

# Die Bedeutung des Insolvenzrechts für die Gründungsentscheidung

Alexander Dilger

## Abstract

In diesem Beitrag wird analysiert, welchen Einfluss das Insolvenzrecht im Allgemeinen und die seit 1999 geltende Insolvenzordnung im Besonderen auf das Gründungsgeschehen haben. Dabei ist die Entscheidungssituation des Gründers, der für sich genommen von schuldnerfreundlichen Insolvenzregelungen profitiert, zu differenzieren vom Gründungsspiel, an dem auch die potentiellen Kreditgeber und damit Gläubiger partizipieren. Diese haben z. T. entgegen gesetzte Interessen und präferieren ein gläubigerfreundliches Insolvenzrecht. Trotzdem handelt es sich nicht um ein Nullsummenspiel, sondern durch eine effiziente Insolvenzrechtsgestaltung können beide Seiten gewinnen, was zu mehr und qualitativ besseren Gründungen führt. Es wird gezeigt, dass die Insolvenzordnung einen Schritt in die richtige Richtung darstellt, jedoch noch Spielraum für weitere Verbesserungen im Rahmen zukünftiger Reformen besteht.

## 1 Einleitung

Entscheidungs- und Spielsituationen sind von hinten zu lösen.<sup>1</sup> Entsprechend ist die Ausgestaltung des Insolvenzrechts von großer Bedeutung für das Gründungsgeschehen, da die Insolvenz ein zwar nicht erwünschtes, aber stets durchaus mögliches Ende hoffnungsvoll gestarteter Gründungsprozesse darstellt. Nach dem alten, vor 1999 geltenden Insolvenzrecht in Deutschland<sup>2</sup> konnte der Insolvenzfall regelmäßig die wirtschaftliche Zukunft der Schuldner ihr Leben lang ruinieren, während seither<sup>3</sup> bei gesetzeskonformem Verhalten eine Restschuldbefreiung nach sieben bzw. gemäß der jüngsten Gesetzesnovelle von 2001 nach sechs Jahren in Aussicht gestellt wird. Für sich genommen sollte dies zu vermehrten Gründungsaktivitäten führen, weil die möglichen negativen Konsequenzen abgeschwächt werden und damit der Erwartungsnutzen aus einer Gründung steigt.

---

<sup>1</sup> Eine gute Einführung in die Entscheidungstheorie bietet Laux (2003), in die Spieltheorie Holler/Illing (2003), das Wesentliche für Betriebswirte fasst z. B. Neus (2003) in zwei Kapiteln zusammen.

<sup>2</sup> Standardkommentare zum alten Insolvenzrecht sind z. B. Kilger/Schmidt (1993), Kuhn/Uhlenbruck (1994) und Hess (1995), die wichtigsten Gesetzestexte dazu sind in Lübchen/Wagner (1991) zusammengestellt.

Allerdings gibt es einen nicht zu unterschätzenden Gegeneffekt, weil die Restschuldbefreiung nicht umsonst zu haben ist. In der Regel sind die Gläubiger gegen eine Restschuldbefreiung, andernfalls könnten sie diese auch freiwillig gewähren. Meistens erhalten sie weniger auf ausstehende Forderungen als ohne Restschuldbefreiung, auch wenn diese über sechs Jahre dem Schuldner einen größeren Arbeitsanreiz bietet, als ohne sie während der nächsten dreißig Jahre besteht.<sup>4</sup> Daneben könnte aus Gläubigersicht die durch eine Restschuldbefreiung reduzierte Sanktionswirkung einer Insolvenz von Bedeutung sein, was Einfluss auf die Insolvenzwahrscheinlichkeit hat. Eine plausible Gläubigerreaktion ist es deshalb, ihre ohnehin häufig bemängelte Bereitschaft zur Gewährung von Gründungskrediten weiter zu reduzieren.

Damit steht dem positiven Einfluss der Restschuldbefreiung auf die persönliche Gründungsbereitschaft ein negativer Effekt der reduzierten Verfügbarkeit von Gründungsmitteln gegenüber, während sich für die meisten anderen Neuerungen der Insolvenzordnung vor allem positive Effekte auf das Gründungsgeschehen herleiten lassen. Deshalb ist zu erwarten, dass der Nettoeffekt positiv ist, ein großzügigeres Insolvenzrecht also insgesamt zu mehr Gründungen beiträgt. Denn für risikoaverse<sup>5</sup> Gründer sind die Konsequenzen des Insolvenzrechts stets vollständig entscheidungswirksam, was auf sehr hohe Verluste bzw. deren Begrenzung besonders stark zutrifft. Diversifizierte Gläubiger sind hingegen nicht nur weniger risikoavers, sondern in ihren Entscheidungen auch weniger vom Insolvenzrecht beeinflusst. Bankkredite sind z. B. in der Regel nur gegen entsprechende Sicherheiten zu bekommen, unabhängig vom Insolvenzrecht, während umgekehrt Lieferantenkredite häufig aus Absatzgründen ohnehin gewährt werden, zumindest solange das Insolvenzrisiko nicht zu hoch ist. Haftungsansprüche entstehen schließlich oft ganz unfreiwillig und damit ohne Blick auf das Insolvenzrecht.

Die verfügbare empirische Evidenz ist spärlich.<sup>6</sup> Der Längsschnittvergleich vor und nach der hiesigen Insolvenzrechtsnovelle ist schwierig, da eine Reihe weiterer Ein-

<sup>3</sup> Standardkommentare zur neuen Insolvenzordnung sind z. B. Eickmann et al. (2003), Uhlenbruck (2003) oder Braun (2004). Die relevanten Gesetze, auf die im Folgenden ohne Einzelnachweis der jeweiligen Paragraphen Bezug genommen wird, sind die Insolvenzordnung (InsO) vom 5. Oktober 1994 (Bundesgesetzblatt I, S. 2866), das Einführungsgesetz zur Insolvenzordnung (EGInsO) vom selben Datum (Bundesgesetzblatt I, S. 2911) und das InsO-Änderungsgesetz vom 26. Oktober 2001 (Bundesgesetzblatt I, S. 2710), wiederabgedruckt in den vorgenannten Werken.

<sup>4</sup> § 197 BGB bestimmt, dass die Verjährungsfrist u. a. für im Rahmen von Insolvenzverfahren festgestellte Ansprüche dreißig Jahre beträgt.

<sup>5</sup> Das Konzept der Risikoaversion wurde entwickelt von Bernoulli (1738), siehe z. B. auch Bamberg/Trost (1996), für einen gewichtigen Einwand siehe Rabin (2000).

