

INDAT REPORT

Fachmagazin für Restrukturierung,
Sanierung und Insolvenz

» Überlegungen zu einer handelsrechtlichen, nicht nur
einer insolvenzrechtlichen Frage

Prognosezeiträume in schwierigen Zeiten

» Neue Herausforderung für Insolvenzverwalter und Restrukturierer

ESG als Stellschraube bei der Krisenfinanzierung

» VID e. V. legt Empfehlung für die Fachdiskussion vor

**Einfache und transparente Ermittlung
der Zahlungsunfähigkeit**

» Dipl.-Rpfl. (FH) Lutz Erdmann (AG Düsseldorf) im Porträt

Anlaufstelle, Moderator und Kontrolleur

» Im Gespräch mit dem neuen BS-Inso-Vorsitzenden RA Hannes Rieger

Für frischen Wind sorgen

impro
immobilien professionell

impro.de

Prognosezeiträume in schwierigen Zeiten



Überlegungen zu einer handelsrechtlichen, nicht nur einer insolvenzrechtlichen Frage

Wir leben in unsicheren Zeiten – persönlich, jedes Unternehmen und eine ganze Volkswirtschaft. Unsicheren Zeiten ist immanent, dass Vorhersagen und Voraussagen (noch) schwieriger werden und je weiter man in die Zukunft schaut, desto mehr ist eine Vorauskenntnis mit Unsicherheiten verbunden. Das betrifft z. B. auch den Prognosezeitraum bei der Überschuldungsprüfung gem. § 19 InsO. Derzeit gibt es Vorschläge einschlägiger Verbände, diesen Prognosezeitraum vor allem angesichts der einschneidenden (wirtschaftlichen) Auswirkungen des Ukraine-Kriegs temporär von zwölf Monaten auf sechs bzw. drei Monate zu verkürzen. Unter relativ klar definierten Voraussetzungen gibt es mit der Verkürzung bereits »Übung« im § 4 COVInsAG. Aber lässt sich diese Praxis so einfach übertragen und wiederholen?

Die folgenden Überlegungen unternehmen einen Ausflug in zwei Sphären, in die des Insolvenzrechts und in die des Handelsrechts. Für eine austarierte Einschätzung, ob sich Prognosezeiträume in unsicheren Zeiten »anpassen« lassen, gilt es, auch handelsrechtliche Implikationen und Besonderheiten einzubeziehen. Der Fokus der Überlegungen liegt auf der handelsrechtlichen Betrachtung, da die insolvenzrechtliche Perspektive diese Sphäre nicht selten vernachlässigt.

Letztendlich ist die finale Abwägung, ob Prognosezeiträume temporär anzupassen sind, politisch vorzunehmen. Aus Anlass dieses Beitrags hat der INDat Report das BMJ angefragt, das erklärt: »Das BMJ beobachtet die Auswirkungen, die der Krieg in der Ukraine auf das Wirtschafts- und Insolvenzgeschehen hat, um im Bedarfsfall angemessen und schnell reagieren zu können. Die von Ihnen genannten Vorschläge, den Prognosezeitraum für die Überschuldungsprüfung temporär zu verkürzen, werden im Zuge dieser Prüfungen berücksichtigt.« Das Statement sagt nicht viel, es ist – wie sollte es derzeit auch anders sein – mit einer hohen Prognoseunsicherheit behaftet.

Text: Wirtschaftsprüfer/Steuerberater Michael Hermanns, Buth & Hermanns Partnerschaft mbB Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

I. Einleitung*

Nachdem wir 2020/21 gerade die durch eine Pandemie ausgelöste volkswirtschaftliche Krise zunächst überstanden haben, reiht sich im Februar 2022 ein weiterer Unruheherd mit volkswirtschaftlicher Bedeutung ein, der Ukraine-Krieg. Vor allem der Energiepreisschock wirkt sich flächendeckend über fast alle Industriezweige aus. Die Inflation kommt hinzu und wird begleitet von dem Phänomen, dass die Lieferketten infrage gestellt sind, nicht nur weil beispielsweise ukrainische Kabelbäume nicht mehr lieferbar sind. Auswirkungen hieraus können in vielen Fällen weder in Bezug auf die Zeit noch in Bezug auf alle anderen materiellen Dimensionen vorhersehbar sein. Die Covid-19-Pandemie hat spezifische Branchen hart getroffen und der Staat hat, bei allen Umsetzungsschwierigkeiten, rasch finanziell unterstützt und damit viele Unternehmenskrisen vermieden. Alle hierdurch begünstigten Unternehmen kommen alsbald in den Payback-Modus und haben die staatlichen Kredite zurückzuzahlen, was sicher und damit wenigstens planbar ist. Die Folgen der Covid-19-Pandemie sind in dieser Zeit schwer zu prognostizieren gewesen. Es steht die Vermutung im Raum, dass nunmehr auch durch den Ukraine-Krieg zukünftige Ereignisse grundsätzlich nicht mehr vorhersehbar sein können.

Infolge der wirtschaftlichen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie und der zur Eindämmung dieser Pandemie ergriffenen Maßnahmen haben viele Unternehmen 2020 und 2021 erhebliche Umsatz- und Ertragseinbrüche erlitten.¹ Der Gesetzgeber hat für viele Unternehmen Erleichterungen beschlossen. § 4 COVInsAG hat in besonderen Fällen bei der Feststellung der Überschuldung zwischen dem 01.01. und dem 31.12.2021 den nach § 19 Abs. 2 Satz 1 InsO festgelegten Prognosezeitraum von zwölf Monaten auf einen Prognosezeitraum von vier Monaten verkürzt.² Hiermit sollte den möglichen, seinerzeit bestehenden Prognoseunsicherheiten Rechnung getragen werden. In der Restrukturierungs- und Insolvenzverwalterbranche wird die Meinung vertreten, dass der Ukraine-Krieg und die damit verbundene Krise ebenfalls nicht hinnehmbare Prognoseunsicherheiten verursachen. Es wird bei der Feststellung des Insolvenzgrunds Überschuldung nach § 19 Abs. 2 Satz 1 InsO ebenfalls ein verkürzter Prognosehorizont von zwölf auf sechs oder sogar drei Monate gefordert.³

Prognosehorizonte gibt es in unterschiedlicher Form. Eine abschließliche Befassung auf Basis der insolvenzrechtlichen Vorschriften, hier §§ 18 Abs. 2 und 19 Abs. 2 InsO, zu führen, wird

der Aufgabenstellung eines Geschäftsführers nicht gerecht. Denn diese haben neben den insolvenzrechtlichen Aspekten auch handelsrechtliche zu beachten. Hierzu gehört die Bewertung nach § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB, die sog. Going-Concern-Prämisse. Diese Prämisse besprechen Geschäftsführer mit unterschiedlichen Intensitäten, je nachdem ob man sich in der Unternehmenskrise befindet oder nicht, regelmäßig auch mit ihren Wirtschaftsprüfern. Die handelsrechtlichen Aspekte sind grundsätzlich universell. Es werden die Perspektiven der Geschäftsführung und in Teilen des Abschlussprüfers dargelegt. Insolvenzrechtliche und handelsrechtliche Prognosezeiträume können allerdings nicht dargelegt werden, ohne auf die Begriffe »Fortbestehensprognose« und »Fortführungsprognose« einzugehen. Die Bedeutung der beiden Prognosezeiträume ist eng miteinander verknüpft, und spätestens nach zwei Gläsern Rotwein können auch bei Restrukturierungsprofis die Begrifflichkeiten semantisch »durcheinandergelassen«.

