

Im riskanten Treibsand einer Insolvenzgefährdung?

Worauf Verantwortliche der Geschäftsleitung nun achten müssen. Covid-19-bedingt ist die Gefährdungslage für die Überlebensfähigkeit der Unternehmen deutlichst angestiegen. Daher bedarf es einer Einschätzung der eigenen finanziellen Kenndaten und dem Verständnis, auf was diese im Weiteren alles Einfluss haben.



© Design_5D/Adobe Stock

Die Corona-Pandemie führt zu einer noch nie dagewesenen Prüfung der Existenz- und Überlebensfähigkeit wesentlicher Teile der Unternehmen in Deutschland. Betriebe mit zu schwacher Liquiditätsdecke – unabhängig davon – ob diese erst durch die derzeitige Krise oder schon zuvor aus anderen Gründen verursacht wurde, laufen nun akut Gefahr, in den Gefährdungsbereich einer Firmeninsolvenz zu geraten. Das COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetz (COVInsAG), als Entlastungsregelung zur unmittelbaren Insolvenzantragspflicht, wurde durch Beschluss des Bundestags vom 25. März 2020 erfreulich schnell etabliert. Diese neue gesetzliche Regelung schafft zwar Luft für Betriebe, löst aber nicht das Problem einer weiterhin drohenden Insolvenzverschleppung. Die Sonderregelung muss von allen Beteiligten in ihren Kernaussagen richtig interpretiert werden. Eine klare Aussage vorweg: Die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht ist kein genereller Freifahrtsschein für alle Unternehmen in der Krise. Es bedarf vielmehr auch weiterhin einer genauen Beurteilung der unternehmerischen Rah-

mendaten, ob von den Voraussetzungen für eine berechtigte Verneinung der Insolvenzantragspflicht ausgegangen werden kann. Daher ist zwingend geboten, sich einen Überblick über die wichtigsten Kernaussagen des neuen Gesetzes einerseits und der Kenndaten der eigenen Unternehmung andererseits im nun gebotenen Rhythmus zu verschaffen. Die Kernaussage lautet:

„Die Pflicht zur Stellung eines Insolvenzantrags nach § 15a der Insolvenzordnung und nach § 42 Absatz 2 des Bürgerlichen Gesetzbuchs ist bis zum 30. September 2020 ausgesetzt. Dies gilt nicht, wenn die Insolvenzreife nicht auf den Folgen der Ausbreitung des SARS-CoV-2-Virus (COVID-19-Pandemie) beruht oder wenn keine Aussichten darauf bestehen, eine bestehende Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen.“

Die Aussetzungsregelung greift somit vorerst bis zum 30. September 2020, optional ist diese durch Beschluss verlängerbar bis 31. 3. 2021. Spätestens hiernach gilt dann wieder die ursprüngliche, nicht abgemilderte Rechtsnorm! Daher bedarf es schon jetzt der

fortlaufenden Beurteilung der einschlägigen Insolvenzparameter durch die verantwortungsbewusste Geschäftsleitung.

Demgemäß gilt als wichtigster Parameter die Zahlungsfähigkeit. Die Zahlungsfähigkeit ist von der -unfähigkeit berechnungstechnisch exakt abzugrenzen. Dazu ist eine Liquiditätsbilanz zu erstellen, in der die zur Verfügung stehenden liquiden Mittel den jeweils fälligen Verbindlichkeiten gegenüberzustellen sind. Der Zeitraum der Betrachtung beträgt hier regelmäßig drei Wochen. Im Ergebnis darf die Unterdeckung, also die nicht durch verfügbare Zahlungsmittel abgedeckten Verbindlichkeiten, am jeweiligen Fälligkeitstag, nicht mehr als zehn Prozent ausmachen. Ist die Lücke größer und nicht absehbar, dass demnächst durch Sanierungsmaßnahmen wie etwa Finanzierung durch Kredite, Ausweitung der Kontokorrentlinien, Factoring, Sale-and-leas-back, Anlagenabverkäufe oder Aufnahme neuer Gesellschafter ein ausreichender Zufluss von Mitteln berechtigterweise angenommen werden kann, liegt Zahlungsunfähigkeit vor.

Vor diesem Hintergrund sollte die Geschäftsleitung eines jeden betroffenen Unternehmens die eigenen Kennzahlen bewusst unter absolute Überwachung stellen. Auf diese Weise kann frühzeitig offenbart werden, ob die Fortführung des Geschäftsbetriebs in der bisherigen Form problematisch ist, oder nach Ablauf der oben angesprochenen Sonderregelung, sein wird. Insoweit spricht man von einem Frühwarnsystem – einem Unternehmens-Cockpit, das dazu dient, die Auswirkungen einer wirtschaftlich problematischen Phase in ihrer Form sowie dem zeitlichen Verlauf sichtbar zu machen. Dabei wird die Frage geklärt, ob die Geschäftsleitung noch gegensteuern kann oder gegebenenfalls rechtskonform die gebotenen juristischen Maßnahmen, wie etwa das besondere Bilanzierungsgebot oder die Insolvenzantragspflicht, einleiten muss.