<sup>6</sup> Ein internationaler Vergleich scheint zu bestätigen, dass die Ausgestaltung des Insolvenzrechts nicht ohne Einfluss auf das Gründungsgeschehen ist. So herrscht in Ländern mit schuldnerfreundlicherem Insolvenzrecht wie z. B. den USA auch ein gründungsbereiteres Klima als in Deutschland.

flussfaktoren zu berücksichtigen ist bzw. der Einfluss der Insolvenzrechtsreform nicht von anderen Größen zu derselben Zeit wie Konjunktureinbruch oder Regierungswechsel getrennt werden kann. Dabei ist der Einfluss von Insolvenzrechtsbestimmungen insbesondere dann von Bedeutung, wenn die allgemeine wirtschaftliche Situation und damit auch die Gründungsbedingungen schlecht sind, weil dann eine Insolvenz besonders wahrscheinlich und auch eher schwerwiegend ist. Außerdem wird sie in einer solchen Situation von Gründern antizipiert, während diese sonst in einer allgemeinen Gründungseuphorie einen möglichen Misserfolg eher ausblenden dürften. Schließlich ist auf einen erst in der Zukunft bedeutsam werden Punkt hinzuweisen, nämlich dass die Restschuldbefreiung es ermöglicht, dass jemand nach einem kapitalen Misserfolg in seinem Leben eine zweite Gründungschance mit entsprechender Erfahrung erhält, wodurch der Pool potentieller Gründer wächst.

Im folgenden zweiten Abschnitt wird ein ganz einfaches entscheidungstheoretisches Modell für den Einfluss des Insolvenzfalles und damit auch Insolvenzrechts vorgestellt. Im dritten Abschnitt werden die wichtigsten Neuerungen der Insolvenzordnung von 1999 im Vergleich zur vorherigen Konkurs-, Vergleichs- und Gesamtvollstreckungsordnung dargestellt und ihre im Rahmen des Entscheidungsmodells zu erwartenden Auswirkungen auf die Gründungsentscheidung abgeleitet. Im vierten Abschnitt wird die Entscheidung potentieller Gläubiger über eine Kreditvergabe an mögliche Gründer in das Modell integriert. Der fünfte Abschnitt dient zur Vorstellung einiger deskriptiver Befunde zum deutschen Gründungs- und Insolvenzgeschehen. Der sechste Abschnitt enthält schließlich ein Fazit und einen Ausblick für die weitere Forschung und auf weitere Verbesserungsmöglichkeiten der Insolvenzordnung

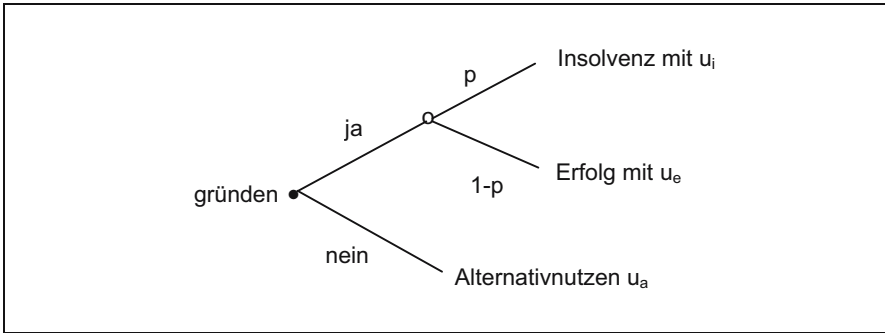
## 2 Gründungsentscheidung

Ökonomik und Entscheidungstheorie gehen gemeinsam davon aus, dass die handelnden Wirtschaftssubjekte ihren Nutzen maximieren.<sup>7</sup> Im Falle von Risiko wird der Erwartungswert des Nutzens maximiert, der Erwartungsnutzen.<sup>8</sup> Demnach erfolgt eine Gründung genau dann, wenn ihr Erwartungsnutzen den der Alternativen übersteigt. Es bezeichne  $p$  die Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz bei Realisierung eines Gründungsvorhabens und  $u_i$  den Nutzen des Gründers im Insolvenzfall. Sein Nutzen im Erfolgsfall ohne Insolvenz, der mit der Gegenwahrscheinlichkeit  $1-p$  eintritt, sei  $u_e$ . Dabei können  $u_i$  und  $u_e$  ihrerseits Erwartungsnutzen sein, wenn Insol-

<sup>7</sup> Dies setzt nicht voraus, dass die Beteiligten sich dessen vollständig bewusst sein müssen und z. B. wortwörtlich auf jeden Cent achten.

<sup>8</sup> Dieser ist nur bei Risikoneutralität mit dem Erwartungswert monetärer Größen identisch und bezieht ansonsten die jeweilige Risikoaversion mit ein sowie die individuellen Präferenzen für nichtmonetäre Eigenschaften.

venz- und Erfolgsfall selbst in verschiedenen Ausprägungen mit entsprechend kleineren Wahrscheinlichkeiten auftreten können. Da hier die Gründungsentscheidung zu modellieren ist, bezeichne schließlich  $u_a$  den Alternativnutzen (seinerseits eventuell ein Erwartungswert), wenn sich der potentielle Gründer gegen eine Gründung entscheidet. Damit ergibt sich der in Abbildung 1 dargestellte Entscheidungsbaum.



**Abb. 1.** Die Gründungsentscheidung

Am Entscheidungsknoten (•) trifft der Gründer die Wahl, ob er gründen will oder nicht. Bei negativer Gründungsentscheidung erhält er den Alternativnutzen  $u_a$ , bei positiver Entscheidung ist „die Natur“ am Zug, woraufhin sich mit Wahrscheinlichkeit  $p$  der Nutzen  $u_i$  und mit der Gegenwahrscheinlichkeit  $1-p$   $u_e$  realisiert. Folglich wird der potentielle Gründer gemäß der Erwartungsnutzentheorie genau dann gründen, wenn

$$p \cdot u_i + (1-p) \cdot u_e > u_a$$

An dieser einfachen Ungleichung lässt sich bereits ablesen, auf welche Weise das Gründungsgeschehen vom Insolvenzrecht sowie anderen Faktoren beeinflusst wird.<sup>9</sup> Maßnahmen, die  $u_i$  erhöhen, führen zu mehr Gründungen. Wird ein Gründer im Insolvenzfall dagegen härter sanktioniert, wodurch  $u_i$  sinkt, wird es weniger Gründungen geben. Der Gründungseinfluss von  $p$  ist hingegen negativ, d. h., alles, was die Insolvenzwahrscheinlichkeit steigert (ohne zugleich überproportional auch  $u_i$  zu erhöhen), reduziert den Gründungsanreiz. Unabhängig von einer möglichen Insolvenz senkt ein höherer Alternativnutzen  $u_a$ , z. B. durch eine höherer Attrakti-

<sup>9</sup> Die folgenden komparativ-statischen Überlegungen gelten auch dann, wenn man nicht dem Erwartungsnutzenkonzept von von Neumann/Morgenstern (1944) folgt, sondern einem Alternativkonzept wie z. B. der Prospekttheorie von Kahneman/Tversky (1979). Dann werden die Nutzenwerte gegebenenfalls anders berechnet und nicht einfach linear verknüpft, trotzdem wirken Steigerungen von  $u_i$  und  $u_e$  ebenso gründungsförderlich wie ein Reduktion von  $p$ .

vität der abhängigen Beschäftigung oder auch höhere Sozialleistungen bei Arbeitslosigkeit, die Bereitschaft zur Gründung, während bessere Bedingungen für erfolgreiche Gründer selbstverständlich  $u_c$  steigern und damit zu einer höheren Zahl an Gründungen führen.

