



Reform des Insolvenzrechts

Sanieren statt liquidieren

Von Christoph Hillebrand

Die reformierte Insolvenzordnung kann nur dann zu einer höheren Sanierungsquote führen, wenn die Praxis endlich das Stigma der Insolvenz besiegt.

AM 1. MÄRZ DIESES JAHRES trat das Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) in Kraft. Wie der Titel bereits besagt, sollen damit die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zur Sanierung Not leidender Unternehmen deutlich verbessert werden. Bereits mit Einführung der Insolvenzordnung, speziell durch die Einführung des Insolvenzplanverfahrens, hatte der Gesetzgeber seinerzeit die feste Absicht, zu einem gesetzlich geregelten und begleiteten Sanierungsverfahren zu kommen. Leider war die Praxis bis heute eine vollkommen andere, denn das Insolvenzplanverfahren spielte immer eine untergeordnete Rolle. Insofern stellen sich nun zwei Fragen: Wird das ESUG jetzt die Sanierungsquote deutlich verbessern, oder gibt es hierzulande ganz andere Umstände, die eine erfolgreiche Sanierung behindern?

Krisenfrüherkennungssysteme

Allgemein bekannt ist, dass eine Krankheit am besten geheilt werden kann, wenn man sie frühzeitig erkennt. Gleiches gilt für Unternehmenskrisen. Daher werden seit vielen Jahren bereits Krisenfrüherkennungssysteme entwickelt, die existenzgefährdende Tatbestände so früh wie möglich erkennen sollen. Mit der Corporate Governance hat der Gesetzgeber die Pflicht für ein entsprechendes Überwachungssystem gesetzlich normiert [§ 91 Abs. 2 Aktiengesetz (AktG)] und damit zumindest die Aktiengesellschaften verpflichtet, ein solches System als Pflichtbestandteil ihres internen Controllings einzuführen. Die Realität zeigt jedoch, dass solche Systeme entweder unzureichend sind, auf klare Krisenhinweise nicht reagieren oder von den verantwortlichen Personen bewusst manipuliert werden, damit das wahre Ausmaß der Krise nicht ans Tageslicht kommt. Ein plastisches Beispiel in diesem Zusammenhang ist das Insolvenzverfahren der TelDaFax AG.

Steuerberater im Vorfeld der Insolvenz

In einer Krisensituation des Mandanten hat der Steuerberater eine besondere Aufsichts- und Fürsorgepflicht. Bemerkt er eine aufkommende Krise, ist er verpflichtet, gegenüber seinem Mandanten tätig zu werden. Er muss also das Krisenfrüherkennungssystem begleiten oder es selbst führen, um sich nicht Haftungsrisiken gegenüber dem Mandanten oder Dritten auszusetzen. Die Realität ist aber eine andere. Allzu häufig findet überhaupt keine Krisenfrüherkennung statt. Mit dem Problem beschäftigt man sich

erst, wenn das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist. Dabei gibt es die verschiedensten Determinanten, an denen man eine Krise festmachen kann. Hierbei werden nach ihrem Grad die folgenden Krisenszenarien unterschieden (Abb. 1).

Wer sich die verschiedenen Phasen ansieht, kann erahnen, dass etwa die Insolvenz von Schlecker nicht nur auf Zahlungsunfähigkeit, das Nutzen von Insolvenzausfallgeld und den Regulierungsinstrumenten der Planinsolvenz basiert, sondern dass hier viel mehr dahintersteckt. Bei Schlecker hat sich die betriebswirtschaftliche Krise bereits über Jahre angekündigt. Die unternehmerischen Prozesse waren nun einmal nicht so erfolgreich wie bei Mitbewerbern, die statt Verlusten in der betreffenden Phase steigende Gewinne verzeichneten. Hier ist der Steuerberater gefragt, denn er hat den intimsten Zugriff auf das gesamte Rechnungswesen des Mandanten und sollte über die betriebswirtschaftlichen Kenntnisse zur Analyse dieser Daten verfügen. Mit Kennzahlensystemen lassen sich Zahlenfriedhöfe ganz leicht in aussagefähige Modelle bis hin zur Balanced Scorecard verwandeln. Dann ist nicht nur der Steuerberater als Spezialist, sondern auch der Unternehmer in der Lage, mit solch einem Krisenfrüherkennungssystem umzugehen.

