

Entwicklungspotentiale – Vom Insolvenzsachbearbeiter zum Verwalter

Tobias Hartwig, MBA, Dipl. Wirtschaftsjurist (FH)

Der Weg vom sog. „Insolvenzsachbearbeiter“ zum gerichtlich bestellten Insolvenzverwalter ist ohnehin steinig. In meinem speziellen Fall kam erschwerend hinzu, dass ich „nur“ Dipl.-Wirtschaftsjurist (FH) bin und kein Rechtsanwalt. So meinte im Jahre 2010 ein ehemaliger Arbeitgeber zu mir, dass ich kein Insolvenzverwalter werden könne, da ich schließlich kein Rechtsanwalt sei. Was diesen aber nicht davon abhielt, mich die gesamte Tätigkeit machen zu lassen.

Im Jahre 2020 meinte ein Insolvenzrichter zu mir, dass er mich nicht auf die Vorauswahlliste nehmen könne, da ich kein Fachanwalt für Insolvenzrecht sei. Hier fragte ich nach, wo genau ich diese Voraussetzungen in § 56 InsO finden könne. Fairerweise muss man sagen, dass ich auch andere Erfahrungen machte: Ebenfalls im Jahr 2010 meinte ein mittlerweile im Ruhestand befindlicher Insolvenzrechtspfleger, dass ich doch „eh die ganze Arbeit machen“ würde und wieso ich mich nicht zum Insolvenzverwalter listen ließe. Und der Insolvenzrichter desselben Gerichts meinte sogar später zu mir, dass nach seiner Einschätzung ein Wirtschaftsjurist besser qualifiziert sei, als „diese ganzen Rechtsanwälte“. Dieser Richter entschuldigte sich sogar bei mir, dass er mir eher Aufträge mit Betriebsfortführungen und weniger Verbraucherinsolvenzen geben würde. Die Entschuldigung habe ich natürlich angenommen.

Wie ist die Situation derzeit in der Bundesrepublik Deutschland? Es gibt unterschiedlichen Quellen zufolge etwa 2.000 Insolvenzverwalter. Diese stammen zu etwa 95 % aus der Berufsgruppe der Rechtsanwälte. Die restlichen 5 % setzen sich aus Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Wirtschaftsjuristen und einigen „Exoten“ zusammen. Was ist überhaupt die rechtliche Voraussetzung, als Insolvenzverwalter bestellt werden zu können? § 56 Abs. 1 S. 1 InsO sagt, dass zum Insolvenzverwalter eine für den jeweiligen Einzelfall geeignete, insbesondere geschäftskundige und von den Gläubigern und dem Schuldner unabhängige natürliche Person zu bestellen ist, die aus dem Kreis

aller zur Übernahme von Insolvenzverwaltungen bereiten Personen auszuwählen ist.

Neben dieser rechtlichen Voraussetzung, die ja tatsächlich eher weit gefasst ist, gibt es allerdings tatsächliche Voraussetzungen. Da die Sanierung von Unternehmen einen sehr hohen Stellenwert hat, ist die Grundlage für eine solche zunächst die erfolgreiche Betriebsfortführung. Ohne es hinzubekommen, den Geschäftsbetrieb wenigstens im sogenannten Insolvenzgeldzeitraum fortzuführen, dürfte eine erfolgreiche, nachhaltige Sanierung von Unternehmen ausgeschlossen sein. Was braucht es hierfür? Neben einer insolvenzrechtlichen Spezialisierung sind mindestens betriebswirtschaftliches Fachwissen und fundierte Kenntnisse im Bereich Rechnungswesen, Steuer- und Arbeitsrecht erforderlich.

Nach meiner Einschätzung ebenso wichtig sind „weiche Faktoren“, nämlich Führungsqualitäten, Verhandlungsgeschick, kommunikative und soziale Fähigkeiten. Es ist immens wichtig, dass der Insolvenzverwalter sich der jeweiligen Situation anpassen und darauf reagieren kann. Insgesamt bedarf es einer hohen Professionalität zur Lösung komplexer Sachverhalte. Es müssen strategische Unternehmerentscheidungen getroffen werden und da der Insolvenzverwalter das nicht alles selbst machen kann, ist eine gelungene Teamarbeit der Baustein, der letztlich zum Erfolg führt.

Kurzum: Der Insolvenzverwalter ist ein Manager!



Dipl.-Wirtschaftsjur. (FH) Tobias Hartwig MBA ist Partner bei Schultze & Braun, seit über 20 Jahren in der Restrukturierungsbranche tätig und wird von div. Gerichten als Insolvenzverwalter bzw. Sachwalter bestellt. Er ist Lehrbeauftragter für Insolvenzrecht an der Hochschule für Rechtspflege Nord sowie Autor zum Insolvenzrecht u.a.