Der Beitrag stellt zunächst die unterschiedlichen Welten der insolvenzrechtlichen und handelsrechtlichen Prognosezeiträume mit ihren Prognoseinhalten dar, um dann darauf aufbauend die aktuelle Situation zu analysieren. Dabei ist es eine besondere Note des Handelsrechts, dass mittelgroße und große Unternehmen im Rahmen der Erstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts verpflichtet sind, über wesentliche Unsicherheiten bzw. bestandsgefährdende Risiken zu berichten.⁴

II. Handelsrechtliche Fortführungsprognose

1. Grundlage der Unternehmensfortführung bzw. Going Concern

Im Handelsrecht wird die Unternehmensfortführung bzw. ein Going Concern nach § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB regelmäßig vermutet. Es wird unterstellt, dass ein Unternehmen in absehbarer Zukunft seine Geschäftstätigkeit fortführt.⁵ Das gilt nach dem Gesetz ausnahmsweise nur dann nicht, wenn der Unternehmensfortführung tatsächliche und rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen. Der BGH hat in einem richtungsweisenden Urteil festgestellt, dass eine Abkehr von der handelsrechtlichen Fortführungsannahme nur dann möglich ist, wenn aufgrund dieser Gegebenheiten das Unternehmen mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit stillgelegt wird.⁶

Rechtliche und tatsächliche Gegebenheiten lassen sich in der Praxis nicht trennscharf auseinanderhalten. Tatsächliche Begebenheiten können z. B. wegbrechende Märkte oder der Verlust des Eigenkapitals sein. Eine Aufzählung der Gegebenheiten enthält nachfolgende Abbildung.⁷

* Der Verfasser dankt einem der führenden Köpfe und Begründer der »Restrukturierungsszene« in Deutschland, Karl-Josef Kraus, für 30 Jahre Wegbegleitung und die Motivation, sich auch mit der Unternehmenssanierung zu befassen.

1 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns RSI § 9 Rn. 34.

2 Vgl. IDW ES9, IDW Life 3/2021, 210 ff., Rn. 48.

3 Vgl. Brief des Restrukturiererverbands TMA Deutschland an Bundesjustizminister Marco Buschmann, veröffentlicht auf: www.tma-deutschland.org/facharbeitskreise.html.

4 Vgl. IDW PS 270 n. F. in IDW Life 05/2022, Tz. 9.

5 Vgl. IDW PS 270 n. F. in IDW Life 05/2022, Tz. 4.

6 Vgl. BGH v. 26.01.2017, IX ZR 285/14 in BB 2017, 685 ff.

7 Vgl. Buth/Hermanns RSI § 44 Abb. 1.

Indikatoren für entgegenstehende tatsächliche Gegebenheiten

Finanzielle Umstände

- Negatives EK
- Fällige Bankdarlehen ohne realistische Aussicht auf Verlängerung
- Kurzfristige Darlehen finanzieren langfristiger Vermögenswerte
- Anzeichen für den Entzug finanzieller Unterstützung durch Gläubiger
- Negativer betrieblicher Cashflow
- Betriebliche Verluste oder
- Unfähigkeit, Verbindlichkeiten bei ihrer Fälligkeit zu begleichen
- Lieferanten geben kein Zahlungsziel
- Kein Zugriff auf Investitionsfinanzierung

Betriebliche Umstände

- Ausscheiden von Führungskräften in Schlüsselpositionen ohne adäquaten Ersatz
- Verlust von Hauptlieferanten oder wesentlichen Kunden
- Engpässe bei der Beschaffung wichtiger Vorräte
- Konflikte mit der Belegschaft

Sonstige Umstände

- Verstöße gegen gesetzliche Regelungen
- Anhängige Gerichts- oder Aufsichtsverfahren
- Änderungen in der Gesetzgebung oder Regierungspolitik

Rechtliche Gegebenheiten

- Liquidationsbeschluss der Gesellschafter
- Insolvenzantrag, Eröffnung des Insolvenzverfahrens

Abbildung 1

Letztlich führen diese i. d. R. immer zu rechtlichen Gegebenheiten wie die Insolvenz. Es ist aber nicht definiert, ob dies ...⁸

- bereits der Antrag zu einem Insolvenzverfahren,
- der Beschluss des Insolvenzgerichts über die Eröffnung des Insolvenzverfahrens oder
- die rechtskräftige Abweisung der Eröffnung des Verfahrens mangels Masse ist.⁹

Viel entscheidender für das Handelsrecht ist, ob die Gegebenheiten der Unternehmensfortführung entgegenstehen und die Stilllegung des Unternehmens entsprechend dem Leitsatz des BGH-Urteils vom 26.01.2017 zur Folge hat. Going Concern ist nicht mehr gegeben, wenn die entgegenstehenden Gegebenheiten zweifelsfrei zu eben der Stilllegung führen und die Unternehmensfortführung unmöglich ist.¹⁰ Erst dann ist vom Ansatz der Fortführungswerte abzugehen und es sind Zerschlagungswerte anzusetzen.¹¹ Andererseits kann selbst bei vorliegenden Insolvenzgründen beispielsweise mit Eröffnungsbeschluss eines Insolvenzverfahrens die Fortführungsprämisse weiterhin zulässig sein.¹² Das ist dann der Fall, wenn im Prognosezeitraum

- ein Insolvenzplan vorliegt oder vorgelegt werden kann,
- eine übertragende Sanierung angestrebt wird oder
- in der Insolvenz der Geschäftsbetrieb weiter fortgeführt werden kann (Märklin-Fall).¹³

In dieser Situation kann der Jahresabschluss zu Fortführungswerten inklusive Anhang und mit Lagebericht aufgestellt werden. Es besteht in Bezug auf die Unternehmensfortführung eine sog.

wesentliche Unsicherheit.¹⁴ Die Geschäftsführung ist verpflichtet, über diese wesentliche Unsicherheit angemessen im Jahresabschluss bzw. im Lagebericht zu berichten.¹⁵ Denn in dieser Unternehmenssituation besteht das Risiko, dass bedingt durch die bestehenden Risiken im Insolvenzverfahren das Fortführungsziel doch nicht erreicht werden kann. Im Jahresabschluss bzw. Lagebericht wird dann erwähnt, dass – bedingt durch die wesentliche Unsicherheit – als Folge hieraus die Gesellschaft nicht in der Lage sein kann, hinreichend Vermögenswerte zu realisieren, um die Verbindlichkeiten zu bedienen.¹⁶ Diese Hinweispflicht gilt auch für Unternehmen, die keinen Lagebericht erstellen müssen. Bilanziert eine OHG, dann hat die Information unter der Bilanz zu erfolgen, wenn kein Anhang und kein Lagebericht aufgestellt sind.¹⁷

Im Ergebnis bleibt festzuhalten, dass entsprechend der höchstrichterlichen Vorgaben eine wesentliche Unsicherheit in Bezug auf die Unternehmensfortführung bzw. des Going Concern nicht eine Abkehr von dieser zur Folge hat. Das ist nur dann der Fall, wenn durch die Insolvenz die Stilllegung des Unternehmens und damit die Abwicklung sicher sind.

2. Fortführungsprognose – die betriebswirtschaftliche Basis einer Unternehmensfortführung

Handelsrechtliche Jahresabschlüsse sind vergangenheitsorientiert. Über die grundlegende Bilanzierungsannahme der Unternehmensfortführung nach § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB, der sog. bilanziellen Fortführungsprognose, schaut die Geschäftsführung eines Unter-

8 Vgl. *Pföhler/Seidler*, BB 2021, 299.

9 Vgl. *BeBiKo München* 2020, § 252 Rn. 16.

10 Vgl. *Groß/Amen*, DB 2005, 1867.

11 Vgl. *Kaiser*, ZIP 2012, 2480.

12 Vgl. *BGH v. 26.01.2017, IX ZR 285/14* in BB 2017, 686f.

13 Vgl. *BGH v. 26.01.2017, IX ZR 285/14* in BB 2017, 687.

14 Vgl. *Pföhler/Seidler*, BB 2021, 300.

15 Vgl. *IDW PS 270 n.F.* in *IDW Life* 05/2022, Tz. 5.

16 Vgl. *IDW PS 270 n.F.* in *IDW Life* 05/2022, Tz. 9b.

17 Vgl. *Pföhler/Seidler*, BB 2021, 300.

nehmens in die Zukunft.¹⁸ Das Management schätzt anhand geeigneter Unterlagen die Fähigkeit zur Unternehmensfortführung ein. Um die Unternehmensentwicklung sachgerecht einzuschätzen, sind aktuelle, hinreichend detaillierte und konkrete Planungsunterlagen erforderlich.¹⁹ Bei der Fortführungsprognose ist der Liquiditätsplan Dreh- und Angelpunkt.²⁰ Auf Basis der Analyse der gesamten Wertschöpfungskette bzw. leistungswirtschaftlichen Bereiche des Unternehmens werden Umsätze, Materialeinsatz und sämtliche Kosten geplant. Die zukünftige leistungswirtschaftliche Entwicklung als Ertragsplanung führt mit einer Bilanzplanung zu der für die Betrachtung des Going Concern notwendigen Liquiditätsplanung.