### 3 Neuerungen der Insolvenzordnung

1999 ersetzte die Insolvenzordnung die Konkurs-, Vergleichs- und Gesamtvollstreckungsordnung. Die Konkursordnung betraf Konkursverfahren, die in der Regel mit einer Zerschlagung insolventer Firmen und der Einzelliquidation aller Vermögenswerte endete, wobei in vielen Fällen nicht einmal die Verfahrenskosten gedeckt werden konnten und das Verfahren „mangels Masse“ eingestellt wurde. Die Vergleichsordnung sollte Vergleiche zwischen Schuldnern und Gläubigern ermöglichen, damit Firmen und ihr Fortführungswert erhalten werden konnten. Wegen der hohen Anforderungen an einen Vergleich wurde jedoch fast keiner mehr geschlossen. Die Gesamtvollstreckungsordnung regelte schließlich Konkurs- und Vergleichs- bzw. dem Namen nach Gesamtvollstreckungsverfahren auf dem Gebiet der neuen Bundesländer.

Die wichtigsten Neuerungen der Insolvenzordnung sind die folgenden,<sup>10</sup> von der Einheit des Gesetzes und der Anwendbarkeit auf die gesamte Bundesrepublik Deutschland einmal abgesehen. Erstens wird die bereits in der Einleitung angesprochene Restschuldbefreiung ermöglicht, während nach alter Rechtslage bzw. ohne Restschuldbefreiung auch heute noch rechtskräftig festgestellte Forderungen erst nach dreißig Jahren verjähren.<sup>11</sup> Schuldner, die unverschuldet in die Insolvenz geraten sind, also insbesondere die Eröffnung des Insolvenzverfahrens nicht verschleppt und keinen Betrug begangen haben, können nach sechs Jahren des Wohlverhaltens, in denen sie sich um eine möglichst weitgehende Befriedigung der Gläubiger durch die Übergabe eventuell noch vorhandener oder auch neu erworbener Vermögenswerte und den Einsatz ihrer Arbeitskraft bemühen, von den dann noch verbleibenden Schulden befreit werden. Sie erhalten also eine zweite, schuldenfreie Chance, sei es für eine abhängige Beschäftigung oder eine erneute Gründung.

Zweitens wurde das Insolvenzverfahren wesentlich vereinfacht, insbesondere für Verbraucher, und verbilligt, etwa durch Absenkung der Vergütung für die Insolvenzorgane. Dies führt dazu, dass weniger Vermögenswerte für die reinen Verfahrens-

<sup>10</sup> Vgl. Dilger (1998).

<sup>11</sup> Ein schon vorher bestehendes Substitut für die Restschuldbefreiung ist die Gründung einer Kapitalgesellschaft, die im Insolvenzfall untergeht, jedoch die Haftung ehrlicher Gesellschafter und Geschäftsführer begrenzt. Allerdings kann die Wahl einer solchen Rechtsform aus steuerlichen und sonstigen Gründen, z. B. wegen erschwelter Kreditaufnahme, weniger günstig sein.

kosten aufgewandt werden müssen, so dass die Gläubiger in erfolgreich durchgeführten Verfahren mehr bekommen und auch eine größere Zahl von Verfahren bis zum Ende durchgeführt wird.

Dazu tragen drittens die neuen Möglichkeiten der Eigenverwaltung und des Insolvenzplans bei. Bei der Eigenverwaltung kann der Schuldner weiterhin sein Vermögen verwalten bzw. sein Unternehmen führen, um dessen Wert zu erhalten und möglichst zu mehren, allerdings nun vorrangig zur Befriedigung der Gläubiger, nicht zu seinem eigenen Nutzen als ehemaliger Eigentümer. Einerseits führt dies zu gewissen Anreizproblemen, wenn der Schuldner zumindest vordergründig nicht mehr in seinem eigenen Interesse tätig wird, was jedoch durch die Möglichkeit der Restschuldbefreiung zumindest teilweise ausgeglichen wird. Andererseits ist häufig der Schuldner am besten oder sogar als Einziger in der Lage, seine Firma fortzuführen und den dadurch gegebenenfalls höheren Wert zu realisieren. Der Insolvenzplan ähnelt dem alten Vergleich, jedoch ohne gesetzlich festgelegte Mindestquoten für die Befriedigung der Gläubiger. Schuldner und Gläubiger einigen sich frei bzw. letztere mit Zustimmung qualifizierter Mehrheiten über die Art der Unternehmensfortführung und die Verteilung des Unternehmenswertes. In der Regel bekommt bzw. behält der Schuldner etwas, obwohl die Forderungen der Gläubiger nicht vollständig befriedigt werden. Die Gläubiger lassen sich darauf ein, wenn dadurch ihre Befriedigungsquote höher ist als bei Nichteinigung z. B. mit der Konsequenz der Unternehmenszerschlagung.

Als vierte wesentliche Neuerung der Insolvenzordnung wurde die drohende Zahlungsunfähigkeit als dritter Insolvenzgrund neu eingeführt, zusätzlich zu den schon bestehenden Gründen der (bestehenden) Zahlungsunfähigkeit und der (rechnerischen) Überschuldung bei Kapitalgesellschaften. Dadurch sollen Verfahren früher ausgelöst und eröffnet werden, wodurch im Insolvenzfall die zu verteilende Masse größer ausfällt. Einen Insolvenzantrag wegen drohender Zahlungsunfähigkeit darf allein der Schuldner stellen, wenn Forderungen zum Zeitpunkt ihre Fälligkeit voraussichtlich nicht werden erfüllt werden können.

Fünftens werden durch die Insolvenzordnung Absonderungsrechte und Vorränge beschnitten. Ein wesentliches Problem der Konkursordnung war, dass die normalen Gläubiger regelmäßig gar nichts oder nur verschwindet geringe Quoten erhalten haben (im Durchschnitt 3–5 % ihrer Forderungen), weil zuvor andere Gläubiger entweder wesentliche Vermögensteile, für die sie z. B. Sicherungsrechte oder Eigentumsvorbehalte besaßen, bereits abgesondert hatten, so dass sie sich gar nicht mehr in der zu verteilenden Masse befanden, oder vorab aus der Masse ihre vorrangigen Forderungen, etwa Steuer- oder bestimmte Arbeitnehmerforderungen, beglichen erhielten. Absonderungsberechtigte Gläubiger dürfen ihr Sicherungsgut nicht mehr selbst verwerten, wenn es sich im Besitz der Insolvenzverwalters befindet, wodurch einer unkoordinierten Unternehmenszerschlagung vorgebeugt wird. Außerdem wird diesen Gläubigern eine Pauschale von 9 % des Verwertungserlöses für die Feststellungs- und Verwertungskosten in Rechnung gestellt. Im Gegenzug erhalten

solche Gläubiger nun Zinsen für die Dauer der Verwertung sowie volles Stimmrecht in der Gläubigerversammlung. Der Vorrang bestimmter Arten von Forderungen vor anderen wurde gänzlich abgeschafft (allerdings sind nun einige Forderungen nachrangig).

Sechstens wird die übertragende Sanierung mit der Insolvenzrechtsreform erleichtert. Mit der übertragenden Sanierung ist der Verkauf eines kompletten insolventen Unternehmens an einen dieses fortführenden Dritten gemeint. Die normalen Gläubiger haben gegenüber dem Käufer dann keine Ansprüche mehr, ihre Forderungen werden aus dem Kaufpreis beglichen. Allerdings bestehen die faktischen Haupthindernisse gegen diese Art der Sanierung fort, nämlich § 75 AO und § 613a BGB, wonach der Käufer einerseits die Steuerschulden und andererseits alle Verpflichtungen aus den bestehenden Arbeitsverhältnissen zusammen mit dem Unternehmen übernehmen muss.

