



Mit dem Rücken an der Wand

Wer unten angekommen und dem Bankrott nahe ist, vertraut nicht einmal mehr sich selbst – warum sollte er einem Anwalt vertrauen?

Text: *Jeannette Aretz*

Foto: *Michael Hudler*

- Der erste Rechtsanwalt, den Kirsten und Stefan Mager (Namen geändert) aufsuchten, sagte zu ihnen: „Sie haben exorbitante Privatausgaben! Fahren Sie diese herunter, dann wird das schon.“ Es kam Kirsten Mager vor, als habe der Anwalt einfach in die Schublade gegriffen und einen Plan X hervorgezogen – und gar nicht verstanden, was bei ihnen passiert. Sie hatten ein Haus gebaut, 500 Quadratmeter, im Industriegebiet. Zu groß, zu teuer – 980 000 Euro hatten sie am Ende in ein Objekt investiert, das nach Lage und Marktsituation kaum die Hälfte wert war. Dort hin flossen ihre Privatentnahmen.



*Der Mann, dem Schuldner vertrauen:
Hans Müller, Insolvenzanwalt*

Dazu kam eine deftige Steuernachzahlung, beides zusammen führte zur Überschuldung. Positiv war nur, dass ihre Firma mit 15 Angestellten gut lief und das Auftragsbuch voll war.

Doch die Schulden für das Haus waren zu hoch. Egal, wie viel sie und ihr Mann arbeiteten („18 Stundentage waren über Jahre normal“), es reichte nicht. Und Kirsten Mager war klar: Sie mussten das Haus verkaufen. Aber sie wusste auch, dass danach ein gewaltiger Schuldenberg bleiben würde und sah sich schon „in einer Zweizimmerwohnung mit Schimmel an den Wänden“. Sie suchte nach einem Ausweg. Und weil sie das Gespräch mit dem

ersten Anwalt im Jahr 2005 nicht weitergebracht hatte, versuchte sie zehn Monate lang, selbst ein Rettungskonzept zu entwickeln.

Sie verhandelte mit der Hausbank, mehrfach. Am Ende war ihr klar: „Die werden uns keine Luft mehr lassen.“ Sie suchte wieder einen Anwalt.

Sie fand Hans Müller. Er schaute sich die Unterlagen an, und schon im ersten Gespräch hatte sie den Eindruck hier besser aufgehoben zu sein: „Er stellte einfach die richtigen Fragen.“ Sie beschloss, ihm zu vertrauen. Müller verkaufte das Haus und handelte für die restlichen Schulden einen Vergleich mit der Bank aus. Nun zahlen die Magers seit vier Jahren ab. 2016 werden sie ihre Restschulden los sein.

Hans Müller, 56, hat seine Kanzlei in einem Dorf in Franken. Seine Mandanten stehen seit Jahren jeden Tag mit Geldsorgen auf und gehen mit Geldsorgen zu Bett. „Manche können sich nicht mehr auf die Arbeit konzentrieren, weil sie den Gläubig- ▶



Verbreitet den Charme einer Sparkassenfiliale: Müllers Kanzlei

gern ständig irgendwelche Storys erzählen müssen.“ Andere sind stressbedingt krank, oft ist es das Herz oder die Psyche. Der Anwalt berät, führt Vergleiche oder beantragt Insolvenzen, meist für Selbstständige und Unternehmer mit bis zu 200 Angestellten. Müller, mittelgroß, mittelschlank, mittelgraues Haar, ist ein Typ, der wenig auffällt, nicht einmal, wenn er eine rote Lederhose zum Sakko trägt. Einen wie Hans Müller könnte man sich gut hinterm Bankschalter vorstellen.

Seine Mandanten sind oft Kleinunternehmer, die sich für ihre Firma aufreiben und keine Grenze ziehen zwischen Privatem und Beruflichem. Wenn dann die Firma in Schieflage gerät, ist meist die komplette Existenz gefährdet.