Der Begriff des Insolvenz Sachbearbeiters ist bekanntlich nicht wirklich definiert. Es gibt auch bis heute keinen Ausbildungsberuf, weshalb man auf unterschiedlichste Ausprägungen trifft. Was man in jedem Fall unterscheiden kann, sind grundsätzlich zwei Kategorien: nämlich die akademischen und nicht-akademischen Mitarbeiter. Auch hier gibt es natürlich, je nach Erfahrung, unterschiedliche Ausprägungen. Je nach Struktur und Organisation der Insolvenzverwalter-Kanzlei sind häufig Spezialisierungen innerhalb der Organisation anzutreffen. Bei den nicht-akademischen Sachbearbeitern gibt es vor allem Assistenzaufgaben oder es gibt die sog. „IK-Abteilungen“, in denen Verbraucherinsolvenzen und Stundungsverfahren nahezu eigenständig in einer Art Massengeschäft abgewickelt werden. Akademische Insolvenz Sachbearbeiter übernehmen anspruchsvollere juristische oder betriebswirtschaftliche Tätigkeitsbereiche. Von der leitenden Verfahrensbearbeitung bis zur sogenannten „Schattenverwaltung“, gibt es auch hier eine große Bandbreite.

Wie wird man also Insolvenzverwalter?

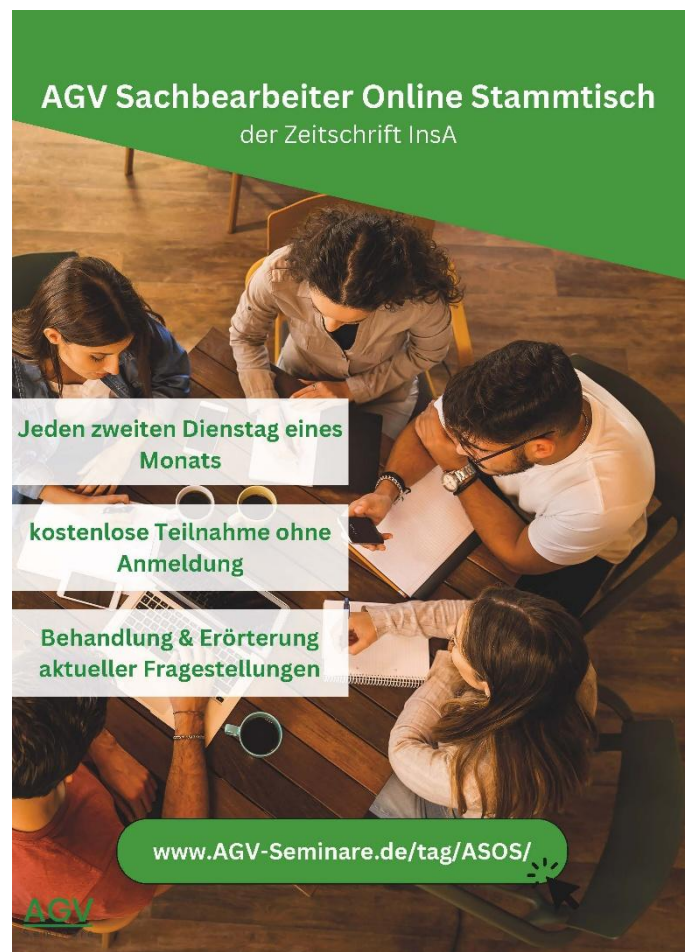
Tatsächlich kenne ich keinen einzigen Insolvenzverwalter, der nicht über einen akademischen Abschluss verfügt. Ohne Berufsexamen, Diplom oder Ähnliches geht es wohl nicht, auch wenn davon in § 56 InsO nichts steht. Was jedenfalls zwingend ist, ist ein „Training-on-the-Job“ für einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren.

Was definitiv nicht zu unterschätzen ist, ist die Tatsache, dass derjenige der Insolvenzverwalter werden will, das auch wirklich wollen muss. Man steht dann in der „ersten Reihe“, übernimmt Verantwortung und setzt sich gewissen Haftungsrisiken aus.

Diese „Ausbildung“ zum Insolvenzverwalter kostet den Arbeitgeber natürlich Zeit und Geld. Es ist davon auszugehen, dass mindestens in den ersten drei Jahren des Jungverwalter-Daseins keine Refinanzierung stattfindet. In diesem Zeitraum kann das nur gelingen, wenn gleichzeitig (noch) eine Verfahrensbearbeitung für einen anderen Insolvenzverwalter erfolgt. Vermutlich dauert es eher fünf Jahre und mehr, bis hier für den Arbeitgeber ein Refinanzierungseffekt eintritt. Die Anfänge eines Insolvenzverwalter-Neulings sind beschwerlich und bringen im Wesentlichen Stundungsverfahren mit sich, die bekanntlich keinen Ertrag bringen.

