

# „Bei mir bekommt jeder eine Chefarztbehandlung“



Insolvenzverwalter Christian Schütze aus Mönchengladbach schätzt die Vorteile einer kleinen Kanzlei. Für jeden ansprechbar zu sein und jeden noch so kleinen Fall persönlich betreuen zu können empfindet er als besonders dankbare Aufgabe.

VON GERTRUD HUSSLA.

Besucher haben schnell das Gefühl, hier gut aufgehoben zu sein. Das Büro des Mönchengladbacher Insolvenzverwalters Christian Schütze befindet sich am Rand eines gemischten Wohngebiets in einem Industriedenkmal: dem ehemaligen Schlachthofgelände von Mönchengladbach-Rheydt. Um einen gepflasterten Hof reihen sich dort in vorbildlich renovierten Backsteingebäuden ein Restaurant, ein paar Büros und die Kanzlei. „Christian Schütze, Rechtsanwalt“, steht schlicht auf dem Schild. Dazu die Telefonnummer. Im Besuchszimmer ein farbenfrohes Gemälde voller geometrischer Muster, ein großer Tisch, eine moderne Deckenleuchte und ein Durchblick auf die Metall-Wendeltreppe in die obere Etage. Das Ambiente dürfte schon mal Schwellenängste mindern. Viele kommen mit großen Sorgen hierher.

Schütze führt eine von mehreren hundert kleinen Insolvenzverwalterkanzleien in Deutschland, mit drei Juristen und zwei Assistentinnen. Der 53-Jährige empfängt an diesem Tag in gestärktem Hemd und Jeans, den Atemschutz nimmt er nur nach gegenseitigem Einverständnis ab. „Ich bin ansprechbar für jeden, der meint, mich ansprechen zu wollen“, ist sein Prinzip, das habe sich so ergeben. Heute also das EXIS|TENZ MAGAZIN. Das Thema: Wie behauptet sich eine Kanzlei mit insgesamt fünf Leuten im in einem Feld, in dem mehr und mehr Großkanzleien mit hundert oder mehr Mitarbeitern unterwegs sind?

Schütze fühlt sich keineswegs an den Rand gedrängt. 99 % aller Unternehmensinsolvenzen betreffen laut Statistik Firmen unter 100 Mitarbeitern. Er betreut also das so genannte Massengeschäft. Für sehr große

Fälle sei seine Kanzlei zwar zu klein, aber gerade für die kleineren Existenzen sei er sehr gut aufgestellt, erläutert er. Ohne großen Apparat könne er sich jedem Fall persönlich widmen. „Ich erlebe sehr viel Dankbarkeit“.

Kleinen Existenzen wieder eine Zukunft zu verschaffen, das klappt häufig besser, als der Versuch, einen Dinosaurier zu sanieren, so seine Erfahrung. „In eine Gesellschaftshülle mit 100 Euro Eigenkapital noch mehr Geld zu stecken, ist oft nicht mehr sinnvoll“, ist Schütze überzeugt, „aber ein kleiner Einzelunternehmer verschwindet ja nicht einfach. Die natürliche Person ist zu retten.“



70 % der Insolvenzen, die Christian Schütze verwaltet, sind Privatinsolvenzen. Foto: iStockPhoto/sam\_thomas

70 % der Insolvenzen, die er verwaltet, sind Privatinsolvenzen, der Rest besteht fast ausschließlich aus Betrieben mit bis zu 20 Mitarbeitern. Die ersten Schritte: „Bestandsaufnahme machen, rasch Pflöcke einschlagen, sagen, was zu machen ist, was der Unternehmer noch darf und was nicht, was beispielsweise pfändbar ist und was nicht.“ Stillstand sei ganz schlecht. „Wenn Sie ein geordnetes Verfahren haben wollen, dann müssen Sie sehr früh die Sachverhalte klären und Ansagen machen.“

Das funktioniere im Kleinen wie im Großen. „Wenn Sie ein Haus bauen, fangen Sie mit dem Fundament an, ziehen die Wände hoch und setzen am Schluss das Dach drauf. Egal ob Sie ein Häuschen aus Legosteinen bauen oder ein riesiges Anwesen.“ Die Insolvenz-Gründe seien auch oft ähnlich. Meist funktioniere entweder das Geschäftsmodell nicht, oder das Management mache Fehler.

