



Anforderungen an die Fortführungsprognose

Änderungen des Insolvenzrechts erlaubt Verzicht auf Überschuldungsbilanz bis Ende 2010

Mit Wirkung vom 18. 10. 2008 wurde der Überschuldungsbegriff in § 19 Abs. 2 Insolvenzordnung (InsO) ohne Übergangsfrist vom Gesetzgeber modifiziert. Die Änderungen wirken sich insbesondere auf die Fortführungsprognose aus, die nun einen zentralen Stellenwert im Falle einer drohenden Insolvenz einnimmt. Für die Mandanten, die sich in einer Krise befinden, bringt die Anpassung Erleichterungen und räumt Ihnen insbesondere mehr Zeit ein, Sanierungsmaßnahmen umzusetzen. Allerdings steigen insbesondere die Anforderungen und damit auch der Zeitbedarf, der notwendig ist, um eine vollständige und belastbare Prognose zu erstellen, erheblich.

I. Altes Recht

Nach altem Recht musste ein Insolvenzantrag bereits bei **rechnerischer Überschuldung** gestellt werden. Eine rechnerische Überschuldung eines Unternehmens liegt dann vor, wenn das Vermögen der Gesellschaft bei Ansatz von Liquidationswerten unter Einbeziehung der stillen Reserven die vorhandenen Verbindlichkeiten nicht mehr deckt.

Um eine Überschuldung feststellen zu können, war bisher eine **mehrstufige Überschuldungsüberprüfung** notwendig:

- Zunächst musste eine **Fortführungs- oder Fortbestehungsprognose** erstellt werden.
- Fiel diese **positiv** aus, musste mithilfe einer Überschuldungsbilanz geprüft werden, ob eine rechnerische Überschuldung vorliegt. Die Überschuldungsbilanz musste dabei mit Fortführungswerten, d. h. in der Praxis vor allem auf der Vermögensseite oft mit niedrigeren Werten, angesetzt werden. Auch bei **negativer** Fortführungsprognose musste eine Überschuldungsbilanz mit Fortführungswerten erstellt werden.
- Ergab sich – auch bei positiver Prognose – eine **rechnerische Überschuldung**, war der Unternehmer verpflichtet, spätestens drei Wochen nach Eintritt der Überschuldung einen Insolvenzantrag zu stellen. Eine positive Fortführungsprognose hat sich daher lediglich günstiger auf die Bewertung der Aktiva und Passiva eines Unternehmens ausgewirkt.

II. Neues Recht seit Oktober 2008

Nach neuem Recht muss ein Überschuldungsstatus jetzt nicht mehr erstellt werden. Es genügt, wenn eine **positive Fortführungsprognose** erstellt wird, die nachweist, dass das Unternehmen nach den Umständen überwiegend wahrscheinlich in der Lage ist, künftig wieder Gewinne zu erwirtschaften und seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen.

Hinweis

Allein die positive Fortführungsprognose genügt also, um die Insolvenzantragspflicht aufzuheben! Betroffene Mandanten sind dann demnach trotz des Vorliegens einer rechnerischen Überschuldung nicht mehr verpflichtet, einen Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens zu stellen.



Bei negativer Fortführungsprognose ist weiterhin die Überschuldung gegeben, die Vermögensgegenstände sind zu Liquidationswerten zu bewerten, und es ist ein Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens zu stellen.

Mit der beschriebenen Gesetzesänderung bekommt die **Fortführungsprognose einen herausragenden Stellenwert**, auch was Inhalte und die Sorgfaltspflichten des Wirtschaftsprüfers sowie die des Mandanten betrifft. Dieser Sachverhalt ist auch vor dem Hintergrund von hoher Bedeutung, da es bisher keine eindeutige Definition bzw. klar geregelte Anforderungen an eine Fortführungsprognose gibt.

Im Folgenden wird daher in erster Line auf in der Praxis verbreitete und übliche Ansichten eingegangen.

III. Anforderungen an eine tragfähige Fortführungsprognose

Um eine positive Fortführungsprognose erstellen zu können, müssen zunächst zwei Voraussetzungen gegeben sein:

1. **Fortführungswille** des Unternehmers bzw. Mandanten, der in der überwiegenden Zahl der Fälle gegeben sein wird.
2. **Fortführungsfähigkeit** des Unternehmens, d. h. nachhaltige unternehmerische (Überlebensfähigkeit.)

1. Erstellung der Prognose

Ist der Fortführungswille gegeben, kommt im nächsten Schritt die eigentliche Hauptaufgabe, die Erstellung der Fortführungsprognose.

