

# Immer nah dran

**Berlin.** Wenn man in der überregionalen Sozietät KÜBLER nach weiteren Insolvenzverwaltern neben dem Gründungs-partner und Namensgeber sucht, stößt man schnell auf den 46-jährigen Rechtsanwalt und Steuerberater Sebastian Laboga, der das Berliner Büro leitet. Der gelernte Wirtschaftsmediator zieht Lösungen mit Kommunikationsstrategien langwierigen Rechtsstreitigkeiten vor. Denn in der Insolvenz ist neben den Finanzen eines am Ende: das Gespräch zwischen den Parteien.

**Text:** Peter Reuter

Mit Spektakulärem könne er nicht aufwarten, sagt Insolvenz-verwalter und Rechtsanwalt Sebastian Laboga. Der Kelch mit den schlagzeileinträchtigen Großverfahren sei bislang an ihm vorübergegangen. Allerdings wisse er – und hoffentlich auch die Insolvenzrichter – dass hinter dem einen oder anderen kleinen und mittelgroßen Verfahren ein relativ spektakuläres Ergebnis steht, auch wenn es die Presse nicht als solches erkennt. »Wenn man bei einer Bauinsolvenz doch noch etwas ins Positive wenden kann und mehr als die Hälfte der Bauvor-haben fortführt und abschließt, wenngleich die Auftraggeber berechtigt sind, Bauaufträge im Insolvenzverfahren zu kündigen und wenn gleichzeitig noch der Großteil der Beschäftigten am Tag nach Eröffnung wieder in Lohn und Brot steht, dann kann man schon von einem Erfolg sprechen«, sagt der Equity-Partner der überregionalen Sozietät KÜBLER und Leiter des Berliner Standorts. Die bundesweit vertretene Sozietät ist der-zeit mit 18 Insolvenzverwaltern und 200 Mitarbeitern an 25 Standorten präsent.

Die IHB Baugesellschaft mbH in Wismar war besagtes Unter-nehmen, dessen Verfahren am 1.8.2008 eröffnet wurde. Für einen Teil der 130 Mitarbeiter richtete Laboga eine Transfer-gesellschaft ein. Über 80 Beschäftigte haben innerhalb eines Tages eine neue Anstellung gefunden. Bei der angespannten Situation in der Baubranche sei er mit dem Ergebnis durchaus zufrieden, sagt der gebürtige Oberhausener. Ein weiteres Ver-fahren, das ihm viel Spaß gemacht habe, war das der German Film School in Elstal, der ersten privaten Filmhochschule in Deutschland. »Hier schafft man natürlich durch eine Betriebs-fortführung keinen Mehrwert. Das Einzige, was ich schaffe, sind Examina der Studenten und die kann man nicht verkaufen.« Es gelang dem Verwalter nach vielen Gesprächen mit politischen

## 6 Fragen an Sebastian Laboga

**Erklären Sie einem Kind in einem Satz, was Ihr Beruf ist?**

Manchen Menschen ergeht es, als wären sie auf einem sinkenden Schiff. Meine Aufgabe ist es, durch Abwerfen von Ballast, Stopfen des Lecks, Reparieren der Maschine und durch das Aussetzen von Rettungsbooten den Untergang zu verhindern und möglichst viele Menschen zu retten.

**Was kann Sie in Wut versetzen?**

Wenn anwaltliche Eitelkeit und Selbstdarstellung von Verhandlungspartnern zur mächtigsten Antriebsfeder bei Verhandlungen wird.

**Worauf möchten Sie in Ihrer Freizeit nie verzichten?**

Auf das Lesen von Büchern.

**Welche Begabung hätten Sie gerne?**

Die Fähigkeit, an mehreren Orten gleichzeitig zu sein, dies würde Berufsausübung und Familienleben erheblich erleichtern.

**Was war der klügste Rat, den Sie je bekommen haben?**

Papa, bleib cool!

**Ihr Motto?**

Gehe Dinge von großer Bedeutung mit Gelassenheit, Dinge von geringer Bedeutung mit Ernsthaftigkeit an.

Gremien und Ministerien, dass die neu gegründete private Filmhochschule des Studios Babelsberg das immaterielle Vermögen und Teile des Anlagevermögens der German Film School übernahm und die Studenten ihr Studium regulär fortsetzen können – unter Anrechnung ihrer bereits bezahlten Studien-gebühren. »Gerade solche Verfahren, bei denen man kreativ

>> Sebastian Laboga, geboren 1962 in Oberhausen; Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Insolvenzverwalter, Steuerberater und Wirtschaftsmediator; seit 2002 Partner der überregionalen Sozietät KÜBLER mit 25 Standorten; 1981 bis 1987 Studium der Rechtswissenschaften an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, 1987 Erstes, 1990 Zweites Juristisches Staatsexamen; 1990 bis 1994 Senior Tax Spezialist bei KPMG, Düsseldorf; 1994 bis 1997 Feddersen Laule Scherzberg & Ohlse Hansen Ewerwahn Rechtsanwälte, Hamburg; 1997 bis 2001 Henningsmeier Rechtsanwälte, Hamburg und Berlin; seit 2001 in der Sozietät KÜBLER; bestellt von den Gerichten Berlin (Charlottenburg), Potsdam, Neuruppin, Cottbus, Frankfurt (Oder) und Schwerin. Verfahren: IHB Baugesellschaft mbH, German Film School, Maxxfilm Produktions GmbH, Neue Wohnungsbaugenossenschaft der Stadt Cottbus eG, Friedrich Schulze-Gruppe.



