

Insolvenzen in ausgewählten OECD-Ländern – Umfang, Tendenzen, Gesetze¹

22

Rigmar Osterkamp

Der Artikel beschreibt Umfang und Entwicklungstendenzen von Unternehmens- und Privatinsolvenzen in ausgewählten OECD-Ländern. Die beiden Arten von Insolvenzen weisen stark voneinander abweichende Dynamik auf, so dass sie getrennt betrachtet werden müssen. Die im Ländervergleich recht unterschiedliche Ausgestaltung der Insolvenzgesetzgebung, ebenso wie die Änderung der Gesetze, kann einen Teil der zu beobachtenden Unterschiede bei den Insolvenzen in Umfang und Dynamik erklären.

Langfristige Entwicklungen

Abbildung 1 zeigt die langfristige Entwicklung (1980–2005) der gesamten Insolvenzen, die der Unternehmen und die der privaten Haushalte, in den sieben Ländern, für die Zahlenangaben sowohl für Unternehmens- als auch für Privatinsolvenzen vorliegen. Um die Länder sinnvoll vergleichen zu können, müssen die Angaben über die Zahl der Insolvenzen auf eine einheitliche Basis normiert werden. Hier wird auf die Bevölkerungszahl als Basis abgestellt, so dass sich die Insolvenzzahlen pro 1 Mill. Einwohner verstehen.

In den meisten Ländern ist die Entwicklung einerseits durch Fluktuationen, andererseits durch einen ansteigenden Trend geprägt. Nur Schweden, für das eine – sehr starke – Fluktuation, aber kein Trend sichtbar ist, bildet eine Ausnahme. Die Insolvenzzahlen für die USA und für Kanada sind nicht nur erheblich höher als in den anderen Ländern, sondern sie scheinen auch eine höhere Wachstumsdynamik aufzuweisen. Letzteres ist aber

nicht der Fall. Denn das durchschnittliche Wachstum ist über die betrachteten Jahre in Deutschland mit 9,6% am höchsten, während die entsprechenden Wachstumsraten in den anderen Ländern zwischen 4,3% (Kanada) und 6,4% (Australien) liegen.

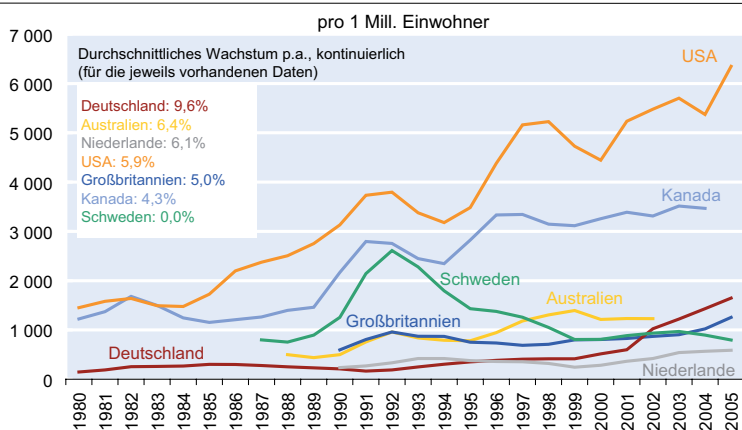
Unternehmensinsolvenzen

Da die zwei verschiedenen Arten der Insolvenzen (von Unternehmen und Privatpersonen), die in Abbildung 1 zusammengefasst sind, unterschiedliche Ausmaße und unterschiedliche Entwicklungstendenzen aufweisen könnten, werden in Abbildung 2 nur die Unternehmensinsolvenzen betrachtet. Auch hier ist Schweden ein besonders bemerkenswerter Fall, da sich in den zehn Jahren zwischen 1988–1998 eine wahre Eruption von Insolvenzen ereignet hat, anschließend aber ein ähnlich großer Rückgang eingetreten ist. Auffallend ist auch die Entwicklung in Frankreich, die von einer vergleichsweise sehr hohen Zahl der Insolvenzen, von einer starken Fluktuation und einem Trend nach oben gekennzeichnet ist.

Klammert man Schweden und Frankreich aus der Betrachtung aus, lässt sich die Entwicklung in den anderen Ländern leichter erkennen (vgl. Abb. 3). Auffallend ist zunächst wieder das hohe Ausmaß von Fluktuationen in allen Ländern, das mit dem länderspezifischen Konjunkturzyklus in Verbindung steht. Offenbare Trends existieren für Deutschland, Kanada und die USA. In Deutschland haben sich die Unternehmensinsolvenzen vor allem seit

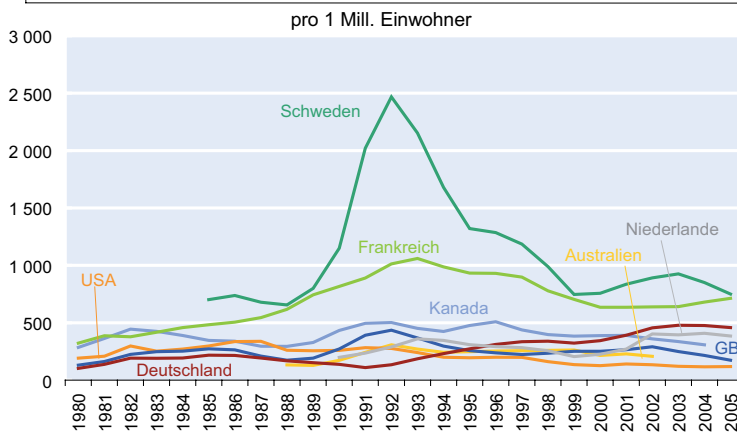
Abb. 1

Gesamtzahl von Insolvenzen (von Unternehmen u. privaten Haushalten), 1980–2005



¹ Der Artikel ist die überarbeitete deutsche Fassung eines Beitrags des Autors in *CESifo DICE Report* 1/2006.

