

Pressemitteilung

30. August 2023

Überschuldung reloaded: Welche Punkte Geschäftsleiter ab dem 1. September bei der Insolvenzantragspflicht beachten sollten

- Die Lockerung der Insolvenzantragspflicht bei Überschuldung gilt zwar qua Gesetz noch bis zum 31. Dezember 2023, sie büßt aber bereits ab dem 1. September ihre praktische Relevanz ein
- Geschäftsleiter sollten ab dann bei der Überschuldung wieder den zwölf Monats-Zeitraum berücksichtigen – die Insolvenzantragspflicht bei Zahlungsunfähigkeit gilt weiter uneingeschränkt
- Wichtig: Notwendige Restrukturierungen oder Sanierungen rechtzeitig angehen, wenn noch Reserven vorhanden sind – das Insolvenzrecht bietet unterschiedliche Möglichkeiten und Verfahren

Mannheim/Hannover. Durch das sanierungs- und insolvenzrechtliche Krisenfolgenabmilderungsgesetz, kurz SanInsKG, ist die Insolvenzantragspflicht bei Überschuldung seit dem 9. November 2022 gelockert. „Es reicht nach dem Gesetzestext bis zum 31. Dezember 2023 aus, dass ein Unternehmen nachweisen kann, dass es die nächsten vier Monate durchfinanziert ist, um keinen Insolvenzantrag wegen Überschuldung stellen zu müssen“, erläutert Dr. Jürgen Erbe. Der Fachanwalt für Insolvenz- und Sanierungsrecht ist am Mannheimer Standort der bundesweit vertretenen Kanzlei Schultze & Braun tätig.

Zwölf statt vier Monate, um auf Nummer Sicher zu gehen

Vor dem SanInsKG war die sogenannte Fortführungsprognose für die nächsten zwölf Monate notwendig – wobei die Vergangenheitsform in diesem Zusammenhang ab dem Monatswechsel de facto der Vergangenheit angehört. „Denn ausschlaggebend ist nicht allein der viermonatige Zeitraum an sich, sondern auch der Zeitpunkt, an dem die vier Monate vorüber sind. Und der liegt ab dem 1. September in jedem Fall nach dem Jahreswechsel und dem Auslaufen der Regelungen des SanInsKG“, erläutert Erbe. Um auf Nummer Sicher zu gehen, sollten Geschäftsleiter daher bereits ab dem 1. September bei der Fortführungsprognose für ihr Unternehmen trotz SanInsKG nicht mehr die vier, sondern wieder die ursprünglichen zwölf Monate zu Grunde zu legen. Denn wenn für ein Unternehmen zwischen dem 1. September und dem Jahreswechsel feststeht, dass es (unmittelbar) nach dem Auslaufen der viermonatigen SanInsKG-Frist überschuldet sein wird, liegt faktisch bereits am Prüfungstichtag die Insolvenzantragspflicht vor.

„Wenn klar ist, dass das Unternehmen für diesen Zeitraum nicht durchfinanziert ist, müssen Geschäftsleiter innerhalb der gesetzlichen Frist einen Insolvenzantrag stellen – gerade auch, um sich vor einer möglichen persönlichen Haftung zu schützen“, sagt Erbe. Die Höchstfrist für einen Insolvenzantrag wegen Überschuldung ist mit dem SanInsKG – also bis zum Jahreswechsel – temporär von sechs auf acht Wochen erhöht worden, damit Unternehmen etwas mehr Zeit für

Pressemitteilung

den Versuch einer außerinsolvenzlichen Sanierung haben. „Für Geschäftsleiter ist aber wichtig, dass die Frist nicht ausgeschöpft werden darf, wenn bereits zu einem früheren Zeitpunkt feststeht, dass die Überschuldung aller Voraussicht nach nicht beseitigt werden kann.“

Steigende Bedeutung der Überschuldung

Dass die verkürzte Fortführungsprognose-Frist zwar qua Gesetz noch bis zum 31. Dezember 2023 gilt, allerdings bereits schon vor dem Ablauf der Geltungsdauer des SanInsKG ihre praktische Relevanz einbüßt, führt dazu, dass die Überschuldung als Insolvenzgrund wieder an Bedeutung gewinnt. Die Zahlungsunfähigkeit wird aber auch weiterhin der mit Abstand häufigste Grund für Unternehmensinsolvenzen bleiben.