sein muss und wo nicht nur Routine gefragt ist, machen mir am meisten Spaß.« Jüngst hat Laboga mit der traditionsreichen und an diversen Standorten innerhalb Deutschlands operierenden Logistikgruppe Friedrich Schulze ein spektakuläres Verfahren erhalten. Mit Seniorpartner Kübler teilt er sich die elf insolventen Firmen der von Zwistigkeiten zweier Familien gebeutelten Gruppe mit über 1800 Mitarbeitern.

### Auf einmal Blut geleckt

Für scheinbar aussichtslose Fälle Lösungen finden, sich immer wieder auf neue Situationen einlassen und dafür viel gestalterische Fantasie einsetzen, das habe ihm an dieser Tätigkeit von Anbeginn gereizt. Er habe »relativ spät« zur Insolvenzverwaltung gefunden, sagt der 46-Jährige, der von allen Gerichten in Brandenburg und vom AG Charlottenburg sowie vom AG Schwerin bestellt wird. Der berufliche Einstieg begann nämlich in einem anderen Bereich, den Laboga rückblickend und im Vergleich zur Insolvenzverwaltung als »blutleer« bezeichnet. Nach seinem Assessorexamen mit Prädikat arbeitete er zunächst bei der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft KPMG in Düsseldorf und war dort vorwiegend im internationalen Geschäft mit M&A-Transaktionen befasst. Nachdem er dort eine Ausbildung zum Steuerberater absolviert hatte, wechselte er nach Hamburg zu Feddersen Laule Scherzberg & Ohlse Hansen Ewerwahn, heute White & Case, in die Steuerabteilung. Doch dann kam die entscheidende Wende: Als er im Pleitefall des Bankhauses Fischer, einem Verfahren des Hamburger Insolvenzverwalters Dr. Klaus Pannen, zum ersten Mal mit dem Insolvenzrecht in Berührung kam, habe er »Blut geleckt«. Unternehmerisch tätig zu sein und Prozesse mitzuge-

stalten, war plötzlich ein »faszinierendes Kontrastprogramm«, eine »spannende und lebendige Arbeit«.

Nichts darf den Entscheidungsfluss eines Verwalters blockieren, war die erste Lektion, die er lernte. »Nichts ist schlimmer als ein Verwalter, der nicht Farbe bekennt.« Doch über ein Jahr lang nur mit einem Verfahren befasst zu sein, bot Laboga zu wenig Abwechslung. Um diese zu finden, wechselte er zur Sozietät Henningsmeier nach Hamburg und Berlin, bis er 2001 mit Dr. Bruno M. Kübler anlässlich eines Treffens des Kölner Arbeitskreises ins Gespräch kam. Ein Jahr später war er bereits Partner der Kanzlei, baute den Berliner Standort aus und ist übrigens der erste Verwalter der Sozietät, den das AG Charlottenburg bestellt. »Die Gelegenheit war günstig«, sich 2001 auch selbst als Verwalter zu bewerben, beginnend mit Potsdam und den anderen Gerichten in Brandenburg, bei denen er damit warb, dass er in der Region gut vernetzt sei und dass er für kurze Wege zum Gericht und Schuldner garantieren könne. Seit 2005 bestellt ihn auch das AG Charlottenburg. »Mit der Berliner Zunge komme ich gut klar, da ich im Ruhrgebiet aufgewachsen bin, aber ob ich mit dem Denk- und Sprachrhythmus eines Schuldners in Bayern oder Baden-Württemberg schnell vertraut wäre, bezweifle ich.«

»Ordnen, Organisieren und schnell Strukturieren« liegt Laboga sehr. Daher ist er in der Sozietät in nahezu alle größeren organisatorischen Aufgaben – von Standortentwicklung, EDV und Personalmanagement bis zur Frage der Zertifizierung – eingebunden, zum großen Teil in teamführender Funktion. In diesem Zusammenhang habe er sich eingehend mit den Fragebögen der Gerichte befasst, die seine Kollegen und er auszufüllen haben. »Ich verstehe das Dilemma der Richter, immer wieder neue Kriterien für die Vorauswahl zu finden, doch einige Fragebögen enthalten Absurditäten.« So sei ihm einer in die

Hände gefallen, der den Bewerber fragt, ob er »geistig regsam« sei, und falls das zutreffe, solle er das von einem bereits dort bestellten Kollegen bezeugen lassen. Fragebögen, meint Laboga, stießen schnell an ihre Grenzen, daher dränge er immer auf das persönliche Gespräch mit dem Richter, denn nur so ließen sich die »Dreidimensionalität des Verwalters und der Verwaltertyp erfassen, der dann genau zu einem Verfahren passt.« Der Richter möchte den Schuldner niemandem zum Fraß vorwerfen. Diese Frage des Charakters, des Typs und der Sensibilität können die Fragebögen nicht erfassen. Wie man die üblichen Anfechtungsansprüche identifiziert, das sei Standard bei professionell aufgestellten Kanzleien, doch die anderen Qualitäten seien auch entscheidend, die das Verfahren »menschlich gestalten«.

