie sind jedenfalls kontrollierbar. Diese Verwalterkanzlei zeichnet sich dadurch aus, dass bei den Leistungsträgern neben der fachjuristischen Qualifikation die betriebswirtschaftlichen, marktstrategischen, organisatorischen, kommunikativen und fremdsprachlichen Kernkompetenzen vorhanden sind. Die Fähigkeit zu arbeitsteiligem Arbeiten, d.h. zum Delegieren ist erforderlich. Der Insolvenzverwalter ist nicht notwendig zugleich der Sachbearbeiter für jedes Detail; er kann sich aber auch nicht auf

die Rolle des Dirigenten oder Überfliegers zurückziehen, den Details (der Orchesterstimmen) nicht interessieren. Im Hinblick auf die Verantwortlichkeit wird er ohnehin im eigenen Interesse für klare Strukturen sorgen. Die oft betonte überregionale Tätigkeit ist wichtig, noch wichtiger ist die über die Region hinausreichende Weitsicht. Bei einem vorübergehenden Spitzenbedarf in Einzelbereichen können die Kapazitäten bedarfsbezogen über Kooperationen oder Netzwerke ohne Effizienz- oder Qualitätseinbußen erweitert werden.

Auch in Zeiten der EU-Erweiterung und Globalisierung zeichnet sich die für umfangreiche Verfahren geeignete Kanzlei primär durch die beschriebenen Qualifikationen ihrer Leistungsträger aus. Der notwendige „Apparat“ ist stabil, aber wegen des Auslastungsrisikos flexibel organisiert. Diese Kanzlei kann dann die mit solchen Verfahren verbundenen Aufgaben, wie die Steuerung einer Vielzahl von Mitarbeitern, Produktions-, Verwaltungs- und Vertriebsstandorten bewältigen. Sie ist aber auch in der Lage, eine längere „Flautezeit“ durchzustehen. Kanzleien mit diesem Profil gibt es in allen Bundesländern. Ein Verwaltertourismus ist deshalb nicht erforderlich; er geht nur auf Kosten der Gläubiger. Etwaige Kostenvorteile, die sich „Abwicklungskonzerne“ mit einer zentralisierten Bearbeitung von Teilbereichen aus verschiedenen Insolvenzverfahren, wie Forderungsprüfung, Buchhaltung, Personalwesen etc. ausrechnen mögen, werden ohnehin aufgezehrt durch die Kosten für Steuerung, Überwachung und Transfer. Der steigende Kostendruck wirkt sich schließlich auf die Vergütungsanträge und die geltend gemachten Zuschläge aus.

VIII. Insolvenzgerichte bestimmen die Entwicklung

Über die Eignung als Insolvenzverwalter im konkreten Fall entscheiden die Insolvenzgerichte. Daran wird auch eine Änderung des § 56 Abs. 1 Satz 1 InsO nichts ändern.

Es bleibt deshalb zu hoffen, dass die Insolvenzgerichte bei ihren Bestellungen- bzw. Vergabeentscheidungen im Blick auf das Gläubigerinteresse als allein maßgebliches Kriterium die Qualität der Arbeit der Insolvenzverwalter auf der Grundlage eigenständiger Beobachtung und Beaufsichtigung ihrer konkreten Leistungen heranziehen, und zwar unabhängig von der Größe des Schuldnerunternehmens, dem Medieninteresse und dem Marketingaufwand. Zur Qualität im weiteren Sinne gehört auch die Unabhängigkeit des Insolvenzverwalters oder Sachwalters, die gerade dann fraglich sein kann, wenn Empfehlungen von Banken vorliegen, die nicht nur Großgläubiger sondern auch Gesellschafter oder Aktionäre sein können.

Es sollte nicht der Eindruck entstehen, dass im Wettbewerb der Kanzleistrukturen gilt: „Too big to fail“ und andererseits: „Too small to be realised“. Es geht schließlich um eine durch Qualität bestimmte Kultur des Insolvenzrechts, die erforderlich ist, um das Vertrauen der Öffentlichkeit in das Insolvenzgeschehen aufrecht zu erhalten.

In einer Situationsanalyse hat *Römermann* (ZInsO 2010, 667 ff.) geäußert, dass die gegenwärtige Praxis der Insolvenzgerichte in der Auswahl- und Bestellungsphase von Insolvenzverwaltern von Fairness, Transparenz und konstruktiver Zu-

sammenarbeit noch weit entfernt sei. So pessimistisch sieht der Verfasser die Lage nicht. Richtig ist allerdings schon, dass Insolvenzgerichte und Verwalter wieder verstärkt zusammenarbeiten sollten.

ZInsO-Bücher- und Zeitschriftenreport

Insolvenzordnung

Eberhard Braun, 4. Aufl. 2010, 1779 S., 110 €, Verlag C.H. Beck

Der nunmehr in 4. Auflage erschienene Kommentar, maßgeblich getragen von Autoren aus dem „Schubra“-Bereich, berücksichtigt die Neuregelungen der InsO durch Finanzmarktstabilisierungsgesetz, MoMiG und das Gesetz zur Neuregelung des Rechtsberatungsgesetzes. Nicht nachvollziehbar ist, weshalb die verlagsseitige Werbung im Versandungsanschreiben darauf verweist, das der Gesetzentwurf zur Entschuldung mittelloser Personen, zur Stärkung der Gläubigerrechte sowie zur Regelung der Insolvenzfestigkeit von Lizenzen und das weitere Gesetz zur Verbesserung und Vereinfachung der Aufsicht im Insolvenzverfahren (GAVI) mittels eines „Ausblickes“ gewürdigt werden: Beide Gesetzesvorhaben sind mit Beendigung der 16. Legislaturperiode –zu Recht – sang- und klanglos im Rechtsausschuss steckengeblieben, nachdem die überwiegende Anzahl der Experten die vom BMJ vorgeschlagenen Regelungen massiv kritisiert hatte. Folgerichtig widmet sich das Werk diesen Vorhaben auch kaum.