Wer von Insolvenz bedroht ist, steht mit dem Rücken zur Wand. Ständig flattert unangenehme Post ins Haus. Alle zerren an ihm: die Banken, die Lieferanten, die Mitarbeiter. Und dann soll er jemandem vertrauen, von dessen Zunft er momentan nur Unangenehmes erfährt? Anwälte, das sind doch die, die unangenehme Briefe schreiben. Die Geld wollen. Die drohen. Das macht es nicht leichter, sich finanziell zu entblößen und all die Missgeschicke und Fehlentscheidungen offenzulegen.

250 Insolvenzfälle betreut Hans Müller jährlich im fränkischen Raum, von Wiesentheid bei Würzburg aus oder von seiner Filiale in Nürnberg. Sein Fach, Insolvenzrecht für Schuldner, sei bei Anwälten unbeliebt, weil „man dem Nackten in die Tasche greift“. Doch Müller will Unternehmern helfen, wieder auf die Beine zu kommen. Und weil er findet, dass gerade Schuldner eine Lobby brauchen, hat er eine Plattform für Insolvenzrechtler ins Netz gestellt: insolvenzanwalt24.de. Irgendwann soll sie bundesweit alle Landgerichtsbezirke abdecken, ein Drittel ist bisher geschafft.

Die wichtigste Aufgabe: Mut machen

Wie er den richtigen Ton bei seiner sensiblen Klientel findet, weiß er selbst nicht. Es habe mit persönlicher Sympathie zu tun, aber es gebe auch ein paar Standards, die sich bewährt hätten. So erzählt Müller beim ersten Gespräch gern von Fällen, die ein gutes Ende nahmen. Die freundlich klingen für Menschen, die Angst vor dem Bankrott haben. Zum Beispiel von jenem Transport-Unternehmer, dessen Frau die Fahrzeuge günstig aus der Insolvenzmasse kaufte und der jetzt das Geschäft weiterführt. Oder von dem Versicherungsmakler, der auch nach der Insolvenz als Selbstständiger weiterarbeiten und so viel einbehalten konnte, als hätte er eine Festanstellung. Müller schafft es, so etwas zu erzählen, ohne dass es nach Aufschneiderei klingt.

Alles, was man im Allgemeinen über Insolvenzen weiß, macht Angst: Sechs Jahre lang muss man jeden Cent abgeben, die Schufa-Daten sind so schlecht, dass man kein Konto wechseln und keinen Dispo-Kredit bekommen kann, selbst etwas so scheinbar Simple wie der Wechsel der Krankenkasse oder das Leasing eines Autos sind nicht mehr möglich. Müller sieht es deshalb als seine erste Aufgabe, Mut zu machen und zu zeigen: Eine Insolvenz muss noch lange nicht das Ende bedeuten. „Meist sind die Leute einfach froh, wenn jemand den Durchblick hat“, sagt er. Die Menschen, die zu ihm kommen, klammern sich an alles, was sie verloren glauben. Sie wollen zusammenhalten, was noch da ist, auf keinen Fall den Boden unter den Füßen verlieren. Und dann sitzt da jemand und fragt: Wie machen wir denn weiter, wenn die finanziellen Probleme gelöst sind? Was folgt dann? Ein anderes Unternehmen? Eine Neugründung? Eine andere Art der Selbstständigkeit?

Was für ein Ausblick!

Das erste Gespräch sei immens wichtig für den Erfolg der Beratung, sagt Stefanie Aumüller. Sie arbeitet als Schuldnerberaterin in Köln und hat für ihre Masterarbeit das Selbstwertgefühl von Mandanten in der Schuldnerberatung untersucht. Fast immer haben Menschen dabei „Angstgefühle und vertrauen ihrem Berater nicht von Anfang an“. Ob sich das ändert, hänge vor allem davon ab, wie wertschätzend sich der Berater verhalte. Konkret heißt das: Keine Schuldgefühle einreden, nicht bevormunden und

durch Körpersprache und Wortwahl das Gefühl vermitteln, man kommuniziere auf Augenhöhe.