Da die wirtschaftliche Erholung weiterhin auf sich warten lässt, sollten sich Geschäftsleiter daher – so hart das zunächst klingen mag – regelmäßig auch mit der Frage „Ist mein Unternehmen noch zahlungsfähig?“ befassen. „Denn die Antwort auf diese Frage hat nicht nur für das Unternehmen, sondern gerade auch für Geschäftsleiter in Bezug auf ihre persönliche finanzielle Haftung eine große Bedeutung – zumal es durch das SanInsKG bei der Zahlungsunfähigkeit keine Änderungen gegeben hat“, sagt Erbe, der bereits zahlreiche Unternehmen und Geschäftsleiter in Krisensituationen beraten und unterstützt hat.

Drei statt acht Wochen

Grundsätzlich gilt: Kann ein Unternehmen seine fälligen Verbindlichkeiten nicht mehr begleichen, ist es zahlungsunfähig. In einem solchen Fall ist ein Geschäftsleiter dazu verpflichtet, innerhalb der gesetzlichen Frist – in der Regel drei Wochen – einen Insolvenzantrag zu stellen.

Doch ab wann ist ein Unternehmen aus rechtlicher Sicht zahlungsunfähig? „Zahlungsunfähigkeit liegt nach Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs vor, wenn das Unternehmen zu einem Stichtag zehn Prozent oder mehr seiner fälligen Verbindlichkeiten mit den präsenten liquiden Mitteln nicht begleichen kann und diese Lücke auch nicht innerhalb von drei Wochen unter Beachtung der in dieser Zeit fällig werdenden Verbindlichkeiten mit den in diesem Zeitraum zusätzlich verfügbar werdenden liquiden Mitteln schließen kann“, erläutert Diplom-Kaufmann (FH) und Kreditanalyst Stefan Höge von Schultze & Braun am Standort Hannover.

Zahlungsunfähig oder nicht?

„Ob ein Unternehmen zahlungsunfähig ist oder nicht, lässt sich für den jeweils aktuellen Tag mit der sogenannten erweiterten Liquiditätsbilanz feststellen, die als Methode seit inzwischen fast 20 Jahren etabliert ist“, sagt Höge, der sich seit dem Jahr 1994 mit der Frage des Eintritts der

Pressemitteilung

Zahlungsunfähigkeit befasst. „Wenn klar ist, dass die Geldmittel zu einem bestimmten Betrachtungsstichtag und auch perspektivisch in den nächsten drei Wochen die fälligen Verbindlichkeiten nicht vollständig abdecken, ist das Unternehmen bereits zum Betrachtungsstichtag zahlungsunfähig.“ Da für die Feststellung der Zahlungsunfähigkeit eine komplexe Berechnung notwendig ist, sollten Geschäftsleiter für die Antwort auf die Frage „Ist mein Unternehmen noch zahlungsfähig?“ durchaus professionelle Hilfe zu Rate ziehen, damit sie das Risiko einer persönlichen Haftung für sich reduzieren.