1.1 Analyse der Ausgangslage

Die Fortführungsprognose sollte mit einer sorgfältigen Analyse der Ausgangslage beginnen, in der Krisenursachen und Schwachstellen identifiziert und benannt werden. Darauf aufbauend müssen **mindestens folgende Planungen bzw. Prognosen** dargestellt werden:

- geplante Sanierungsmaßnahmen, z. B. Trennung von Geschäftsfeldern, Produkten, Kunden, Lieferanten, Fokussierung auf bestimmte Sparten/Produkte/Kunden, Möglichkeiten der Kundengewinnung, Stärkung der Produktentwicklung, Kostenmanagement, Veränderungen in der Führungsmannschaft;
- finanzwirtschaftliche Verhältnisse, vor allem Jahresabschlüsse sowie operative und strategische Planungen über den genannten Zeitraum von 2 - 5 Jahren;
- leistungswirtschaftliche Verhältnisse, z. B. Produktprogramm, Kunden, Markt und Marktentwicklung, Wettbewerb, Beschaffung, Forschung und Entwicklung;
- besondere Risiken, z. B. Wirtschaftsentwicklung, Wettbewerber, schnelle Innovationszyklen mit hohem Kapitalbedarf für Entwicklungen, und Nennung geeigneter Maßnahmen, um die Risiken zu begrenzen oder aufzuheben;
- Management und Personal, z. B. Verantwortlichkeiten, Qualifikationsnachweise, Lebensläufe und Weiterbildungen;
- Beteiligungen und verbundene Unternehmen;
- Organisation, Rechnungswesen, Controlling, EDV und IT;



- ggf. Maßnahmen zur Verbesserung der Finanzierung, z. B. zusätzliche Gesellschaftereinlagen, Sanierungshilfen und -zusagen der Gläubiger (aus Gläubigerschutzgründen nur ansetzbar bei Vorliegen einer rechtsverbindlichen Zusicherung), Fördermittel;
- als Ergebnis der Teilplanungen: voraussichtliche künftige unternehmerische Zahlungsfähigkeit (Liquidität, Zahlungsfähigkeitsprognose).

Im Kern müssen also mindestens genau die Planungen erstellt und ggf. deutlich ausgeweitet werden, die auch benötigt werden, wenn ein Mandant einen Bankkredit erhalten möchte.

1.2 Hoher zusätzlicher Arbeitsaufwand

In verschiedenen Kommentaren wird die Meinung vertreten, dass mit der Gesetzesänderung der Arbeitsaufwand zur Rettung eines Unternehmens sinkt. Doch meistens ist genau das Gegenteil richtig: Der Arbeitsaufwand, der entsteht, um eine belastbare Fortführungsprognose zu erstellen, ist in der Praxis regelmäßig erheblich. Denn häufig reicht eine komplette Unternehmensbeschreibung nicht aus, sondern es müssen mehr Unterlagen und Dokumente erstellt und vorgelegt werden, als es bei einem „normalen“ Kreditantrag erforderlich ist. Und gerade in kleinen Betrieben zeigt die Praxis, dass **viele Dokumente** und Unterlagen **immer noch fehlen**. Das bezieht sich insbesondere auf Dokumente mit qualitativen Beschreibungen, wie z. B. ein Strategiepapier, die Darstellung der betriebswirtschaftlichen Verhältnisse oder Organisations- und Managementbeschreibungen.

Betroffene Unternehmen müssen erfahrungsgemäß damit rechnen, dass es **mehrere Wochen oder sogar Monate** dauert, um ein vollständiges Konzept zu erstellen. Hinzu kommen i. d. R. zahlreiche Gespräche, die mit wichtigen Geschäftspartnern geführt werden müssen, um diese davon zu überzeugen, dass der Betrieb künftig dauerhaft wieder Gewinne erwirtschaften wird.

Zudem müssen häufig **weitere Analysen** vorgenommen (z. B. Markt- und Preisentwicklung), separate Einschätzungen der Sparten oder Produkte eines Unternehmens erstellt und klare Marktstrategien vorgelegt werden. Sind personelle Änderungen erforderlich, ist es unabdingbar, juristischen Rat einzuholen.

1.3 Zukunft des Betriebs von der Fortführungsprognose abhängig

Betroffene Mandanten sind daher unbedingt auf **die existenzielle Bedeutung der Fortführungsprognose** hinzuweisen. Die Anforderungen an Inhalt, Qualität und Umfang sind extrem hoch. Alle Annahmen und Parameter, die gesetzt werden, müssen genau dokumentiert und möglichst detailliert belegt werden, damit diese jederzeit nachprüfbar sind. Und auch die Erwartungen der – i. d. R. skeptischen – Geschäftspartner müssen in vollem Umfang erfüllt und alle nur denkbaren Fragen beantwortet werden können.

Hinweis

Die Gesetzesänderung ist bis Ende 2010 befristet und wurde im Wesentlichen vorgenommen, um die Folgen der Wirtschaftskrise für die Unternehmen abzumildern. Die Insolvenzantragspflicht wegen Zahlungsunfähigkeit im Sinne des § 17 InsO bleibt unverändert bestehen.



2. Prognosezeitraum und Sorgfaltspflicht

Beim Prognosezeitraum sollte nach Ansicht der Gesetze auf eine „**mittelfristige Perspektive**“ abgestellt werden. Als Richtwert werden dabei aber lediglich 18 Monate angesetzt. Allerdings lässt sich aus betriebswirtschaftlicher Sicht in einem solch kurzen Zeitraum oft keine verlässliche mittelfristige Aussage erstellen. Daher ist es günstiger, sich am Zeithorizont der strategischen Unternehmensplanung zu orientieren. Dieser beträgt mindestens drei, häufig fünf Jahre.

