

Christoph Möller (Hrsg.)

Volker Böhm, Joachim Exner, Prof. Dr. Lucas F. Flöther,
Burkhard Jung, Hilmar Speck

Die Sanierung von Mandanten-Unternehmen

Krisen bewältigen, Mandanten halten

Kompetenz in der Krise!

Sanierungsberatung praxisnah und umfassend dargestellt



Immer mehr Unternehmen geraten in die Krise. Die rechtzeitige Sanierungsberatung und die Begleitung des Sanierungsverfahrens werden für Steuerberater immer wichtiger.

Dieses Buch zeigt Ihnen die Chancen und Risiken der Sanierungsberatung auf und erläutert detailliert, wie Sie in den einzelnen Phasen der Krise konkret vorgehen – von der Beratung bis hin zur Eröffnung eines eventuellen Verfahrens. Zahlreiche Beispiele, Checklisten und Praxistipps garantieren eine sichere Umsetzung in die Beratungspraxis.

Mit zahlreichen Beispielen, Checklisten und Praxistipps!

Sanierungshandbuch für Steuerberater

Römermann
2017. XXVI, 243 Seiten. € 54,90
ISBN 978-3-482-**66761**-9
📄 Online-Version inklusive

Bestellen Sie jetzt unter www.nwb.de/go/shop

Bestellungen über unseren Online-Shop:
Lieferung auf Rechnung, Bücher versandkostenfrei.

NWB versendet Bücher, Zeitschriften und Briefe CO₂-neutral. Mehr über unseren Beitrag zum Umweltschutz unter www.nwb.de/go/nachhaltigkeit

Die Sanierung von Mandanten-Unternehmen

Krisen bewältigen, Mandanten halten

Herausgegeben von Christoph Möller

Von Prof. Dr. Lucas F. Flöther, Joachim Exner, Burkhard Jung,
Volker Böhm, Hilmar Speck

Haftungsausschluss

Die in der eBroschüre enthaltenen Informationen wurden sorgfältig recherchiert und geprüft. Für die Richtigkeit der Angaben sowie die Befolgung von Ratschlägen und Empfehlungen kann der Verlag dennoch keine Haftung übernehmen

Anregungen und Kritik zu diesem Werk senden Sie bitte an: service@nwb.de
Autoren und Verlag freuen sich auf Ihre Rückmeldung.

Sonderausgabe für NWB Verlag GmbH & Co. KG, Herne 2017
mit freundlicher Genehmigung
Copyright 2017 by Verlag Freie Fachinformationen GmbH, Köln
Satz: Helmut Rohde, Euskirchen

Alle Rechte vorbehalten. Abdruck, Nachdruck, datentechnische Vervielfältigung und Wiedergabe (auch auszugsweise) oder Veränderung über den vertragsgemäßen Gebrauch hinaus bedürfen der schriftlichen Zustimmung des Verlages.

Inhalt

Steuerberater bei der Krisenbewältigung – mehr als nur Kontrollinstanz Ein Vorwort des Herausgebers	6
<i>von Christoph Möller</i>	
An Bord bleiben! Wie Steuerberater im Krisenfall ihr Mandat retten	7
<i>von Prof. Dr. Lucas F. Flöther</i>	
Ohne geht es nicht: Sanierungsoptionen als erster Schritt für den erfolgreichen Turnaround	8
<i>von Burkhard Jung</i>	
Der richtige Umgang mit Gläubigern	10
<i>von Volker Böhm</i>	
Wenn der Mandant „kriselt“: Welche Risiken müssen Steuerberater beachten?	11
<i>von Hilmar Speck</i>	
„Damoklesschwert“ Insolvenzverschleppung	13
<i>von Joachim Exner</i>	
Wenn alle Stricke reißen: Sanierung über ein Insolvenzverfahren	16
<i>von Prof. Dr. Lucas F. Flöther</i>	
Autorenprofile	18

Haftungsrisiken erkennen und vermeiden!

Das praxisorientierte Handbuch für Steuerberater, Anwälte und Geschädigte.



Dieser Ratgeber ermöglicht die Risiken steuerlicher Beratung verlässlich einzuschätzen. Praxisnah und aktuell informiert er über alle zivil-, steuer- und strafrechtlichen Haftungsrisiken.

Steuerberatern hilft er, Beratungspflichten und Haftungsrisiken zu erkennen, zeigt konkrete Vermeidungsstrategien auf und gibt Tipps zum Verhalten bei Fehlern und zur Haftungsbegrenzung. Rechtsanwälten werden die Chancen der Abwehr bzw. der Durchsetzbarkeit von Schadensersatzansprüchen aufgezeigt. Geschädigte Mandanten können die Berechtigung einer Schadensersatzforderung erkennen.

Zivil-, steuer- und strafrechtliche Risiken umfassend dargestellt!

Steuerberaterhaftung

Gräfe · Lenzen · Schmeer
6. Auflage. 2017. Gebunden. XIV, 1.014 Seiten. € 159,-
ISBN 978-3-482-50566-9
📄 Online-Version inklusive

Bestellen Sie jetzt unter www.nwb.de/go/shop

Bestellungen über unseren Online-Shop:
Lieferung auf Rechnung, Bücher versandkostenfrei.

NWB versendet Bücher, Zeitschriften und Briefe CO₂-neutral. Mehr über unseren Beitrag zum Umweltschutz unter www.nwb.de/go/nachhaltigkeit

Steuerberater bei der Krisenbewältigung – mehr als nur Kontrollinstanz

Ein Vorwort des Herausgebers

von Christoph Möller

Der Steuerberater hat im Fall einer Unternehmens-Krise eine Schlüsselposition inne. Er erkennt i.d.R. die Anzeichen für eine Krise als Erster und oft kennt niemand die Finanzsituation des Unternehmens besser als er. Bringt der Steuerberater seine Kenntnisse und Erfahrungen konstruktiv in den Sanierungsprozess ein, kann er zu einem wichtigen Mitglied im Krisen-Team werden.

Dieser Leitfaden wurde entwickelt, um den Steuerberater bei dieser Aufgabe zu unterstützen. Wir haben dafür einige der renommiertesten deutschen Sanierungs-Experten gebeten, die wichtigsten Aufgaben und Aspekte zu erörtern, die bei einer Unternehmenssanierung eine Rolle spielen, und was der Steuerberater dazu beitragen kann.

Den Anfang macht Prof. Dr. Lucas F. Flöther, Rechtsanwalt und Namenspartner der Kanzlei Flöther & Wissing sowie Sprecher des Gravenbrucher Kreises, der Vereinigung der führenden deutschen Insolvenzverwalter. Prof. Flöther widmet sich dem Problem vieler Steuerberater, dass sie im Krisenfall den Mandanten verlieren. Das muss nicht sein, ist er überzeugt, denn der Steuerberater sollte eigentlich einer der wichtigsten Berater während eines Sanierungsprozesses sein. Flöther gibt konkrete Tipps, wie der Steuerberater auch in der Krise sein Mandat halten kann.

Mit den deutlich erweiterten Haftungsrisiken von Steuerberatern, wenn ein Mandant in die Krise gerät, beschäftigt sich Hilmar Speck, Steuerberater und Vorstand der Steuerberaterkammer Sachsen-Anhalt. Er schildert in verständlicher Art und Weise die veränderte Rechtslage seit dem BGH-Urteil von Anfang 2017 und zeigt praxisgerechte Wege auf, wie sich diese Risiken wirksam umschiffen lassen.