Wie wirken diese Neuerungen der Insolvenzordnung auf das Gründungsgeschehen? Diese Frage lässt sich mit dem Modell aus dem zweiten Abschnitt relativ leicht beantworten, zumindest wenn allein auf die Person des Gründers abgestellt wird. Dies soll im Folgenden geschehen, während im vierten Abschnitt die Gläubigerseite in die Analyse einbezogen wird. Das Institut der Restschuldbefreiung steigert deutlich  $u_i$ , den Nutzen des Gründers im Insolvenzfall, weil er bereits nach sechs Jahren eine neue Chance erhält und nicht sein ganzes (Arbeits-)Leben überschuldet bleibt. Allein das macht das Gründen in Deutschland deutlich attraktiver.

Die allgemeine Vereinfachung und Verbilligung des Verfahrens vereinfacht das Verfahren auch für den Schuldner und erleichtert es ihm, sich von seinen Schulden möglichst weitgehend zu befreien. Folglich steigen  $u_i$  und der Gründungsanreiz. Dasselbe gilt für die Eigenverwaltung und den Insolvenzplan, wodurch die Schulden leichter zurückgezahlt oder erlassen werden können. Die Wirkung des neuen Insolvenzgrundes der drohenden Zahlungsunfähigkeit ist ambivalent, weil dadurch die Insolvenzwahrscheinlichkeit  $p$  zusammen mit  $u_i$  steigt. Per Saldo dürfte jedoch der Anstieg von  $u_i$  überwiegen und damit die Gründungsbereitschaft steigen, weil insgesamt nicht nur mehr Werte erhalten werden, sondern gegebenenfalls der Schuldner auf den Gebrauch dieses Insolvenzgrundes verzichten kann, wenn ihm dies günstiger erscheint, und niemand anderes mit diesem Grund ein Verfahren auslösen darf. Die Veränderungen bei den Absonderungsrechten und Vorrängen betreffen mehr das Verhältnis der Gläubiger untereinander als den Schuldner, gegebenenfalls profitiert er jedoch von einer besseren Verwertung und höheren Insolvenzquoten, so dass mit einem leichten Anstieg von  $u_i$  und von Gründungen zu rechnen ist. Entsprechend verbessern die Erleichterungen der übertragenden Sanierung die Verwertungsaussichten und damit geringfügig  $u_i$  sowie den Gründungsanreiz. Insgesamt ist damit die Insolvenzrechtsreform als gründungsförderlich zu bezeichnen, zumindest wenn man sich auf die Anreize für potentielle Gründer konzentriert.

## 4 Gläubiger im Gründungsspiel

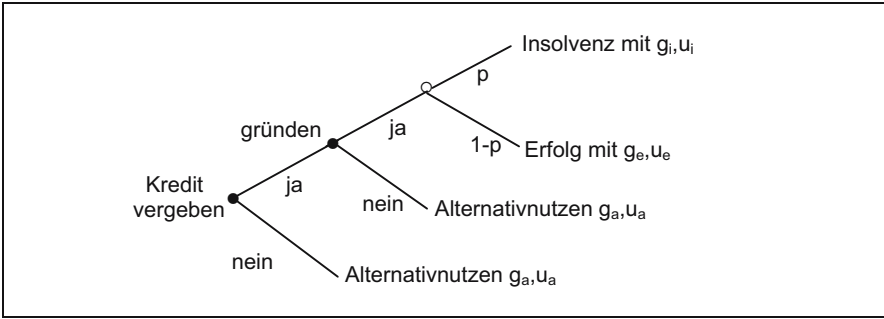
Wenn allein der potentielle Gründer bzw. Schuldner betrachtet wird, dann verbessert die seit 1999 geltende Insolvenzordnung seine Position und es ist demnach mit mehr Gründungen zu rechnen, wie im letzten Abschnitt gezeigt wurde. Allerdings ist diese Betrachtung nicht vollständig, andernfalls wäre wohl der sofortige und vollständige Schuldenerlass bei Insolvenzeintritt empfehlenswert. Dies könnte jedoch negative Rückwirkungen auf  $u_e$  haben, den Nutzen bei erfolgreichen Gründungen, wenn die Forderungen des Gründers von seinen eigenen Schuldnern ungestraft nicht erfüllt werden müssten. Dies zeigt, dass bei Fragen des Insolvenzrechts neben den Schuldnern immer auch, eigentlich sogar vorrangig die Gläubiger betrachtet werden müssen. Auch beim Gründungsgeschehen darf nicht von den (potentiellen) Gläubigern abstrahiert werden, denn wenn sie keinen Kredit geben, sind die meisten Gründungen gar nicht möglich, während die übrigen nur in deutlich kleinerem Maße realisiert werden können.<sup>12</sup>

Deswegen soll im Folgenden das Entscheidungsmodell des Gründers vom zweiten Abschnitt um die Gläubigerseite erweitert und damit zu einem Gründungsspiel ausgebaut werden. Die Entscheidungstheorie befasst sich mit Situationen, wo einer allein handelt und höchstens mit Zufallseignissen bzw. der Natur konfrontiert ist. Die Spieltheorie modelliert Interaktionen von zwei oder mehr Personen. Dabei ist das nachfolgend modellierte Gründungsspiel etwas „degeneriert“, weil für eine erfolgreiche Gründung Gläubiger und Gründer an einem Strang ziehen müssen und andernfalls stets dasselbe Ereignis der Nichtgründung angesetzt wird. Reale Situationen sind natürlich komplexer, etwa indem Gläubiger einmal gewährte Kredite später zurückfordern können, wodurch es dem Gründer eventuell schlechter geht, als hätte er nie einen Kredit bekommen. Trotzdem vermittelt Abbildung 2 wesentliche Einsichten über das Gründungsgeschehen, wobei  $g$  den jeweiligen Nutzen des Gläubigers anzeigt und ansonsten die Entscheidungssituation des Gründers aus Abbildung 1 einfach um die Entscheidung des Gläubigers (der auch repräsentativ für eine ganze Gruppe von Gläubigern stehen kann, die alle nach denselben Kriterien entscheiden) erweitert wird.

---

<sup>12</sup> Ein potentieller Gründer kann sich neben Fremd- natürlich auch nach Eigenkapitalgebern umsehen, um den Finanzbedarf seines Gründungsprojekts zu decken. Eigenkapital steht im Insolvenzfall auf der Seite des Schuldners und ist höchstens nachrangig zu befriedigen. Dafür ist es in der Regel noch weit schwerer zu bekommen als Fremdkapital und außerdem an allen positiven Überschüssen anteilig zu befriedigen, was die Anreize des Gründers im Erfolgsfall beeinträchtigt. Ein sehr laxes Insolvenzrecht verwischt im Übrigen den Unterschied zwischen Fremd- und Eigenkapital, was weder im Sinne der Geldgeber noch des Gründers sein kann.