Die Herausforderung: Alles muss auf den Tisch

Bei Hans Müller wirkt schon das Büro unprätentiös: grauer Teppich, dunkle schlichte Holzmöbel, Trockengranulat-Pflanzen, ein wenig wie Sparkassen-Chic aus den Achtzigern. Der Chef schreibt mit einem schwarzen Füller, trinkt in Pausen Cola direkt aus der Plastikflasche, und die Einrichtung zeigt demonstrativ: Da ist jemand auf dem Boden geblieben.

Als Kirsten Mager dieses Büro betrat, war sie am Ende. Ihr Mann sei ein Künstler-Typ, der nicht glauben wollte, dass sie finanziell schon lange keine Chance mehr hatten. Schließlich war das Unternehmen stets gesund gewesen. 1989 hatten die Magers ihre Firma gegründet („Gesundheitsbranche, mehr soll nicht irgendwo nachzulesen sein“), nach zwei Jahren beschäftigten sie ein Dutzend Angestellte. Die Hausbank wollte sie damals sogar für die Wahl zum „Existenzgründer des Jahres“ vorschlagen – dieselbe Hausbank, die später gemauert hatte, bis Müller die Verhandlungen übernahm. „Bei der Bank rutscht man immer weiter die Leiter nach unten“, sagt Mager. „Erst ist man Premium-Geschäftskunde, zum Schluss bei der Consulting-Abteilung.“

Weil die Schulden immer mehr drückten, verdiente Kirsten Mager zusätzlich Geld mit Fachvorträgen – und versuchte, sich nichts anmerken zu lassen. Sie wollte die Mitarbeiter nicht verunsichern, gar verlieren. Auch vor den Kunden musste sie strahlen, positiv rüberkommen, auch wenn ihr längst zum Weinen war.

Hans Müller war der Erste, mit dem sie sich offen zu sprechen traute. Sie beschreibt ihn als bescheiden und vorsichtig. Ihr gefiel, dass er überlegt aufgetreten sei. Ist es das, was den Ausschlag gibt, wenn Vertrauen aufgebaut wird? Tatsächlich spricht vieles dafür, dass Persönlichkeit noch wichtiger ist als Kompetenz, sogar unter Anwälten. So hat der Rechtsabteilungs-Report 2013/2014 durch eine Umfrage unter 150 Kanzleien herauszufinden versucht, worauf Juristen achten, wenn sie nach einem neuen Kollegen suchen: Persönlichkeit zählt danach mit 84 Prozent deutlich mehr als zum Beispiel Referenzen (62 Prozent), Reputation (57 Prozent) oder Fachveröffentlichungen (27 Prozent).

Bei einem Insolvenzanwalt genauso wichtig: starke Nerven. Müller hat alles schon erlebt: dass ihm Leute Umzugskartons voller nicht geöffneter Briefe brachten. Dass sie einfach mal so eine Million vom Geschäftskonto entnommen hatten und das ihrem Anwalt nicht sagten. Dass sie jahrelang keine Sozialabgaben für ihre Mitarbeiter gezahlt hatten. Bevor er helfen kann, muss alles auf den Tisch. Und wenn er dann erfährt, dass sich einer Geld ▶

MEHR GESUNDHEIT

Mit der Privaten Krankenversicherung, die mich bestens versorgt



www.hansemerkur.de

HanseMerkur 
Versicherungsgruppe
Mehr Qualität im Leben.

von Freunden geliehen hat, um einen Gläubiger zu befrieden, obwohl 50 andere auf ihr Geld warten, muss er ihm sagen: „Hör auf mit den Zahlungen – wenn du überleben willst, musst du an dich denken!“

Damit er sich ein Urteil und eine Meinung über die Situation seines Mandanten bilden kann, liest Müller Bilanzen, verschafft sich einen Überblick über die Gläubiger und vor allem: Er hört zu. Zuhören ist eine absolute Schlüsselqualifikation für den Aufbau von Vertrauen – mit der allerdings gerade Anwälte ihre Probleme haben. Der typische Anwalt redet selbst zu viel und hört zu wenig zu. Das hat Ina Pick in ihrer Dissertation herausgefunden, für die sie 89 Gespräche zwischen Anwalt und Mandant aufgezeichnet hat.