Erhebliche Risiken gehen bei Unternehmenskrisen aber nicht nur Steuerberater, sondern auch die Geschäftsleitungen ein. Joachim Exner, Rechtsanwalt und Geschäftsführender Partner der renommierten Insolvenz- und Sanierungs-Kanzlei Dr. Beck & Partner, schildert in seinem Beitrag diese Risiken im Detail und gibt konkrete Hinweise, wie sich diese vermeiden lassen.

Zu den wichtigen Aufgaben eines Beraters in Unternehmenskrisen gehört es, zunächst einmal die Optionen zu definieren, die dem Unternehmen offen stehen. Diesem Thema widmet sich Burkhard Jung, Geschäftsführer der „hww Unternehmensberater GmbH“ und einer der renommiertesten deutschen Sanierungsberater sowie Vorstand des Fachverbandes „Sanierungs- und Insolvenzberatung“ im „Bundesverband Deutscher Unternehmensberater“ (BDU).

Ein weiterer Schlüssel zum Erfolg einer Unternehmenssanierung ist die richtige Kommunikation mit den Gläubigern. Die wichtigsten Grundsätze für den erfolgreichen Umgang mit Banken & Co. hat Volker Böhm formuliert, Rechtsanwalt, Sanierungsexperte und Insolvenzverwalter. Böhm ist Partner der Kanzlei Schultze & Braun, einer der führenden deutschen Sanierungs- und Insolvenz-Kanzleien.

Aber was geschieht, wenn alle Versuche einer „außergerichtlichen“ Sanierung scheitern? Auch das ist kein Beinbruch, zeigt sich Prof. Dr. Lucas F. Flöther in seinem zweiten Beitrag überzeugt. Denn auch mit einem Insolvenzverfahren ist eine nachhaltige Unternehmenssanierung möglich. Flöther schildert die möglichen Alternativen und zeigt, wie sich der Steuerberater auch in einem Insolvenzverfahren nützlich machen kann.

All diese Beiträge sollen den Steuerberater dabei unterstützen, eine aktivere Rolle bei der Bewältigung von wirtschaftlichen Krisen seiner Mandantenunternehmen einzunehmen. Es sei allerdings darauf hingewiesen, dass die behandelten Themen aufgrund der komplexen rechtlichen Zusammenhänge zum Teil nur angerissen werden können. Es ist deshalb in einer wirtschaftlichen Krise stets erforderlich, fachanwaltlichen Rat einzuholen, um schwerwiegende Fehler zu vermeiden.

Produktive Gedankenanstöße und Anregungen bei der Lektüre wünscht Christoph Möller.

An Bord bleiben!

Wie Steuerberater im Krisenfall ihr Mandat retten

von Prof. Dr. Lucas F. Flöther

Bei wirtschaftlichen Krisen von Mandanten-Unternehmen haben deren Steuerberater oft schlechte Erfahrungen gemacht. Wenn beim Mandanten das Management wechselt oder Sanierungsberater Einfluss nehmen, verlieren sie nicht selten ihr Mandat. Und wenn der Mandant Insolvenzantrag stellt, waren sie nicht nur ihr Mandat los, sondern verloren oft noch viel Geld. Da verwundert es nicht, dass die meisten Steuerberater bei wirtschaftlichen Krisen ihrer Mandanten ihr Engagement eher verringern und mit Sanierungsberatern oder Insolvenzverwaltern auf Kriegsfuß stehen.

Dabei ist der Steuerberater eigentlich qua Amt einer der wichtigsten Berater bei der Sanierung von Mandantenunternehmen. Er kennt das Unternehmen länger als alle externen Berater. Er kennt dabei nicht nur die Finanzen und die Buchhaltung besser als diese. Er weiß auch um die Befindlichkeiten von Geschäftsführung und Gesellschaftern – ein Faktor, der bei Sanierungen stets eine Schlüsselrolle spielt.

Der Steuerberater als vertrauensvoller Partner in der Krise

Wie die konstruktive Rolle des Steuerberaters in einer Unternehmenskrise konkret aussehen kann, zeigt sich am Beispiel der Fortführungsprognose:

Befindet sich ein Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten, ist es verpflichtet eine Fortführungsprognose zu erstellen. Die Prognose soll feststellen, ob das Unternehmen seinen Verpflichtungen innerhalb der kommenden Monate nachkommen kann. Hier spielen Zeiträume von bis zu 24 Monaten eine Rolle. Die Prognose dient sowohl dem Gläubigerschutz als auch als Sanierungsrichtlinie. Diese Fortführungsprognose sollte von einem erfahrenen Sanierungsberater erstellt werden.

Genau in diesem Punkt besteht eine große Chance für den Steuerberater. Wenn er im bisherigen Mandatsverhältnis ein vertrauensvoller Partner für den Auftraggeber war, kann er auch in der Krise ein maßgeblicher Player werden. Schließlich kennt kaum ein externer Berater ein Unternehmen besser als der Steuerberater.

Ist das Verhältnis zum Geschäftsführer des Krisen-Unternehmens gut, kann der Steuerberater bei der Auswahl der Sanierungsexperten sogar maßgeblichen Einfluss nehmen.

Die Initiative ergreifen

Im März 2012 wurde das „Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen“ (ESUG) verabschiedet. Mit dieser Reform des Insolvenzrechts wurde die Möglichkeit eines sogenannten Schutzschirmverfahrens eingeführt. Es kombiniert den Vollstreckungsschutz des vorläufigen Insolvenzverfahrens mit der Eigenverwaltung. Der Schutzschirm wird für drei Monate angeboten, mit dem Ziel, einen Insolvenzplan für das Unternehmen auszuarbeiten. Vorteil für das Unternehmen: Es kann den wie bei der Eigenverwaltung nötigen Sachwalter selbst bestimmen.

Um dieses Schutzschirmverfahren nutzen zu können, muss der Unternehmer frühzeitig die Initiative ergreifen. Insbesondere muss der Schutzschirm-Antrag schlüssig nachweisen, dass das Unternehmen noch nicht zahlungsunfähig ist. Die inhaltliche Richtigkeit des Antrages kann durch einen Wirtschaftsprüfer, einen Rechtsanwalt oder eben auch durch einen insolvenz erfahrenen Steuerberater testiert werden. Neben der Möglichkeit, Einfluss auf die Auswahl des Sanierungsexperten zu nehmen, ist dies eine weitere Möglichkeit für den Steuerberater, während einer Krise ein wichtiger Berater des Unternehmens zu bleiben.

Honorare sichern mit Bargeschäften

Sobald ein Steuerberater bei seinem Mandanten eine wirtschaftliche Krise erkennt, gilt sein Gedanke nicht nur dem Wohl des Mandanten, sondern natürlich auch der Sicherung des eigenen Honorars. Das ist nur menschlich, ja sogar unternehmerisch richtig. Zieht er in einem solchen Fall die Reißleine und steigt aus dem Mandat aus, verzichtet er auf künftige Honorare. Entscheidet er sich, das Mandat weiterzuführen,

wird er seinen Fokus auf Risikominimierung legen, um sich rechtlich abzusichern. Dazu zählt einerseits die frühzeitige und hinreichend dokumentierte Information des Mandanten über die Krisensituation (siehe hierzu auch den Beitrag von Himar Speck ab Seite 11). Andererseits wird der Steuerberater die Absicherung seiner Honorare verfolgen.

