

Erfolgreiche Prozessfinanzierung im Insolvenzrecht

Rechtsanwalt DR. DIRK BÖTTGER hat quasi aus dem Nichts den Bereich Insolvenzrecht zu einem der erfolgreichsten Dezernate innerhalb der LEGIAL AG aufgebaut. Jahrelang motivierte er sich immer wieder von neuem, baute ein großes Netzwerk in der Branche auf und kann heute die Früchte seiner Arbeit ernten. Die Einschränkungen der Corona-Pandemie bringen den umtriebigen Networker nicht aus der Fassung.



Dr. Dirk Böttger – Foto: Legial AG

Herr Dr. Böttger – eigentlich hätten wir beide uns mit anderen Teilnehmern in diesen Tagen auf dem Deutschen Insolvenzrechtstag in Berlin wiedergesehen. Dazu kommt es leider nicht. Wie sehr fehlt Ihnen persönlich der unmittelbare Kontakt mit Geschäftspartnern und Freunden auf Tagungen bzw. wie hat sich Ihre Tätigkeit im Unternehmen verändert, seitdem es keine Präsenzveranstaltungen mehr gibt?

Der persönliche Kontakt fehlt nicht nur mir wirklich sehr, sondern -wie ich seit vielen Monaten höre- auch zahlreichen Kolleginnen und Kollegen. Der Fortbildungszweck ist das Eine, das Netzwerken, der Erfahrungsaustausch und die Kontaktpflege, also der gesamte Spirit von Präsenzveranstaltungen, das Andere. Und ich denke, dass deshalb die Veranstalter zu dieser Ursprungsform auch überwiegend zurückkehren werden, sobald dies wieder möglich erscheint. Bis dahin versuchen meine Kollegen und ich, auch auf den Online-Veranstaltungen präsent zu sein, nicht nur als Teilnehmer, sondern auch in Chat-Rooms, wie dies auch beim DIT hervorragend organisiert ist. Aber auch über Social Media-Kanäle, Videokonferenzen und Mailingaktionen bleiben wir mit unseren Kunden regelmäßig in Kontakt.

Die LEGIAL AG feierte letztes Jahr ihr 20-jähriges Bestehen. Wie kam es, dass Ihr Unternehmen seinen Schwerpunkt, die Prozessfinanzierung im Insolvenzrecht, gefunden hat?

Die Spezialisierung im Insolvenzrecht war mit Beginn meiner Tätigkeit vor knapp 20 Jahren noch nicht absehbar, sondern hat sich langsam, aber stetig entwickelt. Wir finanzieren von Beginn an und bis heute auch in anderen Rechtsgebieten, wie bspw. im Arzthaftungs-, Erb-, Versicherungs-, Urheber-, Kartell- und Allgemeinen Zivilrecht. Doch das erhebliche Finanzierungspotential im Insolvenzrecht zeigte sich im Laufe der Jahre: Die Insolvenzverwalter haben regelmäßig Ansprüche mit sehr hohen Streitwerten und zudem überwiegend Kolleginnen und Kollegen, die diese Ansprüche professionell ermitteln und vor Gericht erfolgreich durchsetzen. Das Problem ist aber in vielen Fällen, die anfallenden Prozesskosten aus der Masse aufzubringen. PKH wird bei hohen Streitwerten von den Gerichten in vielen Fällen abgelehnt und die Gläubiger sind nicht bereit, die Finanzierung aus eigenen Mitteln zu übernehmen. Dann kommen wir ins Spiel!

Also besteht der Finanzierungsbedarf nur in massearmen bzw. -unzulänglichen Verfahren?

Nein! Wir erhalten in den letzten Jahren vermehrt auch Finanzierungsanfragen, in denen ausreichend Masse vorhanden ist. Zwischenzeitlich suchen z. B. professionelle Gläubigerausschussmitglieder nach Alternativen, das bestehende Prozesskostenrisiko auf Dritte auszulagern und somit die Masse und damit die Quote zu schützen. Denn auch diese kennen die Risiken vor Gericht und jene im Rahmen der Zwangsvollstreckung titulierter Ansprüche. Für die von uns zu übernehmenden Risiken gestehen sie uns dann eine faire Beteiligung am Erlös zu.

Wenn praktisch Finanzierungsbedarf sowohl in masseunzulänglichen als auch in massereichen Insolvenzverfahren besteht, müssten Sie seit nunmehr 20 Jahren mit zahlreichen Insolvenzverwaltern erfolgreich zusammenarbeiten?

Dies ist richtig. Mein Insolvenzteam und ich haben über die vielen Jahre eine wirklich sehr große Anzahl von Insolvenzverwaltern/innen gewinnen und offensichtlich auch von unserer Schnelligkeit, Kompetenz, Zuverlässigkeit und Finanzkraft überzeugen können, dass diese uns nach so vielen Jahren auch treu bleiben. Natürlich kommen wöchentlich neue und vor allem auch jüngere Verwalterinnen und Verwalter hinzu.