Abb. 2
Unternehmensinsolvenzen, 1980–2005

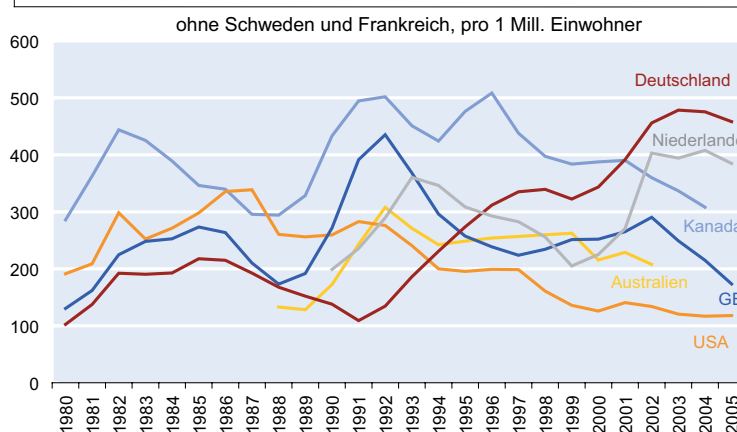


Quelle: siehe Tab. 1.

1990, also nach der Wiedervereinigung mit Ostdeutschland, kontinuierlich und schnell nach oben entwickelt. Im Gegensatz dazu gibt es auch Abwärtsbewegungen bei der Zahl der Unternehmensinsolvenzen. Das ist zum Beispiel in Kanada der Fall, wenigstens ab den neunziger Jahren. In den USA gibt es sogar einen noch längeren klaren Abwärtstrend bei der Zahl der Unternehmensinsolvenzen, die nach einem Höchststand Ende der achtziger Jahre heute ihren niedrigsten Stand erreicht hat und gleichzeitig im Vergleich zu allen anderen hier aufgeführten Ländern am geringsten ist.

Die *Fluktuationen* der Unternehmensinsolvenzen, wie sie sich in den Abbildungen 2 und 3 zeigen, können im Großen und Ganzen auf den länderindividuellen Konjunkturzyklus zurückgeführt werden. Der sehr starke Ausschlag in der Entwicklung der Unternehmensinsolvenzen in Schweden fällt zum Beispiel zusammen mit den drastischen fiskalischen Reformmaßnahmen, die in dieser Zeit in Schweden unternommen wurden.

Abb. 3
Unternehmensinsolvenzen, 1980–2005



Quelle: siehe Tab. 1.

Schwieriger ist es hingegen, im Ländervergleich die *unterschiedlichen Niveaus* von Unternehmensinsolvenzen zu erklären. Ein Ansatz besteht darin, die unterschiedlichen Niveaus auf die nationale Insolvenzgesetzgebung zurückzuführen. Dabei muss aber berücksichtigt werden, dass das Insolvenzrecht weit mehr beeinflusst als nur die schließlich resultierende Zahl der Insolvenzen. Auch wichtige Aspekte des Unternehmensverhaltens generell werden von der Insolvenzgesetzgebung beeinflusst. Und nicht zuletzt bestimmen die Konkursgesetze auch die »Qualität« des Insolvenzgeschehens. Dabei kann man »Qualität« vom Standpunkt eines Schuldners, eines Gläubigers, aber auch von einem gesellschaftlichen Standpunkt betrachten.

Im Kasten 1 ist eine Reihe von Ansatzpunkten aufgelistet, über die das Insolvenzrecht das Verhalten von Unternehmen, das Unternehmensumfeld und die Art und Häufigkeit von Insolvenzen beeinflusst – bis hin zur Registrierung und Klassifizierung von Insolvenzfällen.

Um die nationale Insolvenzgesetzgebung zwischen Ländern zu vergleichen, hat Wood (1995) elf verschiedene Gebiete identifiziert, in denen sich Unternehmensinsolvenzgesetze unterscheiden können. Smith und Strömberg (2005) haben insgesamt 23 solcher Felder aufgeführt. Letztere sind in Kasten 2 wiedergegeben.

Diese Liste könnte man noch ergänzen, zum Beispiel um die Kosten des Insolvenzverfahrens und um die Frage, ob das Gericht ein Verfahren eröffnen *muss* oder selbst entscheiden kann, ob es dies tut. In Deutschland etwa werden die Kosten eines Insolvenzverfahrens als vergleichsweise hoch beurteilt, *und* die Gerichte müssen ein Verfahren nur dann aufnehmen, wenn die Konkursmasse wenigstens die Verfahrenskosten decken kann.