Darüber hinaus werden die Vergütungen ja auch erst zum Ende des Verfahrens abgerechnet, bis dahin muss jedes Verfahren vorfinanziert werden. Da dies so ist, wird es auch nicht ohne eine Abtretung der Honorare des „Jungverwalters“ an seinen Arbeitgeber gehen. Die Kostenseite ist nicht zu unterschätzen. Neben dem Gehalt des Jungverwalters fallen zum Beispiel auch Kosten für Haftpflichtversicherung, Fortbildungen, Akquise-Tätigkeiten und Ähnliches an. Parallel fällt der Jungverwalter dann naturgemäß für andere Aufgabenbereiche der Kanzlei/des Arbeitgebers weg.

Welche Motivation sollte der Arbeitgeber also haben, einen Insolvenzverwalter „aufzubauen“? Zum einen gilt es natürlich, gute Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden. Denn wenn der Mitarbeiter unbedingt Insolvenzverwalter werden möchte (und ihm diese Aufgabe auch zuzutrauen ist), besteht für den Arbeitgeber das Risiko, dass der Mitarbeiter kündigt und sich eine Kanzlei sucht, die ihn dabei unterstützt. Darüber hinaus ist die Nachwuchsgewinnung im Verwalterbereich ein extrem wichtiges Thema. Denn zum einen müssen Standorte gesichert und Märkte



AGV Sachbearbeiter Online Stammtisch
der Zeitschrift InsA

Jeden zweiten Dienstag eines Monats

kostenlose Teilnahme ohne Anmeldung

Behandlung & Erörterung aktueller Fragestellungen

www.AGV-Seminare.de/tag/ASOS/

AGV

gehalten bzw. ausgeweitet werden. Zum anderen gibt es natürlich das Problem mit der Abarbeitung von Alt-



Herzlich Willkommen im Insolvenzrecht

Der Einstieg in die Insolvenzsachbearbeitung



Online

- 02.03.2026
- 03.03.2026
- 09.03.2026
- 10.03.2026

jeweils 09:00 - 14:30 Uhr

mit Dipl.-RPfl. (FH) Sylvia Wipperfurth, LL.M. com.

Verfahren. Auch hier sind Nachfolge-Regelungen zu finden.

Welche Tipps kann man zukünftigen Insolvenzverwaltern mit auf den Weg geben?

Neben dem Alltagsgeschäft ist es sinnvoll, zusätzlich eine „eigenen Marke“ aufzubauen. Dies kann u.a. durch das Verfassen von Aufsätzen in Fachzeitschriften, der Übernahme von Lehraufträgen und dem Halten von Vorträgen auf Veranstaltungen diverser Art erfolgen. Der Jungverwalter sollte sich auch Gedanken machen, einen eigenen „USP“ zu schaffen und auf die zukünftigen Auftraggeber (Gerichte) mit speziellen Themen zuzugehen und sich so eine Nische zu suchen. Proaktiv könnte man dem Gericht etwa anbieten, „Kriminal-Insolvenzen“ und/oder „Fremdantrags-Verfahren“ zu bearbeiten. Zum einen sind das Verfahren, die - weil kaum lukrativ - die meisten Wettbewerber gar nicht machen wollen. Zum anderen gelingt so ein besserer Austausch mit den Richtern, da bekanntlich in derartigen Verfahren gerichtliche Zwangsmaßnahmen keine Seltenheit sind – was wiederum einen intensiven Austausch mit dem Richter ermöglichen sollte. Wenn der Jungverwalter sich so das Vertrauen des Gerichts

verdient hat, kann das Betätigungsfeld erweitert werden. Empfehlenswert ist auch immer ein sehr guter Draht zu den Rechtspflegern. Denn diese spiegeln die Qualität des jeweiligen Insolvenzverwalters in den laufenden Verfahren nach der Eröffnung mit großer Wahrscheinlichkeit an die Richter wider.

Der Jungverwalter sollte noch in seiner Zeit als Sachbearbeiter damit beginnen, sich ein eigenes Netzwerk aufzubauen. Erfolgreiche Insolvenzverwaltung ist nach meiner Einschätzung zu mindestens 20 % Vertrieb und Marketing.

Um auf den Beginn dieses Aufsatzes zurückzukommen: Der Weg ist steinig und hängt von vielen, teilweise nicht beeinflussbaren Umständen ab. Aber es lohnt sich!



Seminare für neue Sachbearbeiter

- InsO-Führerschein - Auftakt Insolvenzrecht
- Herzlich Willkommen - der gelungene Einstieg in die Praxis der Insolvenzsachbearbeitung
- RSB-SB Insolvenzsachbearbeitung im Restschuldenbefreiungsverfahren u.v.m.

Das Basiswissen für eine berufliche Tätigkeit im Büro eines Insolvenzverwalters, kompakt online vermittelt.

www.AGV-Seminare.de/Tag/Einsteiger/