Der sicherste Weg, dies zu erreichen, ist das sogenannte Bargeschäft. Die Idee hinter dem Bargeschäft ist eine Zug-um-Zug-Abrechnung, die insolvenzrechtlich nicht angefochten werden kann – vorausgesetzt, sie wurde rechtlich „wasserdicht“ gestaltet. Der Steuerberater stellt dabei seinem Mandanten jede geleistete Tätigkeit unmittelbar nach deren Erbringung in Rechnung. Zwischen der Leistung und der Bezahlung der Leistung sollte ein Zeitraum von weniger als 30 Tagen liegen. In diesem Fall sind die Honorarzahlungen sicher und nicht mehr anfechtbar. Die Idee dahinter: Der Gesetzgeber möchte, dass der Schuldner weiter am Wirtschaftsleben teilhaben kann und privilegiert daher den unmittelbaren Leistungsaustausch: Ware bzw. Dienstleistung gegen Geld. Dadurch soll die Bezahlung von Altverbindlichkeiten zum Nachteil der übrigen Gläubiger verhindert werden.

Fazit

Wir haben gesehen, dass der Steuerberater erheblich davon profitieren kann, wenn er sich als ein unverzichtbarer Teil des Krisen-Teams etabliert. Dies erfordert von den Steuerberatern jedoch einen nicht unerheblichen Wandel der Einstellung gegenüber Sanierungsberatern, Restrukturierern und Insolvenzverwaltern. Das ursprüngliche „Feindbild“ muss dem Bild eines vertrauensvollen Partners weichen.

Gelingt dies, tritt für beide Seiten eine Win-Win-Situation ein. Der Sanierer oder der Insolvenzverwalter profitieren von der Expertise des Steuerberaters. Der Berater bleibt im Mandat und erwirtschaftet sogar zusätzliche Honorare. Der Steuerberater muss hierfür aber auch die Voraussetzungen schaffen. Im Klartext: Er muss sich entsprechend fortbilden und die Grundlagenkenntnisse erwerben, die in Krisen- und Insolvenzfragen erforderlich sind. Nur so kann er mit den Beteiligten auf Augenhöhe agieren.

Ohne geht es nicht: Sanierungsoptionen als erster Schritt für den erfolgreichen Turnaround

von Burkhard Jung

Unternehmerisches Handeln bedeutet, die Zukunft planvoll zu gestalten. Das heißt, dass ein Unternehmen wissen muss, welche Optionen ihm offen stehen, um die gesetzten Ziele zu erreichen. Doch so einfach das klingt, so schwer ist es vor allem für mittelständische Unternehmen, die zur Verfügung stehenden Optionen zu erkennen. Das gilt erst recht, wenn eine Krise eintritt. Es fehlt an Ressourcen, an der nötigen Ruhe und am nötigen Abstand. Aber: Ohne Kenntnis der Sanierungsoptionen ist ein planvoller Turnaround nicht möglich.

Unternehmen benötigen in jeder Phase Handlungsoptionen, mit denen sich die kurz-, mittel- und langfristigen Unternehmensziele erreichen lassen. Man muss genau wissen, welche Optionen offenstehen und mit welchen Kosten und Risiken die einzelnen Wege verbunden sind. Hier hat der Steuerberater mit seiner detaillierten Kenntnis der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens eine Schlüsselstellung inne.

Gerade in der Krise verengt sich das Blickfeld des Unternehmers: Häufig ist sein Handeln einzig und allein auf ein „weiter so, dann wird es im nächsten Jahr schon besser“ ausgerichtet. Er denkt nur noch von Monat zu Monat, im weiter vorangeschrittenen Stadium der Krise oft nur noch von Woche zu Woche oder Tag zu Tag. Gleichzeitig wächst der Druck auf ihn. Nicht nur die Gläubiger fordern immer hartnäckiger ihr Geld ein, auch die Mitarbeiter beginnen, Fragen zu stellen – nicht zu vergessen das soziale Umfeld: Es reagiert noch viel zu häufig negativ auf das vermeintliche Scheitern eines Unternehmers.

Am Ende befinden sich Unternehmen und Unternehmer in einer Sackgasse. Es geht nicht mehr weiter, weder nach links, noch nach rechts, noch geradeaus. Und ein wesentliches Symptom der unternehmerischen Krise stellt sich ein: Das vermeintliche Fehlen jeglicher Handlungsoptionen.

Doch woran genau liegt das? Was passiert oder passiert gerade nicht in diesen Monaten der sich zuspitzenden Krise? Und was kann ein Steuerberater – im Idealfall Hand in Hand mit einem Sanierungsberater – dagegen tun?

Eine Krise verläuft in vielen Fällen sehr ähnlich und mit zunehmender Dynamik. Gründe dafür sind:

1. Gerade bei familiengeführten mittelständischen Unternehmen liegt eine hohe emotionale Bindung des Unternehmers an sein Unternehmen vor, die dazu führt, dass das Unternehmen und seine wirtschaftliche Lage nicht immer mit dem erforderlichen Abstand und „kühlem Kopf“ betrachtet werden. Fehlentwicklungen bleiben lange unbemerkt.
2. Wenn die Fehlentwicklungen bemerkt werden, ist konsequentes, allein an der erforderlichen Sanierung des Unternehmens ausgerichtetes Handeln gefragt. Das erfordert oft auch zunächst destruktive Maßnahmen, die im Unternehmen, aber auch nach außen nicht unbemerkt bleiben. Der Unternehmer muss die Krise seines Unternehmens „zugeben“, etwas, das uns allen schwerfällt.
3. Spitzt sich die Lage weiter zu, ist ein Unternehmer in der Krise ausschließlich damit beschäftigt, akute Probleme zu lösen. Unmittelbare Folge: Dringendem wird gegenüber Wichtigem der Vorrang gegeben. Für längerfristige Planungen, die gerade in solchen Situationen unbedingt notwendig sind, fehlen dem Unternehmer und dem übrigen Management die notwendige Ruhe und zeitlichen Ressourcen.
4. Und selbst wenn all das im konkreten Fall gelöst sein sollte, wenn der Unternehmer also die Krise rechtzeitig erkannt hat, sich traut, damit offen umzugehen und die zeitlichen Ressourcen bereitstellen kann, so ist es vermutlich noch immer seine erste Krise. Er befindet sich auf unbekanntem Terrain und weiß nicht, welche seiner Ideen funktionieren und welche nicht. Er hat kein „Gespür“ für die Situation. Auch hier ist der Steuerberater einer der wichtigsten Ratgeber.

