

Besuch bei der PLUTA Rechtsanwalts GmbH am 06. 02. 2013

Der Wirtschaftskurs JS 1 des Humboldt-Gymnasiums mit ihrem Wirtschaftslehrer Herrn Rath machten am 06. Februar eine Exkursion zur Pluta Rechtsanwalts GmbH.

In Deutschland werden erfreulicherweise immer weniger Insolvenzanträge von deutschen Firmen gestellt; waren es 2009 noch 33.762 Anträge, so hat sich diese Zahl bis 2012 auf 29.619 reduziert. 2012 zeichnet damit einen neuen Tiefpunkt seit 2008 (zum Vergleich: Die größte Anzahl an gestellten Anträgen gab es 2003 mit 39.920; Quelle: Wirtschaft Buchner Verlag). Dieser kontinuierliche Rückgang von deutschen Firmeninsolvenzen wäre ohne Insolvenzverwalter wie die *Pluta GmbH* mit Hauptsitz in Ulm nicht möglich, bei der wir am Mittwoch den 06. Februar 2013 unter persönlicher Betreuung von Firmengründer und Geschäftsführer Michael Pluta unsere Fragen stellen konnten.

Einer der wichtigsten Schritte eines Unternehmens, ob insolvent oder nicht, steht direkt am Anfang: die Unternehmensgründung. Voraussetzung dafür sind nicht nur ein Unternehmer und Arbeiter, sondern auch Manager, die Räumlichkeiten und evtl. Produktionsstätten, ein gewisses Kapital (entweder Eigenkapital, von der Bank oder von Investoren), ein Absatzmarkt mit ausreichend Kunden, das entsprechende Know-How, ein Geschäftsplan und, besonders wichtig, eine gute Marktübersicht und -analyse. Motivationen wie die Innovationsbereitschaft sollten dabei auch nicht fehlen. Doch, einmal gegründet, ist Unternehmen nicht gleich Unternehmen. Es gibt bestimmte Rechtsformen in Deutschland, insgesamt gibt es davon 5 Hauptrechtsformen (Einzelunternehmen, Personengesellschaften, Juristische Person des Privatrechts, juristische Person des öffentlichen Rechts und weitere Formen des öffentlichen Rechts). Aus diesen 5 Rechtsformen gehen unzählige abgegrenzte Formen heraus, die aber jeweils eindeutig zu einer Hauptrechtsform zuordenbar sind. Darüber hinaus kann es noch zu deutlich mehr Mischformen innerhalb dieser Formen kommen. Die Rechtsformen definieren die Organisationsform und die Entscheidungsfindung einer Rechtsperson, geben also die Rahmenbedingungen der gesetzlichen Entscheidungen eines Unternehmens vor.

Die *Pluta GmbH* selbst ist, wie der Name schon verrät, eine GmbH („Gesellschaft mit beschränkter Haftung“). Die Vorteile einer solchen GmbH sieht M. Pluta selbst einerseits bei der „klaren Trennung von Arbeitskräften und Kapital“; die Kosten für die Arbeitskräfte sind in den Fixkosten mit einberechnet, und andererseits bei der Transparenz gegenüber dem BGB, d.h. die Rechnungsein- und -ausgänge werden verbucht, wodurch eine genauere Leistungserfassung möglich ist. Allgemein eignet sich die Rechtsform der GmbH besonders für Betriebe mit wenigen Gesellschaftern, da man sich nach Aussage Plutas „nur über Kapital beteiligen muss“. Zuwider der Meinung vieler ist nur ein geringer Teil der Unternehmen an der Börse, die meisten der kleineren deutschen Kapitalgesellschaften sind GmbHs.

Doch wie ist so eine GmbH eigentlich aufgebaut? Und was bedarf es zu ihrer Gründung?

Zur Gründung einer GmbH muss ein Vertrag abgeschlossen werden, außerdem muss der Gründer über mindestens 25.000 Euro Kapital verfügen und muss zwingend einen Namen für das Unternehmen angeben. Ziel einer solchen GmbH ist natürlich in erster Linie das Geldverdienen, aber es sollte auch weiterführend ein gewisser Teil für das Wachstum des Unternehmens reinvestiert werden. Nur dadurch,

durch gute Lieferantenfindung, eine sehr gute Marktübersicht und durch ein gutes Marketing kann sich ein Unternehmen am Markt behaupten und wirtschaftliche Erfolge verbuchen.