Vereinfachte Methode mit Risiken

„Daran ändert auch nichts, dass der Bundesgerichtshof im Sommer 2022 in einer Leitsatzentscheidung eine vereinfachte Methode zur Feststellung der Zahlungsunfähigkeit ermöglicht hat, die jedoch für Unternehmen und gerade auch für Geschäftsleiter durchaus mit Risiken verbunden ist“, sagt Höge. Nach der BGH-Entscheidung ist es möglich, an mehreren Stichtagen innerhalb eines dreiwöchigen Zeitraumes jeweils einen vereinfachten Liquiditätsstatus zu erstellen. In diesem vereinfachten Status, der dem ersten Schritt der erweiterten Liquiditätsbilanz entspricht, werden die am jeweiligen Stichtag konkret vorhandenen Geldmittel (Kasse, Bank und an dem Tag zufließende Gelder aus dem Einzug von Forderungen) und die konkret zum jeweiligen Stichtag fälligen und unbezahlten Verbindlichkeiten einander gegenübergestellt. Wenn sich an drei weiteren aufeinanderfolgenden Stichtagen innerhalb eines drei Wochen-Zeitraumes bei dieser Gegenüberstellung herausstellt, dass die Liquiditätslücke jeweils zehn Prozent oder mehr beträgt, gilt das Unternehmen sogar rückwirkend ab dem ersten Stichtag als zahlungsunfähig.

Ungewollte Insolvenzverschleppung und das Damoklesschwert der Haftung

Für Geschäftsleiter erhöht die vereinfachte Methode also das Risiko einer ungewollten, aber gleichwohl strafbaren Insolvenzverschleppung. Denn sie stellen dabei erst mit dem letzten Liquiditätsstatus nach drei Wochen fest, ob ihr Unternehmen bereits zum ersten Stichtag, also drei Wochen zuvor, zahlungsunfähig war. Es ist damit bereits ein beträchtlicher Zeitraum mit eingetretener Zahlungsunfähigkeit vergangen. Es kann daher sein, dass ein Geschäftsleiter erst am letzten Tag der drei Wochen-Frist erfährt, dass er zur Vermeidung von strafrechtlicher und zivilrechtlicher Haftung noch an diesem Tag einen Insolvenzantrag stellen muss, was angesichts der dafür notwendigen Zeit quasi unmöglich ist.

Das Risiko der vereinfachten Methode liegt laut Höge zudem darin, dass sie tendenziell zu verkürzten Berechnungen führt, zukunftsgerichtete Finanzpläne als Instrumente des in der Krise gebotenen verschärften Controllings nicht einbezieht, einen Überhang an fällig werdenden Verbindlichkeiten nicht erkennen lässt und darüber hinaus kurzfristige Zahlungsstockungen nicht

Pressemitteilung

abbilden kann. Geschäftsleiter sollten daher auf der Grundlage der ordnungsgemäßen Buchführung weiterhin die erweiterte Liquiditätsbilanz einsetzen und die Finanzpläne berücksichtigen – gerade auch, um bei der Antwort auf die Frage „Zahlungsunfähig oder (noch) nicht?“ für ihr Unternehmen und sich selbst auf der sicheren Seite zu sein.

Grundsätzlich gilt: Geschäftsleiter sollten eine notwendige Restrukturierung oder Sanierung rechtzeitig angehen, wenn ihr Unternehmen noch Reserven hat. Wenn Gegenmaßnahmen frühzeitig eingeleitet werden, bestehen bessere Chancen auf einen erfolgreichen und nachhaltigen Ausgang. Einfach abzuwarten und auf eine baldige Besserung der Konjunktur und der wirtschaftlichen Gesamtlage zu setzen, ist keine sinnvolle Strategie. Geschäftsleiter, deren Unternehmen sich in einer Krise befindet oder absehbar darauf zusteuert – was unter anderem an der zunehmenden Ausschöpfung der gewährten Kontokorrentlinien erkennbar ist – sollten auch eine Neuaufstellung mit Hilfe der Instrumente des Sanierungsrechts zumindest als Option ansehen.



Pressekontakt:

Pressesprecher: Matthias Braun

Mail: MBraun@schultze-braun.de

Telefon: 0151/50766762

Pressemitteilung unter: www.schultze-braun.de/newsroom

Bleiben Sie mit uns in Kontakt:



Über Schultze & Braun

Mit über 500 Mitarbeitern an über 30 Standorten in Deutschland und dem europäischen Ausland unterstützt Schultze & Braun Unternehmen vor Ort, bundesweit und international in allen rechtlichen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Fragestellungen.