

# Zahlungsunfähig oder (noch) nicht?

Kann ein Betrieb seine Verbindlichkeiten nicht bezahlen, ist er zahlungsunfähig und muss Insolvenz beantragen – dies ist auch für eine mögliche Haftung von Bedeutung **VON RENÉ SCHMIDT UND STEFAN HÖGE**

Gerade mit Blick auf den sich abzeichnenden Rückgang der Aufträge im Zuge der Krise in der Baubranche lassen sich für Handwerksbetriebe zukünftige Geschäfte nur noch eingeschränkt und über einen weitaus kürzeren Zeitraum als bislang planen. Damit ist aber auch die finanzielle Planbarkeit mitunter nur noch bedingt gegeben und die Verantwortlichen in Handwerksbetrieben müssen sich weitaus öfter als bislang mit der Antwort auf die Frage „Ist mein Unternehmen noch zahlungsfähig oder schon nicht mehr?“ beschäftigen.

## Insolvenzgrund und Insolvenzantragspflicht

Fakt ist: Von der Antwort auf diese Frage hängt für einen Handwerksbetrieb, aber auch für die Inhaber oder Geschäftsführer, viel ab. Kann ein Handwerksbetrieb seine Verbindlichkeiten nicht mehr begleichen, liegt der Insolvenzgrund „Zahlungsunfähigkeit“ vor – bislang der mit Abstand häufigste Grund für Insolvenzanträge. Wichtig: Die Insolvenzantragspflicht bei Zahlungsunfähigkeit gilt auch nach den am 9. November 2022 in Kraft getretenen Änderungen im Insolvenzrecht uneingeschränkt weiter. Für die Verantwortlichen in Handwerksbetrieben ist besonders der Zeitpunkt relevant, ab dem die Zahlungsunfähigkeit eingetreten ist. Denn unter Umständen haften sie für Zahlungen nach diesem Zeitpunkt mit dem gesamten Privatvermögen. Unter Umständen liegt sogar eine strafbare Insolvenzverschleppung vor.

## Wann bin ich zahlungsunfähig?

Doch wann ist ein Handwerksbetrieb eigentlich zahlungsunfähig? Das lässt sich mit der sogenannten erweiterten Liquiditätsbilanz feststellen, die als Berechnungsansatz seit dem Jahr 2005 etabliert ist und deren Berechnung in zwei Schritten erfolgt:

- Zu einem Stichtag werden die vorhandenen Geldmittel und die noch an diesem Tag zufließenden Gelder aus dem Einzug von Forderungen des Unternehmens den zu diesem Stichtag fälligen Verbindlichkeiten gegenübergestellt.



Die Insolvenzantragspflicht bei Zahlungsunfähigkeit gilt auch nach den am 9. November 2022 in Kraft getretenen Änderungen im Insolvenzrecht uneingeschränkt weiter. Foto: vegefox.com – stock.adobe.com

- Decken die vorhandenen Geldmittel die fälligen Verbindlichkeiten nicht zu mindestens 90 Prozent, muss in einem zweiten Schritt geprüft werden, ob diese Unterdeckung innerhalb der folgenden drei Wochen beseitigt werden kann. Dazu werden die voraussichtlichen Einnahmen der nächsten drei Wochen und die Verbindlichkeiten, die in diesem Zeitraum fällig werden, jeweils hinzurechnet. Wichtig ist allerdings, dass Warenvorräte und teils fertige Leistungen bei der Berechnung erst dann berücksichtigt werden dürfen, wenn sie als einzugsfähige Forderungen einem Kunden in Rechnung gestellt worden sind und eine Zahlung des Kunden in den drei Wochen zu erwarten ist.

Wird nach dem zweiten Schritt weiterhin eine Unterdeckung ausgewiesen und insofern die Lücke nicht vollständig geschlossen, ist das Unternehmen zahlungsunfähig. Allein diese beiden Schritte zeigen, wie wichtig einerseits die zügige Rechnungstellung von erbrachten Leistungen ist und dass andererseits bei der Antwort auf die Frage „Zahlungsunfähig oder (noch) nicht?“ durchaus professionelle Hilfe zu Rate gezogen werden sollte.

## Vereinfachte Methode mit Risiken

Daran ändert auch nichts, dass der Bundesgerichtshof vor Kurzem in einer Leitsatzentscheidung eine ver-

einfachte Methode zur Feststellung der Zahlungsunfähigkeit ermöglicht hat, die jedoch gerade für Unternehmen durchaus mit Risiken verbunden ist.

Nach der aktuellen 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 aus der oben dargestellten Prüfung 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 Verbindlichkeiten einander gegenübergestellt.

Wenn sich an drei aufeinanderfolgenden Stichtagen innerhalb eines dreiwöchigen 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.

## Risiko Insolvenzverschleppung

Für die Verantwortlichen in Handwerksbetrieben erhöht die verkürzte Methode das Risiko einer strafbaren Insolvenzverschleppung. Denn sie stellen erst mit dem letzten Liquiditätsstatus nach drei Wochen fest, ob das Unternehmen bereits zum ersten Stichtag, also vor drei Wochen, zah-

lungsunfähig war. Es ist damit bereits eine erhebliche Zeit vergangen, in der das Unternehmen zahlungsunfähig war. Dazu kommt, dass die Frist für die Stellung eines Insolvenzantrages lediglich drei Wochen ab dem Eintritt der Zahlungsunfähigkeit beträgt. Es kann damit sein, dass der Verantwortliche erst am letzten Tag der Frist erfährt, dass er zur Vermeidung von strafrechtlicher und zivilrechtlicher Haftung noch an diesem Tag einen Insolvenzantrag stellen muss.