Die Folge ist der oben beschriebene Mangel an Optionen, der jedoch in aller Regel nur subjektiv empfunden ist. Denn: Auch in der Krise kann der Unternehmer sich fast immer noch zwischen mehreren Optionen entscheiden. Entscheidet er sich für die Sanierung, so können mögliche Optionen sein:

1. Konsequente Sanierung des Unternehmens „aus sich heraus“: eine Option, die für die meisten Unternehmer auf der Hand liegt, weil sie doch ihrem Wunsch am nächsten kommt, weiterhin das Geschehen bestimmen zu können. Wichtig ist, dass in dieser Variante sauber untersucht wird, ob und wenn ja, wie viel Liquidität für den Sanierungsprozess benötigt wird und ob der Unternehmer nach wie vor das Vertrauen der wesentlichen Stakeholder, insbesondere der Finanzierer, genießt – beides sind unabdingbare Voraussetzungen.
2. (Teil-)Verkauf des Unternehmens: eine Option, die auf unterschiedlichen Überlegungen basieren kann: Zum einen kann es sein, dass durch die Hinzunahme eines Investors die Finanzierung des Unternehmens – ggf. auch bei Teilverzicht der bisherigen Finanzierer – stabilisiert werden soll. Zum anderen kann es aber auch sein, dass durch einen strategischen Investor Know-how oder Marktzugänge eingebracht werden sollen, die dem Unternehmen helfen, sich besser aufzustellen. Unternehmer reagieren häufig sehr zurückhaltend auf diese Option, befürchten sie doch, dass sie ihr Unternehmen verlieren. Hier ist das sehr offene Gespräch über die Chancen und Risiken der Option wichtig. Denn: Ist der Unternehmer selbst von diesem Weg nicht überzeugt, wird man auch keinen Investor finden.
3. Liquidation von Unternehmensteilen: eine Option, an die oft nicht gedacht wird. Doch ist dies gerade bei Unternehmen, deren Geschäftsmodell „aus der Zeit“ geraten ist, eine durchaus naheliegende Variante. Sanierung um jeden Preis macht keinen Sinn, gerade wenn für die Sanierung weitere finanzielle Beiträge des Unternehmers notwendig sind. Ist es dann nicht manchmal besser, das Geld in eine planmäßige, lenkbare Schließung zu investieren und damit das Risiko des vollständigen Scheiterns auszuschließen?

4. Sanierendes Insolvenzverfahren: Eine Maßnahme, die gut vorbereitet und in der Form der Eigenverwaltung erheblich an (gesellschaftlicher) Akzeptanz gewonnen hat. Natürlich ist dieser Weg nicht frei von Risiken, aber er bietet auch erhebliche Chancen: Die Insolvenzordnung hält sehr wirksame „Tools“ bereit, um sich von Verbindlichkeiten und Aufwand zu entlasten. Hat der Unternehmer das Verfahren erst einmal überstanden, kann er mit seinem dann oft entschuldeten und rentabel aufgestellten Unternehmen weiterarbeiten.

All diese Optionen sind natürlich auch in sehr unterschiedlicher Art und Weise miteinander kombinierbar. So kann z.B. im Rahmen eines sanierenden Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung ein Teil des Unternehmens an einen Investor verkauft, der Kernbetrieb aber für und mit dem Unternehmer saniert werden, während eine dann nicht mehr erforderliche Betriebsstätte liquidiert wird.

Wichtig ist, dass sich Unternehmer dieser unterschiedlichen Sanierungsoptionen bewusst sind. Es ist unser aller Aufgabe als Berater, diese Transparenz herzustellen und die Möglichkeiten rechtzeitig aufzuzeigen. Eines der zentralen Merkmale des Unternehmertums ist es, sich entscheiden zu können. Wir Berater schaffen dazu gerade in der Krise die Voraussetzungen.

Der richtige Umgang mit Gläubigern

von Volker Böhm

Ohne Zugeständnisse der Gläubiger – sei es durch Stundung oder durch Teilverzicht – kann eine Sanierung in der Regel nicht gelingen.

Das Unternehmen ist meist darauf angewiesen, mit seinen Gläubigern auch künftig Geschäfte zu machen, z.B. weil sie als Lieferant von wesentlicher Bedeutung sind oder als Finanzierer zur Liquiditätssicherung weiter benötigt werden. Deshalb haben die Gläubiger für die Sanierung eine zentrale Bedeutung. Bei einer Vielzahl der Gläubiger wird es daher nicht mit dem bloßen Angebot einer Quotenzahlung getan sein, will man sie für einen Sanierungsbeitrag gewinnen. Sie müssen intensiv in die Sanierung eingebunden werden. Neben dem rechtlichen „Dürfen“ und dem wirtschaftlichen „Können“ geht es bei dem Umgang mit den Gläubigern auch um Psychologie. Man muss erkennen, welche Interessen der jeweilige Verhandlungspartner verfolgt und welchen Zwängen er unterliegt. Darin können sich die Gläubigergruppen durchaus unterscheiden.

Insbesondere bei den Gesprächen mit den Finanzierern ist zumindest im Laufe des Sanierungsprozesses unbedingt volle Transparenz zu schaffen. Die größte Gefahr für das Scheitern eines Sanierungsprozesses ist, dass die Verhandlungspartner aufgrund fehlender Informationen das Vertrauen verlieren. Zur Transparenz gehört dabei nicht nur das regelmäßige Reporting mit allen Finanzdaten, sondern auch die Information über alle wesentlichen Ereignisse, die die erfolgreiche Sanierung beeinträchtigen können. Dazu zählen beispielsweise der Weggang von Schlüsselmitarbeitern, Probleme im Produktionsprozess oder der Verlust von Aufträgen. Problematisch und im schlechtesten Fall der Sargnagel für die Verhandlungen ist, wenn Gläubiger von solchen Themen über andere Beteiligte Kenntnis erlangen oder erst informiert werden, wenn es sprichwörtlich zu spät ist.

Eine wesentliche Bedeutung kommt neben den Banken in den meisten Sanierungsprozessen den Kreditversicherern zu. Ohne Kreditversicherung werden die Lieferanten häufig nicht mehr bereit sein, auf Vorkasse zu liefern. Bei der Mehrzahl der Unternehmen ist dies gleichbedeutend mit dem Eintritt der Zahlungsunfähigkeit. Für die Kreditversicherer ist es wichtig, dass sie in alle Finanziersitzungen mit eingebunden werden und auch sie volle Transparenz erhalten. Hierzu gehört auch die Befreiung vom Bankgeheimnis gegenüber den beteiligten Kreditinstituten, damit diese im Verhältnis zu anderen Sitzungsteilnehmern relevante Sachverhalte offenlegen können. Auch sollte im Hinblick auf diese wichtige Gläubigergruppe frühzeitig eine klare Positionierung erfolgen, ob Eigentumsvorbehaltsrechte anerkannt werden, damit für die Versicherer der Prozess kalkulierbar wird.

Vertrauen müssen die maßgeblichen Gläubiger aber nicht nur in die Vollständigkeit der Informationen haben, sondern auch in die Fähigkeiten des Managements, die Krise zu überwinden. Ein erfahrener Steu-

erberater wird frühzeitig erkennen, wenn es hier ernsthafte Vorbehalte gibt. Der Einsatz eines von vorhergehenden Problemen unbelasteten, externen Sanierungsprofis hat in solchen Situationen oft viel Gutes bewirkt. Dies gilt natürlich umso mehr, wenn es in den Verhandlungen zu Konflikten gekommen ist, die sich auch persönlich ausgewirkt haben.

Soll ein Sanierungsvergleich abgeschlossen werden, ist es wichtig, dass der Steuerberater die rechtlichen Rahmenbedingungen kennt und beachtet:

Inhaltlich sind die beteiligten Gläubiger frei in dem, was sie in einem Sanierungsvergleich vereinbaren. Der Grundsatz der Gläubigergleichbehandlung gilt in der außergerichtlichen Sanierung nicht von Gesetzes wegen. Es sollte aber den an einem Vergleich teilnehmenden Gläubigern offengelegt werden, wenn andere Gläubiger oder Gläubigergruppen mehr erhalten. In diesem Fall spricht man vom sog. modifizierten Grundsatz der Gläubigergleichbehandlung. In der Praxis wird die Zustimmung von Gläubigern häufig auch unter die Bedingung gestellt, dass keiner mehr erhält als die anderen.