Insolvenzantragsgründe kennen

Das Insolvenzrecht unterscheidet zwischen den Insolvenzantragsgründen der Zahlungsunfähigkeit, der Überschuldung sowie der drohenden Zahlungsunfähigkeit.

Die Insolvenztatbestände sind sowohl den meisten Unternehmern als auch den Steuerberatern bekannt. Die ersten beiden Tatbestände lösen für die GmbH die Insolvenzantragspflicht aus. Wenn es aber um die Prüfung dieser Tatbestände geht, kommt der eine oder andere ganz schnell an seine Grenzen. Die Zahlungsunfähigkeit ist von der Zahlungsstockung oder einer kurzfristigen Liquiditätslücke abzugrenzen. Bezüglich der Überschuldung ist zwischen positiver und negativer Fortbestehensprognose zu unterscheiden, die mit überwiegender Wahrscheinlichkeit zu ermitteln ist. Hier können die Stellungnahmen des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW), beispielhaft der Prüfungsstandard 800, sehr hilfreich sein. Letztlich ist ein in sich schlüssiger Finanzstatus sowie eine daraus abgeleitete Finanzplanung über den zugrunde liegenden Planungshorizont zu erstellen. Das Ergebnis sollte gegebenenfalls einer Prüfung durch Dritte stand-

halten. Ist der Steuerberater hierzu nicht in der Lage, ist er verpflichtet, das Ganze an einen kompetenten Kollegen zu delegieren.

Im Gegensatz zur Fortführungsprognose erfolgt die Feststellung der Zahlungsunfähigkeit durch eine Fortbestehensprognose, die eine reine Liquiditätsprognose ist. Auch hier zeigt die Praxis immer wieder, dass es wichtig ist, zwischen unterschiedlichen Zahlungszielen – vereinbarten und tatsächlichen – zu unterscheiden. Diese Planungsrechnung muss ebenfalls so verständlich sein, dass sie ein Dritter, etwa ein Kreditinstitut, innerhalb angemessener Zeit verstehen kann. Excel-Planungen über mehrere Seiten oder unzählige Tabellenblätter verwirren mehr, als dass sie Klarheit bringen. Viele Kollegen neigen dazu, lediglich auf einer Seite Zahlen zu nennen, deren Herleitung und Plausibilität unklar bleibt. Auch hier gilt, dass die Planungsprämissen ausreichend zu dokumentieren sind. Wäre das in der Praxis der Standard, würde sich oft zeigen, dass in dem einen oder anderen Fall doch Zahlungsunfähigkeit vorliegt oder eine angenommene Zahlungsunfähigkeit noch gar nicht gegeben ist.

Insolvenzvermeidungsstrategien

Stellen der Unternehmer und/oder sein Steuerberater fest, dass Insolvenzantragsgründe vorliegen oder diese kurzfristig drohen, wird nicht selten sofort die Flinte ins Korn geworfen, statt sich Gedanken darüber zu machen, mit welchen Maßnahmen die Insolvenz verhin-

dert werden kann. Es gibt unzählige Möglichkeiten, eine festgestellte Zahlungsunfähigkeit zu beheben oder einer drohenden Überschuldung entgegenzuwirken. Da Zahlungsunfähigkeit eine reine Liquiditätsbetrachtung ist, kann man mit einfachen Mitteln, wie etwa Forderungsverzicht oder Stundung – gegebenenfalls nur für einen kurzen Zeitraum – tolle Erfolge erzielen. Die Praxis spricht dann oft von den sogenannten finanzwirtschaftlichen Sanierungsmaßnahmen.