Die Autoren haben die Neuauflage in unterschiedlich engagierter Weise „auf Stand“ gebracht. Überwiegend sind Zitatstellen bis Mitte 2009 eingearbeitet. In einer 4. Auflage ist zu erwarten, dass Streitstände aktualisiert sind bzw. überholte Meinungsstreite ad acta gelegt, neue oder weiterentwickelte insofern auch abgebildet sind. Nach wie vor vermisst man häufig eigene Meinungssetzung der jeweiligen Autoren. Bei der praxiswichtigen Frage der „Erledigungserklärung“ und ihrer verfahrenswie kostenrechtlichen Behandlung sind bspw. beide v.g. Anforderungen in §§ 13, 14 InsO nicht vollständig verwirklicht, da einige Aufsätze und Entscheidungen fehlen und der Verfasser

nicht Stellung bezieht. Bei neuen Normen, z.B. §§ 15, 15a InsO, ist der Bearbeitungsstand deutlich besser, wenn auch an mancher Stelle hätte „tiefer“ gebohrt werden können, die im Beratungsgeschäft noch virulent werden wird, z.B. was der „nicht richtige“ Antrag bei § 15a Abs. 4 InsO ist. Gewohnt solide sind die Kommentierungen rund um den vorläufigen Insolvenzverwalter, sowie bzgl. der Verwalterbestellung und -aufsicht. Hier wird tatsächlich fortlaufend aktualisiert, während man sich an anderer Stelle (§§ 47, 48 InsO) wünscht, dass aktuelle Entscheidungen berücksichtigt würden („Haftungsrisiken des Insolvenzverwalters“ bei § 47). Bei § 36 InsO hätte ein Absatz zu dem ab 1.7.2010 eingeführten „p-Konto“ und der dem gemäßen Ergänzung der Vorschrift gut angestanden; bei den Darlegungen zur Restschuldbefreiung hätte der BGH-Rechtsprechung zur 3-Jahres-Sperre (BGH v. 16.7.2009, ZInsO 2009, 1777) mehr Aufmerksamkeit gewidmet werden müssen. Der Anfechtungsbereich (§§ 129 ff. InsO) wird von *de Bra* durchaus aktualisiert und hinsichtlich der Schwerpunktsetzung treffsicher, jedoch in Anbetracht der Praxisrelevanz des Rechtsgebietes zu knapp behandelt. Das echte „asset“ des Kommentars, die Praxishinweise am Ende vieler Vorschriften, ist durchaus ausbaufähig. Der Leser findet mit der 4. Auflage einen ausgebauten Handkommentar vor, der auf dem Weg „zu mehr“ ist.

Fazit: Das Werk ist nun über den Status des reinen „Handkommentars“ hinausgewachsen. Im Preis-Leistungs-Verhältnis immer noch günstig, müssen sich Verlag und Autorenteam für die Folgeauflage entscheiden, wohin die Reise gehen soll: Entschlossener Re-Launch und Ausbau als Praxiskommentar oder nur statische Abbildung insolvenzrechtlicher Meinungsstände.
(F.F.)

Die Rezension dieser Ausgabe wurde bearbeitet von: F.F. (Frank Frind).

Fachpresse – Kurzmeldungen*

Insolvenzrecht in der Krise?

Wilhelm Bichlmeier, AiB 2010, 252 – 256

Der Autor stellt die Prinzipien des Insolvenzrechts dar: Es gilt auch im Insolvenzverfahren das Rechtsstaatsprinzip, die Rechtsschutzgarantie, das Willkürverbot und der Grundsatz des gesetzlichen Richters. Es ist den Beteiligten rechtliches Gehör zu gewähren; eingeleitet wird das Insolvenzverfahren nur auf entsprechenden Antrag hin, wobei Gläubiger und Schuldner antragsberechtigt sind. Wenn die Voraussetzungen zur Verfahrenseröffnung erfüllt sind, wird das Verfahren zum

Amtsverfahren. Der Autor erläutert sodann die wesentlichen Verfahrensgrundsätze und macht deutlich, dass das Verfahren stark geprägt ist vom Prinzip der Gläubigerselbstverwaltung sowie vom Prinzip der gleichmäßigen Gläubigerbefriedigung:

Das Insolvenzverfahren ist ein Gesamtvollstreckungsverfahren. *Bichlmeier* skizziert die Defizite des bestehenden Systems und zeigt schließlich Lösungsansätze auf.

* Die Kurzbeiträge sind der LexisNexis-Fachpresseauswertung entnommen, in der online 160 Fachzeitschriften aus 37 Rechtsgebieten inhaltlich umfangreicher ausgewertet werden.