Mit Hilfe ihrer Taxonomie kommen Smith und Strömberg zu systematisch strukturierten und detaillierten Informationen über die Unternehmensinsolvenzgesetzgebung in sechs Ländern. Ein ähnlicher Versuch ist von Davydenko und Franks (2005) für vier Länder unternommen worden. Ihre Taxonomie ist jedoch stärker komprimiert. Die Information über die Ergebnisse der Analyse von Davydenko und Franks ist in Tabelle 1 enthalten. Darüber hinaus enthält die Tabelle einen Block für *Bewertungspunkte*, die den Grad der Gläubigerfreundlichkeit der Gesetze zusammenfassend charakterisieren sollen.

Kasten 1**Der Einfluss der Insolvenzgesetzgebung auf das Unternehmensverhalten und die resultierenden Insolvenzen**

Die Gestaltung der Insolvenzgesetzgebung (sogar ihre pure Existenz) beeinflusst

1. das Verhalten des Unternehmens

- bei der Wahl der Rechtsform,
- bei der Finanzierung von Projekten (Eigen- oder Fremdkapital),
- bei der Selektion von Projekten hinsichtlich ihres Risikos und
- im Hinblick auf die Anstrengung, eine Insolvenz unbedingt zu vermeiden – oder eine Insolvenz als eine mögliche Managementstrategie anzusehen.

2. das Unternehmensumfeld

- im Hinblick auf die Verfügbarkeit von Kredit und die Höhe des Zinssatzes.

3. Art und Häufigkeit von Insolvenzen

- wie häufig Insolvenzen geschehen,
- wie Insolvenzfälle gelöst werden
 - gemäß den Regeln der Insolvenzgesetzgebung,
 - durch eine Verhandlungslösung,
- die Qualität des Ergebnisses im Hinblick auf
 - das Ausmaß der voreiligen (nicht notwendigen) Liquidierungen (anstelle einer Restrukturierung) oder/und der Bereitstellung von neuen Mitteln,
 - das Ausmaß der verzögerten, tatsächlich aber notwendigen Liquidationen,
 - die Wiedergewinnungsquote der Gläubiger und
 - das Potential für einen Neustart des insolvent gewordenen Unternehmens.

4. die Registrierung und Klassifizierung von Insolvenzfällen

Quelle: Zusammenstellung des ifo Instituts.

Es wird oft angenommen, dass ein schuldnerfreundliches Insolvenzgesetz zu einer höheren Zahl von Insolvenzfällen führt, wenigstens im Hinblick auf die Zahl derjenigen Fälle, die im Rahmen des offiziellen Verfahrens abgewickelt werden (und nicht etwa außerhalb des offiziellen Verfahrens, z.B. durch gegenseitige Abstimmung zwischen Schuldner und Gläubiger(n) und gemäß selbst geschaffener Regeln). Die Annahme ist plausibel, weil eine schuldnerfreundliche Gesetzgebung Eigentumsrechte etabliert, die für den Schuldner von Vorteil sind, ermöglichen sie doch eine Entschuldung ebenso wie einen Neuanfang. Daher dürfte ein Unternehmen bei einer schuldnerfreundlichen Gesetzgebung weniger Anreize haben, eine Insolvenz unbedingt zu vermeiden, und ein insolventes Unternehmen könnte häufiger die existierenden offiziellen Regelungen nutzen, die in gewisser Weise auf seiner Seite stehen, als sich außerhalb der Gesetzgebung mit den Gläubigern zu einigen.

Vergleicht man die für Gläubigerfreundlichkeit vergebenen Punktwerte mit den in den Abbildungen 2 und 3 enthaltenen Angaben über die Häufigkeit von Insolvenzen, besitzt Großbritannien in beiden Analysen hohe Punktzahlen für seine Gläubigerfreundlichkeit *und* weist eine geringe Zahl von Insolvenzen auf. Auch Frankreich passt recht gut in dieses Bild: Die Gläubigerfreundlichkeit der Gesetzgebung ist in Frankreich gering, *und* das Land hat ein relativ hohes Niveau von Insolvenzen. Für Deutschland bestätigen beide Quellen einen relativ hohen Grad von Gläubigerfreundlichkeit (vor der Reform von 1999), allerdings hat sich die Zahl der Insolvenzfälle erheblich

erhöht, und zwar nicht erst seit der Wiedervereinigung unter dem alten System, sondern auch nach der Insolvenzreform von 1999. Gegenwärtig liegt das Niveau der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland an dritter Stelle hinter Schweden und Frankreich. Der Grad der Gläubigerfreundlichkeit des amerikanischen Systems wird von den Studien unterschiedlich beurteilt. Während Wood eine mittlere Punktzahl gibt, beurteilen die anderen Autoren die Insolvenzgesetzgebung in den USA als eher schuldnerfreundlich. Tatsächlich sind die Fälle von Unternehmensinsolvenzen in den USA in einem langfristigen Abwärtstrend begriffen und gegenwärtig am niedrigsten von allen hier erfassten Ländern (vgl. Abb. 3).