Wichtig ist dabei aber auch der innere Zusammenhalt eines Unternehmens. Nur wenn alle Beteiligten einer Firma („Stakeholder“), egal ob Lieferanten, Mitarbeiter, Kunden, Investoren, Manager oder der Staat im Gleichgewicht gehalten werden, kann das Unternehmen „funktionieren“. Die Manager haben dabei eine enorme Verantwortung, denn sie müssen dafür sorgen, dass die Firma im finanziellen Gleichgewicht bleibt und Gewinn abwirft, aber auch für die Zukunft gerüstet gut dasteht. Wenn diese Faktoren aus dem Gleichgewicht kommen, d.h. wenn die Ausgaben höher als die Einnahmen sind (durch Fehlmanagement, Fehlinvestitionen oder falsche Nachfrageeinschätzungen) oder das Unternehmen nicht mehr konkurrenzfähig ist, spricht man von einer Firmenkrise. Solche Krisen kündigen sich meistens schon dadurch an, dass ein Finanzinvestor (sog. „Shareholder“) in das Unternehmen mit einsteigt. Diese Investoren sind meist nur an hohen Renditen interessiert und machen sich keine Gedanken über Investitionen in das Unternehmen, sie möchten nur das „schnelle Geld“ machen.

Von einer „Stakeholder-Krise“ spricht man, wenn der firmeninterne Zusammenhang nicht mehr gewährleistet ist.

Eines dieser Beispiele ist der Fall von dem Modelleisenbahnhersteller *Märklin*. Zum Zeitpunkt des Insolvenzantrags im Februar 2009 hatte Märklin ein Kapital von -75 Millionen Euro. Die Gründe dafür sind weitreichend, besonders habe aber das Marketing dort versagt. Die meisten Kunden Märklins seien laut eigener Aussage „weggestorben“. Die Aufgabe des Marketings wäre da gewesen, neue Bedürfnisse bei den Kunden zu schaffen und vor allem die moderneren Kaufgruppen anzusprechen. Außerdem haben sich sowohl Banken als auch Investoren eingekauft, die nur am schnellen Wiederverkauf Märklins interessiert waren. Der interne Firmenzusammenhalt wurde nur noch durch übermäßig hohe Löhne gewährleistet, da die Mitarbeiter ansonsten das Unternehmen verlassen hätten. (Man könnte sagen, es lagen sowohl eine finanzielle wie auch eine sog. „Stakeholder-“, also firmeninterne Krise vor). Hier musste die komplette Warenpalette umgekrempelt werden, „es sollten handliche, leicht mitnehmbare Waren“ werden, so Pluta. Dabei herausgekommen ist ein Modell des ICE, der mitsamt einem kleinen Schienennetz in einer handlichen Box verkauft wird; seit 2011 gingen etwa 50.000 Stück für je 50 Euro über den Ladentisch. Seit 2009 mit Antrag der Insolvenz, also in nunmehr 4 Jahren, konnte der Umsatz Märklins um ca. 100 - 110 Millionen Euro gesteigert werden. Märklin stehe auch kurz vor dem Verkauf, so Pluta, der noch im Februar abgewickelt werden soll. Märklin ist nur ein Beispiel für die Konsequenz, mit der die Pluta GmbH angeschlagenen Firmen wieder auf die Beine hilft. Nicht umsonst ist die Pluta GmbH seit mehreren Jahren unter den Top 5 der Insolvenzverwalter in Deutschland und Europa mit der besten Qualität. Mit einem jährlichen Umsatz von ca. 32 Millionen Euro stehen sie damit auf Platz 38 der Top 50 Insolvenzberater der Welt (Zum Vergleich: Platz 1 hat einen jährlichen Umsatz von ca. 400 Millionen Euro). Daher erstaunt es nicht, dass die Pluta GmbH deswegen mit zahlreichen Auszeichnungen geehrt wurde und den „Tier 1“- Status der *IFLR 1000 (2013)* hat. Insgesamt besitzt die Pluta GmbH 33 Standorte in verschiedenen europäischen Ländern, darunter Deutschland, Italien und Spanien, und beschäftigt ca. 330 Mitarbeiter, von denen allein 90 am Standort Ulm tätig sind.

Welche Ausbildung / Laufbahn braucht man eigentlich, um Insolvenzberater zu werden?

Bei M. Pluta fing alles ziemlich vertraut an; er machte sein Abitur am Humboldt-Gymnasium in Ulm, mit besonderem Fokus auf Griechisch und Latein. Anschließend folgte ein Jura- und Betriebswirtschaftsstudium, beide seien sehr empfehlenswert beim Werdegang zum Insolvenzberater. Nach Beendigung des Studiums folgte eine Stelle bei seinem Vater, der Werkzeugmaschinen verkaufte, für 2 Jahre, bevor er 1982 als selbstständiger Insolvenzberater tätig wurde und es bis heute noch ist. „Besonders Englisch ist heute eine wichtige Voraussetzung, fast schon ein Muss. Alle Tagungen, die meisten davon international, werden in Englisch abgehalten. Latein kann dabei hilfreich sein, ist aber nicht zwingend notwendig“, so Pluta.

An dieser Stelle möchten wir unseren besonderen Dank an die Pluta GmbH und vor allem an Herrn Michael Pluta richten, der uns nicht nur genügend Verpflegung bereit stellte, sondern uns vor allem für unsere Fragen zur Verfügung stand und uns einen so interessanten und detaillierten Einblick in die Tätigkeiten eines Insolvenzberaters gegeben hat.

Von Max Ohm & Jan Hage, Wirtschaft JS1