Einer seiner typischen Fälle: Der Dachdeckermeister, der einfach kein guter Kaufmann ist. Er leistet hervorragende Arbeit, das spricht sich herum, dann kommen mehr Aufträge, er stellt ein zweites Team ein, springt auf zwei Baustellen hin und her, erledigt immer noch die Buchführung abends zuhause, dann stellt er nochmal

Leute ein, die Qualität leidet, Bauherren weigern sich zu zahlen, die Sache wächst ihm über den Kopf. Schützes Erfahrung: „Aus einem guten Handwerker lässt sich selten auch ein guter Manager machen.“ Und weiter typisch: „Viele scheitern, wenn sie zu schnell wachsen.“ Ein Insolvenzplan muss her, ein Konkurrent übernimmt eventuell Firma und Personal und setzt den wirtschaftlich gescheiterten Dachdecker als Bauleiter ein.

Die Firma hat nicht überlebt, aber die Existenz des Inhabers ist gerettet.

„Ein Kleinunternehmen zu sanieren und es dann mit den bestehenden Leuten weiterzuführen, das funktioniert eher selten“, so Schützes Erfahrung. Bei Arztpraxen sei das ein wenig anders. Diese gerieten nur in Schieflage, wenn zu viel Geld aus der Praxis woanders hinfließt. Und sei es nur, weil der Orthopäde einen zu aufwendigen Lebensstil führt, oder eine Ärztin das schlingernde Unternehmen ihres Ehepartners mitfinanziert.

Ein typischer Arbeitstag Schützes: Die meisten Anrufe kommen zwischen halb zehn und 12 Uhr vormittags. Er selbst sitzt schon ab halb acht im Büro, „da bekomme ich in zwei Stunden ziemlich viel weggeschafft.“ Am Nachmittag dann hat er wieder mehr Ruhe, um den Rest wegzuarbeiten. Abends muss der Schreibtisch leer sein. „Was ich heute in fünf Minuten erledigen kann, dauert morgen schon zehn Minuten und übermorgen noch länger.“



Typischer Fall: Dachdeckermeister, der einfach kein guter Kaufmann ist. Foto: iStockPhoto/U. J. Alexander

Und wer meldet sich bei ihm? Viele kämen erst, wenn es eigentlich schon zu spät ist. „Selten, dass mal ein kleinerer Unternehmer rechtzeitig kommt, um einer Schieflage gegenzusteuern.“ Erst wenn der Betrieb komplett zahlungsunfähig sei, ziehen viele von Schützes Man-



danten die Reißleine, so seine Erfahrung. Das passt zu den Beobachtungen des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung IWH in Halle. Angeschlagene Großunternehmen entscheiden sich danach eher als kleine Firmen, mit rechtzeitigen Sanierungsmaßnahmen eine Insolvenz zu verhindern.

Im Moment ist allerdings bei den Kanzleien und den Gerichten fast gar nichts mehr los. Auch bei Schütze nicht. Dabei müsste die Corona Epidemie doch gerade vielen Kleinstfirmen zusetzen.

„Man könnte es als Ruhe vor dem Sturm interpretieren,“ sagt Schütze.

Daniel Bergner, Geschäftsführer des Insolvenzverwalterverbands VID, beobachtet ähnliches: „Die Zahl der Insolvenzanmeldungen bleibt zurzeit deutlich unter dem Niveau der letzten Jahre. Sie müsste angesichts der Notlage vieler Unternehmen aber deutlich darüber liegen. Es ist zu befürchten, dass dieses zahlenmäßige Delta immer größer wird.“

Noch warten wohl viele Betroffene, wie etwa kleine Reiseunternehmen oder Handwerker, ab. Außenstehende, besonders Sozialversicherungsträger oder Finanzämter verzichten auf Anzeigen bei Gericht, wenn das Geld nicht mehr kommt um nicht wie die Scharfrichter dazustehen. Mieten und Strom können gestundet werden, auch ist die Anmeldepflicht von Insolvenzen generell bis September aufgehoben. Dann aber könnte die Welle losbrechen.