Es erscheint plausibel, dass der Grad der Gläubigerfreundlichkeit die Wiedergewinnungsquote ausstehender Kredite beeinflusst (letzter Block in Tab. 1). Wieder gibt es zwei Quellen. Für Großbritannien, Frankreich und Deutschland sind die Angaben in den Quellen einmütig: Die Wiedergewinnungsquote ist in Großbritannien am höchsten und in Frankreich am geringsten – was gut korrespondiert mit der unterschiedlichen Gläubigerfreundlichkeit dieser Länder. Allerdings fallen die USA aus diesem Bild heraus, denn dort ist die Wiedergewinnungsquote (gemäß Analysen der Weltbank) hoch, während die Insolvenzgesetzgebung dort als nicht übermäßig gläubigerfreundlich beurteilt wird.

Dass die Wiedergewinnungsquoten bei einer schuldnerfreundlichen Regelung niedrig sind, ist nur auf den ersten Blick eine plausible Vorstellung, denn die Gläubiger sind grundsätzlich

Kasten 2**Klassifikation von nationalen Unternehmensinsolvenzgesetzen***Grundlegende Eigenschaften der Gesetze*

- Generelle Charakterisierung als »Liquidationsgesetz«?
- Generelle Charakterisierung als »Reorganisationsgesetz«?
- Jahr der letzten Änderung

Vorgeschriebene Mechanismen zur Verifikation einer Insolvenz, Vorschriften für den Ablauf eines Insolvenzverfahrens

- Vermögenswerte bleiben dem Unternehmen bei Reorganisation erhalten?
- Vermögenswerte bleiben dem Unternehmen bei Liquidation erhalten?
- Abstimmungsregeln für die Billigung eines Reorganisationsplans
- Flexibilität bei der Abgrenzung von Gruppen von Stimmberechtigten
- Grenzen für die Entschuldung bei Reorganisation
- Befugnisse von Gläubigerkomitees

Schutz für Beschäftigte

- Einkommenssicherung?
- Ziel der Beschäftigungssicherung?
- Lohnrückstände prioritär?

Bewahrung der Vermögenswerte

- ... bei der Liquidation
- ... bei der Reorganisation
- Seniorität neuer Mittel bei Reorganisation?
- Zeitliche Grenzen der Reorganisation?

Liquidität und Verfügung über Vermögenswerte

- Tausch von Schulden gegen andere Sicherheiten bei Reorganisation möglich?
- Mechanismus für den Verkauf von Vermögenswerten bei Liquidation
- Sinnvolle Anreize für das Verhalten von Auktionator/Treuhänder
- Grenzen für die Veräußerung von Vermögenswerten an bestimmte Käufer?

Vorteil für den, der das Verfahren in Gang setzt?

- Vorteil für den Schuldner?
- Wer muss einen Reorganisationsplan unterbreiten?

Quelle: Smith und Strömberg (2005).

in der Lage, ihr Kreditvergabeverhalten den gesetzlichen Insolvenzbestimmungen anzupassen. Bei einer schuldnerfreundlichen Regelung können die Kreditgeber vorsichtiger sein, sie können höhere Sicherheiten verlangen und diese an bestimmte Arten von Vermögenswerten knüpfen. In Frankreich etwa sind die Außenstände des Schuldners für Kreditgeber besonders wichtig. Andere Arten von Vermögenswerten stehen dort den Insolvenzgerichten zur Verfügung und können von ihnen auch unterhalb des höchsten Gebots verkauft werden – mit dem Ziel der Sicherung der Beschäftigung.

Am Beispiel Frankreichs zeigen Davydenko und Franks (2005), dass die Banken dort tatsächlich ihr Verhalten an das schuldnerfreundliche Umfeld anpassen. Im Vergleich zu Großbritannien und Deutschland verlangen die französischen Banken mehr Sicherheit pro Euro Schuld und wählen auch andere Arten von Sicherheiten. Allerdings kommen die Autoren zu dem Schluss, dass das signifikant unterschiedliche Kreditvergabeverhalten nicht dazu führt, dass die Unterschiede in den Wiedergewinnungsquoten eliminiert werden, sie werden nur gemindert. Daher sind im Endeffekt diese Quo-

ten in Frankreich durch das veränderte Kreditvergabeverhalten zwar höher, als sie ohne Anpassung beim Verhalten der Kreditgeber wären, aber sie bleiben in Frankreich niedriger, als sie in Großbritannien oder Deutschland sind.

Die Analyse von Davydenko und Franks basiert auf einer großen Zahl von einzelnen Insolvenzfällen, die detailliert untersucht werden. Die Fälle beziehen sich aber nur auf drei Länder. Claessens und Klapper (2005) dagegen analysieren die Insolvenzregeln und die Zahl der Insolvenzfälle einer großen Zahl von Ländern, ohne beim einzelnen Insolvenzfall in die Tiefe zu gehen. Für ihre Analyse verwenden sie einen Index der Gläubigerschutzrechte, der von LaPorta und anderen (1998) entwickelt wurde. Dieser Index besteht aus vier Unterindizes: Reorganisation des Unternehmens hängt vor allem von den Gläubigern ab (restrictive reorganisation), das Management muss notwendigerweise ausgetauscht werden (mandatory management turnover), die Vermögenswerte stehen dem Unternehmen nicht automatisch weiterhin zur Verfügung (no automatic stay), und abgesicherte Gläubiger genießen Priorität (secured creditors priority).