**Abb. 2.** Gründungsspiel mit Gläubigern

Der Gläubiger entscheidet am ersten Knoten ganz links, ob er dem Gründer einen Kredit geben würde oder nicht. Bei ablehnender Entscheidung kommt es weder zu Kreditvertrag noch Gründung, so dass beide Seiten ihren jeweiligen Alternativnutzen  $g_a$  bzw.  $u_a$  realisieren, der Gläubiger z. B. den Zins einer sicheren Staatsanleihe bezieht, während der verhinderte Gründer Lohn aus einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis erhält. Fällt die Kreditvergabeentscheidung hingegen positiv aus, muss der potentielle Gründer ernsthaft überlegen, ob er wirklich den Schritt in die Selbstständigkeit wagt. Sieht er davon ab, dann schlägt er den angebotenen Kredit aus und beiden Seiten verbleibt ihr Alternativnutzen, wiederum  $g_a$  und  $u_a$ . Nur mit Bereitschaft zur Kreditvergabe durch den Gläubiger und außerdem bewusster Entscheidung für die Gründung durch den potentiellen Gründer kommt es dazu, dass tatsächlich ein Unternehmen gegründet wird, welches dann mit Wahrscheinlichkeit  $p$  insolvent geht, was dem Gläubiger einen (Erwartungs-)Nutzen von  $g_i$  einbringt und dem Gründer  $u_i$ , während eine erfolgreiche Gründung zu  $g_e$  und  $u_e$  führt.

Dass die Entscheidung über die Gründung hier hinter der über die Kreditvergabe eingetragen ist, spielt in dem Modell keine Rolle. Auch beim Vertauschen käme es zu demselben Ergebnis, nämlich dass neben der schon im zweiten Abschnitt erläuterten Bedingung

$$p \cdot u_i + (1-p) \cdot u_e > u_a$$

nun zusätzlich die Bedingung

$$p \cdot g_i + (1-p) \cdot g_e > g_a$$

erfüllt sein muss, damit der Gläubiger zur Kreditvergabe bereit ist und es überhaupt erst zu einer Gründung kommen kann.

Damit ist der Einfluss des Insolvenzrechts und seiner letzten Reform jedoch nicht mehr so eindeutig bzw. genauer zu analysieren. Die Gläubiger könnten z. B. fürchten, dass mit steigendem  $u_i$   $g_i$  sinkt oder auch  $p$  steigt. Stellt man sich den Insolvenzfall als Nullsummenspiel vor, bei dem ein gegebener Kuchen zu verteilen ist und

der eine nur gewinnen kann, was der andere verliert, ergibt sich eine strikt negative Korrelation von  $u_i$  mit  $g_i$  und lassen sich beide Bedingungen für Gründungen nur gegeneinander abwägen, nicht gleichzeitig verbessern. Eine positive Korrelation von  $u_i$  mit  $p$  können die Gläubiger vermuten, weil mit höherem  $u_i$  die Gründer weniger unter einer Insolvenz leiden und sich weniger um deren Vermeidung bemühen werden. Sowohl ein fallendes  $g_i$  als auch ein steigendes  $p$  mindern jedoch die Bereitschaft zur Kreditvergabe und damit die Zahl der Gründungen.

Es handelt sich jedoch bei der Insolvenz nicht um ein Nullsummenspiel. Durch bessere Gesetze können  $u_i$  und  $g_i$  zugleich gesteigert werden, durch schlechtere Institutionen beide gesenkt werden, um von  $u_e$  und  $g_e$  gar nicht erst anzufangen. Wenn man die wesentlichen Neuerungen der Insolvenzordnung durchgeht, lässt sich feststellen, dass die Restschuldbefreiung Arbeits- und Wohlverhaltensanreize für den Schuldner schafft, was sich prinzipiell positiv auf  $g_i$  und damit die Gläubiger auswirkt. Es bleibt die Tatsache, dass die Forderungen bei der Restschuldbefreiung nach sechs Jahren gegenstandslos werden und ohne sie dreißig Jahre bestehen bleiben. Selbst bei verbesserten Anreizen wird vermutlich im Schnitt in den sechs Jahren weniger an die Gläubiger gezahlt als in dem fünffachen Zeitraum. Allerdings ist zu bedenken, dass Zahlungen nach zwanzig oder dreißig Jahren auch viel stärker abzudiskontieren sind als solche nach zwei oder drei Jahren. Häufig reichen die Zahlungen nicht einmal zum Begleichen der Zinsen, weshalb im Insolvenzfall der Schuldner sich nur in den seltensten Fällen aus eigener Kraft von seinen Schulden jemals befreien kann. Der Gesamteffekt der Restschuldbefreiung dürfte also sein, dass  $u_i$  stärker steigt als  $g_i$  sinkt,<sup>13</sup> wodurch die Effizienz nach dem Kompensationskriterium<sup>14</sup> im Insolvenzfall gesteigert wird und auch die beiden Bedingungen für eine Gründung gemeinsam weniger stark binden, selbst wenn die Bedingung für die Kreditvergabe allein etwas schärfer wird.

Die Verbilligung und Vereinfachung des Insolvenzverfahrens steigern zugleich  $u_i$  und  $g_i$ , sind also eindeutig zu begrüßen und gründungsfreundlich. Dasselbe gilt für die Möglichkeiten der Eigenverwaltung und des Insolvenzplans, zumal die Gläubi-

<sup>13</sup> Diese Aussage gilt genau genommen nur für relative Nutzenveränderungen, weil ein intersubjektiver Nutzenvergleich schwierig bis unmöglich ist und Nutzenfunktionen invariant gegenüber positiven Lineartransformationen sind. Dass der Nutzen des Schuldners relativ stärker steigt als der Gläubigernutzen sinkt, gälte jedoch selbst dann noch, wenn bezüglich der monetären Effekte doch nur ein Nullsummenspiel gespielt würde, jeder vom Schuldner gewonnene Euro also den Gläubigern verloren ginge und umgekehrt. Denn die Gläubiger können ihre Geldanlagen besser diversifizieren als ein Gründer und sind deshalb hinsichtlich des Geldes bei einem bestimmten Schuldner weniger risikovers als dieser selbst.

<sup>14</sup> Zur (Pareto-)Effizienz nach dem Kompensations- bzw. Kaldor-Hicks-Kriterium siehe Kaldor (1939), Hicks (1940) und Chipman (1987), zur Kritik daran Markovits (1993), Griffin (1995) und Quiggin (1995). Paretoverbesserungen im strengen Sinne liegen hingegen nur dann vor, wenn mindestens eine Person besser und tatsächlich keine schlechter gestellt wird, vgl. Lockwood (1987).

ger diese ablehnen können, wenn ihnen das günstiger erscheint. Bezüglich der drohenden Zahlungsunfähigkeit gelten die Ausführungen des dritten Abschnitts im Prinzip auch für die Gläubiger. Dieser neue Insolvenzgrund kann grundsätzlich p steigern, wird jedoch vom Schuldner wohl nur gebraucht werden, wenn dieser Anstieg durch die dann nutzbaren Werte und damit auch  $g_i$  überkompensiert wird. Die Neugestaltung der Absonderungsrechte und die Abschaffung der Insolvenzvorrechte soll gleich noch näher analysiert werden, weil diese Maßnahmen vor allem zwischen verschiedenen Gläubigergruppe umverteilen, was das Modell nicht abbildet. Dass die übertragende Sanierung nun leichter ist, steigert eindeutig  $g_i$  und führt damit eher zu Krediten und folglich auch Gründungen.

