

Ein vielseitiges Berufsbild

Der Insolvenzverwalter ist oft die letzte Hoffnung

NÜRNBERG/MÜNCHEN — Wenn eine Firma pleite ist, bleibt den Beschäftigten am Ende nur noch eine Hoffnung: Der Insolvenzverwalter. Er muss im Auftrag des Gerichts prüfen, ob ein Unternehmen durch eine Sanierung in letzter Minute noch zu retten ist, oder sich nur noch die Maschinen oder die Büroeinrichtung zu Geld machen lassen.

Allein 2006 rückten in mehr als 30 000 Unternehmen in Deutschland die Insolvenzverwalter an, um diese Entscheidung zu treffen. Nicht alle der rund 800 aktiven Insolvenzverwalter bringen nach Ansicht des Branchenverbands aber die nötigen Voraussetzungen für diesen schwierigen Beruf mit. „Manchmal schüttelt man wirklich den Kopf, was sogenannte Kollegen anstellen“, kritisierte der Vorsitzende des Verbandes der Insolvenzverwalter, Siegfried Beck, gestern in München. Die Verbesserung der Qualität in dem Berufsstand gehört zu den wichtigsten Themen beim Deutschen Insolvenzverwalterkongress in München (ab heute bis Samstag).



Siegfried Beck vom Insolvenzverwalter-Verband

Im Krisenfall muss der Insolvenzverwalter innerhalb weniger Stunden das Ruder übernehmen. Bei Großpleiten wie bei der Kirch-Gruppe, dem Handyhersteller BenQ Mobile oder dem Flugzeughersteller Fairchild Dornier hängen Tausende Beschäftigte an den Lippen des Insolvenzverwalters. Selbst ein erfahrener Manager wäre aus Sicht des Nürnberger Insolvenzverwalters Beck mit dieser Aufgabe überfordert. „Das Berufsbild des Insolvenzverwalters ist eines der anspruchsvollsten und vielseitigsten überhaupt.“

Trotzdem sei es nicht klar definiert und geschützt. Der Verband fordert deshalb als Mindestvoraussetzungen eine akademische Ausbildung in

Rechts- oder Wirtschaftswissenschaft, persönliche Unabhängigkeit und eine mindestens dreijährige Ausbildungszeit im Büro eines Insolvenzverwalters. Außerdem sollte die Zahl der zugelassenen Insolvenzverwalter aus Sicht des Verbands begrenzt werden. Die Auswahl eines Insolvenzverwalters treffen grundsätzlich die Gerichte. Sie führen so genannte „Vorauswahllisten“, auf denen die Insolvenzverwalter aufgelistet sind.

Die Voraussetzungen für eine Aufnahme in diese Listen sind nach einer Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts vor drei Jahren deutlich erleichtert worden. Seitdem dürfen sich die Gerichte nicht auf einen Kreis bewährter und anerkannter Insolvenzverwalter beschränken, sondern müssen bei der Auswahl geeigneter Neubewerber den Grundsatz der Chancengleichheit beachten.

Wer genau als „geeignet“ angesehen wird, sei aber offen, kritisiert Beck. Seit der Zugangserleichterung lockt nicht zuletzt die Aussicht auf teils üppige Verdienste immer mehr Menschen an. So führen manche Gerichte eine Liste von 200 Insolvenzverwaltern, berichtet die Insolvenzverwalterin Barbara Beutler. Wenn jeder nur alle paar Jahre zum Zuge komme, reiche dies aber nicht aus, um genug Erfahrung zu sammeln.

Handlungsbedarf sehen die Insolvenzverwalter aber auch bei den Universitäten. Dort werde nur gelehrt, wie ein Unternehmen gegründet oder am Leben gehalten werde, kritisiert Beck. Er selbst war bereits als Insolvenzverwalter bei Grundig, Gossen-Metrawatt, Eiwo Bau sowie beim Hersteller der Hummel-Figuren, der Firma Goebel, tätig. Wie es weitergeht, wenn der Patient tot ist, sei eine andere Sache, wie er sagt: „Die Pathologie der Wirtschaft fehlt.“

Daniela Wiegmann, dpa

In Nürnberg sind 103 Mitarbeiter betroffen

Heumann ohne Außendienst

NÜRNBERG — Der Nürnberger Arzneimittelhersteller Heumann Pharma hat seinen kompletten Außendienst gestrichen.