Tab. 1
Charakterisierung von Insolvenzverfahren für Unternehmen und Wiedergewinnungsquoten

	Frankreich	Deutschland	Großbritannien	USA	
Offizielle Bezeichnung des Verfahrens	Redressment judiciaire	Insolvenzordnung (seit der Reform von 1999)	Administrative receivership	Chapter 11	Chapter 7
Auslösung des Insolvenzverfahrens durch	Einstellung der Zahlung (Unfähigkeit, die laufenden Verpflichtungen zu erfüllen)	Einstellung der Zahlungen oder Überschuldung	Nichterfüllung von Zahlungsverpflichtungen	Kein objektiver Test. Auch zahlungsfähige Unternehmen können nach Chapter 11 behandelt werden.	Kein objektiver Test.
Steuerung des Verfahrens	Vom Gericht eingesetzter Verwalter	Gläubiger unter Aufsicht des Gerichts	Gläubiger mit besicherten Krediten	Schuldner und Gläubiger kollektiv, unter Aufsicht des Konkursgerichts	Treuhänder
Erhalt der Vermögenswerte im Unternehmen	Unbegrenzt	3 Monate	Nicht	Unbegrenzt	Nicht
Neue Finanzierung mit Sonderpriorität?	Ja	Bei Billigung durch die Gläubiger	Nein	Ja	Nein
Verwässerung besicherter Forderungen?	Signifikant	Begrenzt	Nein	Begrenzt	Nein
Bewertung des Grads der Gläubigerfreundlichkeit* LLSV (1 – 4): Wood (1 – 10):	0 1	3 8	4 9	1 6	--- ---
Wiedergewinnungsquote (in %) D & F, Durchschnitt D & F, Median-Wert World Bank:	54 56 48	61 67 53	74 92 85	--- --- 76	--- --- ---

* Höhere Punktzahl bedeutet höhere Gläubigerfreundlichkeit.

Quelle: Davydenko und Franks (D&F, 2005); La Porta et al. (LLSV, 1998); Wood (1995); Weltbank (2005).

Claessens und Klapper kommen zu dem Ergebnis, dass die Häufigkeit von Insolvenzfällen 1.) *nicht* signifikant mit dem Niveau der Gläubigerschutzrechte korreliert, 2.) dass es jedoch eine positive Korrelation gibt mit einem effizient funktionierenden allgemeinen Rechtssystem und 3.) mit Einschränkungen der Reorganisation. Das vierte Ergebnis ist, dass die Insolvenzzahlen geringer sind, wenn die Vermögenswerte *nicht* automatisch im Unternehmen verbleiben.

Das außerordentlich hohe Niveau von Unternehmensinsolvenzen in Schweden wird von Buttwill (2004) teilweise mit dem hohen Insolvenzanteil solcher Unternehmen erklärt, die keinerlei Beschäftigte aufweisen. Wenn solche »Unternehmen« insolvent werden, werden sie in den Statistiken anderer Länder vermutlich als individuelle Insolvenz geführt. Diese Erklärung entspricht der Tatsache, dass die offiziellen Angaben von Privatinsolvenzen in Schweden extrem niedrig sind (vgl. dazu auch weiter unten).

Ein weiterer möglicher Faktor, der Unterschiede im Ausmaß von Unternehmensinsolvenzen erklären könnte, ist das

allgemeine Zahlungsverhalten. Wie Creditreform (2006) berichtet, gibt es in der Tat beträchtliche Unterschiede im Zahlungsverhalten zwischen europäischen Ländern (vgl. Tab. 2). Die eingeräumten Zahlungsziele plus der darüber hinausgehende Zahlungsverzug addiert sich in Italien auf 89 Tage, in Schweden auf 37 Tage. Allerdings stimmt das Zahlungsverhalten nur teilweise mit den Insolvenzzahlen überein. So haben sowohl Schweden als auch die Schweiz (letzteres Land ist ansonsten in diesem Artikel nicht enthalten) sehr hohe Insolvenzzahlen, während Zahlungsziele und Zahlungsverzug in diesen beiden Ländern eher gering sind.

Die Häufigkeit von Insolvenzfällen könnte auch von der durchschnittlichen Größe der Unternehmen, von der Größenverteilung, von den verfügbaren Rechtsformen für Unternehmen und von der Branchenstruktur der Wirtschaft beeinflusst sein. Wir konzentrieren uns hier auf die Branchenstruktur (vgl. Abb. 4). Die Branchenstruktur der Insolvenzen (hier für 2005) ist für die betrachteten Länder bemerkenswert ähnlich: Dort weisen die Insolvenzen von Industrieunternehmen den geringsten Anteil aus, während der höchste Anteil

Tab. 2
Zahlungsverhalten in Europa

Land	Zahlungsziele plus Zahlungsverzug, in Tagen
Belgien	50
Deutschland	40
Frankreich	58
Großbritannien	54
Italien	89
Niederlande	40
Österreich	41
Schweden	37
Schweiz	43

Quelle: Creditreform (2006, 12).

von Insolvenzen entweder im Dienstleistungs- oder im Handelssektor geschieht. Die Baubranche hingegen, im Unterschied zu einer oft vertretenen Meinung, ist kein führender Insolvenzsektor, sondern liegt auf dem zweitniedrigsten Rang in allen Ländern (außer in Großbritannien).