Für viele Gläubiger ist der Insolvenzfall gar nicht entscheidungsrelevant, d. h., für sie unterscheidet sich  $g_i$  nicht oder nur geringfügig von  $g_e$ . Gründe dafür können Sicherungsrechte sein, die einen Forderungsausfall auch im Insolvenzfall nahezu ausschließen, oder z. B. auch eine Versicherung gegen Forderungsausfälle.<sup>15</sup> Außerdem gibt es noch andere Arten von Gläubigern, die in Abbildung 2 nicht modelliert wurden, weil sie durch ihre Kredite nicht zu einer Gründung beitragen, sondern diese später aus davon unabhängigen Gründen gewähren wollen oder müssen, etwa als Lieferanten zum Zwecke des besseren Produktabsatzes oder als unfreiwilliges Opfer mit Haftungsansprüchen. Ist jedoch der Insolvenzfall gar nicht entscheidungsrelevant für die Kreditvergabe, dann ist er auch die Höhe von  $g_i$  nicht wichtig für das Gründungsgeschehen. Die Abschaffung aller Vorrechte im Insolvenzfall betrifft vor allem solche Gläubiger, die ihren Kredit ohnehin bzw. aus ganz anderen Gründen als einer lohnenden Kreditvergabe wegen gewähren. Diese Abschaffung kann also zu gewissen Härten und Problemen eigener Art führen, ist aber hinsichtlich der Gründungsanreize zu begrüßen, weil dadurch  $g_i$  für die bewusst über Gründungskredite entscheidenden Gläubiger steigt.

Einen nun abschließend zu analysierenden Sonderfall nehmen gut gesicherte Gläubiger ein, z. B. Banken. Wenn entsprechende Sicherheiten gestellt werden, sehen sie einer möglichen Insolvenz gelassen entgegen und gewähren Kredit, ohne Sicherheit gibt es von ihnen jedoch in aller Regel keinerlei Kredite. Hinsichtlich dieser Gläubiger und Kredite ist also die Verfügbarkeit geeigneter Sicherungsgüter die zentrale Größe. Der nach der Insolvenzrechtsreform von solchen Gläubigern verlangte Verfahrensbeitrag von 9 % ist dabei nicht das Problem, weil er vorher bei Bemessung der Sicherheit berücksichtigt werden darf. Angesichts der nun zu gewährenden Verzinsung für ihre Forderung während der Verfahrensdauer hat sich die Position dieser Gläubiger sogar noch verbessert. Das Problem für potentielle Gründer dürfte darin bestehen, dass sich die relative Knappheit von Sicherungsgütern eher noch erhöht, wenn diese neben den gesicherten Krediten zusätzlich auch den Verfahrensbeitrag

<sup>15</sup> Die Prämien solch einer Versicherung hängen natürlich von der Gesamtsumme und den Schäden aller Insolvenzen und damit auch vom Insolvenzrecht ab. In Bezug auf einzelne Schuldner ist der versicherte Gläubiger jedoch gesichert, so dass ihn dessen Insolvenz kaum zu kümmern braucht.

abdecken sollen. Andere Gläubiger werden durch diesen Verfahrensbeitrag und die Verwertung des Sicherungsgutes durch den Insolvenzverwalter begünstigt, den gesicherten Gläubigern entsteht ebenfalls kein Nachteil, wie ausgeführt wurde, doch bei gegebenen Sicherheiten wird die Verfügbarkeit solcher Kredite weiter eingeschränkt, was Gründungen erschweren bis verhindern kann.

## **5 Gründungen und Insolvenzen**

Eine empirische Untersuchung des Insolvenzrechtseinflusses auf das Gründungsgeschehen ist schwierig. Einzelfallstudien zu insolventen Jungunternehmen und den Gründen ihres Scheiterns sind natürlich möglich, aber wenig aussagekräftig, da sie nicht repräsentativ für andere Firmen sein müssen und vor allem nicht die erfolgreichen oder gar die überhaupt nicht durchgeführten Gründungen in den Blick bekommen. Beim internationalen Vergleich ergibt sich dasselbe Problem wie im Längsschnittvergleich über die Zeit, dass sich der Einfluss des Insolvenzrechts auf das Gründungsgeschehen nicht von einer Vielzahl anderer Faktoren separieren lässt. Hinzu kommt, dass verlässliches Zahlenmaterial nur schwer erhältlich ist. Am aufschlussreichsten wäre vermutlich eine ökonometrische Analyse eines großen und repräsentativen Firmenpanels, die jedoch im Rahmen dieses Beitrags nicht geleistet werden kann. Hier erfolgt eine Beschränkung auf die Vorstellung der Entwicklung einiger deskriptiver Basiszahlen über die letzten Jahre.

Als Maß für die Gründungsaktivitäten in Deutschland wird die Zahl der Gewerbeanmeldungen verwendet. Dieses Maß ist alles andere als perfekt, weil vielen dieser Anmeldungen keine echten Gründungen im ökonomischen Sinne gegenüberstehen, während faktische Gründungen nicht immer zu einer Anmeldung führen müssen, jedenfalls nicht in demselben Jahr. Da mit solchen Abweichungen jedoch in jedem Jahr zu rechnen ist, sind die Veränderungen der Gewerbeanmeldungen über die Zeit wohl doch ein Indikator für die Intensität des Gründungsgeschehens, auch wenn dessen absolute Größe nicht zweifelsfrei festgestellt werden kann.

Neben den Gewerbeanmeldungen sind in der nachfolgenden Tabelle für die Jahre 1996 bis 2002 die Zahlen an Unternehmensinsolvenzen sowie sonstigen Insolvenzen dargestellt. Diese Zahlen sind etwas aussagekräftiger, obgleich die ökonomische Bedeutung der einzelnen Verfahren stark schwanken kann. So kann die Forderungssumme von einigen Tausend Euro bis zu etlichen Milliarden reichen, während die zu verteilende Masse zwischen null und vielen Millionen Euro liegt. Wenn niemand es beantragt, muss es auch gar nicht zu einem Insolvenzverfahren kommen.

**Tabelle 1.** Gewerbeanmeldungen und Insolvenzen in Deutschland

Jahr	Gewerbeanmeldungen	Unternehmensinsolvenzen	Sonstige Insolvenzen
1996	780.013	25.530	5.941
1997	802.935	27.474	5.924
1998	811.377	27.828	6.149
1999	780.935	26.476	7.562
2000	755.172	28.235	14.024
2001	728.978	32.278	17.048
2002	723.333	37.579	46.849

Quelle: Statistisches Bundesamt (2003), S. 54\*, und früher<sup>16</sup>

Die Tabelle zeigt, dass die Zahl der Gewerbeanmeldungen bis 1998 anstieg und seither rückläufig ist. Da 1999 die Insolvenzordnung in Kraft trat, könnte dies als Indiz dafür gewertet werden, dass die Änderungen der Reform einen negativen Einfluss auf Gründungen haben, sei es durch mangelnde Gründungsbereitschaft oder einen Rückgang der für Gründungen nötigen Kredite. Dies würde jedoch der Analyse der letzten Abschnitte widersprechen und vermutlich den Einfluss des Insolvenzrechts überschätzen. So gab es zu der fraglichen Zeit eine Reihe weiterer Gesetzesänderungen und sonstiger Ereignisse, die einen Einfluss auf das Gründungsgeschehen und die allgemeine wirtschaftliche Lage hatten. Am wichtigsten erscheint der Wechsel der Bundesregierung Ende 1998.