Nach aktuell geltendem Recht, in dem es (noch) kein gesetzlich geregeltes, außergerichtliches Sanierungsverfahren gibt, ist eine Beteiligung eines Gerichts oder sonstiger staatlicher Stellen nicht vorgesehen. Es ist auch nicht möglich, die Gläubiger gegen ihren Willen in den Vergleich einzubeziehen oder zu überstimmen. Daher ist die Zustimmung sämtlicher Gläubiger notwendig, die auf einen Teil ihrer Forderung verzichten sollen. Gelingt dies nicht, bleibt bis zur Einführung des außergerichtlichen Sanierungsverfahrens nur der Sanierungsvergleich durch Insolvenzplan im Insolvenzverfahren, bei dem Mehrheitsentscheidungen möglich sind.

Wenn der Mandant „kriselt“: Welche Risiken müssen Steuerberater beachten?

von Hilmar Speck

Gerät ein Unternehmen in eine wirtschaftliche Krise, trägt dessen Steuerberater weitaus größere Risiken, als dies noch vor Kurzem der Fall war. Der Grund dafür ist bekannt: die Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 26. Januar 2017 (IX ZR 285/14). Künftig haftet der Steuerberater sowohl bei einer fehlerhaften Bilanzierung zu Fortführungswerten als auch dann, wenn er seinen Mandanten nicht oder nicht ausreichend auf ein bestehendes Insolvenzrisiko hinweist.

Zivilrechtliche Risiken für Steuerberater in der Krise

Die Liste der theoretisch denkbaren Anspruchsgegner für die Steuerberater ist lang. Dazu zählen Geschäftsinhaber, Geschäftsführer und Gesellschafter ebenso wie Insolvenzverwalter, Drittgläubiger und Arbeitnehmer. Die Haftungsrisiken des Steuerberaters ergeben sich bei folgenden Sachverhalten:

Erstens: Wenn der Steuerberater seinen Mandanten nicht erläuternd darauf hinweist, dass eine bilanzielle Überschuldung bzw. ein nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag vorliegt.

Zweitens: Wenn der Steuerberater nicht konkret und einzelfallbezogen darauf hinweist und erläutert, wenn:

- er erkennt, dass ein Insolvenzgrund vorliegt.
- er annehmen muss, dass dem Mandanten die Insolvenzreife nicht bekannt ist.
- es implizite Anzeichen gibt, die gegen eine Fortführung des Unternehmens sprechen könnten (u.a. bei Liquiditätsschwierigkeiten, erheblichen Umsatzrückgängen, wiederholten Verlusten oder einer zu niedrigen Eigenkapitalausstattung)

Drittens: Wenn eine mangelhafte Bilanzerstellung durch den Steuerberater die Insolvenz (mit-)verursacht hat.

Viertens: Wenn es dem Steuerberater nicht gelingt, die konkreten Warnungen und Hinweise an den Mandanten zu dokumentieren.

Fünftens: Wenn der Steuerberater trotz Zweifel an der Unternehmensfortführung den Mandanten nicht auffordert, eine explizite Fortführungsprognose einzuholen.

Konsequenzen für Steuerberater

Um ein Haftungsrisiko zu vermeiden, dürfte es zum Ausschluss von Risiken wohl nicht genügen, den Mandanten nur schriftlich darauf hinzuweisen, dass er selbst eine explizite Fortführungsprognose erstellen bzw. beauftragen soll. Auch bietet es dem Steuerberater keine Sicherheit, wenn ihm der Mandant pauschal versichert, dass eine positive Fortführungsprognose oder eine Kapitalerhöhung vorliegt bzw. in Aussicht steht. Nötig ist hier eine Dokumentation der konkreten Hinweise und Warnungen des Steuerberaters bzw. die Plausibilität des Fortführungsgutachtens. Im Zweifelsfall ist auch eine ausdrückliche Angabe seiner Bemühungen sowie der Aufträge des Mandanten im Jahresabschlusskonzept erforderlich. Dies gilt insbesondere im Zeitalter der Dritthaftung und des elektronischen Unternehmensregisters.

Ebenso wenig schützt den Steuerberater die vorgeblich eingeschränkte Erstellung des Jahresabschlusses ohne eine Beurteilung der Plausibilität. Dasselbe gilt für die ausschließliche Beauftragung des Jahresabschlusses auf Grund der vorgelegten Buchführung. Und zwar dann nicht, wenn – wie im Urteilsfall vom 26.01.2017 – der Steuerberater seine verschärften Warn- und Hinweispflichten bzw. im Jahresabschluss die handelsrechtlichen Vorgaben verletzt.

Umfang der zivilrechtlichen Risiken für Steuerberater in der Krise

Der Urteilsfall des BGH vom 26. Januar 2017 betraf nur eine Kapitalgesellschaft. Bei der Betrachtung der Risiken und der Entscheidungsbegründung ist aber zu berücksichtigen, dass die genannten Merkmale des BGH auch auf andere Fallkonstellationen übertragbar sind. Zumal der BGH selbst ausführt, dass der Steuerberater einen Leistungserfolg „für einen Kaufmann oder eine Gesellschaft“ schuldet. Gefahr droht dem Berater im Grundsatz also auch bei einem zu Unrecht erfolgten Ansatz von Fortführungswerten auf die Jahresabschlüsse anderer Rechtsformen. Dazu zählen auch der Kaufmann als Einzelinhaber und andere mehr.

Was evtl. Insolvenzanzeichen im Sinne der Insolvenzordnung angeht, besteht für die Steuerberater nicht nur bei Jahresabschlüssen eine Gefahr. Das Risiko besteht – wenn auch abgeschwächt – bereits zum Zeitpunkt der unterjährig erstellten betriebswirtschaftlichen Auswertungen (so das OLG Oldenburg vom 22.11.2012, 14 U 8/12). Schädlich dürfte dabei auch eine betriebswirtschaftliche Auswertung sein, wenn diese zwar exakt ist, aber ein negatives Ergebnis ausweist, und der Steuerberater keine Warnungen und Hinweise ausspricht. Denkbar ist sogar eine Haftung – wenn auch ohne HGB – bei Einnahmen-Überschuss-Rechnungen.

Im Zuge der Fortentwicklung der Rechtsprechung und des ESUG wird der Steuerberater immer mehr einen Spagat hinlegen müssen: zwischen fortwährender Betreuung seines Mandats, den diversen Warn- und Hinweispflichten und der Einschaltung spezialisierter Sanierungsexperten. Dabei stehen sich bei der Gefährdung bzw. der Sanierung des Unternehmens zwei Pole gegenüber: auf der einen Seite die durch den Steuerberater zu spät geltend gemachten Warn- und Hinweispflichten; und auf der anderen Seite die im Einzelfall zu früh erklärten Alarmmeldungen einer Insolvenz bzw. Bilanzierung zu Liquidationswerten.