Insolvenzen von privaten Haushalten

Wie man sieht, kann die allgemeine Wachstumsdynamik der Insolvenzen insgesamt, wie sie sich in Abbildung 1 zeigt, nicht durch die Unternehmensinsolvenzen verursacht sein, weil dieser Typ der Insolvenz in den meisten Ländern keinem signifikant ansteigenden Trend folgt. Abbildung 5 zeigt nun, dass der entscheidende Faktor für die allgemeinen Wachstumstrends, ebenso wie für die Unterschiede in den Insolvenz-niveaus zwischen den Ländern, die Insolvenz von privaten Haushalten ist. Die durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten der individuellen Insolvenzen sind beträcht-

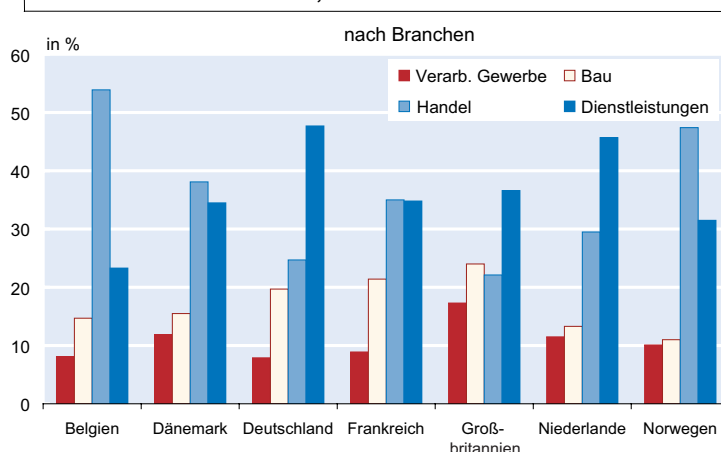
lich höher als die der Insolvenzen insgesamt. Deutschland und die Niederlande führen die Liste der individuellen Insolvenzen mit zweistelligen Wachstumsraten an, während die USA und Kanada auf niedrigeren Wachstumsrängen liegen.

Auch die Niveaus der Fälle von Haushaltsinsolvenzen pro 1 Mill. Einwohner sind sehr unterschiedlich. Die bei weitem höchste Zahl (für 2005) ergibt sich in den USA, während Kanada in erheblichem Abstand auf dem 2. Rang liegt. Die dann folgenden Länder Deutschland, Großbritannien und Australien weisen eine Zahl von individuellen Insolvenzen auf, die nur ungefähr 15% des amerikanischen Niveaus ausmachen.

Der Unterschied zwischen den Niveaus der Unternehmens- und der Privatinsolvenzen ist besonders auffallend in den USA und Schweden. Während die USA in 2005 das niedrigste Niveau von Unternehmensinsolvenzen aufweisen, ist dort die Zahl der Privatinsolvenzen am höchsten. In Schweden verhält sich dies genau umgekehrt. Das schwedische Niveau von Unternehmensinsolvenzen ist von allen hier betrachteten Ländern am höchsten, während das Niveau der individuellen Insolvenzen am niedrigsten ist und sogar noch weiter abnimmt.

Abbildung 6, ohne die USA und Kanada, erlaubt einen genaueren Blick auf den interessanten Fall Deutschlands, wo die Privatinsolvenzen seit 2001 geradezu explodiert sind. Die Reform des Insolvenzverfahrens im Jahr 1999 hat auch die Möglichkeit einer Schuldenstreichung für insolvente private Haushalte geschaffen. Darauf haben die Insolvenzzahlen sehr schnell reagiert und sich innerhalb von zwei Jahren verdoppelt. Eine weitere Beschleunigung trat ein, nachdem das neue Gesetz zwei Jahre später reformiert wurde. In Deutschland liegt die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der Privatinsolvenzen im Zeitraum 1999–2005 bei mehr als 40%.

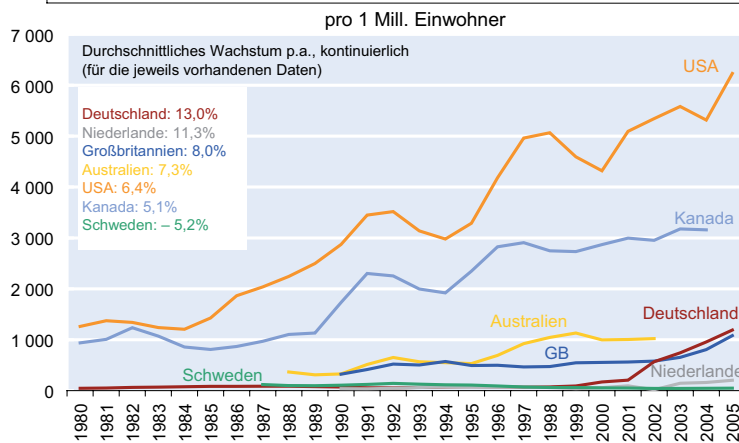
Abb. 4
Unternehmensinsolvenzen, 2005



Quelle: Creditreform (2006).