Der Liquiditätsplan als Basis der Fortführungsprognose ist auf die Zukunft ausgerichtet und folglich mit Unsicherheiten behaftet.²¹ Eine Liquiditätsplanung ist aus Sicht der Geschäftsführung ermessensbehaftet und enthält eine Vielzahl von Annahmen bzw. Prämissen und Beurteilungen.²² Das Ermessen umfasst über den Betrachtungszeitraum sog. Eintrittswahrscheinlichkeiten.²³ Wenn der Umsatz der Planungsperiode zum Zeitpunkt der Planungserstellung zu 80 % mit Aufträgen hinterlegt ist, kann die Umsatzzielerreichung sicherer sein als bei nur 40 %, wenn wichtige Kunden nicht mehr bestellen. Finanzierungszusagen von Gesellschaftern, Banken oder anderen Finanziers können Gegenstand der Beurteilung sein.²⁴ Um die bestehenden Unsicherheiten besser beurteilen zu können, werden die Liquiditätspläne mit zusätzlichen Szenarien unterlegt, um die Auswirkungen z. B. von wegbrechenden Märkten oder steigenden Energiekosten zu simulieren. Sensitivitätsanalysen ergänzen den Planungsprozess und können beispielsweise aufzeigen, welche Kostensteigerungen das Unternehmen verkraften kann, ohne zahlungsunfähig zu werden.²⁵

Professionellerweise entsteht der Liquiditätsplan für die Fortführungsprognose aus einem integrierten Planungsprozess und Unternehmensplan, der einen Ertrags-, Bilanz- und Liquiditätsplan beinhaltet. Genauso wichtig wie das Werkzeug »integriertes Planungstool« ist, wie die Planungsprämissen usw. hergeleitet worden sind. Hat die Geschäftsführung sich später in der Insolvenz im Anfechtungsprozess etc. zu exkulpieren, hilft eine detaillierte Dokumentation über den Planungsprozess und das -ergebnis.²⁶ Mit Beantwortung der Fragen zur künftigen strategischen Ausrichtung eines Unternehmens liegt mit einem integrierten Unternehmensplan schon nahezu ein Unternehmenskonzept vor.²⁷

18 Vgl. Pföhler/Knappe, WPg. 2021, 355.

19 Vgl. Lilienbecker/Link/Rabenhorst, BB 2009, 264.

20 Vgl. Pföhler/Knappe, WPg. 2021, 355.

21 Vgl. Pföhler/Seidler, BB 2021, 300.

22 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns RSI § 27 Tz. 46.

23 Vgl. WPH Kap. B. Tz. 70.

24 Vgl. Pföhler/Seidler, BB 2021, 300.

25 Vgl. Pföhler/Seidler, BB 2021, 300.

26 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns RSI § 27 Tz. 46.

27 Vgl. Buth/Hermanns/Buth/Hermanns RSI § 7 Tz. 27 ff.

Ein professionelles Unternehmenskonzept inklusive integrierter Unternehmensplanung unterstützt Unternehmen, sich sachgerecht am Markt auszurichten und die Unternehmensziele zu erreichen. Dies ist eine allgemein bekannte betriebswirtschaftliche These, die mit Einführung des § 1 StaRUG zukünftig noch bedeutender wird.

3. Fortführungsprognose aus Sicht der Abschlussprüfung

Nicht jedes Unternehmen ist prüfungspflichtig, die meisten sind es nicht.²⁸ Mittelgroße und große Unternehmen sind i. d. R. als kapitalistische Gesellschaften organisiert und prüfungspflichtig. Drei Fragen aus unterschiedlicher Sicht werden in der Praxis immer wieder in Unternehmenskrisen gestellt und erklären beispielhaft ein Stück weit ein Dilemma:

Geschäftsführung: Warum bekommen wir einen Bestätigungsvermerk (»Prüfersiegel«) nicht und, wenn ja, warum mit Hinweisen oder Einschränkungen (»Es ist doch alles nicht so schlimm«) in Bezug auf Going Concern?

Abschlussprüfer: Können oder dürfen wir überhaupt unter der Annahme der Unternehmensfortführung ggf. eingeschränkt oder mit Hinweisen siegeln (»... oder sollen wir besser warten, bis die Insolvenz eintritt«)?

Insolvenzverwalter nach Insolvenzantrag: Wie konnte der Abschlussprüfer hier überhaupt noch siegeln (»Das erkennen doch Blinde«)?

Der sehr geschätzte Leser wird an dieser Stelle i. d. R. wissen, welches Dilemma gemeint sein kann. Alle drei Parteien mögen in ihrer jeweiligen Welt leben. Doch alle drei unterliegen dem gleichen Regelwerk, dem Handels- und dem Insolvenzrecht. Daher werden in gebotener Kürze die für die Aufgabenstellung hier wesentlichen Kernpunkte der Abschlussprüfung dargestellt, die auch außerhalb der Unternehmenskrise zu berücksichtigen sind. Der Abschlussprüfer beurteilt die Einschätzung der Geschäftsführung über die Annahme der Unternehmensfortführung.²⁹ Hierzu werden entsprechende Prüfungsnachweise von der Geschäftsführung nachgefragt. Im Ergebnis würdigt der Abschlussprüfer

28 Vgl. J. Rudnicka v. 24.01.2022: Im Jahr 2020 gab es in Deutschland 10.808 Kapitalgesellschaften mit im Jahresdurchschnitt 250 und mehr abhängig Beschäftigten. Zu den Kapitalgesellschaften gehören z. B. die GmbH und die AG. Weitere Rechtsformen sind u. a. Personengesellschaften (z. B. OHG, KG) oder Einzelunternehmer. Letztere waren im Jahr 2020 mit einer Anzahl von rd. zwei Millionen die häufigste Rechtsform. Im gleichen Jahr gab es in der Bundesrepublik insgesamt rd. 3,37 Millionen rechtliche Einheiten, in: Unternehmen nach Rechtsform und Anzahl der Beschäftigten 2020, Statista.

29 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns RSI § 44 Tz. 10.



» WP/StB Michael Hermanns ist Gründer und Partner der Buth & Hermanns Partnerschaft mbB Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mit Sitz in Wuppertal und Düsseldorf. Seit 1992 begleitet er und seit 1996 gemeinsam mit Gründungspartnerin Andrea Buth sowie seinem Team u. a. Unternehmen in der Krise. Seit 2009 ist Hermanns Mitglied im Fachausschuss »Sanierung und Insolvenz« beim IDW. Im März 2022 ist die 5. Auflage des Handbuchs Buth/Hermanns »Restrukturierung Sanierung Insolvenz« erschienen.

die von der Geschäftsführung vorgelegte Liquiditätsplanung mit den darin enthaltenen Prämissen, um eine eigene Meinung zu der Frage der Einschätzung der Unternehmensfortführung zu erhalten.³⁰ Denn er hat den Nachweis zu führen, ob die in der Unternehmens- und Liquiditätsplanung enthaltenen Angaben der Geschäftsführung sachgerecht sind.³¹ Dabei wird die aktuelle BGH-Rechtsprechung berücksichtigt und aus Prüfersicht werden diese Fragen gestellt:

- Verfügt das Unternehmen über einen ausreichenden Finanzierungsrahmen, erwirtschaftet es stabile Gewinne und hat es ein positives Eigenkapital?
- Oder bestehen wesentliche Unsicherheiten im Zusammenhang mit Ereignissen oder Begebenheiten, die bedeutsame Zweifel am Going Concern aufwerfen?
- Oder muss das Unternehmen in absehbarer Zukunft stillgelegt werden?³²

Hat der Abschlussprüfer nicht die erste Fallkonstellation (»Sonnenscheinkriterien«), sondern die zweite, wird er sich den Finanzplan besonders gut anschauen. Liegt ein eigenes Urteil bei der Beurteilung der Unternehmensfortführung vor, gibt es unterschiedliche Folgekonstellationen: Die Geschäftsführung geht von der Going-Concern-Prämisse aus, der Abschlussprüfer ist nach seinen Analysen vom Gegenteil überzeugt.³³ Die Geschäftsführung unterstellt in dem vorgelegten Finanzplan kurzfristige Zahlungsfähigkeit, die geplante Liquidität sei immer positiv. Bei der Analyse stellt der Abschlussprüfer fest, dass die durchschnittlichen Kreditorenlaufzeiten mit 70 Tagen um 40 Tage höher sind als die vertraglich festgelegten. Der Abschlussprüfer simuliert die richtigen Fälligkeiten, sodass im Beurteilungszeitraum die rechnerische Liquidität »deutlich negativ« ist und bleibt. Bei näherer Betrachtung ist das Unternehmen planerisch nicht mehr in der Lage, alle offenen Rechnungen zu begleichen, und es liegt wahrscheinlich Zahlungsunfähigkeit vor. Der Abschlussprüfer hat aus dem Auftrag selbst heraus, aber auch mit § 102 StaRUG im Nacken die Geschäftsführung zu informieren und zu empfehlen, dass rechtlicher Rat eingeholt wird. Die Prüfung wird unterbrochen und unverzüglich holt das Unternehmen fachlichen Rat ein.

