SACHVERSTÄNDIGENINSTITUT Dr.Eisner

Insolvenz- und Wirtschaftsbegutachtungen AG

Delegationen in der modernen Insolvenzverwaltung

- von zulässig bis geboten – und Auswirkungen auf die Vergütung

Dipl.-Kfm. **Erion Metoja**

Fachanwalt für Insolvenzrecht

Konfliktpotential von Delegationen bei herkömmlicher Betrachtung

- Nahezu jede Tätigkeit im Insolvenzverfahren kann eingekauft werden
- Delegationen gehen *zunächst* zu Lasten der Insolvenzmasse
- Die Insolvenzmasse zahlt aber auch die Vergütung des Insolvenzverwalters
- Streitthemen aus der Praxis:

  ⇨ muss eine Tätigkeit gesondert aus der Masse bezahlt werden oder ist sie schon mit der Verwaltervergütung abgegolten? = Regelaufgabe vs. Sonderaufgabe

  ⇨ Wenn eine Tätigkeit delegiert wurde, braucht es noch Zuschläge zur Regelvergütung?

Regelaufgaben

- Vom Verwalter – nicht notwendigerweise höchstpersönlich – zu erbringen und mit der Regelvergütung abgegolten

- Die Tätigkeiten eines „Normalfalles“

  ⇨ Was ist der Normalfall?
  ⇨ Statische vs. dynamische Betrachtungsweise
  ⇨ Rechtsprechung des BGH für eine dynamische Betrachtung: „entsprechendes“ Verfahren

- Beurteilung in der Praxis nahezu ausschließlich nach einem Katalog, der der Literatur entnommen wird

- Aber: Praxisrelevanz recht gering, weil die Schwierigkeiten recht gut begründbar sind und die Abwicklung von Verfahren immer komplexer wird

Sonderaufgaben

- Qualitative Sonderaufgaben
- Quantitative Sonderaufgaben
- Sonderaufgaben wegen fachlicher Überlegenheit

Qualitative Sonderaufgaben

- Ihre Erledigung kann wegen erforderlicher Kenntnisse, Fähigkeiten oder technischer Infrastruktur von einem durchschnittlichen Insolvenzverwalter nicht erwartet werden
- Können auf Dritte oder auf die Kanzlei des IV gegen gesonderte Vergütung übertragen werden
- Beurteilungsmaßstab: Fähigkeiten eines durchschnittlichen Geschäftsführers für die Größe und Art des schuldnerischen Unternehmens ergänzt um betriebswirtschaftliche und rechtliche Grundkenntnisse eines durchschnittlichen Insolvenzverwalters
- Verfahrensumfang spielt in die Beurteilung hinein

Quantitative Sonderaufgaben

- Regelaufgaben, die aufgrund der *Anzahl* dem Verwalter nicht zugemutet werden
- Beispiele: Mitarbeiterangelegenheiten, Mahnbescheide, der Einzug von Kleinstforderungen

Sonderaufgaben aufgrund fachlicher Überlegenheit

- Regelaufgaben, von einem Dritten wegen seiner Spezialkenntnissen vorteilhafter für die Insolvenzmasse erledigt werden können.
  - ⇨ z. B. Verwertung von besonderen Vermögensgegenständen wie ein Kunstwerk oder eine Spezialmaschine

Was ist mit Regelaufgaben, die im Zuge der Sonderaufgaben miterledigt werden können?

- Beispiele: Insolvenzrechtliche Buchhaltung, die von dem Steuerberater erledigt wird, welcher auch die handelsrechtliche Buchhaltung erbringt; die Durchführung der Mobiliarvollstreckung nach einer erfolgreichen klageweisen Durchsetzung
- Eine Trennung der Aufgaben ist nicht effizient

- ⇨ Können auch hier wie bei fachlicher Überlegenheit Sonderaufgaben angenommen werden?
- ⇨ Aber: Bei Sonderaufgaben wegen fachlicher Überlegenheit ist die Delegation für die Masse vorteilhaft; hier hingegen geht der Effizienzgewinn zu Gunsten des IV
- ⇨ M. E. ist dennoch von Sonderaufgaben auszugehen

Was ist mit Regelaufgaben, die besonders haftungsträchtig sind?

