

Insolvenz: Den Status der Überschuldung

feststellen (Teil 2)

VON RALPH WILGOTT

Für den Gesetzgeber ist ein Unternehmen insolvenzantragspflichtig, wenn es zahlungsunfähig oder überschuldet ist. Nachdem im ersten Teil dieser Serie der Begriff der Zahlungsunfähigkeit definiert wurde, widmet sich der zweite Teil dem Aspekt der Überschuldung.

Bochum. Der zweite Grund, der zur Anmeldung einer Insolvenz verpflichtet, ist die so genannte Überschuldung, die in der Regel bereits vor der Zahlungsunfähigkeit eintritt. Ein Unternehmen ist gemäß § 19 Abs. 2 der Insolvenzordnung überschuldet, wenn das Vermögen die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt. Eine Regel, die in der Praxis mit Tücken behaftet ist. So steht für den Juristen hinter diesem einfachen Satz ein weites Feld, das für den Laien kaum zu überblicken ist und hier deshalb nur in groben Zü-

gen beleuchtet werden kann. Eine grundlegende Schwierigkeit besteht darin, dass bei der Feststellung der Überschuldung die Handelsbilanz bestenfalls ein Indiz ist. Statt dessen muss ein Überschuldungsstatus als Sonderbilanz nach eigenen Regeln aufgestellt werden. Hier kann nach zwei unterschiedlichen Verfahren (Fortführungs- und Liquidationsbilanz) das Vermögen eines Unternehmens ermittelt werden, wobei in beiden Fällen realistische, wahre Werte angesetzt und vorhandene stille Reserven aufgelöst werden müssen.

Wenn mit überwiegender Wahrscheinlichkeit erwartet werden kann, dass das Unternehmen in den nächsten zwei Jahren zahlungsfähig bleibt (positive Fortführungsprognose), sind bei der Bewertung der Aktiva und Passiva die so genannten „Fortführungswerte“ zu Grunde zu legen (d.h. in der Regel Wiederbeschaffungs- bzw. Teilwerte). Eine Fortführungsprognose setzt allerdings ein dokumentiertes Unternehmenskonzept voraus. Ein Konzept, das auf einer sorgfältigen Analyse der Ausgangssituation und der Perspektiven beruht

und einen Finanz- und Ergebnisplan sowie Planbilanzen umfasst. Ergibt die Fortführungsbilanz, dass die Aktiva die Passiva decken, besteht keine Überschuldung. Doch auch eine positive Fortführungsprognose hilft nicht weiter, wenn das Unternehmen selbst zu Fortführungswerten überschuldet ist. Dann liegt in jedem Fall eine insolvenz-antragspflichtige Überschuldung vor.

zur Fortführungsbilanz immer auch die Liquidationsbilanz ermittelt werden. Denn diese ist logischerweise bei negativer Fortführungsprognose zugleich der maßgebende Überschuldungsstatus.

Es folgt der Finanzplan, dass das Unternehmen nicht mindestens bis zum Ende des nächsten Geschäftsjahres zahlungsfähig bleibt, ist die Fortführungsprognose negativ. Die Folge: Der Überschuldungsstatus muss zu Liquidationswerten aufgestellt werden. Also zu den Werten, die bei einer Auflösung des Unternehmens beim Verkauf der Aktiva innerhalb eines angemessenen Zeitraumes am Markt erzielt würden. Überflüssig zu erwähnen, dass die Liquidationswerte meist deutlich geringer ausfallen als die Fortführungswerte. Grundsätzlich gilt: Vorsorglich sollte auch bei positiver Fortführungsprognose ergänzend

untersuchen, um die konkrete Situation zu bewerten und die richtigen Schlüsse zu ziehen. Ganz abgesehen von der Tatsache, dass der Chef eines Unternehmens während einer Krise alle Hände voll damit zu tun hat, den Geschäftsbetrieb in Gang zu halten und das Unternehmen zu retten.

Die Erfahrung zeigt: Steckt ein Unternehmer bei einer sich abzeichnenden Krise den Kopf in den Sand, ist der Totalverlust des Unternehmens meist nicht mehr zu verhindern. Wird aber rechtzeitig ein Berater hinzugezogen, der nicht nur mit den Tücken des Insolvenzrechts vertraut ist, sondern sich auf Insolvenzvermeidung bestimmter Branchen spezialisiert hat, lässt sich das Unternehmen oft nachhaltig sanieren und zugleich das Risiko der persönlichen Haftung der Geschäftsführung vermeiden.

Infos: Fragen zum Thema beantwortet Ralph Wilgott im Internet unter www.uw-0.de. Eine Zusammenfassung des Themas „Zahlungsunfähigkeit“ finden Sie in der Checkliste unten.