Bei den Unternehmensinsolvenzen ist 1999 ebenfalls ein Rückgang zu verzeichnen, davor und danach ist ihre Zahl jedoch stets gestiegen. Die Zahl der sonstigen Insolvenzen ist nicht nur ununterbrochen gestiegen, sondern explodiert seit 2000 förmlich, was wohl auf die neuen Möglichkeiten des Verbraucherinsolvenzverfahrens und der Restschuldbefreiung zurückzuführen ist. Ohne Restschuldbefreiung lohnt sich insbesondere bei natürlichen Personen als Schuldnern ohne große Vermögenswerte weder für diese noch deren Gläubiger eine Verfahrenseröffnung, zumal das Verfahren mangels Masse ohnehin abgewiesen oder bald wieder eingestellt würde. Mit der Restschuldbefreiung haben auch und gerade Personen, die nichts besitzen, ein großes Interesse an einem Verfahren. Durch die Änderungen 2001 wurde es mittellosen Personen noch einmal erleichtert, ein Verfahren durchzuführen, weil die Verfahrenskosten nicht mehr sofort aufgebracht werden müssen. Außerdem können seither auch ehemals Selbständige ein Verbraucherinsolvenzverfahren durchführen lassen und so Restschuldbefreiung erlangen.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Gewerbeanmeldungen 1998 ihren Höhepunkt hatten und seither kontinuierlich zurückgehen. Dies deutet aber eher auf

<sup>16</sup> Die Daten werden mehrmals jährlich vom Statistischen Bundesamt in der Reihe „Wirtschaft und Statistik“ für in der Regel die letzten drei Jahre veröffentlicht, wobei die „Sonstigen Insolvenzen“ aus denen für Verbraucher, ehemals selbständig Tätige und sonstige natürliche Personen (z. B. Gesellschafter) sowie Nachlässe errechnet wurden.

die schlechte wirtschaftliche Lage und insgesamt ungünstige Gründungsbedingungen hin, nicht unbedingt auf einen entsprechenden Einfluss der seit 1999 gültigen Insolvenzordnung. Der allgemeine Anstieg an Unternehmensinsolvenzen, der nur 1999 kurz unterbrochen wurde, ist ebenfalls nicht der Insolvenzrechtsreform zuzuschreiben, die starke Zunahme sonstiger Insolvenzverfahren hingegen schon, weil in diesem Bereich ganz neue Verfahrensmöglichkeiten geschaffen wurden und mit der Restschuldbefreiung auch ein ganz neuer Anreiz für solche Verfahren besteht. Traditionell diene das Konkursverfahren schon vom Namen her dem Ausgleich der Gläubigerinteressen untereinander und der gemeinschaftlichen Befriedigung ihrer Forderungen, während nun insbesondere durch die Möglichkeit der Restschuldbefreiung auch der Schuldner ein eigenständiges Interesse an der Durchführung eines Insolvenzverfahrens haben kann.

## 6 Fazit und Ausblick

Dieser Beitrag sollte zeigen, dass es einen Einfluss des Insolvenzrechts auf das Gründungsgeschehen gibt, dieser aber nicht ganz einfach zu bestimmen ist. Im letzten Abschnitt wurden Probleme bei der empirischen Ermittlung dieses Einflusses behandelt, doch schon in der theoretischen Analyse davor ließen sich gegenläufige Effekte identifizieren. Wenn es allein um die Person des potentiellen Gründers und damit möglichen Insolvenzschuldners geht, wird dieser durch ein möglichst schuldnerfreundliches Insolvenzrecht zum Gründen angeregt und von harten Sanktionen im Insolvenzfall eher abgeschreckt, wie im zweiten Abschnitt gezeigt wurde. Weil die seit 1999 geltende Insolvenzordnung schuldnerfreundlicher ist als die davor in Deutschland geltenden Regelungen, sollte von daher die Gründungsbereitschaft und -willigkeit in Deutschland seither gestiegen sein, wie im dritten Abschnitt dargelegt wurde. Allerdings sind auch potentielle Kreditgeber und damit mögliche Insolvenzgläubiger in die Analyse einzubeziehen. Der Einfluss des neuen Insolvenzrechts auf diese Gruppe ist zumindest ambivalent, wenn nicht gar negativ, was die Gründungsvoraussetzungen wegen eingeschränkter Kreditgewährung verschlechtert. Im vierten Abschnitt wurde daneben jedoch ausgeführt, dass der Gesamteffekt aus höheren Gründungsanreizen für potentielle Gründer und erschwerten Gründungsbedingungen wegen restriktiverer Kreditvergabe vermutlich positiv ist, weil die Gründer durch das neue Insolvenzrecht mehr gewinnen können als die Gläubiger verlieren, insbesondere die bewusst über Gründungskredite entscheidenden Geldgeber.

Wie schon erwähnt wurde, beeinflusst die wirtschaftliche Lage Gründungen und Insolvenzen zugleich. Bei guter Wirtschaftslage wird es zu mehr Gründungen kommen ( $u_e$  steigt stärker als  $u_a$ , ebenso  $g_e$  stärker als  $g_a$ ), zugleich gibt es weniger Insolvenzen, die auch noch weniger schwerwiegend sind ( $p$  fällt, während  $u_i$  und  $g_i$  steigen). Damit ist in einer solchen Situation das Insolvenzrecht aber auch weniger relevant für das Gründungsgeschehen, euphorische Gründer und Kreditgeber könnten sogar ganz von der stets bestehenden Insolvenzmöglichkeit abstrahieren. Umge-

kehrt ist bei schlechter wirtschaftlicher Lage, sei es aus konjunkturellen oder strukturellen Gründen, das Insolvenzrecht besonders wichtig ( $p$  steigt und  $u_i$  sowie  $g_i$  fallen, ebenso  $u_e$  sowie  $g_e$ , und zwar stärker als die eventuell ebenfalls sinkenden Alternativnutzen  $u_a$  und  $g_a$ ). Eine Gründungen begünstigende Gestaltung des Insolvenzrechts trägt dann zur Besserung der wirtschaftlichen Lage bei.

Neben Anreizeffekten für oder gegen Gründungen hat das Insolvenzrecht auch Selektionswirkungen, bestimmt also mit, wer überhaupt als Gründer in Frage kommt. Dabei gibt insbesondere die Restschuldbefreiung Gründern nach einer Insolvenz noch einmal eine zweite Chance. Es wird also in Zukunft ein größerer Pool an erfahrenen Gründern zur Verfügung stehen, selbst wenn die Erfahrungen oft negativ waren und vor allem in Wissen darüber bestehen, wie man es besser nicht noch einmal machen sollte. Dass die Restschuldbefreiung nicht unterschiedslos jedem gewährt wird, sondern bei Betrug, Insolvenzverschleppung oder mangelndem Wohlverhalten verweigert wird, ist auch in diesem Zusammenhang als Vorteil zu werten. Dadurch werden nicht nur Anreize zu korrektem Verhalten gesetzt, sondern wird auch die Zusammensetzung der Gruppe potentieller Gründer verbessert, was wiederum potentiellen Gläubigern die Entscheidung zur Kreditvergabe erleichtert.