Von den Kündigungen zum 1. November seien 82 Mitarbeiter dieses Unternehmensbereichs betroffen, teilte Geschäftsführer Timm Jürgensen gestern auf Anfrage mit. Im Innendienst fielen weitere 21 Stellen weg. Von den bislang 137 Beschäftigten blieben damit noch 34 im Betrieb.

Ein mit dem Betriebsrat vereinbarter Sozialplan solle den Arbeitsplatzverlust abfedern, berichtete Jürgensen. Pro Jahr der Betriebszugehörigkeit erhielten Betroffene 500 €. Außerdem flössen rund drei Millionen € in eine Transfergesellschaft, in der ge-

kündigte Mitarbeiter ihre Arbeitsmarktchancen verbessern könnten. Heumann gehört zu dem indischen Pharmakonzern Torrent.

Der Heumann-Chef begründete die Auflösung des Außendienstes mit dem großen Rabattdruck der Krankenkassen. Konkurrenten hätten Kassen für bestimmte Präparate Rabatte von bis zu 70 Prozent eingeräumt. Um wettbewerbsfähiger zu werden, sei Heumann zu einer Kostensenkung gezwungen gewesen. Für einen Hersteller sogenannter Nachahmerpräparate sei ein Außendienst schon immer „Luxus“ gewesen. „Die Ärzte verschreiben Präparate, die sie schon seit 20 bis 30 Jahren kennen. Da braucht es keinen Pharmareferenten mehr“, betonte Jürgensen. dpa

US-Notenbank senkt Zinsen



Mit Spannung war die Entscheidung von den Börsen erwartet worden: Die US-Notenbank Fed hat angesichts der immer noch schwelenden Kreditkrise zum zweiten Mal binnen gut sechs Wochen den Leitzins in den Vereinigten Staaten gesenkt. Die Zentralbank teilte gestern mit, den Zielsatz für Tagesgeld um 25 Basispunkte auf 4,5 Prozent zu reduzieren. Mitte September hatten die Notenbank den Zins erstmals seit vier Jahren nach unten geschraubt – um einen halben Prozentpunkt. Damit sorgten sie für Erleichterung bei den Investoren weltweit. Der Zielsatz für Tagesgeld steuert die Höhe der Zinsen für Kredite zwischen den Banken. Den Diskontsatz, zu dem sich Banken direkt bei der Fed Geld leihen können, senkte die Notenbank ebenfalls um 25 Basispunkte auf fünf Prozent. Die US-Börsen gaben einen Teil ihrer Gewinne nach Bekanntgabe der Entscheidung ab. Foto: ap

Wer in China Geschäfte machen will, darf keine Mahlzeit auslassen

Ziehen Sie saubere Socken an!



Natürlich dürfen Sie das chinesische Essen auch genießen und Spaß dabei haben. Beachten Sie aber trotzdem ein paar Regeln – das macht sich gut, wollen Sie in China Geschäftskontakte knüpfen. Foto: imago

VON ANJA KUMMEROW

FÜRTH — Sie wollen sich in China niederlassen, brauchen für Ihre Geschäfte Partner auf chinesischer Seite. Vor einer erfolgreichen Zusammenarbeit haben die Götter aber noch allerlei Hürden gesetzt. Die Begrüßung mit all ihren Ösen und Haken haben sie bereits erfolgreich gemeistert. Aber dann geht es gemeinsam zum Essen...

Der Deutsche an sich ist effektiv. Wenn er sich einmal in eine Sache vertieft hat, bleibt er dran, bis alles sitzt. Auch bei Verhandlungen. Da reicht schon mal eine Leberkäs-Semmel, um den Hunger zu stillen. „Es ist fatal, in China ein Mittagessen auszulassen“, weiß Hans-Joachim Schmidt. Der Franke ist seit Mitte der 1980er Jahre geschäftlich im Reich der Mitte unterwegs. In interkulturellen Seminaren weist er auf Fallstricke hin, die auf chinesischem Terrain ausliegen.