Zudem muss über die Prognose eine klare Eintrittswahrscheinlichkeit bestimmt werden. Alle Angaben müssen plausibel und durch sachverständige Dritte nachprüfbar sein. Prognose und tatsächliche Ergebnisse sind zudem in regelmäßigen Abständen zu überprüfen und zu dokumentieren. Häufig genügen **monatliche Überprüfungen**; bei fortgeschrittener Krise, in akuten Notfällen oder in der Startphase sollte der Zeitraum jedoch kürzer gewählt werden, bis hin zu täglichen Kontrollen. Dies kann z. B. mithilfe von Kennzahlen zur Umsatz-, Kosten-, Liquiditäts- und Auftragsentwicklung geschehen.

Der regelmäßigen und sorgfältigen Überprüfung kommt insofern eine besondere Bedeutung zu, weil dem Unternehmer im Falle einer zu optimistischen oder geschönten Planung eine **Haftung wegen Insolvenzverschleppung** droht. Auch auf diesen Sachverhalt sind betroffene Mandanten zwingend hinzuweisen, um mögliche Haftungsrisiken für alle Beteiligten so gering wie möglich zu halten. Denn nicht selten ist der Fall anzutreffen, dass Unternehmer aus nachvollziehbaren Gründen dazu tendieren, die Lage „freundlicher“ einzuschätzen, als sie tatsächlich ist.

IV. Weitere Erfolgsfaktoren neben der eigentlichen Neuausrichtung

Ob ein Unternehmen die Krise überwinden kann, hängt in der Praxis nicht nur von der Erstellung einer realistischen Fortschreibungsprognose und der folgenden Maßnahmenumsetzung ab, sondern es kommen weitere Aspekte hinzu, die bei der Erstellung der Prognose beachtet werden müssen, z. B.:

- Verhalten der Inhaber und Bereitschaft, selbst weitere Risiken einzugehen: z. B. Stellung weiterer Sicherheiten, zusätzliche Einlagen, Entnahmeverhalten, Bereitschaft zu persönlichen Einschränkungen und ggf. Veränderungen in der Gesellschafterstruktur;
- Beziehung zur Bank: z. B. freiwillige Informationsbereitstellung, regelmäßige Kontaktpflege, und damit verbunden deren grundsätzliche Bereitschaft, zugesagte Kreditlinien zumindest aufrechtzuerhalten;
- Bereitschaft von Geschäftspartnern, eine Neuausrichtung mit zu tragen: z. B. Banken, Kunden Lieferanten, Gewerkschaften, Versicherungen;
- Bewertung bzw. realistische Einschätzung der Führungskräfte: z. B. grundsätzliche Eignung und Leistungsfähigkeit, Bereitschaft zur Veränderung, Veränderung von Führungsstrukturen, ggf. (teilweiser) Austausch des Managements.

Anmerkung: Im Zuge der Prüfung von Unternehmen ist der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft eine vom Unternehmen erstellte Fortführungsprognose vorzulegen und ist im Lagebericht in entsprechender Form auf die Risiken hinzuweisen.



Fazit

Die vom Gesetzgeber umgesetzten Änderungen und Erleichterungen im Insolvenzrecht **verschaffen den betroffenen Mandanten im Falle einer Krise mehr Zeit** nach Lösungen zu suchen. Der Fortführungsprognose kommt dabei eine zentrale Bedeutung zu. Von ihr hängt es entscheidend ab, ob ein Mandant die Chance erhält, sein Unternehmen noch einmal aus der Krise herauszuführen. Allerdings sollten die Mandanten – auch im eigenen Interesse – dafür sorgen, dass die Fortführungsprognose **nicht geschönt** ist. Stellt sich Letzteres im Nachhinein heraus, können die Mandanten u. U. der Insolvenzverschleppung beschuldigt werden. Eine sorgfältige Dokumentation der Annahmen und eine regelmäßige Überprüfung, ob ein Mandant die Prognose erfüllen kann, sollten nicht nur aus diesem Grund selbstverständlich sein. Prognose und tatsächliche Entwicklung müssen zudem regelmäßig überprüft werden, in vielen Fällen in täglichen oder zumindest wöchentlichen Abständen, um ggf. kurzfristig reagieren zu können. Die Erstellung einer qualitativ hochwertigen Fortführungsprognose ist in der Praxis mit hohem Arbeitsaufwand verbunden und **kostet Zeit**. Zudem müssen fast immer wichtige Geschäftspartner angesprochen und davon überzeugt werden, dass das angeschlagene Unternehmen doch noch gute Aussichten hat, auf längere Sicht wieder wirtschaftlich arbeiten zu können. Mit Wirkung zum 1. 1. 2011 gilt wieder das ursprüngliche Recht des § 19 Abs. 2 Satz 1 und 2 InsO. Somit profitieren betroffene Mandanten nur in diesem und dem kommenden Jahr von den Erleichterungen.