Für Markus Hartung, den Vorsitzenden des Deutschen Anwaltsvereins, müssen Authentizität und Persönlichkeit zusam-



Bekommt tiefe Einblicke in das Leben seiner Mandanten: Müller bei der Arbeit

menkommen, wenn Vertrauen entstehen soll. Er ist Gründungsdirektor des Bucerius Center on the Legal Profession und schult Kollegen direkt in deren Kanzleien zum Thema Führung und Management. Dass der Ruf nach Authentizität und Persönlichkeit ein wenig platt wirkt, ist ihm bewusst: „Aber schauen Sie sich einmal Schulungsunterlagen für Führungskräfte an – die bestehen zu 90 Prozent aus Selbstverständlichkeiten! Da geht es darum, auszugleichen, was in der Kinderstube zu kurz gekommen ist.“

So machten junge Anwälte immer wieder den Fehler, sich erfahrener zu geben, als sie tatsächlich seien. Oder sie bauten zu schnell eine persönliche neben der fachlichen Beziehung auf. „Stellen Sie sich mal folgende Situation vor“, sagt Markus Hartung. „Der Anwalt merkt: So richtig werde ich nicht mit dem

Mandanten warm. Manche Leute neigen dann zu Grenzüberschreitungen, zum Beispiel nach einem Bild auf dem Schreibtisch zu fragen: „Ach, Sie haben Kinder?“ Das kann völlig nach hinten losgehen.“

Die Schwierigkeit: Verlässlichkeit signalisieren

Es ist Nachmittag geworden in Wiesentheid. Das Telefon klingelt. Hans Müller eilt vom Besprechungstisch hinüber zum Schreibtisch und nimmt den Hörer ab. Der vorher so geduldige Tonfall wird harsch. Jetzt ginge das wirklich nicht, nein, dafür habe er jetzt keine Zeit. Er wimmelt den Anrufer ab. Ein Mandant, sagt er, habe nach einer langen E-Mail unverzüglich eine Antwort erwartet, das gehe nicht.

Das ist Alltag im Leben eines Anwalts: Ist er nicht erreichbar,

beginnt der Mandant zu zweifeln. Will er sich nicht kümmern? Ist ihm die Sache nicht so wichtig? Hat er vielleicht Mandanten, die er bevorzugt, weil sie ihm mehr Geld bringen? Schnell entsteht der Eindruck: „Der tut nichts für mich!“ Und das kann gefährlich für die Beziehung werden, egal, wie gut sie angefangen hat: „Die simple Nichterreichbarkeit kann dazu führen, dass das Vertrauen kippt“, sagt Ilona Cosack, die Kanzleien berät und Anwälte schult. Warum das so sei? Weil der Mandant als Nichtjurist die Arbeit des Anwalts kaum beurteilen könne. Deshalb würden Erreichbarkeit, Termintreue und Gespräche so wichtig. Alles andere finde ohne den Auftraggeber statt, und erst im Nachhinein könne der wissen, ob es sich für ihn gelohnt hat.

Ilona Cosack empfiehlt, schon im ersten Gespräch genau abzusprechen, wann sich der Anwalt zurückmeldet. Dem Mandanten muss klar sein: „Wenn es mal länger dauert, hat das nichts mit mir persönlich zu tun.“ Gleichzeitig muss er wissen: Wenn es um Fristen geht, ist der Anwalt sofort zur Stelle. Immer.

Die Geschichte von Kirsten und Stefan Mager ging dank Hans Müller gut aus. Sie leben inzwischen zwar getrennt und jeder zur Miete, aber die Firma ist gerettet. Und sie planen, wieder gemeinsam ein neues Haus zu kaufen. Diesmal soll es wenig kosten und denkmalgeschützt sein. Sie wollen es eigenhändig renovieren, ein paar Förderungen nutzen. Das Haus soll ihre Altersvorsorge werden. Ein blaues Auge reicht. ■