Straf- und berufsrechtliche Risiken

Aus der Verpflichtung, den Mandanten vor Schaden zu bewahren, ergibt sich die Notwendigkeit, den Mandanten aufzuklären. Im Zusammenhang mit der Krise eines Mandats steht derzeit häufiger der Vorwurf der Insolvenzverschleppung bzw. der Beihilfe dazu im Raum. Allerdings wäre dazu der Vorsatz – oder gar die Anstiftung – erst einmal nachzuweisen. Um solche Vorwürfe zu vermeiden, sollten unbedingt auch mögliche straf- und berufsrechtliche Risiken nicht außer Acht gelassen werden.

Fazit

Die BGH-Entscheidung vom 26. Januar 2017 zwingt die Steuerberater zu verstärkter Wachsamkeit. Das Risiko der Berater, infolge einer Krise in Haftung genommen zu werden, hat sich beträchtlich erhöht.

Wenn der Steuerberater nicht die Reißleine der Mandatsbeendigung ziehen will, muss er sich umfassend absichern: durch eine Jahresabschluss- sowie Auftragsdokumentation, aber auch dadurch, dass er seinem Mandanten bestehende Insolvenzanzeichen und Handlungsempfehlungen schriftlich mitteilt. Dies sollte zur eigenen Risikominimierung ggf. ergänzt werden durch die Auslagerung des Fortführungsgutachtens und die Beauftragung einer externen Sanierung.

Wie sich die BGH-Entscheidung im Einzelfall auswirkt und wie die Warn- und Hinweispflichten in der Praxis konkret gestaltet werden müssen, wird in der nächsten Zeit sicherlich die Gerichte beschäftigen.

„Damoklesschwert“ Insolvenzverschleppung

von Joachim Exner

Geschäftsführer und Vorstände von Kapitalgesellschaften realisieren bisweilen viel zu spät, dass ihr Unternehmen insolvenzgefährdet ist, und müssen sich dann wegen Insolvenzverschleppung verantworten. Der nachfolgende Artikel dient als Ratgeber, wie man die (drohende) Insolvenz rechtzeitig erkennt und folgenschwere Haftungsgefahren vermeidet.

Fragt man die Unternehmensleitung, woran sich eine Insolvenzsituation erkennen lässt, schaut man nicht selten in ratlose Gesichter – und das obwohl mit dieser Frage erhebliche Haftungsrisiken für die Verantwortlichen verbunden sind. Denn wer eine Insolvenz über Monate oder gar Jahre verschleppt, der muss sowohl zivil- als auch strafrechtliche Konsequenzen fürchten. Höchste Zeit also, für Aufklärung zu sorgen.

Gemäß § 15a Abs. 1 der Insolvenzordnung (InsO) sind die Mitglieder des Vertretungsorgans juristischer Personen (insbesondere der Gesellschaft mit beschränkter Haftung und der Aktiengesellschaft) verpflichtet, binnen drei Wochen nach dem Eintritt der Insolvenzsituation einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens beim zuständigen Amtsgericht zu stellen. Dasselbe gilt für die Geschäftsführer einer GmbH & Co. KG, soweit diese keine natürlichen Personen zu ihren persönlich haftenden Gesellschaftern zählt. So weit, so gut. Wann aber ist ein Unternehmen „reif“ für die Insolvenz und woran lässt sich dies erkennen?

Insolvenzreife liegt vor, wenn ein Unternehmen „zahlungsunfähig“ oder „überschuldet“ ist. Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung sind in der Insolvenzordnung gesetzlich geregelt.

Zahlungsunfähig oder (noch) nicht?

Gemäß § 17 Abs. 2 InsO ist zahlungsunfähig, wer nicht in der Lage ist, seine fälligen Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Wenngleich die Feststellung wenig kompliziert klingt, ist sie in der Praxis oftmals mit Schwierigkeiten verbunden.

Zahlungsunfähigkeit ist gegeben, wenn die Gesellschaft einen wesentlichen Teil der fälligen Verbindlichkeiten nicht innerhalb kurzer Zeit erfüllen kann. Dies ist nach der höchstrichterlichen Rechtsprechung anzunehmen, wenn die Gesellschaft 10 % oder mehr ihrer fälligen und ernsthaft eingeforderten Verbindlichkeiten nicht innerhalb der nächsten drei Wochen wird erfüllen können.

Abzugrenzen ist die Zahlungsunfähigkeit von der bloßen – nicht zur Stellung eines Insolvenzantrags verpflichtenden – Zahlungsstockung. Von letzterer spricht man, wenn die Gesellschaft nur kurzfristig zur Begleichung ihrer fälligen Zahlungspflichten außerstande ist und die begründete Aussicht besteht, dass sie rasch wieder über liquide Mittel verfügen wird.

Stichtagsbezogene Liquiditätsbilanz und Finanzplan

Jede Bestandsaufnahme zur Zahlungs(un)fähigkeit hat mit der Erstellung einer stichtagsbezogenen Liquiditätsbilanz zu beginnen. Dabei sind zunächst die fälligen Zahlungsverpflichtungen zu ermitteln. Das sind sämtliche Geldschulden, die bezahlt werden müssen – auch wenn der Gläubiger noch nicht gemahnt, geklagt oder vollstreckt hat. Fällig sind auch solche Geldschulden, die vom jeweiligen Gläubiger nur stillschweigend „gestundet“ oder gegen dessen Willen nicht bezahlt werden (sog. erzwungene Stundungen).

Den fälligen Zahlungsverpflichtungen sind sodann die liquiden Mittel gegenüber zu stellen. Ergibt sich hierbei, dass die Summe der fälligen Zahlungsverpflichtungen die vorhandene Liquidität, also das zum Stichtag zur Verfügung stehende Geld übersteigt, ist in einem zweiten Schritt ein Finanzplan aufzustellen.

In dem Finanzplan sind alle im Planungszeitraum anstehenden Zahlungseingänge und fällig werdenden Verbindlichkeiten zu erfassen. Geprüft wird, ob die festgestellte Liquiditätslücke innerhalb von drei Wochen wieder beseitigt werden kann. Zahlungsunfähigkeit ist nur dann gegeben, wenn der Schuldner nicht in der Lage ist, sich innerhalb von drei Wochen die benötigten liquiden Mittel zu beschaffen oder durch die Fortführung des Betriebes finanzielle Einnahmen zu erzielen, um wenigstens 90 Prozent der bis dahin auflaufenden Gesamtverbindlichkeiten abzudecken.

Checkliste: Wann liegt Zahlungsunfähigkeit vor?

1. Schritt:
 Ermittlung der z. Zpkt. der Prüfung fälligen Zahlungsverpflichtungen und der vorhandenen Liquidität:
Ergebnis: Fällige Zahlungsverpflichtungen > flüssige Mittel → 2. Schritt
Ergebnis: Fällige Zahlungsverpflichtungen < flüssige Mittel → Keine Zahlungsunfähigkeit

2. Schritt:
 Ermittlung der Zahlungsverpflichtungen/-eingänge innerhalb der nächsten drei Wochen:
Ergebnis: (Prognostizierte) Liquidität < 90 % der zum Stichtag (prognostizierten) Zahlungsverpflichtungen → **Zahlungsunfähigkeit liegt vor.**
Ergebnis: (Prognostizierte) Liquidität > 90 % der zum Stichtag (prognostizierten) Zahlungsverpflichtungen → **Zahlungsunfähigkeit liegt nicht vor.**

Überschuldung – negative Fortführungsprognose und Unterdeckung der bestehenden Verbindlichkeiten

Der zweite Insolvenzeröffnungsgrund, der ebenfalls zur Stellung eines Eröffnungsantrags verpflichtet, ist die sog. Überschuldung, die in der Regel zeitlich noch vor der Zahlungsunfähigkeit eintritt.