So gibt es in China feste Essenszeiten. Das Mittagessen wird zwischen zwölf und ein Uhr eingenommen. Zu Abend wird um 18, spätestens 19 Uhr gegessen. Da dies Allgemeingültigkeit hat, ist es ratsam, einen Tisch zu reservieren. Allerdings darf man dies getrost den chinesischen Geschäftspartnern überlassen. Die wissen wo es (ihnen) schmeckt.

Sind Sie vor Ihren chinesischen Partnern im Restaurant angekommen, warten Sie. „Bei Einladungen wird sich nicht vor dem Gastgeber gesetzt“, so Schmidt. Auch die Sitzordnung folgt bestimmten Regeln. So sitzt der Gastgeber so weit wie möglich von der Tür entfernt, der wichtigste Gast rechts von ihm, sein Stellvertreter zu seiner Linken.

Als Einladung sollte man eine Reservierung nicht verstehen – auch wenn Sie dem chinesischen Partner die Gastgeber-Rolle überlassen haben. „Für die Chinesen sind die Deutschen reich. Warten sie nicht, bis die Rechnung an den Tisch kommt“, rät Schmidt. „Gehen Sie besser schon vorher an die Kasse.“ Falls Sie diesen Zeitpunkt verpassen: Beim anschließenden Gekabbel um die Rechnung wird von Ihnen erwartet, die Oberhand zu behalten. Weilt man länger in China und geht mit seinen Geschäftspartnern des Öfteren essen, werden auch Sie ein-

geladen. „Aber in teuren Restaurants zahlt immer der Deutsche.“

Der Vorgang des Essens selbst ist ebenfalls sehr risikobehaftet. Meist wird traditionell Chinesisch gegessen, das heißt, auf einer drehbaren Glasplatte in der Mitte des Tisches werden verschiedene Speisen serviert – in der Regel zwei mehr, als Gäste anwesend sind. Davon bedient sich jeder. Dabei ist zu beachten: Der Weg der Speisen führt niemals vom Gemeinschaftsteller direkt in den Mund. Das Essen immer in der Schale, die vor einem steht, zwischenlagern.

Durch sicheren Umgang mit Stäbchen können Sie übrigen Punkten. Versuchen Sie aber, niemanden zu verletzen und die gebratene Qualle möglichst nicht ihrem Geschäftspartner in den Schoß flutschen zu lassen. Außerdem beachten: die Stäbchen nicht in den Reis stecken, nicht so legen, dass sie auf andere zeigen, und nicht Schlagzeug damit spielen.

Ist Ihr Hunger auch noch so groß – essen Sie niemals alles auf. Das wirft kein gutes Licht – auf niemanden. Es lässt den Gastgeber wie einen Geizhals dastehen. Und fast nichts ist für einen Chinesen schlimmer als Gesichtsverlust. Falls sie tatsächlich noch der kleine Hunger plagt, versuchen sie es mit dem Reis, der allerdings – wenn überhaupt – erst am Ende der Speisung gereicht wird.

Auch beim Trinken sollten Sie Ihrem Durst widerstehen. „Trinken Sie niemals allein!“, sagt Schmidt. In China prostet man sich vor dem Ansetzen des Glases stets zu und sagt „Ganbei“ – „auf Ex“.

„Business zu machen, ist während des Essens tabu“, warnt Schmidt. Auch Politisches sollte – und zwar generell – außen vor bleiben. Wenn der Gastgeber des Mahls aufsteht, bedeutet dies nur eines: Das Essen ist beendet. Egal, wie weit man mit dem Erforschen der oft unbekannteren Gerichte gekommen ist: „Lassen Sie sofort alles stehen und liegen, trinken Sie auch nicht noch schnell aus – das gehört sich nicht.“ Dass nach dem Essen noch stundenlang gemütlich zusammengesessen wird, ist unüblich. Unterhalten kann man

sich schließlich währenddessen. Oder beim anschließenden Besuch in einer Karaokebar, in die Sie Ihr künftiger Geschäftspartner vielleicht mitnimmt. Das bedeutet, Sie sind auf dem besten Wege, „Guanxi“ – also echte Beziehungen – zu knüpfen.

