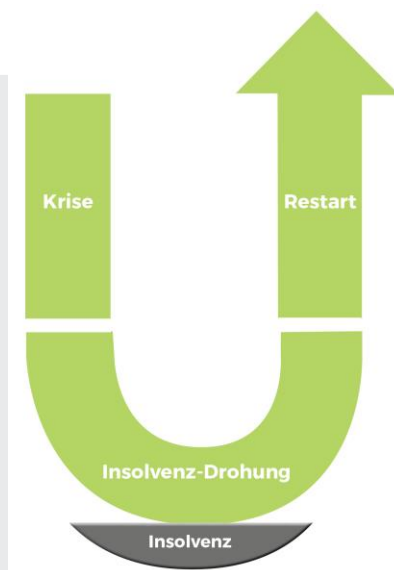
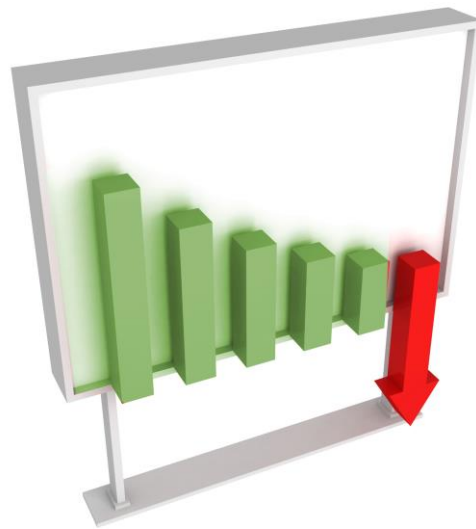


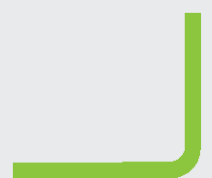
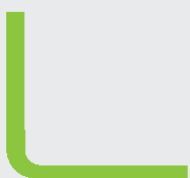


Wann ist man insolvent

RAINER-MANFRED ALTHAUS



TEAM U Information



Wenn Sie wissen möchten

- Welche Anforderungen sieht der BGH?
- Wie ermittelt man Zahlungsunfähigkeit?
- Welche Rechtsfolgen hat das?
- Welche Methodik wende ich am besten an?



Dann lesen Sie weiter....

Bundesgerichtshof verändert die Anforderungen an die Zahlungsunfähigkeit

Eines der ganz zentralen Themen des Insolvenzrechts ist die Frage, wann Zahlungsunfähigkeit vorliegt. Davon hängen sehr viele und weitreichende Rechtsfolgen ab. Das beginnt zum Beispiel damit, dass eine juristische Person (GmbH, AG usw.) bei Zahlungsunfähigkeit einen Insolvenzantrag stellen muss. Sie betrifft die Frage von strafbarem Handeln, beispielsweise Insolvenzverschleppung. Sie erstreckt sich weiter zur Frage der Haftung der Geschäftsleitung mit ihrem Privatvermögen. Schließlich eröffnet die Zahlungsunfähigkeit den Raum für die sogenannte Insolvenzanfechtung. Das sind Rückabwicklungen von Geschäftsvorfällen im Vorfeld der Insolvenzreife. Davon sind oft auch Geschäftspartner des insolventen Unternehmens betroffen. Es gibt noch eine ganze Reihe weiterer Folgen, auf die hier nicht näher eingegangen wird.

Es gibt zwei Methoden zu ermitteln, ob Zahlungsunfähigkeit gegeben ist.

Entweder man überprüft das anhand der Frage, ob bereits eine Zahlungseinstellung vorliegt. Wenn das der Fall ist, vermutet das Gesetz, dass eine Zahlungsunfähigkeit gegeben ist (§ 17 Abs. 2 Satz 2 Insolvenzordnung). Eine Zahlungseinstellung ist im Juristendeutsch ein nach außen hervortretendes Verhalten, aus dem sich erkennen lässt, dass der Schuldner nicht (mehr) in der Lage ist, seine fälligen Zahlungspflichten zu erfüllen. Hierzu gibt es zahlreiche Gerichtsentscheidungen, bei welchen Anhaltspunkten das der Fall sein soll. Das soll hier nicht weiter vertieft werden.

Die andere Methode ist die Aufstellung einer sogenannten Liquiditätsbilanz. Zu dieser Thematik hat der BGH (Urteil vom 19.12.2017-II ZR 88/16) eine grundlegende Entscheidung verkündet.

Bislang wurde die Zahlungsunfähigkeit über eine Liquiditätsbilanz wie folgt ermittelt:

Zuerst werden alle zu einem bestimmten Stichtag vorhandenen flüssigen Mittel erfasst (sogenannte Aktiva I). Hierzu werden dann die innerhalb der nächsten drei Wochen liquide zu machenden Mittel (sogenannte Aktiva II) hinzuaddiert. Dieser Summe stellt man die zu dem bestimmten Stichtag fälligen Verbindlichkeiten (Passiva I) gegenüber. Zahlungsunfähig war man dann, wenn die Aktiva nicht ausreichten, mehr als 90 % der Passiva abzudecken.

Neu ist nun, dass zu den am Stichtag fälligen Verbindlichkeiten (Passiva I) auch die in den nächsten drei Wochen fällig werdenden Verbindlichkeiten (Passiva II) hinzugerechnet werden.