Wie kann es weitergehen?³⁴

- Liegt nach Verhandlungen mit Finanziers usw. eine von einem externen Gutachter erstellte positive Fortbestehensprognose vor, dann ist lediglich sicherzustellen, dass das vorliegende Gutachten widerspruchsfrei und sachgerecht erstellt worden ist. Die Liquiditätslücke kann mit überwiegender Wahrscheinlichkeit geschlossen werden. Der Abschlussprüfer erteilt seinen Bestätigungsvermerk.
- Die Geschäftsführung beharrt darauf, dass genug Liquidität im Unternehmen sei (»Das haben wir immer so gemacht!«), und will einen Bestätigungsvermerk; der Abschlussprüfer erteilt einen Versagungsvermerk³⁵ und begründet das mit einem fehlenden Nachweis über die Unternehmensfortführung, es liegt ein sog. Prüfungshemmnis vor.

Etwas Ähnliches wie unter b) wäre die Konsequenz, wenn in Zeiten des Ukraine-Kriegs das Unternehmen mit voller Produktion plant, es aber über die hierfür erforderlichen wesentlichen Baukomponenten im Prognosezeitraum nicht verfügt und die erfolgreiche Ersatzbeschaffung nicht durch geeignete Nachweise z. B. eines Ersatzlieferanten begründet werden kann. Basiert die Fortführungsannahme auf einer Patronatserklärung und fehlt der Nachweis über die Bonität der Muttergesellschaft, kann dies ebenfalls ein Grund für ein Prüfungshemmnis sein. Fehlen dem Abschlussprüfer ausreichend geeignete Prüfungsnachweise, kann er kein hinreichend sicheres Urteil über die Angemessenheit der Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit bilden.³⁶ Ein Prüfungshemmnis im Bereich des Going Concern führt zu einem Versagungsvermerk.³⁷ Der Abschlussprüfer bestätigt, dass er kein Prüfungsurteil abgeben kann.

Der Fall b) erscheint selten und extrem, ist aber nicht ungewöhnlich.³⁸ Insbesondere der zum Zeitpunkt der Aufstellung bzw. Prüfung von Jahresabschluss und Lagebericht bestehende Insolvenzgrund erschwert die Situation. Nicht selten ruht dann auch

30 Vgl. IDW PS 270 n. F. vom 02.02.2021 Rn. 14.

31 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns RSI § 44 Tz. 10.

32 Vgl. Pföhler/Seidler, BB 2021, 301.

33 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns RSI § 44 Tz. 11.

34 Es handelt sich im Folgenden um abstrakte, stark vereinfachte Beispiele.

35 Ein Versagungsvermerk aufgrund von Einwendungen muss erteilt werden, wenn der Jahresabschluss insgesamt oder sehr bedeutende Teile des Jahresabschlusses und/oder der Lageberichte eine Erteilung einer Einschränkung nicht mehr rechtfertigen. Vgl. [www.wpk.de/oeffentlichkeit/berichte/berufsaufsicht/Bericht 2020](http://www.wpk.de/oeffentlichkeit/berichte/berufsaufsicht/Bericht%2020).

36 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns RSI § 44 Tz. 11.

37 Vgl. Pföhler/Seidler, BB 2021, 301, m. w. Bsp.

38 Vgl. Quelle in Fn. 35 den Bericht der WPK 2020 unter III. Versagungsvermerke.

die Abschlussprüfung und man »sitzt es aus«, bis die Sachlage z. B. durch einen »nicht erwarteten Finanzier« oder die Insolvenzantragstellung gelöst wird.

Nicht in jeder Unternehmenskrise liegen Insolvenzgründe vor, sie können aber »drohen«. Die Geschäftsführung kann durch eine handelsrechtlich korrekte und risikoorientierte Berichterstattung einen Bestätigungsvermerk erwirken. Wenn die von der Geschäftsführung in einer Unternehmenskrise getroffene Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit angemessen ist, dann liegen in dieser Situation berichtspflichtige wesentliche Unsicherheiten vor.³⁹ Es besteht ggf. auch die Pflicht, im Bestätigungsvermerk auf Risiken hinzuweisen, die den Fortbestand des Unternehmens nach § 322 Abs. 2 Satz 3 HGB gefährden.⁴⁰ Bei einer wesentlichen Unsicherheit sind ihre möglichen Auswirkungen aus dem Sachverhalt und die Wahrscheinlichkeit ihres Eintretens so groß, dass ohne Berichterstattung ein nicht den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bzw. eines irreführenden Abschlusses vorliegt.⁴¹

Im Rahmen der Abschlussprüfung ist die angemessene Darstellung von Unsicherheiten zu sichern. Erkennt die Geschäftsführung in der Unternehmenskrise zukünftige Liquiditätslücken, dann sind diese z. B. von dritter Seite zu schließen. Zu den finanzwirtschaftlichen Maßnahmen gehören Kreditausweitungen und -prolongationen, Factoring, Sale-and-Lease-Back oder auch das Einwerben von Investoren.⁴² Die Geschäftsführung wird regelmäßig davon ausgehen, dass die Abreden im Prognosezeitraum umgesetzt und durch Zahlung erfüllt werden. In der Regel wird der Abschlussprüfer die Prämissen bzw. Annahmen nicht abschließend beurteilen können, ob sie tatsächlich eintreten. Über diese Unsicherheit hat der Abschlussprüfer ggf. im Bestätigungsvermerk zu berichten.⁴³

III. Insolvenzrechtliche Fortbestehensprognose

1. Grundlagen

§ 19 Abs. 2 InsO als Überschuldungstatbestand ist mit der Zahlungsunfähigkeit nach § 17 InsO der zweite Insolvenzeröffnungsgrund. Die insolvenzrechtliche Fortbestehensprognose beginnt mit einem Finanzstatus, der i. d. R. eine Liquiditätslücke aufweist, die zukünftig zu schließen wäre.⁴⁴

Überschuldung liegt vor, wenn das Vermögen des Schuldners die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt, es sei denn, die Unternehmensfortführung ist in den nächsten zwölf Monaten nach

den Umständen überwiegend wahrscheinlich.⁴⁵ Rechnerische Überschuldung und positive Fortbestehensprognose stehen grundsätzlich in einem Regel-Ausnahme-Verhältnis zueinander.⁴⁶ Bei negativer Fortbestehensprognose und rechnerischer insolvenzrechtlicher Überschuldung liegt ein Insolvenzgrund vor. Bei einer positiven Fortbestehensprognose führt die bilanzielle Überschuldung nicht zu einem Insolvenzgrund. In der Unternehmenspraxis wird der vermeintlich einfachere Weg der Prüfung der Fortbestehensprognose vorgezogen, weil die Ermittlung der rechnerischen Überschuldung zu Liquidationswerten ebenfalls komplex ist.⁴⁷ Nicht selten drängen Finanziere bei einer vorhandenen handelsbilanziellen Überschuldung auf die Erstellung einer Fortbestehensprognose.⁴⁸

Der sog. zweistufige Überschuldungsbegriff⁴⁹ hat Darlegungs- und Beweislastfragen bei der Frage der »richtigen« Reihenfolge gelöst.⁵⁰ Im Sinne des Gesetzes ist bei positiver Fortbestehensprognose eine insolvenzrechtliche Überschuldung unerheblich.⁵¹ Die vorsichtige Geschäftsführung hat das persönliche Risiko der Strafbarkeit und der zivilrechtlichen Haftung aus einer Fehleinschätzung ins Risikokalkül mitzuberücksichtigen, weil im Wirtschaftsleben und vor Gericht die Sachverhalte nicht immer eindeutig sind.⁵² Bestehen Zweifel an der Validität einer positiven Fortbestehensprognose, ist die Prüfung der rechnerischen Überschuldung empfehlenswert.⁵³ An dieser Stelle soll nicht über den Sinn der Überschuldungsprüfung nachgedacht werden, sondern der Fokus ist auf die auch betriebswirtschaftlich geprägte Fortbestehensprognose gerichtet. Denn eine schlüssige, fachlich valide und gut dokumentierte positive Fortbestehensprognose wird stets ein sicherer Haftungsschutz sein.⁵⁴

2. Betriebswirtschaftliche Konzeption

Ist die Geschäftsführung, meist mit fachlicher Unterstützung, von der überwiegend wahrscheinlichen Fortführung des Unternehmens überzeugt, können mit Krisenüberwindung die Forderungen der Gläubiger gegen die Gesellschaft bedient werden. Im Sinne des Gläubigerschutzes gelten strenge qualitative Maßstäbe für die Erstellung von Fortbestehensprognosen. Die positive Fortbestehensprognose hat auf einer sorgfältig erstellten, seriösen Analyse aufzubauen und Finanzpläne zu erstellen, die von realistischen Annahmen ausgehen und einer objektiven Kontrolle standhalten.⁵⁵ Dass eine aus Ex-ante-Sicht zutreffende positive Fortbestehensprognose durch unvorhersehbare Entwicklungen nicht eintreffen vermag, ist selbstredend.⁵⁶

39 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns RSI § 44 Tz. 12.