Die wichtigsten Cockpit-Parameter, vorzugsweise auf einer Seite komprimiert zusammengefasst, lauten hierfür:

Planungsrechnung

In dieser werden verschiedene Szenarien abgebildet, wie sich die aktuelle Krise auf das Unternehmen auswirken könnte. Dabei sollte mit unterschiedlich großen Umsatzeinbußen kalkuliert und differenziert betrachtet werden, zu welchen Effekten dies hinsichtlich Aufwand- und Betriebsergebnis führen würde. Die Plan-Gewinn- und Verlustrechnung sollte hierbei zumindest die drei Ausrichtungen a) Worst Case, b) Best Case und c) den Mittelwert aus a) und b) umfassen. Eine Spiegelung dieser Werte auf die Liquiditätsplanung schließt sich an.

Finanzstatus

In ihm werden sämtliche Bankkonten, falls relevant auch alle Bargeldbestände, zum jeweils aktuellen Stichtag überblicksartig zusammengefasst. Ferner ist darin verzeichnet, inwieweit noch Potenzial aus den Überziehungslinien gezogen werden kann. Am Ende kann summarisch die vorhandene, freie, Liquidität errechnet werden. Dieser Wert wird im Weiteren um zeitnah anstehende Lastschriften, Scheck-/Wechselbelastungen und vor allem freigegebene Überweisungen reduziert. Der freien Liquidität werden dann noch die offenen Posten auf der Kreditoreseite gegenübergestellt.

Ergänzend wird vermerkt, wenn größere Fälligkeiten innerhalb der nächsten zwei Kalenderwochen eintreten (Vorcass).

Umsatz-/Auftragseingang-/Wareneingangs-/OP-Meldung

Die Tagesumsätze (vom Vortag), der Umsatz des laufenden Monats sowie der Umsatz des laufenden Jahres werden jeweils kumuliert dargestellt. In einer Parallelspalte ist der jeweilige Vorjahreswert eingetragen. Dieser Form der Darstellung folgend werden auch die Werte zum Auftrags- und Wareneingang (Vortag, Monat, Geschäftsjahr) dargestellt und verglichen. Schließlich wird noch der Gesamtbestand der Debitoren/Kreditoren (inkl. Vorjahre) aufgelistet.

Umsatz-/Kostenverhältnis

Das Verhältnis vom Umsatz zu den wichtigsten Kostenposten wird aktuell sowie mehrjährig anhand der früheren BWA (mindestens drei Jahre) abgebildet. In einer Nebenspalte zudem die Werte aus dem Branchenvergleich. Damit lässt sich ableiten, wie effektiv das eigene Unternehmen derzeit arbeitet – sowohl individuell, über einen Vergleich der eigenen betrieblichen Historie, als auch im Vergleich zu anderen Betrieben der Branche. Tendenzielle Veränderungen sind in der Regel frühzeitige Indikatoren.

Bei hieraus erkennbaren Krisenanzeichen kommt spätestens jetzt auch die Einbindung externer Berater (ggf. des Steuerberaters oder spezialisierte Insolvenzberater) ins Spiel. Diese können sicherlich ergänzend einschätzen, wie bedrohlich die negativen Anzeichen sind. Dies wären beispielsweise eine Umsatz- oder Systemkrise, nachhaltige Liquiditätsprobleme oder sogar eine Überschuldung im konkreten Fall. Den Beratern muss es gelingen, die Geschäftsleitung im Beurteilungsprozess zu einem hohen Maß an Objektivität anzuhalten und sie dafür zu sensibilisieren, was eine Weiterführung des Betriebs unter allen Umständen bedeuten würde; dass nicht nur das Betriebs- und Privatvermögen gefährdet oder sogar vernichtet werden könnte, sondern auch strafrechtliche Konsequenzen drohen. Ein rechtzeitiger Antrag auf Insolvenz, ohne die Gefahr einer vermeintlichen Insolvenzverschleppung, ist dann auch eher vermittelbar. Andernfalls würde die Geschäftsleitung rechtlich belangt werden, sofern der notwendige Schritt, so schmerzlich er für den Unternehmer auch sein mag, weiter hinausgeschoben werden würde.



© Wohlleber

Autor

Markus Wohlleber
ist Gründer und Inhaber
der Steuerberatungs-
kanzlei Wohlleber mit
Standorten in Nürnberg,
Frankfurt und Haßfurt