Anders ausgedrückt:

Den zum Stichtag vorhandenen Geldmitteln werden diejenigen hinzuaddiert, die in den nächsten drei Wochen noch hereinkommen. Das können Zahlungseingänge aus Rechnungen, Erlöse aus Verkäufen, neue Kredite usw. sein. Dagegen wurde nur das gerechnet, was an demselben Stichtag an Schulden bestand. Die Schulden, die in den nächsten drei Wochen noch hinzukommen würden, wurden früher außen vorgelassen. Das hat sich nun geändert. Das erscheint auch logisch. Wenn man auf der einen Seite das hinzurechnen kann, was in den nächsten drei Wochen noch kommt, muss man auch beachten, was man in den nächsten drei Wochen noch zusätzlich zahlen muss. So einleuchtend das sein mag, der BGH hat zwölf Jahre lang immer wieder in zahlreichen Entscheidungen an der ersten Variante festgehalten.

Die Änderung der Rechtsprechung hat damit sehr große Bedeutung. Sie stellt eine Möglichkeit dar, wie sich die Geschäftsleitung gegenüber der Vermutung bei der ersten Methode entlasten kann. Den Indizien, die für eine Zahlungsunfähigkeit sprechen, kann man also mit einer fundierten Liquiditätsbilanz gegenüberreten.

Interessanterweise kann man gar nicht sagen, ob die neue Entscheidung nun eine Verschärfung oder eine Aufweichung der bisherigen Rechtslage bedeutet.

Zunächst einmal erscheint die neue Rechtsprechung eine Verschärfung mit sich zu bringen. Früher ging es um die liquiden Mittel, die man heute und in den nächsten drei Wochen haben wird. Dem wurden nur die Schulden von heute gegenübergestellt. Wenn nun aber auch noch die Schulden hinzukommen, die nächsten drei Wochen fällig werden, scheint sich die Balance zu verschieben.

Das kann aber auch ins Gegenteil umschlagen. Folgende Beispielrechnung: zum Stichtag betragen die Aktiva I 50 €, die Passiva I 70 €. Das ergibt eine Unterdeckung von 28,5 %. Wenn nun in den nächsten drei Wochen auf beiden Seiten jeweils € 100 dazu kommen, betragen die Aktiva I und II € 150. Die Passiva I und II belaufen sich auf € 170. Das ergibt dann eine Unterdeckung von 11,7 % obwohl immer noch (nur) € 20 fehlen. Sofern sich die Aktiva II und Passiva II

jeweils um € 200 erhöhen, betragen die Aktiva I und II € 250 und die Passiva I und II € 270. Daraus resultiert dann eine Unterdeckung von 7,4 %. In den ersten beiden Fällen liegt also Zahlungsunfähigkeit vor, im letzten Fall dann nicht mehr. Für die Frage Zahlungsunfähigkeit ist somit von Bedeutung, wie sich die Aktiva II und Passiva II in dem 3-Wochen-Zeitraum entwickeln. Wenn man bei den Aktiva II und Passiva II große Steigerungen hat, verschiebt sich das Gesamtergebnis. Große Unternehmen mit hohen Umsätzen haben dadurch gegenüber kleinen Betrieben einen Vorteil.

Wie dem auch sei, diese Methode hat zumindest den Vorteil, dass man exakte Zahlen hat. Bei der Beurteilung der Zahlungsunfähigkeit anhand von Indizien spielen viele Einflüsse eine Rolle, die man so oder so bewerten kann. Das ist viel unschärfer. Den Gerichten stehen hier viel größere Spielräume zur Verfügung. Korrespondierend dazu ist es deutlich schwerer abzuschätzen, wie ein Gericht welche Anhaltspunkte bewertet und zu welchem Ergebnis es kommen wird. Das führt zu Unsicherheiten. Daher bringt die Entscheidung des BGHs mehr Klarheit und ist nach meiner Auffassung zu begrüßen.



0221-999 834-08

Über den Autor Rainer-Manfred Althaus, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Immobilienfachwirt (IHK)

Ausbildung und Tätigkeitsfelder: Rechtswissenschaft, einige Semester Betriebswirtschaft, kaufmännische Ausbildung (Immobilienfachwirt), Rechtsanwalt, Beratung bei finanziellen Schwierigkeiten und im Insolvenzrecht, professionelle Verhandlungen.

Fortbildung/Qualifikationen: Ausbildung zum Fachanwalt für Insolvenzrecht; Autor des Buches „Insolvenzpraxis für Gläubiger“ 2004.

Beratungs- und Branchenkompetenzen: 1999 bis 2006 Arbeit als RA in mittelgroßer Insolvenzverwaltungskanzlei als „Schattenverwalter“, Gerichtsprozesse aller Art; seit 2006 Beratung ausschließlich von Schuldner und Gläubigern;

Tätigkeitsschwerpunkte: Beratung von Privatpersonen, Einzelkaufleuten, Selbständigen, Freiberuflern, Gesellschaftern, Geschäftsführern von GmbHs, bei finanziellen Problemen und Insolvenznähe; Vorbereitung, Erstellung, Einreichung von Insolvenzanträgen, Begleitung im Insolvenzverfahren, Vorzeitige

Restschuldbefreiung; Vertretung gegenüber Insolvenzverwaltern,
Insolvenzgerichten; Entschuldung über Vergleichsverhandlungen außerhalb eines
Insolvenzverfahrens mit Banken, Finanzämtern, Krankenkassen, Lieferanten usw.