## Emotionale Intelligenz ist gefragt

Als Wirtschaftsmediator nimmt Laboga daher viele »Werkzeuge« aus dieser Tätigkeit mit in die Verfahrensabwicklung. »Als Mediator lernt man, zielorientiert zu verhandeln, wie man Kontroverses zusammenbringt und sich auf den Empfängerhorizont einstellt.« Viele Konflikte und Rechtsstreitigkeiten ließen sich vermeiden, wenn man sich die Frage nach den tatsächlichen Interessen und Zielen der einzelnen Parteien stelle. »Man muss oft die klassische anwaltliche Schiene verlassen und nahezu ganz auf die Kommunikationsschiene setzen, denn bei einer Insolvenz ist das Gespräch zwischen den Betroffenen fast immer abgebrochen.« Nicht über die Köpfe hinwegreden und deeskalierend bis sedierend wirken können, das sei vor allem bei Betriebsversammlungen gefragt. Ein Gespür für die Menschen zu haben und sie auch in scheinbar ausweglosen Situationen begeistern zu können, natürlich ohne ihnen das Blaue vom Himmel zu erzählen, diese »emotionale Intelligenz« zähle er durchaus zu seinen Stärken und sollte er einmal nicht die gewünschte juristische Fundstelle parat haben, könne er als Mitglied einer Großkanzlei auf ein eingespieltes Team von Kollegen zurückgreifen und notfalls den direkten Kontakt zum »lexikalischen Gedächtnis« seines Seniorpartners Dr. Kübler suchen. Von ihm habe er gelernt – und dafür stehe die Kanzlei – dass man als Verwalter völlig unabhängig agiert und jedem Druck, woher er auch kommt, widerstehen muss.

So gut er mit dem Seniorpartner zusammenarbeite und harmoniere, wüssten beide, dass jeder einen anderen Ansatz bei der Abwicklung der Verfahren verfolgt, der in großen Teilen in der beruflichen Biographie begründet sei. »In einer großen Kanzlei müssen verschiedene Verwaltertypen möglich sein. Wenn wir bei demselben Gericht gelistet sind, macht es keinen Sinn, sich dem Richter als vom Typ her gleichförmig zu präsentieren.« So stehe die Kanzlei dafür, einerseits Verfahren mit regionalem Bezug abzuwickeln und andererseits auch für Großverfahren mit internationalem Bezug bestens gerüstet zu sein. Um für letztere noch besser positioniert zu sein, hat sich die Kanzlei dem International Lawyers Network (ILN) angeschlossen, dem weltweit über 90 Kanzleien und rund 5000 Anwälte angehören. Das internationale Geschäft und die vorinsolvenzliche Restrukturierungs- und Sanierungsberatung wolle man in Zukunft noch weiter ausbauen, kündigt Laboga an. Und auf weitere Fragebögen der Insolvenzgerichte wird man sich auch in der Kanzlei einstellen müssen. Aber lieber als Fragebögen auszufüllen, suche er das »Gespräch« mit den Gerichten – in Zukunft auch mit denen auf der Nordschiene Deutschlands. »Hier ist noch einiges zu tun, aber keine Eile geboten.«

*Anzeige*

**WENDELINGIMMOBILIEN**  
-> wir bewegen Immobilien

... für Insolvenzverwalter

- Exzellente Kontakte zu Entscheidern vieler Gläubigerorganisationen und sieben Jahre Erfahrung in der Bankenverwertung von Immobilien.
- Zeitersparnis und Sicherheit durch engagierte Dienstleistung, professionelle Abläufe und transparentes Reporting.
- Beste Vermarktungsergebnisse bei Gewerbe- und Wohnimmobilien durch gepflegte Geschäftsbeziehungen zu in- und ausländischen Investoren.
- Gutachten-unabhängige Ermittlung des Marktpreises für jede Immobilie.
- Ab einem Verkaufspreis von zwei Millionen Euro können wir bundesweit für Sie tätig werden. In NRW und im Rhein-Main-Gebiet ab 900.000 Euro.

[www.wendeling-immobilien.de](http://www.wendeling-immobilien.de)

Ihr Ansprechpartner:  
Diplom-Finanzwirt Thomas Siedler  
Fon: 0211.688 709-24  
E-Mail: [siedler@wendeling-immobilien.de](mailto:siedler@wendeling-immobilien.de)

Wendeling Immobilien GmbH  
Alt-Pempelfort 2  
40211 Düsseldorf