Vielleicht führt Sie Ihr Partner aber auch in ein koreanisches oder japanisches Restaurant. Darauf sollten Sie vorbereitet sein. „Ziehen Sie unbedingt immer saubere Socken an“, warnt Schmidt. Denn es ist durchaus möglich, dass sie irgendwo mehrere Stunden im Schneidersitz auf einem Boden zubringen. „Da

Aufzuessen bedeutet nicht, Ihnen hat es gut geschmeckt. Es bedeutet: Ich hätte noch mehr gegessen – wenn noch etwas da wäre.

macht es sich nicht gut, wenn Sie Strümpfe mit Mickey-Maus-Motiv oder GOLFsocken, also die acht-Loch-Socken, tragen.“

Überhaupt kann man dem Thema Kleidung in China gar nicht genug Aufmerksamkeit widmen. Auch wenn die Chinesen einen maßgeschneiderten Anzug für 37 Euro tragen: Sie werden garantiert ein Label darauf sichten, auf dem „Boss“ oder „Strellson“ steht. Also holen Sie für die Verhandlungen in China den „Daniel Hechter“ und die Rolex aus dem Schrank. Frauen tragen dunkle Kostüme oder Hosenzüge und nur sehr dezent Schmuck. Sehen Sie trotzdem nach Geld aus. „Die Chinesen registrieren dies genau.“

Aber egal, wie groß das Budget ist, das Ihnen für Ihre Verhandlungen zur Verfügung steht: Geben Sie es nicht für Trinkgelder aus. „Das ist in China nicht üblich“, weiß Experte Schmidt. Den Bedienungen in Restaurants internationaler Hotelketten ist es allerdings auch nicht fremd. Lassen Sie dennoch – wie in einigen Ländern Sitte – kein Trinkgeld auf dem Tisch legen. „Das gilt als Missachtung des chinesischen Geldes und kommt einer Beleidigung gleich.“

Übrigens kann einem der Hunger der Chinesen auch zum Vorteil gereichen. Ein Mitarbeiter einer großen deutschen Bank mit Dependence in Shanghai bestellt seine Verhandlungspartner möglichst zur Mittagszeit ein. „Die Chinesen bekommen Hunger und werden dann ungeduldig. Und damit sie zum Essen kommen, unterschreiben sie schnell.“

Im nächsten Teil geht es um das Thema: Bringen Sie Geschenke mit – aber ja keine Uhren.

BGH-Urteil zu Versicherungssumme bei Unfall:

Leasing-Firma darf „Gewinn“ behalten

KARLSRUHE — Leasingfirmen dürfen einen Profit aus einer Vollkaskoversicherung nach dem Unfall des Leasingwagens behalten.

Das hat der Bundesgerichtshof (BGH) gestern im Fall eines geleasteten Porsche entschieden. Erweist sich die Abwicklung eines Unfallschadens bei einem Leasingauto unterm Strich als gutes Geschäft, steht der „Gewinn“ der Firma und nicht dem Fahrer und Leasingnehmer des Wagens zu.

Im konkreten Fall war der teure Gebrauchtwagen bei einem Unfall zu Bruch gegangen, woraufhin die Leasingfirma den Vertrag kündigte. Die Vollkaskoversicherung, der Verkauf des Unfallwagens sowie die erhaltenen Leasingzahlungen summierten sich am Ende auf rund 88 000 € – 20 000 € mehr, als die Firma bei Abwicklung des Vertrag hätte beanspruchen können.

Die Forderung des Porsche Fahrers auf Auszahlung der 20 000 € wies der

BGH ab. Zwar habe er Anspruch darauf, aus der Versicherungssumme seine Reparatur- oder Wiederbeschaffungskosten ersetzt zu bekommen. Bleibt aber nach dem Ausgleich dieser Forderungen ein Erlös für die Firma übrig, dann darf sie den Betrag behalten. Das gelte jedenfalls für den üblichen Vertragstyp, in dem keine Beteiligung des Kunden an einem „Mehrerlös“ vorgesehen ist. dpa

Az: VIII ZR 278/05