

18. Februar 2005
Seite 10 – Nr. 3/2005

Management

Insolvenz (Teil I)

Es gibt Wege aus der Krise

Pi (wi) – Zahlungsfähigkeit ist für jedes Wirtschaftsunternehmen die Grundlage seiner Existenz. In einer zweiteiligen Serie in dieser und in der nächsten Ausgabe stellt **Pi** die Probleme, aber auch die Lösungsmöglichkeiten bei drohender oder bereits vorhandener Insolvenz vor, wie sie aus der Sicht von Unternehmensberatungen beurteilt werden. Die sachliche und vor allem rechtzeitige Analyse von Experten kann vielfach helfen, einer sich abzeichnenden Schließung von Einrichtungen zu begegnen.

Geschäftsführer erkennen oft viel zu spät, dass ihr Unternehmen bereits zahlungsunfähig ist, und müssen wegen **Insolvenzverschleppung** mit schwer wiegenden Folgen rechnen. Für Personengesellschaften besteht die Insolvenzantragspflicht nicht, da die Inhaber im vollen Umfang privatschuldnerisch haften. Gerade deshalb ist es auch für Geschäftsführer und Inhaber von Personengesellschaften äußerst wichtig, eine drohende Insolvenz frühzeitig zu erkennen um Gegenmaßnahmen einleiten zu können.

Ein **verspäteter Insolvenzantrag** kann gravierende Konsequenzen haben. Geschäftsführer oder Vorstände von Kapitalgesellschaften wissen das meist. Fragt man sie jedoch, woran sich eine Insolvenz erkennen lässt, erntet man überwiegend Achselzucken – trotz des erheblichen persönlichen Risikos. Denn wer eine Insolvenz über Monate oder sogar Jahre verschleppt, der muss zivil- und strafrechtlich umfangreich haften.

Für den Gesetzgeber zählt nur die Insolvenzordnung

Grundsätzlich sind alle Kapitalgesellschaften verpflichtet, im Falle der Insolvenz einen Antrag beim zuständigen Amtsgericht zu stellen, also insbesondere die AG und die GmbH. Das selbe gilt für die GmbH & Co. KG, soweit diese keine natürliche Person, also keinen Menschen zu ihren persönlich haftenden Gesellschaftern zählt. Wann aber ist ein Unternehmen insolvent, also zahlungsunfähig, und woran lässt sich das erkennen? Eine Frage, die in der Praxis nicht ohne weiteres zu beantworten ist. Was sich nicht zuletzt darin zeigt, dass viele Unternehmen bisweilen erst dann Insolvenz anmelden, wenn nicht einmal mehr die am heftigsten drängenden Gläubiger bedient werden können. Für den Gesetzgeber ist insolvenzantragspflichtig, wer zahlungsunfähig oder überschuldet ist. Beide Insolvenzgründe sind in der Insolvenzordnung geregelt.

Wirklich zahlungsunfähig – oder nur knapp bei Kasse?

Gemäß § 17 der Insolvenzordnung ist zahlungsunfähig, wer nicht in der Lage ist, seine fälligen Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Klingt einfach, ist es aber nicht

18. Februar 2005
Seite 11 – Nr. 3/2005

Management

Insolvenz (Teil I) II

wirklich. Über Jahrzehnte haben Rechtsprechung und juristisches Schrifttum viele Einzelfälle hervorgebracht, die nur spezialisierte Juristen noch überblicken können. Dies gilt schon für den sehr strengen und absoluten Ansatz des Gesetzes. Darin heißt es nämlich, dass das Unternehmen zur „Voldeckung aller fälligen Zahlungsverpflichtungen“ fähig sein muss. Ist es das nicht, ist es zahlungsunfähig. Allerdings ist dieser Grundsatz durch die Rechtsprechung leicht abgemildert worden. Zahlungsunfähig ist demnach, wer außer Stande ist, seine aktuell fälligen Zahlungsverpflichtungen binnen eines Zeitraums von längstens drei bis vier Wochen zu wenigstens 90 Prozent zu erfüllen.

Fällig sind alle Geldschulden

Jede Bestandsaufnahme der Zahlungsfähigkeit beziehungsweise Zahlungsunfähigkeit muss daher bei der Frage beginnen, wie viele fällige Zahlungsverpflichtungen bis dato bestehen. Fällig ist jede Geldschuld, die bezahlt werden muss, auch wenn der Gläubiger noch nicht gemahnt, geklagt oder gar vollstreckt hat. Fällig sind auch alle Geldschulden, die vom Gläubiger nur stillschweigend „gestundet“ oder sogar gegen seinen Willen nicht bezahlt werden („erzwungene“ Stundungen). Fällig ist also auch die von der Bank stillschweigend geduldete Kontokorrentkreditüberziehung. Vor Gericht anhängige Verpflichtungen müssen nur dann nicht angesetzt werden, wenn sie mit guten Gründen bestritten werden; unberechtigterweise bestrittene Forderungen („Justizkredite“) sind hingegen in die Liquiditätsbetrachtung einzubeziehen. Außer Betracht bleiben lediglich ausdrücklich gestundete Zahlungsverpflichtungen.