Gemäß § 19 Abs. 2 InsO ist ein Unternehmen überschuldet, wenn das Vermögen der Gesellschaft die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt. Eine Legaldefinition, die in der Praxis mit Tücken behaftet ist und demnach hier nur in ihren Grundzügen beleuchtet werden kann.

Die Hauptschwierigkeit besteht darin, dass die Handelsbilanz des Unternehmens allenfalls ein Indiz darstellt. Für die Feststellung der Überschuldung ist vielmehr eine sog. zweistufige modifizierte Überschuldungsprüfung durchzuführen.

Fortführungsprognose und Überschuldungsbilanz

Ist der Schuldner gewillt, das Unternehmen fortzuführen, und kann mit überwiegender (> 50 %) Wahrscheinlichkeit anhand eines auf sorgfältiger Analyse beruhenden Unternehmenskonzepts erwartet werden, dass das Unternehmen mittelfristig (laufendes und darauf folgendes Geschäftsjahr als Regelzeitraum) zahlungsfähig bleibt, liegt eine positive Fortführungsprognose vor. Diese alleine reicht aus, damit eine insolvenzrechtliche Überschuldung ausscheidet.

Ist die Fortführungsprognose für das Unternehmen negativ, beträgt also die prognostizierte Wahrscheinlichkeit seines Überlebens weniger als 50 Prozent, bedarf es der Aufstellung einer Überschuldungsbilanz, in der die Vermögensgegenstände des Unternehmens mit ihren Liquidationswerten anzusetzen sind.

Checkliste: Wann liegt Überschuldung vor?

- Fortführungsprognose positiv: Überschuldung scheidet aus.
- Fortführungsprognose negativ: Aufstellung einer Überschuldungsbilanz mit Liquidationswerten

Muster einer Überschuldungsbilanz:

Aktiva	Passiva
A) Ausstehende Einlagen	A) Rückstellungen
B) Anlagevermögen	I) Pensionen
I) Immaterielle Vermögenswerte	II) Sonstige Rückstellungen
II) Grundvermögen	B) Verbindlichkeiten
III) Bewegliche Sachanlagen	I) Kreditinstitute
1) BGA	II) LuL
2) Technische Anlagen	III) Sonstige Verbindlichkeiten
3) Fuhrpark	C) Über-/Unterdeckung
C) Umlaufvermögen	
I) Vorräte	
1) RHB	
2) Unfertige Erzeugnisse	
3) Fertige Erzeugnisse u. Waren	
II) Forderungen	
III) Liquide Mittel	
1) Kasse	
2) Bankguthaben	

- Unterdeckung auf Passivseite

→ **Überschuldung liegt vor.**

Vermeidung eines persönlichen Risikos

Die Rechtsprechung legt für den Fall, dass das Unternehmen letztlich doch insolvent wird, strenge Maßstäbe an eine vorangegangene Prüfung an. Zur Minimierung des persönlichen Haftungsrisikos sollten die Geschäftsführer und Vorstände die Prüfung der Zahlungsunfähigkeit / Überschuldung penibel dokumentieren und insbesondere Abreden und Vereinbarungen mit Gläubigern schriftlich festhalten.

Zudem wird der verantwortungsvoll handelnde Geschäftsführer oder Vorstand immer kompetente, fachkundige Beratung in Anspruch nehmen, um in einer möglichen Insolvenzsituation die richtigen Schlüsse zu ziehen. Zum einen hat er während der Krise alle Hände voll damit zu tun, den Geschäftsbetrieb aufrecht zu erhalten, zum anderen lässt sich das Risiko der persönlichen Haftung oftmals nur durch die Hilfe eines Fachmanns ausschließen, der mit den Feinheiten des Insolvenzrechts vertraut ist.

Wenn alle Stricke reißen: Sanierung über ein Insolvenzverfahren

von Prof. Dr. Lucas F. Flöther

Ziel einer Sanierung ist es in aller Regel, das betroffene Unternehmen ohne ein Insolvenzverfahren neu aufzustellen. Aus gutem Grund: Ein Insolvenzverfahren geht meist mit einem Imageverlust des betroffenen Unternehmens einher. Und es kostet viel Geld: Berater- und Verfahrenskosten verschlingen große Beträge.

Doch manchmal lässt sich ein Insolvenzverfahren nicht vermeiden. Aber auch das muss nicht das Ende bedeuten: Was früher als schwarzer Fleck auf der weißen Weste jedes Mittelständlers galt, kann heute ein höchst geeignetes Instrument sein, ein Unternehmen nachhaltig zu sanieren und bietet in vielen Fällen eine gute Chance für einen unternehmerischen Neuanfang.

Insolvenzantragsgründe

Für Steuerberater ist es zunächst wichtig zu wissen, wann die Geschäftsleitung des Mandanten-Unternehmens rechtlich verpflichtet ist, einen Insolvenzantrag zu stellen. Diese Antragsgründe sind in der Insolvenzordnung (InsO) geregelt: die (drohende) Zahlungsunfähigkeit und die Überschuldung. Es sei allerdings darauf hingewiesen, dass die folgende Erläuterung in aller Kürze erfolgen muss. In einer wirtschaftlichen Krise ist es unbedingt nötig, anwaltlichen Rat einzuholen, um schwerwiegende Fehler zu vermeiden. Die Folgen eines verspäteten Insolvenzantrags können nämlich – wie in diesem Leitfaden bereits erläutert – gravierend sein, und zwar für die Geschäftsleitung ebenso wie für den Steuerberater.

Zahlungsunfähigkeit

Zahlungsunfähig ist, wer außerstande ist, seine fälligen Zahlungsverpflichtungen binnen eines Zeitraums von maximal drei Wochen zu wenigstens 90 Prozent zu erfüllen. Tritt dieser Fall ein, besteht Zahlungsunfähigkeit und damit die Verpflichtung, unverzüglich – spätestens aber binnen drei Wochen – einen Insolvenzantrag zu stellen.

Jede Bestandsaufnahme der Zahlungsfähigkeit bzw. Zahlungsunfähigkeit muss daher bei der Frage beginnen, in welchem Umfang fällige Zahlungsverpflichtungen aktuell bestehen. Fällig ist jede Geldschuld, die bezahlt werden muss. Der Gläubiger muss die Schuld nicht gemahnt, eingeklagt oder gar vollstreckt haben. Es reicht, dass er die Schuld „einfordert“. Der Summe der in diesem Sinne fälligen Zahlungsverpflichtungen muss das betroffene Unternehmen die Summe der „flüssigen“ Mittel gegenüber stellen. Dies umfasst auch Kreditlinien und solche Zahlungen, die bei realistischer Einschätzung in den nächsten drei bis vier Wochen voraussichtlich eingehen werden.

Neben der Zahlungsunfähigkeit gibt es auch noch den Antragsgrund der „drohenden Zahlungsunfähigkeit“, der im folgenden Abschnitt „Eigenverwaltung und Schutzschirm“ erläutert wird.

Überschuldung

Der zweite Grund, der zur Insolvenzanmeldung verpflichtet, ist die so genannte Überschuldung, wobei in der Regel die Überschuldung vor der Zahlungsunfähigkeit eintritt.