Feststellung der Sanierungsfähigkeit

Bei all den Möglichkeiten, die das Gesetz und die Praxis bieten, steht dann die Frage im Raum, ob sich der ganze Aufwand überhaupt lohnt. Betriebswirte sprechen von der Feststellung der Sanierungsfähigkeit. Was darunter zu verstehen ist, wird unterschiedlich definiert. Das IDW hat in seinem Standard S6 festgelegt, dass unter Sanierungsfähigkeit die Feststellung einer ausreichenden Renditefähigkeit zu verstehen ist. Mit anderen Worten: Eine schwarze Null reicht für das Bejahen der Sanierungsfähigkeit nicht aus. In vielen Einzelfällen wird die Sanierungsfähigkeit ohne große Prüfung bejaht, weil die Beteiligten sich gar nicht vorstellen können, sie infrage zu stellen und damit das Unternehmen zu „opfern“. Blickt man wieder auf den Fall Schlecker, so muss man sich schon die Frage stellen, ob das Unternehmen neben seinen engsten Mitbewerbern und den ganzen weiteren Drogerieketten überhaupt einen Anspruch hat, am

Markt teilzunehmen. In die Entscheidung sind also die einzelnen Unternehmensprozesse, die Unternehmensstrukturen, die Rahmenbedingungen, der nationale Markt bis hin zu internationalen Verflechtungen einzubeziehen. Der gesamte Entscheidungsprozess ist dann in einem Sanierungsgutachten zu dokumentieren. Mit einem solchen Gutachten sollte man einen neutralen Dritten, etwa einen Wirtschaftsprüfer, beauftragen, der frei von allen Emotionen und subjektiven Gesichtspunkten feststellen kann, ob Sanierungsfähigkeit tatsächlich vorliegt oder aber das Bejahen lediglich dem Wunsch der Unternehmensleitung, der Arbeitnehmer, der Gewerkschaften oder sonstiger Beteiligten entspricht.

Die Insolvenz als Sanierungsinstrument

Bereits mit Einführung der Insolvenzordnung und damit der Ablösung der Vergleichs- sowie der Konkursordnung war beabsichtigt, die Sanierung von Unternehmen auf gesetzlicher Grundlage deutlich zu erhöhen und insbesondere durch das Insolvenzplanverfahren zu einer spürbar höheren Sanierungsquote zu kommen. Die bisherige Realität sah jedoch anders aus: Das Insolvenzplanverfahren oder die Eigenverwaltung spielten immer eine untergeordnete Rolle. Als Sanierungsinstrument wurde, wie bereits zu Zeiten der Konkursordnung, die übertragende Sanierung durch eine Auffanggesellschaft genutzt. Das Insolvenzrecht als Sanierungsinstrument hat bisher also weitestgehend versagt und soll nun durch das ESUG diese Rolle einnehmen.

Größtes Sanierungshemmnis ist aber wohl nicht das Insolvenzrecht, sondern das Versagen der an der Sanierung Beteiligten. Die Unternehmen stecken häufig immer noch den Kopf in den Sand und behindern damit jede rechtzeitige beziehungsweise frühzeitige Sanierung. Den begleitenden Steuerberatern fehlen entweder die notwendigen insolvenzrechtlichen und/oder betriebswirtschaftlichen Kenntnisse oder sie haben nicht die Kompetenz, sich gegen ihre Mandanten durchzusetzen. Bei den beteiligten Banken geht möglicherweise nichts mehr, wenn man nur das Wort Insolvenz in den Mund nimmt. Letztendlich könnte man das auch als Überforderung der an der Insolvenz Beteiligten bezeichnen.

Ob hier das ESUG den besagten Segen bringt, wird die Zukunft zeigen. Ein Aspekt, der vor allem für den Steuerberater interessant ist, dürfte das sogenannte Schutzschirmverfahren nach § 270b Insolvenzordnung (InsO) sein. Hier hat der Gesetzgeber festgelegt, dass nur Berufsträger, also Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater geeignet sind, eine entsprechende Bescheinigung über die Sanierungsfähigkeit des Unternehmens abzugeben. Es wird sich zeigen, ob der Berufsstand der Steuerberater dieses Geschäftsfeld für sich erkennt. Es bietet sich geradezu an, schließlich ist der Steuerberater in der Regel derjenige, der am nächsten am Unternehmen dran ist. Die ersten Ausarbeitungen zu diesem Thema zeigen, dass als Fachkundiger im Sinne des § 270b InsO ein Steuerberater nur dann infrage kommt, wenn er über umfangreiche Zusatzkenntnisse verfügt. Das ist auch ausdrücklich zu begrüßen, da die Ausführungen weiter oben zeigen, was passieren kann, wenn Entscheidungsträger nicht über solche Kenntnisse verfügen.