Oft erstaunt mich, dass eine Vielzahl von Kolleginnen und Kollegen aus dem Insolvenzbereich mit gewerblicher Prozesskostenfinanzierung noch nicht wirklich vertraut oder gar in Berührung gekommen sind. So werden erfolgversprechende Ansprüche mangels Masse oder aufgrund abgelehnter PKH einfach nicht weiterverfolgt. Dies überrascht, zumal es Stimmen in der Literatur und auch obergerichtliche Entscheidungen gibt, die eine Haftung des Verwalters oder des Prozessanwalts bejahen, wenn eine Prozesskostenfinanzierung nicht in Anspruch genommen oder auf deren Möglichkeit nicht hingewiesen wurde.

Noch einmal zurück zu Ihrer Erlösbeteiligung. Wie hoch ist diese und können Sie mir ein paar Eckdaten zur Annahmequote, Ihrer Obsiegsquote, der Anzahl der Finanzierungen und dem Streitwertvolumen geben?

Unsere Erlösbeteiligung beginnt zwischen 8 bis 10 % bei vorgerichtlichen Vergleichen und endet nach Rechtshängigkeit in der Regel bei 30 % bis zu einem Erlös von 500 T€ bzw. 20 % für die über 500 T€ hinausgehenden Erlöse, wobei wir in einer Vielzahl von Fällen unsere Erlösbeteiligung – je nach Höhe des zu übernehmenden Risikos – auch individuell verhandeln, angefangen von Reduzierungen bis hin zu Staffellungen.

Ohne hier Geschäftsgeheimnisse verraten zu wollen: Im Insolvenzrecht finanzieren wir von 10 Anfragen ungefähr 8 bis 9, haben dort also eine äußerst geringe Ablehnungsquote und finanzieren – Ausnahmen sind natürlich möglich – ab einem Streitwert von 50 T€. Die weit überwiegende Anzahl unserer laufenden Finanzierungen schließen wir erfolgreich durch Urteile oder Vergleiche ab. Die jährlichen Neufinanzierungen mit Insolvenzverwaltern liegen im dreistelligen Bereich; aktuell betreuen wir in unserem Finanzierungsportfolio Streitwerte von insgesamt knapp über 2 Mrd. €.

2 Mrd. € Streitwertportfolio – Respekt! Da frage ich mich sofort nach der Risikotragfähigkeit bzw. dem Aktionär/Investor, der hinter LEGIAL steht?

Hundertprozentiger Aktionär der LEGIAL AG ist die ERGO/Munich Re, so dass für die Kläger bzw. unsere Finanzierungspartner nicht nur die Liquidität und Risikotragfähigkeit gesichert ist, sondern auch die Kriterien des zwischenzeitlich verschärften Geldwäschegesetzes transparent sind, nach denen sich die Insolvenzverwalter und auch deren Prozessanwälte, hier aufgrund des Hin- und Her-Transferierens nicht unerheblicher Geldbeträge, aus eigenen Haftungsgründen immer öfter erkundigen.

Noch eine Frage zum Schluss unseres Gesprächs: Was planen Sie in den kommenden Jahren?

Nach 20 Jahren erweitern wir nun unsere Tätigkeitsschwerpunkte im Insolvenzbereich: Die LEGIAL AG ist seit 2006 auch als Inkassodienstleister in Versicherungsprodukten tätig. Dadurch kommen wir täglich mit Versicherungskunden aus dem Gewerbe- und Industriebereich in Kontakt, die sich in einer wirtschaftlichen Krise befinden oder gar in die Insolvenz gerutscht sind. Bei letztgenannten Unternehmen werden wir die Beitragsforderungen als Insolvenzforderungen entweder als Forderungsinhaber oder als Gläubigervertreter gem. § 174 Abs. 1 Satz 3 InsO nunmehr in hunderten Insolvenzverfahren pro Jahr zur Tabelle anmelden und verstärkt Gläubigerrechte wahrnehmen, auch in Gläubigerausschüssen.

Für die sich noch in der Krise befindlichen Unternehmen kommen wir unserem Auftrag als Inkassodienstleister nach, diese bei der Krisenbewältigung auch aktiv zu unterstützen: Wir empfehlen aus unserem LEGIAL-Netzwerk Sanierungs- und Restrukturierungsberater, in der Hoffnung, dass sich die Unternehmen mit Hilfe der neuen Sanierungsinstrumentarien, die das neue StaRUG oder das Schutzschirm- bzw. Eigenverwaltungsverfahren bieten, wieder neu aufstellen können. Es bleibt also spannend!



Gefragter Gesprächspartner – hier mit Dr. Rolf Leithaus beim VID-Kongress 2019
Foto: Mariusz Barwinski