Um Aufträge macht sich Schütze trotz derzeitiger Ruhe keine Sorgen. „Wir können gut von unserer Kanzlei leben“. Auch wenn die Honorare bescheidener ausfallen. In großen Insolvenzverfahren stellen entsprechend aufgestellte Kanzleien oft binnen Wochen mehrere Millionen Euro in Rechnung. Schützes Kanzlei hat noch an keinem einzigen Fall eine Million Euro oder mehr verdient. Darauf scheint er fast stolz zu sein.

Der Jurist kennt beide Welten. Er hat selbst Erfahrung in einer größeren Kanzlei gesammelt. Von 1997 bis 2009 war er bei der Kanzlei Mönning, damals noch Mönning und Georg, zuletzt als Partner. Dort hat er etwa die Insolvenz des Luftschiffbauers Cargolifter mitbearbeitet.

Die Unruhe, die große Insolvenzen bringen, millionenschwere Klagen, Presserummel, 60 - oder 70-Stundenwochen in der Anfangsphase, das alles vermisst er nicht. Die Stetigkeit und die Freiheit, die er jetzt hat, sind ihm lieber.

Gelegentlich legen ihm besorgte Mandanten Post von der einen oder anderen großen Sozietät auf den Tisch. Darunter bedrohlich klingende Anfechtungsschreiben, gespickt mit Paragraphen und Urteils-Referenzen. „Best-of-BGH-Schreiben“ nennt er das. „Fünf bis zehn Seiten sind da keine Seltenheit, voller allgemeiner Rechtsausführungen, die so tun als würden sie ganz eng an dem Sachverhalt arbeiten, der den Mandanten betrifft.“ Am Ende dann komme die Aufforderung, 10 000 Euro zu bezahlen, sonst gebe es eine Klage. Solche flächendeckenden Massenschreiben halte er eher für fragwürdig. Aber natürlich habe er da einen getrübbten Blick. „Wer mit dem Verfahren eines anderen Insolvenzverwalters klarkommt, geht damit nicht zu mir.“

Anfechtungsschreiben erhalten Gläubiger, wenn sie kurz vor der Pleite geleistete Zahlungen des insolventen Schuldners wieder in die Masse zurücküberweisen sollen, damit sie keinen Vorteil gegenüber anderen Gläubigern haben. Sie sichern Masse und machen es damit oft erst möglich, ein Verfahren zu eröffnen.

Auch Schütze muss häufig solche Schreiben verschicken. „Da ich ja nicht hunderte von Briefen an einem Tag rausjagen muss, sondern zehn, zwanzig Anfechtungsgegner habe, kann ich viel individueller auf diese eingehen. „Jedes Schreiben ist auf die Situation des Schuldners abgestimmt.“ Er komme dabei meistens mit zwei Seiten aus. Die Adressaten verstünden dann auch in der Regel den Inhalt und zahlten. „Bei mir bekommt jeder eine Chefarztbehandlung“, resümiert er.

Privat ist der gebürtige Ostfrieze noch immer mit seiner ersten Frau verheiratet. Als Wagen fährt er einen Kombi, das passe zu seinem Stil. „Da passt die Familie rein, und alle Sachen, und gut ist“.

UMFRAGE



**„COVInsAG“ verlängern?**

Von Ihnen, unseren Leserinnen und Lesern, möchten wir wissen, wie Sie die aktuelle Lage einschätzen.

Erwarten Sie im Herbst 2020 oder Frühjahr 2021 deutlich ansteigende Insolvenzzahlen? Sollte das Covid-19-Insolvenzaussetzungsgesetz („COVInsAG“) verlängert werden oder würde sich die Zahl der zahlungsunfähigen und überschuldeten Firmen dadurch erst recht vergrößern und damit zu einer großen Insolvenzwelle führen? Und: Rechnen Sie mit einem V-Szenario und einer raschen und spürbaren Erholung der Wirtschaft?

Bitte schreiben Sie uns per Mail ([redaktion@existenzmagazin.de](mailto:redaktion@existenzmagazin.de)) oder per Post (Adresse: EXIS|TENZ MAGAZIN, Stichwort: „COVInsAG“, Postfach 101105, 41411 Neuss). Einsendeschluss: 29. Juli 2020, 10.00 Uhr. Unter allen Einsendungen verlosen wir 5 x 1 Manufactory-Gutschein im Wert von jeweils 30,00 €. Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Eine Barauszahlung ist nicht möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



Foto: iStockPhoto/solareiseven