Insgesamt ist die Insolvenzordnung auch und gerade in Bezug auf Gründungen als ein Fortschritt anzusehen gegenüber der alten Rechtslage mit Konkurs-, Vergleichs- und Gesamtvollstreckungsordnung. Doch es besteht weiteres Verbesserungspotential. Abstrakt gesprochen sollten weitere Effizienzgewinne realisiert werden, bei denen entweder Schuldner und Gläubiger gleichermaßen profitieren oder zumindest eine der beiden Seiten in höherem Maße, als die Nachteile der anderen betragen. Konkret sind weitere Maßnahmen zur Vereinfachung und Verbilligung des Insolvenzverfahrens ebenso zu empfehlen wie zusätzliche Erleichterungen der übertragenden Sanierung,<sup>17</sup> was sich gleichzeitig z. B. durch standardisierte Versteigerungen insolventer Unternehmen erreichen ließe.<sup>18</sup> Auch bei der Abwicklung schwebender Verträge, insbesondere von Arbeitsverträgen, bestehen noch erhebliche Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung.<sup>19</sup> Schließlich ließe sich das Verfahren der Restschuldbefreiung weiter optimieren.<sup>20</sup>

<sup>17</sup> Die übertragende Sanierung kann ihrerseits als eine Form der Neugründung angesehen werden, so dass es zu einem direkten Beitrag des Insolvenzrechts zu Gründungen käme, nicht nur indirekt über die Entscheidungskalküle der Beteiligten.

<sup>18</sup> Vgl. Dilger (1998).

<sup>19</sup> Vgl. Dilger (1998 und 2000).

<sup>20</sup> So schlagen Bigus/Steiger (2003) vor, die Wohlverhaltensperiode vor Restschuldbefreiung von sechs Jahren auf eine variable Größe zu verändern, um die Arbeitsanreize des Schuldners zu erhöhen. Wie der zu begleichende Anteil ausstehender Schulden am besten definiert werden kann, scheint aber eine noch offene Forschungsfrage zu sein.

Natürlich hängt das Gründungsgeschehen nicht allein vom Insolvenzrecht ab, doch dieses hat einen gewissen Einfluss,<sup>21</sup> der entsprechend genutzt werden sollte, zumal solche Verbesserungen auch unabhängig von bzw. zusätzlich zu ihrem Gründungseinfluss effizienz- und wohlfahrtssteigernd sind.

## Literatur

- Bamberg, G./Trost, R. (1996): Entscheidungen unter Risiko: Empirische Evidenz und Praktikabilität, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (BFuP), 48. Jg., S. 640–662.
- Bernoulli, D. (1738): Specimen Theoriae Novae de Mensura Sortis, in: Commentarii Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae, Bd. 5, S. 175–192; deutsche Übersetzung: Entwurf einer neuen Theorie zur Bewertung von Lotterien, in: Die Betriebswirtschaft (DBW), 56 Jg. (1996), S. 733–742.
- Bigus, J./Steiger, E.-M. (2003): Variable Wohlverhaltensperiode als anreizkompatibles Instrument des Verbraucherinsolvenzverfahrens, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB), 73. Jg., S. 1197–1219.
- Braun, E. (2004): Insolvenzordnung (InsO): Kommentar. München.
- Chipman, J. S. (1987): Compensation Principle, in: Eatwell, J./Milgate, M./Newman, P. (Hg.): The New Palgrave: A Dictionary of Economics. Bd. 1, London u. a., S. 524–531.
- Dilger, A. (1998): Auktionen in Insolvenzen: Ein Vorschlag zur optimalen Gestaltung von Insolvenzverfahren. Berlin.
- Dilger, A. (2000): Besser abwickeln: Ein Vorschlag zur Verbesserung der Abwicklung schwebender Verträge im Insolvenzfall, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (zfbf), 52. Jg., S. 661–673.
- Eickmann, D./Flessner, A./Irschlinger, F./Kirchhof, P./Kreft, V./Landfermann, H.-G./Marotzke, W./Stephan, G. (2003): Insolvenzordnung: Heidelberger Kommentar. 3. Aufl. Heidelberg.
- Griffin, R. C. (1995): On the Meaning of Economic Efficiency in Policy Analysis, in: Land Economics, 71. Jg., S. 1–15.
- Hess, H. (1995): Kommentar zur Konkursordnung. 5. Aufl. Neuwied/Kriftel/Berlin.
- Hicks, J. R. (1940): The Valuation of Social Income, in: Economica, 7. Jg., S. 105–124.
- Holler, M. J./Illing, G. (2003): Einführung in die Spieltheorie. 5. Aufl. Berlin u. a.
- Kahneman, D./Tversky, A. (1979): Prospect Theory: An Analysis of Decisions Under Risk, in: Econometrica 47, S. 263–291.
- Kaldor, N. (1939): Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility, in: Economic Journal, 49. Jg., S. 549–552.

<sup>21</sup> Die empirische Ermittlung dieses Einflusses mit der Anwendung ökonometrischer Verfahren auf große und repräsentative Datensätze dürfte der lohnendste Ansatzpunkt für die weitere Forschung im Themenfeld Gründungen und Insolvenzen sein.



- Kilger, J./Schmidt, K. (1993): Konkursordnung: mit Gesamtvollstreckungsordnung. 16. Aufl. München.
- Kuhn, G./Uhlenbruck, W. (1994): Konkursordnung: Kommentar. 11. Aufl. München.
- Laux, H. (2003): Entscheidungstheorie. 5. Aufl. Berlin u. a.
- Lockwood, B. (1987): Pareto Efficiency, in: Eatwell, J./Milgate, M./Newman, P. (Hg.): The New Palgrave: A Dictionary of Economics. Bd. 3, London u. a., S. 811–813.
- Lübchen, G.-A./Wagner, H. (1991): Insolvenzrecht. Freiburg/Berlin.
- Markovits, R. S. (1993): A Constructive Critique of the Traditional Definition and Use of the Concept of “the Effect of a Choice on Allocative (Economic) Efficiency”: Why the Kaldor-Hicks Test, the Coase Theorem, and Virtually All Law-and-Economics Welfare Arguments Are Wrong, in: University of Illinois Law Review, 3. Jg., S. 485–533.
- Neus, W. (2003): Einführung in die Betriebswirtschaftslehre aus institutionenökonomischer Sicht. 3. Aufl. Tübingen.
- Quiggin, J. C. (1995): The Suboptimality of Efficiency, in: Economics Letters, 47 Jg., S. 389–392.
- Rabin, M. (2000): Risk Aversion and Expected-Utility Theory: A Calibration Theorem, in: Econometrica, 68. Jg., S. 1281–1292.
- Statistisches Bundesamt (2003): Wirtschaft und Statistik, 8/2003.
- Uhlenbruck, W. (2003): Insolvenzordnung (InsO): Kommentar. 12. Aufl. München.
- von Neumann, J./Morgenstern, O. (1944): Theory of Games and Economic Behaviour. Princeton.