- Beispiele: Einfacher Kaufvertrag über ein hochpreisiges Grundstück der Insolvenzmasse; Prüfung einer sehr hohen aber einfachen Forderungsanmeldung
- Die Tätigkeiten sind einfach aber bereits ein kleiner Fehler kann hohe Auswirkungen auf die Insolvenzmasse haben
- M. E. wäre auch in diesem Fall von Sonderaufgaben auszugehen

Auswirkungen der Delegationen von Regelaufgaben auf die Vergütung

- Kompletter Abzug von der Regelvergütung (BGH)

  ⇨ Wirtschaftlich betrachtet nicht ganz bedenkenfrei, denn im Ergebnis könnten Delegationen von Regelaufgaben die komplette Vergütung absorbieren, obwohl IV noch andere Tätigkeiten erbringt. Ein prozentualer Abschlag (Umfang der Delegation/Umfang aller Tätigkeiten des IV) scheint ausgleichender zu sein

Auswirkungen der Delegationen von Regelaufgaben auf die Vergütung

– Beispiel

Die Regelvergütung betrage 100. TEUR. Der Verwalter delegiert die insolvenzrechtliche Buchhaltung an einen Dienstleister, welcher der Insolvenzmasse 8 TEUR in Rechnung stellt. Der Anteil der Buchhaltungstätigkeiten an allen zu erbringenden Tätigkeiten des Insolvenzverwalters liegt bei ca. 5%.

⇨ Nach dem BGH sind die Honorare des Dienstleisters gänzlich, also 8 TEUR in Abzug zu bringen. Im Beispiel wird die Vergütung des Insolvenzverwalters um einen höheren Betrag gemindert, als der Anteil der delegierten Aufgabe an der Regelvergütung (5 TEUR).

Auswirkungen der Delegationen von qualitativen Sonderaufgaben

- Honorare Dritter werden aus der Masse beglichen; erbringt IV diese Tätigkeiten, steht im ein Zuschlag zu
- Delegationen und Zuschlag?

  ⇨ Wenn beim IV trotz Delegation operative Tätigkeiten verbleiben

  ⇨ Das Instruieren, die Koordination und die Überwachung der Dienstleister sind in der Regel ebenfalls zuschlagswürdig

Auswirkungen bei Delegation aufgrund fachlicher Überlegenheit oder Sachzusammenhangs

- Honorare Dritter werden aus der Masse beglichen
- Aber: IV erspart sich durch die Delegation eine Regelaufgabe
  - ⇨ Nach der Rechtsprechung kommt ein Abschlag in Betracht (aber erst bei Überschreitung der Wesentlichkeitsgrenze von 5%)
  - ⇨ Bei Delegation aufgrund Sachzusammenhangs steht es IV frei, statt Abschlag auch die tatsächlich gezahlten Honorare ggf. geschätzt in Abzug zu bringen

Honorare Dritter als Indiz für die Zuschlagshöhe

- Beantragt IV Zuschläge und hätten die Tätigkeiten auch delegiert werden können, könnten die Honorare Dritter als Indiz für die Zuschlagshöhe dienen
- Bei Zuschlagsgewährung *oberhalb* dieser Honorare wäre eine Delegation für die Insolvenzmasse günstiger gewesen
- Andererseits ist auch kein Grund ersichtlich, warum für IV eine Zuschlagsfestsetzung *unterhalb* der Honorare erfolgt, die Dritte auch erhalten hätten. IV ist nicht verpflichtet, die Insolvenzmasse zu „subventionieren“

Delegationsverhalten bei moderner Insolvenzverwaltung (Thesen und Diskussionsimpulse)

- M. E. sind die Diskussionen über Regel-/Sonderaufgaben aufwendig und erzielen keine nennenswerten Ergebnisse
- Auch etwaige Abschläge bzw. Abzüge erscheinen „kleinkariert“ und erhöhen die Quote für die Gläubiger nicht merklich
- Für die Gläubiger würde stattdessen die Maximierung der Management-leistung des Insolvenzverwalters weitaus bessere Ergebnisse hervorbringen. Daher:

- ⇨ Gebot des Insolvenzverwalters bei einem gefestigten Dienstleistermarkt möglichst zu delegieren. In der Regel werden die spezialisierten Dienstleister aufgrund ihrer Erfahrung gute Ergebnisse erzielen
- ⇨ Erbringung der Tätigkeiten durch eigene Kanzlei nicht immer effizient: Unter-, Überkapazität, fehlende Spezialisierung
- ⇨ Der Verwalter soll sich auf die Auswahl, Instruktion, Koordination und Überwachung der Dienstleister konzentrieren
- ⇨ Für diese Tätigkeiten, die einen ständigen Austausch mit den Dienstleistern erfordern, sollen auch Zuschläge gewährt werden

„Leitbild“ der Verwaltertätigkeit

- **Auswahl** der Dienstleister: „Marktkämmen“, Konkurrenzsituation nutzen, bereit sein für neue Anbieter, Überprüfung der herkömmlichen Verbindungen auf Marktgängigkeit

  ⇨ Auswahl des geeigneten Dienstleisters (nicht notwendigerweise der Günstigste)

- **Koordination**, **Überwachung** und vor allem die **Führung** der Dienstleister.

  ⇨ Ständiger Austausch, Information, Anregungen geben.

- (Zwischen-)**Ergebnisse auswerten**, sich einbringen um Verbesserungen zu erreichen, **entscheiden**

SACHVERSTÄNDIGENINSTITUT Dr. Eisner Insolvenz- und Wirtschaftsbegutachtungen AG
Dipl.-Kfm. ERION METOJA
Fachanwalt für Insolvenzrecht
Vorstand
Josef-Schmitt-Straße 10
97922 Lauda-Königshofen
Tel.: 09343/614606
Fax: 09343/614608
www.Institut-DrEisner.com
metoja@Institut-DrEisner.com

- Beispielhaft im Rahmen eines M&A-Verfahrens:

  Die Marktansprache mitgestalten (breit, eng, Finanzinvestoren, Strategen), Lenkung der Konzentration auf die potentiellen Kandidaten, Teilnahme an Gesprächen mit den Kandidaten, Verhandeln der wirtschaftlichen Eckpunkte des Vertrags, Übergabe und Einführung von Rechtsanwälten zur Finalisierung des Vertrags.

- Trotz Einsatz von Dienstleistern (M&A-Berater und Rechtsanwälte) **leitet** und **optimiert** der IV den Prozess

  ⇨ Hierfür kommt auch ein Zuschlag in Betracht

„Leitbild“ der Verwaltertätigkeit

- Nicht zielführend hingegen: Dienstleister beauftragen, diese einfach „laufen lassen“, Ergebnisse (in der Regel nicht optimal) übernehmen
- Ständige Verbindungen zu Dienstleistern sind zwar vorteilhaft, müssen aber stets dem Marktvergleich Stand halten

- Die Fähigkeiten des Insolvenzverwalters als ausgeprägte Persönlichkeit ausgestattet mit Verhandlungsgeschick, Intuition, Erfahrung, fundierten rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Kenntnissen sollen optimal eingesetzt werden.
- Die Dienstleister sind Hilfen, damit der Insolvenzverwalter sein Leistungspotential entfalten kann. Er soll sich auch nicht damit beschäftigen, entsprechende Kapazitäten intern zu verwalten.
- Konzentration des Insolvenzverwalters auf seine Kernkompetenzen.
- Vergütungsanreize für den **tatsächlichen** Einsatz des Insolvenzverwalters durch Zuschläge.

SACHVERSTÄNDIGENINSTITUT Dr.Eisner

Insolvenz- und Wirtschaftsbegutachtungen AG

Josef-Schmitt-Straße 10
97922 Lauda-Königshofen

Tel.: 09343/614606
Fax: 09343/614608

metoja@Institut-DrEisner.com
www.Institut-DrEisner.com