Steuerberater als Sanierungsberater

Das ESUG weist dem Steuerberater bei einem Schutzschirmverfahren nach § 270b InsO eine besondere Rolle zu. Den Auftrag darf er jedoch nur annehmen, wenn er neben seiner Berufsqualifikation als Steuerberater über besondere Kenntnisse und Fähigkeiten im Bereich des Insolvenzrechts sowie der betriebswirtschaftlichen Sanierungsberatung verfügt. Man wird sehen, wie der Steuerberater diese besonderen Kenntnisse nachzuweisen hat. Dieser Nachweis muss für jedermann erkennbar sein. Eine solche Möglichkeit bietet sich durch eine entsprechende Zertifizierung oder die Verleihung eines entsprechenden Gütesiegels. Eine derartige Zertifizierung sollte belegen, dass der Steuerbera-



Christoph Hillebrand

ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater sowie Fachberater für Sanierung und Insolvenzverwaltung (DStV e.V.). Er ist Partner bei Nacken Hillebrand Partner, Steuerberatungsgesellschaft in Köln und Vorstand der auf Sanierung und Insolvenz spezialisierten Morison Köln AG.

ter insbesondere über folgende Kenntnisse verfügt:

- rechtliche und betriebswirtschaftliche Grundlagenkenntnisse der Sanierung,
- Sanierungskonzepte (zum Beispiel nach IDW S6),
- Finanzierungsinstrumente in der Krise,
- Grundlagen des Insolvenzrechts,
- arbeitsrechtliche Aspekte sowie
- für sein eigenes Handeln die straf- und haftungsrechtlichen Risiken.

Auf dem Markt sind mittlerweile diverse Konzepte im Umlauf, deren Fortbildungsmaßnahme mit einer entsprechenden Zertifizierung endet. Es darf jedoch nicht übersehen werden, dass diese Zertifizierung eine Auszeichnung der jeweiligen privaten Institute ist und mit einem allumfassenden staatlichen Gütesiegel nicht zu vergleichen ist. Viele dieser Fortbildungsmaßnahmen sind ausschließlich theoretischer Natur. Für eine erfolgreiche Sanierung ist jedoch neben theoretischen Kenntnissen auch eine umfassende Sanierungspraxis unentbehrlich.

Fazit

Die vorstehenden Ausführungen zeigen, dass die InsO in den letzten Jahren nicht

unbedingt zu einer Sanierungseuphorie beigetragen hat. Ob das ESUG hier nun den erhofften Segen bringt, ist zumindest zu bezweifeln, denn letztendlich gibt es ganz andere Aspekte, die für eine frühzeitige und erfolgreiche Sanierung mitentscheidend sind.

➔ MEHR ZUM THEMA

Krisenfrüherkennung mit DATEV Unternehmensanalyse: Neben der Jahresabschlussanalyse mit Kennzahlensystemen und Informationen zur Insolvenzwahrscheinlichkeit des Mandantenunternehmens (Bilanzratting mit Bonitätseinstufung) können Sie die unterjährige Überwachung und Analyse von Signalwerten mit dem Frühwarnsystem durchführen. www.datev.de/unternehmensanalyse

Sanierungsbericht nach IDW S6: Die Berichtsvorlage in DATEV Unternehmensplanung orientiert sich am Standard IDW S6 und unterstützt Sie bei der Erstellung eines Sanierungsplanes. www.datev.de/unternehmensplanung



Ein Wirtschaftsprüfer kann frei von Emotionen und subjektiven Gesichtspunkten feststellen, ob eine Sanierungsfähigkeit vorliegt.



Abb. 1: Unterschiedliche Krisenszenarien