40 Vgl. IDW PS 270 n. F. vom 02.02.2021 Rn. 28 ff.

41 Vgl. Pföhler/Seidler, BB 2021, 301.

42 Vgl. zu finanzwirtschaftlichen Sanierungsmaßnahmen Buth/Hermanns/Buth/Hermanns RSI § 21 Tz. 1 ff.

43 Vgl. Pföhler/Seidler, BB 2021, 302.

44 Vgl. grundlegend IDW S 11, IDW Life 5/2022, Tz. 23 ff.

45 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns/Krummen RSI § 10 Tz. 1.

46 Vgl. Goette, DStR 2016, 1684.

47 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns/Krummen RSI § 10 Tz. 2.

48 Vgl. BeckOK InsO/Wolfer, 22. Ed. 15.01.2021, InsO § 19 Rn. 8.

49 Vgl. z. B. BGH v. 27.04.2009 – II ZR 253/07 in DStR 2009, 1384; v. 18.10.2010 – II ZR 151/09 in DStR 2011, 130.

50 Vgl. Goette, DStR 2016, 1687.

51 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns/Krummen RSI § 10 Tz. 3.

52 Vgl. BeckOK InsO/Wolfer, 22. Ed. 15.01.2021, InsO § 19 Rn. 9.

53 Vgl. BeckOK InsO/Wolfer, 22. Ed. 15.01.2021, InsO § 19 Rn. 9.

54 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns/Krummen RSI § 10 Tz. 3.

55 Vgl. Goette, DStR 2016, 1688.

56 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns/Krummen RSI § 10 Tz. 10.

Die Fortbestehensprognose besteht aus dem subjektiven Fortführungswillen und zwei objektiven Elementen, nämlich einem Unternehmenskonzept und einer darauf aufbauenden integrierten Finanzplanung.⁵⁷ Der Wille zur Unternehmensfortführung wird regelmäßig vorliegen.⁵⁸

Die Fortbestehensprognose zielt auf die zukünftige Finanzkraft des Unternehmens.⁵⁹ »Solange die jur. Person in der Lage ist, ihre fälligen Verbindlichkeiten zu erfüllen, und dieser Zustand mittelfristig anhält, müssen ihre Gläubiger stillhalten und verlieren das ihnen von der Insolvenzordnung in der am 01.01.1999 in Kraft getretenen Fassung verliehene besondere Recht, gleichwohl schon vorzeitig das Insolvenzverfahren auszulösen.«⁶⁰ An der Gewährleistung der Zahlungsfähigkeit ist das Prognoseurteil auszurichten, weil es letztlich um den Erhalt des Rechtsträgers ohne Insolvenz geht.⁶¹ Deshalb kommt es auf die Wiedererlangung der Ertragsfähigkeit wie bei einem Sanierungskonzept nicht an, wenn dem Unternehmen die Finanzmittel zur Gläubigerbefriedigung zuverlässig zur Verfügung stehen.⁶²

Nach der h. M. ist das Prognoseurteil auf Basis eines tragfähigen und vollständigen Unternehmenskonzepts zu treffen.⁶³ Hierzu ist zunächst die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Vergangenheit zu analysieren und darauf aufbauend ein Verständnis für das Geschäftsmodell zu entwickeln.⁶⁴ Nur wenn die Stärken/Schwächen und Chancen/Risiken (SWOT-Analyse) und damit die Krisenursachen des Unternehmens validiert sind, können sichere Aussagen über die Fortführung des Unternehmens getroffen werden.⁶⁵ Da Sanierungsfähigkeit nicht Gegenstand der Fortbestehensprognose ist, müssen die unternehmerischen Ziele »angemessene Rendite« und »angemessenes Eigenkapital« gegenüber Wettbewerbern als Benchmark nicht aufgezeigt werden.⁶⁶ Die für den Erhalt der Finanzierungsfähigkeit notwendigen Maßnahmen sind hinreichend zu analysieren und zu dokumentieren.

In Bezug auf die gesetzlichen Ziele ist der Nachweis auf Basis eines Unternehmenskonzepts inklusive Maßnahmen und eines integrierten Finanzplans zu führen.⁶⁷ Integriert bedeutet, dass die (Plan-)Bilanz, (Plan-)GuV sowie (Plan-)Cashflow-Rechnung miteinander verzahnt sind.⁶⁸ Die hieraus abgeleitete Finanzplanung zeigt als Fortbestehensprognose auf, ob und wie das Unternehmen voraussichtlich in den einzelnen Zeitpunkten seinen Zahlungsverpflichtungen nachkommen kann.⁶⁹

»Die Fortbestehensprognose besteht aus dem subjektiven Fortführungswillen und zwei objektiven Elementen, nämlich einem Unternehmenskonzept und einer darauf aufbauenden integrierten Finanzplanung.«

57 Vgl. Ganter NZI 2014, 673.

58 Vgl. BeckOK InsO/Wolfer, 22. Ed. 15.01.2021, InsO § 19 Rn. 12 ff. und dort mit Hinweisen zu einem ggf. bereits bestehenden Liquidationsbeschluss.

59 Vgl. BT-Drs. 16/10600, S. 13.

60 Goette, DStR 2016, 1690.

61 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns/Krummen RSI § 10 Tz. 7.

62 Vgl. K. Schmidt InsO/Karsten Schmidt InsO § 19 Rn. 46.

63 Vgl. IDW S 11, IDW Life 5/2022, Tz. 59.

64 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns/Krummen RSI § 10 Tz. 8.

65 Vgl. Goette, DStR 2016, 1691, die hierfür notwendigen Arbeitsschritte ähneln denen, die bei der Erstellung eines Sanierungskonzepts notwendig sind.

66 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns/Krummen RSI § 10 Tz. 8.

67 Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns/Krummen RSI § 10 Tz. 9.

68 Vgl. Drukarczyk/Schüler in MüKoInsO/Drukarczyk/Schüler, Rn. 58 ff.

69 Vgl. BeckOK InsO/Wolfer, 22. Ed. 15.01.2021, InsO § 19 Rn. 14.

IV. Fortbestehensprognose versus Fortführungsprognose – auch eine Frage von Wahrscheinlichkeiten und Prognosezeiträumen

Häufig wird die Frage gestellt, ob es hier nicht einen einheitlichen Begriff geben sollte. Die Unterschiede zeigen sich, wenn man auf die Eintrittswahrscheinlichkeiten und eben die gerade wieder neu diskutierten Prognosezeiträume eingeht.

1. Eintrittswahrscheinlichkeiten

Der Abschlussprüfer hat keine Aussage über die Insolvenzgründe Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung eines Unternehmens i. S. d. Insolvenzordnung zu treffen, was sich aus § 317 Abs. 4 a HGB ergibt.⁷⁰ Die insolvenzrechtliche Fortbestehensprognose und die handelsrechtliche Fortführungsprognose benötigen beide – technisch betrachtet – eine Liquiditätsplanung, die nach h. M. wie oben beschrieben auf einem integrierten Unternehmens- bzw. Finanzplan beruht.