Wird ein Insolvenzantrag zu spät gestellt, drohen aufgrund der Haftungsregeln in einer Insolvenz erhebliche finanzielle Konsequenzen. Das Risiko der neuen Methode liegt zudem darin, dass sie tendenziell zu verkürzten Berechnungen führt, zukunftsgerichtete Finanzpläne nicht einbezieht und darüber hinaus kurzfristige Zahlungsstockungen nicht abbilden kann.

Die Verantwortlichen sollten daher auf der Grundlage der ordnungsgemäßen Buchführung weiterhin die erweiterte Liquiditätsbilanz einsetzen und die Finanzpläne berücksichtigen, um bei der Antwort auf die Frage „Zahlungsunfähig oder (noch) nicht?“ auf der sicheren Seite zu sein.

**Die Autoren:** Rechtsanwalt René Schmidt ist bei Schultze & Braun als Prozessanwalt sowie in der vorinsolvenzlichen Beratung tätig. Diplom-Kaufmann (FH) Stefan Höge von Schultze & Braun ist Kreditanalyst und seit mehr als 25 Jahren mit der Erstellung von Zahlungsunfähigkeitsgutachten befasst

# „Unternehmen lassen mitunter viel Geld liegen“

Rechtsanwalt Alexander Eggen nennt drei Auslöser für finanzielle Schwierigkeiten **INTERVIEW: DANIELA LORENZ**

## Haben Sie Hinweise darauf, dass sich Unternehmen vermehrt in finanziellen Schwierigkeiten befinden?

Noch nicht. Es gab ja schon das Corona-Paradoxon, als man mit einer Insolvenzwelle gerechnet hat. Das scheint sich in Teilen mit dem Ukraine-Krieg fortzusetzen. Mein Eindruck ist jedoch, dass viele der Meinung sind, dass die Insolvenzantragspflicht ausgesetzt ist – ein Trugschluss – und angesichts der staatlichen Hilfen und Unterstützungsprogramme nicht realisieren, in welcher finanziellen Lage sie sich befinden. Dabei spielt natürlich auch die Unternehmensgröße eine Rolle. Ein kleineres Unternehmen nimmt eine Krise anders wahr als ein Großunternehmen.

## Es ist also ein Trugschluss, zu glauben, dass keine Insolvenz droht?

Ja, denn die Insolvenzantragspflicht ist nicht abgeschafft. Zwar gibt es bei Überschuldung seit Anfang November eine längere Frist zur Antragsstellung, die meisten Unternehmen sind jedoch zahlungsunfähig und bei Zahlungsunfähigkeit beträgt die Frist, innerhalb der ein Antrag gestellt werden muss, nach wie vor maximal drei Wochen.

## Was können Unternehmer tun, damit es erst gar nicht so weit kommt?

Aus meiner Sicht sollten sie ihre Buchhaltung, die Fakturierung offener Forderungen und die Gewährleistungseinhalte immer im Blick haben.

## Was bedeutet das konkret?

Unternehmen lassen mitunter viel Geld liegen, weil sie der finanziellen Seite ihres Geschäfts zu wenig Aufmerksamkeit schenken. Wird jedes Mal wenn ein Mitarbeiter vor Ort war und ein Aufmaß genommen hat, auch ein Angebot erstellt? Wird denn nachgefasst, wenn ein Kunde sich nicht meldet? Werden offene Forderungen konsequent eingetrieben? Bei wem kommen Rechnungen im Unternehmen wie an? Kommt



**Alexander Eggen**  
Rechtsanwalt und Sanierungsexperte  
Foto: Schultze & Braun

auch jede Rechnung in der Buchhaltung an? Das alles mag bei guter Auftragslage kein Problem sein, aber wenn sich die Zeiten ändern schon.

## Warum?

Dann gewinnt die Liquiditätsplanung enorm an Bedeutung. Oft höre ich: Wir brauchen jeden Monat soundsoviel Euro Umsatz und dann kommen wir mit den Kosten schon irgendwie hin. Sie müssen sich aber im Rahmen einer Liquiditätsplanung anschauen, was kommt wann rein, was ist wann wie fällig? Jetzt auch unter Berücksichtigung, dass Material-, Energie- und Spritkosten gestiegen sind, dass man Rücklagen bildet – für schlechtere Zeiten, aber auch für Investitionen.

## Also kein „Das haben wir schon immer so gemacht“?

Das geht nur solange gut, bis sich ein Erfahrungswert elementar ändert oder wegbricht. Und das ist ja bei den Preissteigerungen derzeit der Fall. Außerdem müssen Unternehmen damit rechnen, dass Kunden in Zukunft nicht mehr zahlen können.

## Wer sich also um seine Zahlen kümmert, seine Liquidität im Blick hat, seine Rechnungen zeitnah schreibt und Außenstände einfordert, verringert sein Risiko, in eine Schieflage zu geraten?

Ja, definitiv. Es wird vieles einfacher, wenn man der Krise frühzeitig entgegentritt. Und auch eine Insolvenz bedeutet schon lange nicht mehr, dass alles aus ist. Wichtig ist: Wenn ein Unternehmen Probleme hat, sollte es frühzeitig Hilfe in Anspruch nehmen.

# Online-Adventskalender 2022

## Mitmachen und tolle Preise gewinnen!

[www.deutsche-handwerks-zeitung.de/advent](http://www.deutsche-handwerks-zeitung.de/advent)