Der allgemeine Trend des steilen Anstiegs individueller Insolvenzen, nicht nur in Deutschland, kann vor allem durch zwei Faktoren erklärt werden. Erstens ist die Verschuldung von Konsumenten – meistens ohne Sicherheiten – in Industrieländern erheblich angestiegen. Dies liegt vor allem an technischen Entwicklungen der Kreditindustrie und an der gesetzlichen Deregulierung auf den Kapitalmärkten (vgl. Tabb 2005). Der zweite Grund dürfte wohl darin liegen, dass die heutige Gesetzgebung über Privatinsolvenzen meist eine verhältnismäßig großzügige Schuldenstreichung ermöglicht. Man kann wohl davon ausgehen, dass eine solche Möglichkeit von den Schuldern auch in Anspruch genommen wird.

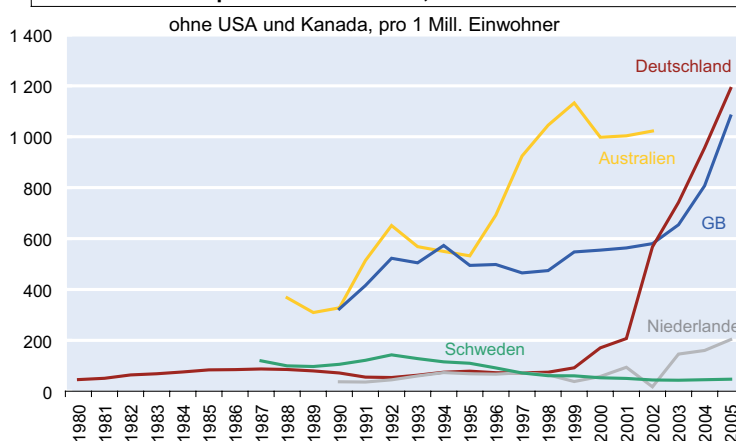
Abb. 5
Insolvenzen von privaten Haushalten, 1980–2005



Quelle: siehe Tab. 1.

Kasten 3 zeigt, in welchen Ländern in den vergangenen 20 Jahren eine eigene Gesetzgebung für Privatinsolvenzen eingeführt oder reformiert worden ist. In praktisch allen Fällen war die neu eingeführte Gesetzgebung schuldnerfreundlich, bzw. eine existierende Gesetzgebung ist schuldnerfreundlicher gestaltet worden. Ausnahmen scheinen nur die USA und Kanada zu sein. In den USA gibt es schon seit über 100 Jahren (nämlich seit 1898) eine verhältnismäßig schuldnerfreundliche Insolvenzgesetzgebung für Privatpersonen. Das Gesetz ist zwar verschiedentlich modifiziert worden, um Missbrauch einzugrenzen, aber es ermöglichte bis vor kurzem einen »breiten Zugang zu einer unmittelbaren und bedingungslosen Entschuldung, die nicht einmal eingeschränkt wurde durch eine Inanspruchnahme von Beiträgen aus künftigem Einkommen« (vgl. Tabb 2005, 2). Erst die Reform von 2005 in den USA – und die in Kanada schon einige Jahre vorher durchgeführte Reform (1997) – hat signifikante Schritte unternommen in Richtung einer reduzierten Schuldnerfreundlichkeit.

Abb. 6
Insolvenzen von privaten Haushalten, 1980–2005



Quelle: siehe Tab. 1.

Daher lassen sich international zwei entgegengesetzte Trends beobachten. Existierende schuldnerfreundliche Gesetze werden restriktiver gestaltet, während in anderen Ländern eine sehr schuldnerfreundliche Gesetzgebung eingeführt wird.

Opportunistisches Verhalten, soziale Wohlfahrt

Es ist anzunehmen, dass die Möglichkeit einer Entschuldung zu opportunistischem Verhalten führt – von Unternehmen ebenso wie von privaten Haushalten. Dabei bedeutet »opportunistisch« in diesem Zusammenhang, dass die Möglichkeit der Entschuldung, die das Gesetz bietet, ergriffen wird, ohne dass die eigene Kraft zur Abwendung der Insolvenz vollständig eingesetzt wird. Der rasante Anstieg der Zahl von Privatinsolvenzen unmittelbar nach der Einführung einer Entschuldungsgesetzgebung, wie es z.B. in Deutschland der Fall ist, kann nicht ausreichend erklärt werden durch steigende Arbeitslosigkeit (in Deutschland: stagnierend, wenn auch auf hohem Niveau), steigende Zinssätze (auf niedrigem Niveau stagnierend) oder steigende Konsumentenverschuldung (ein weit geringerer Anstieg). Tabb (2005) bezeichnet allerdings solche kritischen Betrachtungen als »Missbrauchsmantra« (S. 7), indem er auf einige Studien hinweist, die in Frage zu stellen versuchen, dass es in erheblichem Ausmaß ein opportunistisches Verhalten von Konsumenten gebe, die einfach nur versuchten, sich auf leichte Weise von ihren Schulden zu befreien.