Ein wesentlicher Unterschied besteht in der Frage, welche Wahrscheinlichkeiten in den Finanzplänen zu berücksichtigen sind.⁷¹ Aus der Sicht der handelsrechtlichen Going-Concern-Prämisse hat die Stilllegung und damit die Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens zweifelsfrei festzustehen.⁷² Wenn nicht zweifelsfrei das Unternehmen stillzulegen ist, dann können in mindestens einem nicht unrealistischen Szenario eine Stilllegung und die damit verbundene Zahlungsunfähigkeit vermieden werden. Nur in diesem Fall kann die Going-Concern-Prämisse aufrechterhalten werden (positive Fortführungsprognose). Es bestehen, wie unter II.3. beschrieben, eine wesentliche Unsicherheit und ein bestandsgefährdendes Risiko.

Im Gegensatz dazu wird in Bezug auf die Wahrscheinlichkeit bei der insolvenzrechtlichen Fortbestehensprognose eine überwiegende Wahrscheinlichkeit nach § 19 Abs. 2 InsO gesetzlich gefordert, um einen Insolvenzgrund auszuschließen.⁷³ Bei einer meist gutachterlich zu bestätigenden Fortbestehensprognose wird die Aussage zur Zahlungsfähigkeit mit über 50 % Wahrscheinlichkeit getroffen.⁷⁴

Während die positive handelsrechtliche Fortführungsprognose die Wahrscheinlichkeit »nicht unrealistisch« aufweist, geht es bei der positiven insolvenzrechtlichen Fortbestehensprognose um die »überwiegende Wahrscheinlichkeit«. Nicht unrealistisch bedeutet, dass die Wahrscheinlichkeit deutlich über 10 % oder 20 % liegen sollte. Denn bei einer sehr geringen Wahrscheinlichkeit

(z. B. 0–10 %) ist eine Stilllegung zweifelsfrei faktisch eher gegeben.⁷⁵ In der Konsequenz ist ein Insolvenzantrag mit negativer Fortbestehensprognose bereits zu stellen, wenn die Zahlungsfähigkeit im Prognosezeitraum nicht überwiegend wahrscheinlich ist, und damit früher, als es verpflichtend wäre, von der Going-Concern-Prämisse abzugehen.⁷⁶

Abstrakte Beispiele:

- a. Der A-Lieferant von wesentlichen Bauteilen für das zahlungsfähige Unternehmen Z kann ab März 2022 ereignisbedingt nicht mehr produzieren. Die Vorräte zu den Bauteilen für Unternehmen Z reichen bis September 2022. Unternehmen Z befindet sich bis März 2022 nicht in der Unternehmenskrise. Alternative Lieferanten können nur unter erschwerten Bedingungen die Produktionslücke ab Oktober 2022 schließen, der Erfolg ist unsicher (20–40 %, also <50 %). Wird die Produktionslücke nicht ausreichend geschlossen, dann droht aus heutiger Sicht im Dezember 2022 Zahlungsunfähigkeit.
- b. Steigende Energiekosten führen ein aus heutiger Sicht zahlungsfähiges Unternehmen in die Ertragskrise mit einem Cash Burn, der ohne Maßnahmen im Dezember 2022 zur Zahlungsunfähigkeit führt. Die Preisverhandlungen mit Kunden zur Weiterreichung der höheren Kosten gestalten sich schwierig. Der Verhandlungserfolg kann in Szenarien simuliert werden. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 40 % wird das Unternehmen die Zahlungsunfähigkeit überwinden. An einem Kostensenkungsprogramm wird gearbeitet, die Ergebnisse sind noch nicht hinreichend konkret.

In beiden abstrakten Beispielen ist die Stilllegung zweifelsfrei eben nicht sichergestellt und das Überleben des Unternehmens nicht ausgeschlossen. Genau dieses Ergebnis ist durch das BGH-Urteil vom 26.01.2017 abgedeckt.⁷⁷ Eine Abkehr von Going Concern ist nicht erforderlich. Die betroffenen Unternehmen haben über die wesentliche Unsicherheit und die damit verbundene Bestandsgefährdung zu berichten, dass sie ggf. nicht alle Verbindlichkeiten bedienen können. Der Abschlussprüfer wird in seinem Prüfungsbericht und im Bestätigungsvermerk auf diese Situation hinweisen.

Die Geschäftsführungen der beiden Unternehmen werden in der Vergangenheit vor dem Eintritt der jeweiligen Ereignisse eher keinen insolvenzrechtlichen Rat eingeholt haben. Der Abschlussprüfer hatte bis dahin ebenso keine Hinweispflichten der Geschäftsführung zu geben, insolvenzrechtlichen Rat nach der BGH-Rechtsprechung oder § 102 StaRUG einzuholen. Wir können erahnen, dass es eine steigende Zahl von Geschäftsführern mit

⁷⁰ Vgl. Pföhler/Seidler, BB 2021, 302.

⁷¹ Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns RSI § 10 Tz. 14.

⁷² Vgl. Pföhler/Seidler, BB 2021, 302.

⁷³ Vgl. BeckOK InsR/Wolfer InsO § 19 Rn. 15, 15.1 und BGH, Ur. v. 13.07.2021, II ZR 84/20, Rn. 79 ff.

⁷⁴ Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns RSI § 10 Tz. 15.

⁷⁵ Vgl. Buth/Hermanns/Hermanns RSI § 10 Tz. 16.

⁷⁶ Vgl. Pföhler/Seidler, BB 2021, 302.

⁷⁷ Vgl. BGH v. 26.01.2017, BB 2017, 685 ff.

Sicherheit braucht ein System.



Ihr Premiumanbieter für individuelle Lösungen im Bereich der Restrukturierung.

Der Spezialist für die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung.

Erfahren, kompetent und zuverlässig.



ALLCURA
Versicherungs-Aktiengesellschaft

Telefon: (040) 226 337 - 80
E-Mail: kontakt@allcura-versicherung.de

Anzeige

ebensolchen (Beispiel-)Fällen gibt, die heute mit ihren Wirtschaftsprüfern erstmalig versuchen, sich über dieses Thema zu verständigen. Wahrscheinlich erfahren die Geschäftsführer erst jetzt, dass es nicht nur Fortführungsprognosen, sondern auch Fortbestehensprognosen gibt.

Die Tatsache einer in den geschilderten Fällen vorliegenden negativen Fortbestehensprognose und eines vorliegenden Insolvenzgrunds empfinden viele Betroffene als Dilemma. Um mögliche Auswege hieraus aufzuzeigen, werden nachfolgend Prognosezeiträume beschrieben.

2. Handels- und insolvenzrechtliche Prognosezeiträume

Klarheit über Prognosezeiträume hat der Gesetzgeber für **insolvenzrechtliche Fortbestehensprognosen** geschaffen und damit Rechtsunsicherheiten hinsichtlich der Länge der maßgeblichen Prognosezeiträume beseitigt.⁷⁸ Während vor der gesetzlichen Neuerung eine Fortbestehensprognose über das laufende und das nachfolgende Geschäftsjahr zu erstellen gewesen ist,⁷⁹ hat nunmehr die Geschäftsführung bei dieser Aufgabenstellung einen Prognosezeitraum von zwölf Monaten nach § 19 Abs. 2 Satz 1 InsO zu beachten (Fortbestehensprognose I).

Über die drohende Zahlungsunfähigkeit ist mit § 18 Abs. 2 Satz 2 InsO ein zweiter Prognosezeitraum festgelegt worden. Der hier zugrunde zu legende Prognosezeitraum beträgt in aller Regel 24 Monate (Fortbestehensprognose II). Die Fortbestehensprognose II wird hier nicht weiter thematisiert, weil die drohende Zahlungsunfähigkeit keine Antragspflichten nach sich zieht und der Schuldner hier nur ein freiwilliges Verfahren einleiten könnte.⁸⁰ Dass die Fortbestehensprognose I und II in den ersten zwölf Planmonaten deckungsgleich sind, ist selbsterklärend.

Ausschließlich für das Jahr 2021 ist als Reaktion auf die Corona-Krise durch das COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetz der Prognosezeitraum nach § 19 Abs. 2 Satz 1 InsO unter bestimmten Voraussetzungen auf vier Monate verkürzt worden. Pandemiebetreffene Unternehmen sollen nicht allein wegen bestehender Prognoseunsicherheiten Insolvenzantrag stellen müssen.⁸¹ Pandemiebetreffene Unternehmen werden nach § 4 COVInsAG über eine Vermutungsregel definiert:

- Es darf zum 31.12.2019 keine Zahlungsunfähigkeit bestehen und
- im vor dem 01.01.2020 abgeschlossenen Geschäftsjahr ist ein positives Ergebnis aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erzielt worden und
- der Umsatz aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahr ist um 30 % eingebrochen.