Ein Unternehmen ist gemäß § 19 Abs. 2 InsO überschuldet, wenn das Vermögen die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt. Um dies zweifelsfrei zu erkennen, muss das betroffene Unternehmen einen Überschuldungsstatus als Sonderbilanz aufstellen. Hierbei kann nach zwei unterschiedlichen Prinzipien das Vermögen eines Unternehmens ermittelt werden (wobei in beiden Fällen realistische – „wahre“ – Werte angesetzt und vorhandene stille Reserven aufgelöst werden müssen): die Fortführungsbilanz und die Liquidationsbilanz. Grundsätzlich gilt: Vorsorglich sollte selbst bei positiver Fortführungsprognose immer auch die Liquidationsbilanz ermittelt werden. Denn die konkreten Voraussetzungen einer positiven Fortführungsprognose sind rechtlich umstritten.

Eigenverwaltung und Schutzschirm-Verfahren

Ein Insolvenzverfahren bedeutete in der Vergangenheit meist, dass der Unternehmer sein Unternehmen verlor. Die Folge war, dass vor allem Mittelständler eine Insolvenz zu vermeiden suchten – und das buchstäblich bis zum letzten Cent. Die Folge war, dass – wenn der Unternehmer dann doch Insolvenzantrag stellen musste – kein Geld mehr da war, um eine Sanierung zu finanzieren.

Der Gesetzgeber hat deshalb im Jahr 2012 mit dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) das sog. „Schutzschirmverfahren“ eingeführt. Dieses Verfahren kombiniert den Vollstreckungsstopp (Schutzschirm) des vorläufigen Insolvenzverfahrens mit der Eigenverwaltung, bei der die „alte“ Geschäftsführung im Amt bleibt. Statt eines Insolvenzverwalters wird „nur“ ein Sachwalter eingesetzt, der die Geschäftsführung – vergleichbar mit einem Aufsichtsrat – überwacht. Ziel ist es, mittels des sog. „Insolvenzplans“ das Unternehmen zu sanieren, und zwar so, dass die Eigentümer mit ihren Gläubigern einen Vergleich schließen und ihr Unternehmen behalten können. Dabei können sogar Gläubigerminderheiten überstimmt werden.

Voraussetzung für ein Schutzschirmverfahren ist, dass das insolvente Unternehmen möglichst frühzeitig die Initiative ergreift und den entsprechenden Antrag stellt, wenn die Zahlungsunfähigkeit noch nicht eingetreten ist („drohende Zahlungsunfähigkeit“). Dies muss das Unternehmen durch eine entsprechende Bescheinigung gegenüber dem Gericht nachweisen. Aus dieser Bescheinigung muss hervorgehen, dass das Unternehmen nicht bereits zahlungsunfähig und eine Sanierung nicht offensichtlich aussichtslos ist. Zur Absicherung der inhaltlichen Richtigkeit einer solchen Bescheinigung kann sie nur von einem in Insolvenzsachen erfahrenen Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Rechtsanwalt oder einer Person mit vergleichbarer Qualifikation ausgestellt und begründet werden.

Eine weitere implizite Voraussetzung für die Anordnung von Schutzschirmverfahren bzw. Eigenverwaltung ist es, dass während des gesamten Verfahrens ein erfahrener Sanierungsexperte der Geschäftsführung zur Seite steht – entweder als Berater oder sogar als sog. „Sanierungs-Geschäftsführer“ (auch CRO genannt) als Mitglied der Geschäftsleitung.

Entscheidend für eine Sanierung durch einen Insolvenzplan ist dabei, dass sich die Gläubiger durch diesen Plan nicht schlechter stehen als durch die Verwertung des Unternehmens. Die Erfahrungen der ersten Jahre seit Einführung des ESUG haben allerdings in hunderten von Fällen gezeigt, dass Schutzschirm und Eigenverwaltung hervorragend funktionieren können. Dauert ein Regel-Insolvenzverfahren meist viele Jahre, enden Verfahren mit erfolgreichen Insolvenzplänen deutlich schneller: Oft ist der „Spuk“ bereits nach sechs bis neun Monaten vorbei, und das Unternehmen kann neu starten.

Autorenprofile



Christoph Möller,

Jahrgang 1964, Geschäftsführender Gesellschafter der möller pr GmbH, Köln www.moeller-pr.de. Nach dem Studium (Politik und Geschichte, Frankfurt/M. und Köln) war er zunächst von 1992 bis 1994 als Redenschreiber und Analyst im Bundeskanzleramt beschäftigt. Anschließend arbeitete er eineinhalb Jahre als Journalist, ehe er 1995 als Pressesprecher beim Deutschen Industrie- und Handelstag (DIHT) tätig wurde. Von 1998 an war er zwei Jahre lang Sprecher von Horst Köhler, zunächst als Kommunikationsdirektor beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV), dann als Leiter der Pressestelle der Osteuropabank (EBRD) in London. Im Jahr 2000 gründete er die Agentur, die u.a. auf die Begleitung von großen Insolvenzverfahren spezialisiert ist, darunter UNISTER, LOEWE, Metz, Blaupunkt, Q-Cells, Rosenthal, Solar Millennium oder Frankfurter Rundschau.

Prof. Dr. Lucas F. Flöther

Rechtsanwalt und Namenspartner der Kanzlei Flöther&Wissing, gehört zu den führenden deutschen Insolvenzverwaltern und Sanierungsexperten. Zuletzt hat er den Online-Reise-Konzern UNISTER erfolgreich saniert. Flöther ist Sprecher des Gravenbrucher Kreises, der Vereinigung der führenden deutschen Insolvenzverwalter. Im Jahr 2012 wurde er von der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg zum Honorarprofessor für das Fachgebiet Bürgerliches Recht und Insolvenzrecht ernannt.



Joachim Exner

ist Rechtsanwalt und Geschäftsführender Partner der Insolvenz- und Sanierungskanzlei Dr. Beck & Partner. Exner ist einer der bekanntesten Insolvenzverwalter und Sanierer in Deutschland. Über besondere Erfahrung verfügt er in der Sanierung von mittelständischen Unternehmensgruppen, z.B. bei Scherer+Trier und Neumayer-Tekfor sowie bei den beiden TV-Herstellern Loewe und Metz. Exner ist Mitglied des Gravenbrucher Kreises, der Vereinigung der führenden deutschen Insolvenzverwalter.

Burkhard Jung

Geschäftsführer der „hww Unternehmensberater GmbH“ und einer der renommiertesten deutschen Sanierungsberater. Die hww Unternehmensberater GmbH gehört zu „hww hermann wienberg wilhelm“, die zu den Top3-Insolvenzverwaltungskanzleien in Deutschland zählt. Burkhard Jung ist überdies Vorstand des Fachverbandes „Sanierungs- und Insolvenzberatung“ im „Bundesverband Deutscher Unternehmensberater“ (BDU).



Volker Böhm

Rechtsanwalt, Sanierungsexperte und Insolvenzverwalter. Böhm ist Partner der Kanzlei Schultze & Braun, eine der führenden deutschen Sanierungs- und Insolvenz-Kanzleien. Zu seinen bekannteren Mandaten als Insolvenzverwalter gehören u.a. Solar Millennium, die Porzellan-Marke Rosenthal und der Ofenbauer KAGO.

Hilmar Speck

Steuerberater in Halle und Mitglied des Vorstands der Steuerberaterkammer Sachsen-Anhalt.