Anderer Meinung ist dagegen Zywicki (2005). Die Sichtweise, dass die Überschuldung von Haushalten durch eine übermäßige Kreditgewährung von Banken und durch ungünstige Einkommensentwicklungen aufgrund von Arbeitslosigkeit oder gesundheitlichen Problemen verursacht sei, betrachtet er als das »traditionelle Erklärungsmodell«, das nicht länger befriedigend die Trends der individuellen Insolvenzen erklären könne. Stattdessen schlussfolgert er: »Es scheint, dass private Haushalte zunehmend die Insolvenz als Antwort auf finanzielle Probleme wählen (im Original kursiv, R.O.), anstatt dass sie ihr Ausgabeverhalten einschränken oder Ersparnisse in Anspruch nehmen, um eine Insolvenz abzuwenden« (S. 2).

Die Möglichkeit einer individuellen Entschuldung kann auch als eine Versicherung der Konsumenten betrachtet werden, weil dadurch, wie bei jeder Versicherung, der Kon-

Kasten 3**Neue und reformierte Gesetzgebung für private Insolvenzverfahren, seit 1984**

1984	Dänemark, USA
1985	Schottland
1986	England und Wales
1989	Frankreich
1992	Kanada, Norwegen
1993	Finnland
1994	Österreich, Deutschland, Schweden, USA
1996	Hongkong, Israel
1997	Kanada, Niederlande
1998	Belgien
1999	Deutschland
2000	Luxemburg
2001	Deutschland
2002	Australien, England und Wales
2005	USA

Quelle: Tabb (2005).

sumpfad über die Zeit geglättet wird. Grant und Koeniger (2005, 29 f.) setzen dies in Beziehung zur umverteilenden Besteuerung und zu öffentlichen Wohlfahrtsprogrammen, welche beide ebenfalls Konsumpfade über die Zeit glätten. Mit Daten für die Bundesstaaten der USA versuchen die Autoren zu zeigen, dass umverteilende Besteuerung und die gesetzliche Möglichkeit der Entschuldung substitutiv sind und sich nicht ergänzen, so dass eine großzügige schuldenfreundliche Regelung von Privatinsolvenzen umso weniger die beabsichtigte Wirkung zeigt, je ausgeprägter die umverteilende Besteuerung bereits ist. Die kürzliche Welle von individuellen Insolvenzgesetzen in Europa setzen die Autoren dann in Perspektive zu den hier bereits existierenden substanziellen öffentlichen Wohlfahrtsprogrammen und schließen, dass von einem Standpunkt der sozialen Wohlfahrt die zusätzliche Versicherung, die durch die Entschuldungsregelungen zustande kommt, vermutlich in diesen europäischen Ländern von nur geringer Bedeutung ist.

Literatur

- American Bankruptcy Institute (2005), *The 2004 Bankruptcy Yearbook & Almanac*.
- Buttwill, K. (2004), »Does Sweden Have Too Many or Too Few Bankruptcies Compared to EU Countries, Norway and the USA?«, *Ratio Working Paper* no. 56, The Ratio Institute, Stockholm.
- Claessens, St. und L. Klapper (2005), »Bankruptcy Around the World«, *American Law and Economics Review* 7(1), 253–283.
- Creditreform (Hrsg., 2005), *Insolvenzen in Europa – 2004/05*, Neuss.
- Creditreform (Hrsg., 2006), *Insolvenzen in Europa – 2005/06*, Neuss.
- Davydenko, S.A. und J.R. Franks (2005), »Do Bankruptcy Codes Matter? A Study of Defaults in France, Germany and the UK«, mimeo.
- Di Martino, P. (2002), »Approaching Disaster: A Comparison between Personal Bankruptcy Legislation in Italy and England (1880–1930)«, mimeo.
- Grant, Ch. und W. Koeniger (2005), »Redistributive Taxation and Personal Bankruptcy in US States«, *IZA Discussion Paper* 1805.
- La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer und R. W. Vishny (1998), »Law and Finance«, *Journal of Political Economy* 106, 1113–1155.
- Smith, D., und C.P. Strömberg (2005), »Maximizing the Value of Distressed Assets: Bankruptcy Law and the Efficient Reorganization of Firms«, in: P. Honohan und L. Laeven (Hrsg.), *Systemic Financial Crises – Containment and Resolution*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Tabb, Ch.J. (2005), »Lessons from the Globalization of Consumer Bankruptcy«, *Illinois Law and Economics Working Paper*, LE05–013.
- Wihlborg, C. und Sh. Gangopadhyaya (2001), »Infrastructure Requirements in the Area of Bankruptcy Law«, *Brookings-Wharton Papers on Financial Services*.
- Wood, Ph. R. (1995), *Principles of International Insolvency*, London, Sweet & Maxwell.
- Weltbank (2005), *Doing Business*, (www.doingbusiness.org/ExploreTopics/ClosingBusiness).
- Zywicki, T. J. (2005), »Institutions, Incentives, and Consumer Bankruptcy Reform«, *Law and Economics Working Paper Series*, 05–07, George Mason University Law School.