78 Vgl. BT-Drs. 19/24181, S. 196 f.

79 Vgl. BeckOK InsR/Wolfer InsO § 19 Rn. 16.

80 Vgl. Nerlich/Römermann/Mönnig, München 2021, § 18 Rn. 25.

81 Vgl. BeckOK InsR/Wolfer InsO § 19 Rn.16 a.

Während insolvenzrechtlich seit dem 01.01.2021 die Prognosezeiträume für Fortbestehensprognosen definiert sind, stellt das **Handelsrecht** keine ausdrücklichen Vorgaben einer Geschäftsführung für Fortführungsprognosen auf.⁸² Vorgabewirksam ist der Prüfungsstandard 270 des IDW (IDW PS 270).⁸³ Nach dem Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Unternehmenstätigkeit wird der Abschluss unter der Annahme aufgestellt, dass das Unternehmen für die absehbare Zukunft seine Geschäftstätigkeit fortführt.⁸⁴ Auch der BGH konkretisiert den Prognosezeitraum und nennt hier das dem Abschlussstichtag folgende Geschäftsjahr.⁸⁵ Daher zielen auch andere Rechnungslegungsstandards für Einzel- (IAS 1.26) und Konzernabschlüsse (DRS 20.156) auf die nach dem Bilanzstichtag folgenden zwölf Monate (Foreseeable Future) ab, wobei dies auch die Lageberichterstattung umfasst.⁸⁶

Ist das Unternehmen nicht in einer Unternehmenskrise, kann die Geschäftsführung bei der Erstellung bzw. der Abschlussprüfer bei der Prüfung des Abschlusses 2021 am z. B. 30.06.2022 die Frage nach Going Concern mit Blick auf das nachfolgende Geschäftsjahr 2022 über zwölf Monate, also vom 01.01. bis 31.12., beantworten.

Der PS 270 n.F. bestimmt, dass für die Auslegung des § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB bei der Aufstellung des Abschlusses und der Abschlussprüfung die einschlägige Rechtsprechung zu beachten und in der Unternehmenskrise die Erstellung einer insolvenzrechtlichen Fortbestehensprognose durch die Geschäftsführung ggf. zu berücksichtigen ist.⁸⁷ Die bei einer insolvenzrechtlichen Fortbestehensprognose erlangten Informationen sind weder von der Geschäftsführung noch vom Abschlussprüfer bei der Einschätzung der Fähigkeit des Unternehmens zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit außer Acht zu lassen.⁸⁸

Werden aufgrund einer Überschuldung nach § 19 Abs. 2 InsO durch die Geschäftsführung Insolvenzgründe analysiert und in diesem Zusammenhang eine insolvenzrechtliche Fortbestehensprognose erstellt, hat auch der Abschlussprüfer diesen Prognosehorizont, nämlich zwölf Monate ab dem Zeitpunkt der insolvenzrechtlichen Prognose, seiner Beurteilung ebenfalls zugrunde zu legen.⁸⁹ In dieser Situation sind handels- und insolvenzrechtliche Prognosezeiträume deckungsgleich. Die Festlegung der insolvenzrechtlichen Prognosezeiträume beeinflusst die handelsrechtliche, bilanzielle Fortführungsprognose nur dann, wenn eine Fortbestehensprognose nach § 19 Abs. 2 Satz 1 InsO aufgestellt werden muss.

Der 24-Monats-Zeitraum nach § 18 Abs. 2 Satz 2 InsO ist für handelsrechtliche Zwecke bedeutungslos, weil hieraus keine Gegebenheiten entstehen können, die der Unternehmensfortführung entgegenstehen.⁹⁰ Zwingende Antragsgründe, die sich im zweiten Prognosejahr nach Erstellung der Fortbestehensprognose (II) ereignen, können nicht vorliegen. Der handelsrechtliche Prognosezeitraum als Foreseeable Future endet nach zwölf Monaten. Ebenso ist der nach § 4 COVInsAG in 2021 für bestimmte Un-

ternehmenssituationen vorgesehene auf vier Monate verkürzte Prognosezeitraum für die insolvenzrechtliche Fortbestehensprognose für die handelsrechtliche Betrachtung des Going Concern nach § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB unbeachtlich. Die Geschäftsführung eines pandemiebetroffenen Unternehmens hat sich im Jahr 2021 bei der Erstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts an dem Prognosezeitraum 01.01. bis 31.12.2021 auszurichten.⁹¹ Der handelsrechtliche Prognosezeitraum darf die zwölf Monate nicht unterschreiten.⁹² Vgl. im Überblick die nachfolgende Skizze (Abb. 2), die weiter unten bei V.2. näher erläutert wird.

V. Verkürzung von Prognosezeiträumen

1. Stellungnahmen

Nach derzeitigem Stand haben TMA, Gravenbrucher Kreis (GK) und VID zu der Frage eines verkürzten Prognosezeitraums nach §§ 15a i. V. m. 19 Abs. 2 Satz 2 InsO Stellung genommen. Es geht um die durch die von der Corona-Pandemie belastete und nun durch den Ukraine-Krieg verursachten Folgen für die deutsche Volkswirtschaft und ihre Unternehmen. Die hierdurch vorhandenen Lieferengpässe, inflationären Kostensteigerungen etc. bedeuten für die Unternehmen Planungs- und Prognoseunsicherheiten. In der Folge besteht das Risiko für die Geschäftsführung, dass nicht mit überwiegender Wahrscheinlichkeit eine positive Fortbestehensprognose festgestellt werden kann. Hierdurch können sich im Zweifel Insolvenzanträge im Nachhinein als zu spät gestellt herausstellen. Oder es drohen Insolvenzanträge von Unternehmen, die ein ansonsten solides Geschäftsmodell aufweisen. TMA⁹³ und Gravenbrucher Kreis⁹⁴ stellen hierauf ab und fordern einen auf drei bzw. sechs Monate verkürzten Prognosezeitraum. Beide sind weiter der Auffassung, dass Insolvenzgründe nicht ausgesetzt werden sollten.⁹⁵

Es verwundert bei der komplexen und wirklich nicht einfachen Fragestellung nicht, dass es Gegenstimmen gibt. Der VID hat sich in dem in dieser Ausgabe abgedruckten Statement auf Anfrage (siehe Namen & Nachrichten, S. 9) gegen einen verkürzten Prognosezeitraum ausgesprochen: »Die Verkürzung der Planungsfristen kann nicht die richtige Reaktion auf die Krisen sein. Die relevanten Fristen sind gerade erst nach langer und auch unter dem Eindruck der Pandemie stehender Diskussion mit Augenmaß gesetzlich verankert worden. Gerade in Krisenzeiten hat eine vorausschauende Finanzplanung besonderen Wert. Das gilt auch dann, wenn die Krisen nicht hausgemacht sind.«

Die Auswirkungen auf die Unternehmenssituationen in der Abb. 2 (re.) von unterschiedlichen Prognosezeiträumen werden zusammenfassend im Folgenden betrachtet.

82 Vgl. Pföhler/Seidler, BB 2021, 302.

83 Vgl. IDW PS 270 n.F. in IDW Life 5/2022.

84 Vgl. IDW PS 270 n.F. in IDW Life 5/2022, Tz. 4.

85 Vgl. BGH v. 26.01.2017, BB 2017, 686.

86 Vgl. Pföhler/Seidler, BB 2021, 302.

87 Vgl. IDW PS 270 n.F. in IDW Life 5/2022, Tz. A 11.

88 Vgl. IDW PS 270 n.F. in IDW Life 5/2022, Tz. A 11.

89 Vgl. IDW PS 270 n.F. in IDW Life 5/2022, Tz. A 13.

90 Vgl. Pföhler/Seidler, BB 2021, 303.

91 Vgl. Pföhler/Knappe, WPg. 2021, 357; Pföhler/Seidler, BB 2021, 302f.

92 Vgl. IDW PS 270 n.F. in IDW Life 5/2022, Tz. A 17.

93 Vgl. Fußnote 3.

94 Pressemitteilung auf www.gravenbrucher-kreis.de/aktuelles/.

95 In den Stellungnahmen werden die Frage der Sinnhaftigkeit einer Überschuldungsprüfung (TMA) und die Forderung nach einem auf drei Monate verkürzten Prognosezeitraum bei der Eigenverwaltungsplanung (Gravenbrucher Kreis) aufgegriffen, die hier aus Gründen der räumlichen Kapazität nicht betrachtet werden.