Liquidität ist bei mindestens 90 Prozent vorliegender Mittel gegeben

Der Summe der in diesem Sinne fälligen Zahlungsverpflichtungen muss das betroffene Unternehmen die Summe der „flüssigen“ Mittel gegenüberstellen, also das Geld, das am Stichtag zur Verfügung steht, zuzüglich der Zahlungen, die in den nächsten drei bis vier Wochen voraussichtlich eingehen werden. Als liquide Mittel gelten zudem die unausgeschöpften Teile bestehender Kreditlinien.

Mit dieser Methode lässt sich unterscheiden, ob es sich um eine bloße Zahlungsstockung oder um eine wirkliche Zahlungsunfähigkeit handelt. Liegt der nach diesen Grundsätzen aufgestellte Finanzplan vor, ist sehr einfach festzustellen, ob ein Unternehmen im Sinne der Insolvenzordnung als zahlungsfähig oder zahlungsunfähig gilt. Hat die Summe der liquiden Mittel nicht wenigstens 90 Prozent der am Stichtag fälligen Verbindlichkeiten erreicht (manche Gerichte verlangen sogar einen Deckungsgrad von 95 Prozent), besteht Zahlungsunfähigkeit und damit die Verpflichtung, unverzüglich, spätestens aber binnen drei Wochen, einen Insolvenzantrag zu stellen.

(wird fortgesetzt)

4. März 2005
Seite 11 – Nr. 4/2005

Management

Insolvenz (Teil II)

Es gibt Wege aus der Krise

Pi (wi) – *Im zweiten und letzten Teil der **Pi**-Serie zur Zahlungsunfähigkeit von Unternehmen werden unter anderem Wege aufgezeigt, wie einer drohenden Insolvenz begegnet werden kann.*

Überschuldet – ja oder nein?

Der zweite Grund, der zur Anmeldung einer Insolvenz verpflichtet, ist die so genannte Überschuldung, wobei diese 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. 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.

Die Fortführungsbilanz

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 (in aller Regel Wiederbeschaffungs- beziehungsweise Teilwerte). Eine Fortführungsprognose setzt allerdings ein dokumentiertes Unternehmenskonzept voraus, 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 insolvenzantragspflichtige Überschuldung vor.

Die Liquidationsbilanz

Ergibt 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

4. März 2005
Seite 12 – Nr. 4/2005

Management

Insolvenz (Teil II) II

Verkauf der Aktiva innerhalb eines angemessenen Zeitraumes am Markt erzielt würden. Grundsätzlich gilt: Vorsorglich sollte auch bei positiver Fortführungsprognose ergänzend zur Fortführungsbilanz immer auch die Liquidationsbilanz ermittelt werden. Denn diese ist logischerweise bei negativer Fortführungsprognose zugleich der maßgebende Überschuldungsstatus.

Persönliches Risiko minimieren

Folgen der Geschäftsführer einer GmbH oder der AG-Vorstand diesen Grundsätzen, so sinkt das persönliche Haftungsrisiko wesentlich, allerdings nur unter zwei ganz entscheidenden Voraussetzungen: Zum einen müssen die Prüfungen der Zahlungsunfähigkeit und der Überschuldung penibel dokumentiert werden, denn sowohl Rechtsprechung als auch die einschlägige Fachliteratur legen für den Fall, dass das Unternehmen dann doch insolvent wird, strenge Regeln an. Die Geschäftsleitung muss auf jeden Fall den Beweis für eine angeblich positive Fortführungsprognose vorlegen, also dafür, dass keine Überschuldung vorgelegen hat. Darüber hinaus ist zu beachten, dass sich jeder Fall anders darstellt. Insofern wird der verantwortungsvoll handelnde Geschäftsführer oder Vorstand immer kompetente, fachkundige Beratung suchen, um die konkrete Situation zu bewerten und die richtigen Schlüsse zu ziehen.

Checkliste: Wann besteht Zahlungsunfähigkeit?

Fällige Zahlungsverpflichtungen sind:

- alle Geldschulden, die aktuell bezahlt werden müssen, auch wenn der Gläubiger noch nicht gemahnt, geklagt oder gar vollstreckt hat;
- dies gilt auch bei nur stillschweigender oder gegen Gläubigerwillen „erzwungener“ Stundung;
- von der Bank nur stillschweigend geduldete Kontokorrentkreditüberziehungen;
- vor Gericht unberechtigterweise bestrittene Verpflichtungen (Justizkredite).

Außer Betracht bleiben nur ausdrücklich gestundete Zahlungspflichten.

Dem stehen die **liquiden Mittel** gegenüber:

Geld, das am Stichtag zur Verfügung steht;

Zahlungen, die in den nächsten drei bis vier Wochen voraussichtlich eingehen:

unausgeschöpfte Teile bestehender Kreditlinien.

Zahlungsunfähigkeit besteht, wenn die liquiden Mittel nicht wenigstens 90 Prozent der am Stichtag fälligen Verbindlichkeiten erreichen (manche Gerichte verlangen sogar 95 Prozent).

Fragen zum Thema: Unternehmensberatung Ralph Wissgott, www.uw-b.de