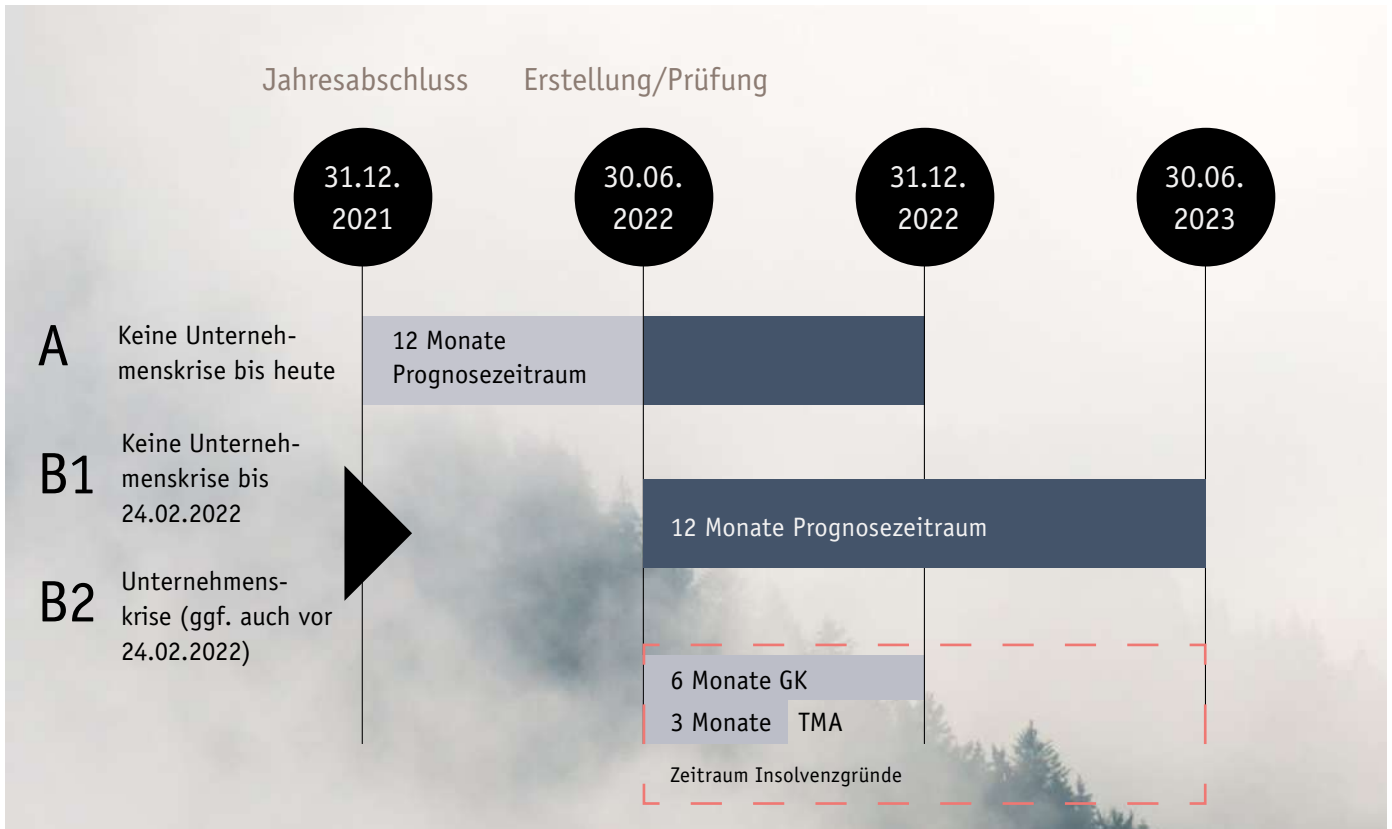


Abbildung 2

2. Handelsrechtliche Folgerungen

Ausgehend von einem zum 31.12.2021 zu prüfenden Jahresabschluss, der zum 30.06.2022 erstellt und mit einem Bestätigungsvermerk versehen ist, ergeben sich für die unterschiedlichen Prognosezeiträume, hier zwölf, sechs und drei Monate, unterschiedliche handelsrechtliche Aspekte in Bezug auf Going Concern. Bei dieser vereinfachten Betrachtungsweise ist unterstellt, dass sich insolvenzauslösende Tatbestände durch Zahlungsunfähigkeit zu unterschiedlichen Zeitpunkten (vgl. Abb. 2) materialisieren.

Die Unternehmenssituation A ist für unsere Fragen nicht relevant, sie zeigt klarstellend die zeitlich begrenzten Verantwortlichkeiten für Unternehmen »ohne Krise« aus der sog. Foreseeable Future auf. Denn zum 30.06.2022 kann die Geschäftsführung mit ihrem Abschlussprüfer planerisch auf den 31.12.2022 schauen – nicht weiter –, um einen Bestätigungsvermerk uneingeschränkt zu erhalten. Die handelsrechtliche Foreseeable Future und der Prognosezeitraum gehen vom 01.01. bis 31.12.2022.

Bei den B-Fällen ist unterstellt, dass Zahlungsunfähigkeit nach dem 30.06.2022 und vor dem 30.06.2023 eintreten kann. Bleibt der **Prognosezeitraum bei zwölf Monaten** und wird gutachterlich zweifelsfrei überwiegend wahrscheinlich **im April 2023 Zahlungsunfähigkeit** festgestellt, liegt grundsätzlich eine negative Fortbestehensprognose vor. Der Abschlussprüfer hat sich dieses Wissen zu eigen zu machen und den handelsrechtlichen Prognosezeitraum bis dahin auszudehnen.⁹⁶ Ob von Going Concern abzuweichen ist, hängt von den weiteren Umständen ab. Nur wenn die Stilllegung zweifelsfrei feststeht, ist von Going Concern abzugehen, siehe auch II.3.

Wird der insolvenzrechtliche **Prognosezeitraum auf sechs Monate (GK)** gekürzt, dann sind **handels- und insolvenzrechtlicher Prognosezeitraum deckungsgleich**. Liegt wie oben geschildert

Zahlungsunfähigkeit im April 2023 vor, liegen bis zum 31.12.2022 keine rechtlichen, tatsächlichen Tatsachen vor, die gegen eine Unternehmensfortführung sprechen. Der Abschlussprüfer hat die Geschäftsführung zu befragen, ob es bekannte Ereignisse oder Gegebenheiten gibt, die **nach dem Prognosezeitraum** eintreten werden und die die Angemessenheit der Anwendung des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit in Zweifel ziehen können.⁹⁷ Der Abschlussprüfer ist nicht verpflichtet, über eine Befragung hinaus weiter zu prüfen, um Ereignisse oder Gegebenheiten jenseits des Prognosezeitraums zu identifizieren, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Unternehmens zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können.⁹⁸

Dem Berufsstand der Wirtschaftsprüfer ist bewusst, dass der mit den Auswirkungen eines Ereignisses oder einer Gegebenheit verbundene Unsicherheitsgrad zunimmt, je weiter das Ereignis oder die Gegebenheit in der Zukunft liegt.⁹⁹ Ein Wirtschaftsprüfer wird in der Zukunft liegenden Ereignissen oder Gegebenheiten, die Unternehmensfortführungsprobleme anzeigen, würdigen, bevor es zu weiteren Prüfungshandlungen kommt. Liegen solche Ereignisse oder Gegebenheiten wie die Zahlungsunfähigkeit im April 2023 vor, wird die Geschäftsführung befragt, diesen Sachverhalt diesbezüglich zu beurteilen.¹⁰⁰ Der Wirtschaftsprüfer wird ggf. über diese wesentliche Unsicherheit im Jahresabschluss berichten.

Wird der insolvenzrechtliche **Prognosezeitraum auf drei Monate (TMA)** gekürzt, dann ist aus Sicht der Erstellung/Prüfung zum 30.06.2022 in der Unternehmenskrise eine Fortbestehensprognose bis zum 30.09.2022 zu erstellen. Der insolvenzrechtliche Prognosezeitraum von drei Monaten ist handelsrechtlich unbeachtlich. Geschäftsführung und Wirtschaftsprüfer haben dennoch bis zum

⁹⁷ Vgl. IDW PS 270 n. F. in IDW Life 5/2022, Tz. A 16.

⁹⁸ Vgl. IDW PS 270 n. F. in IDW Life 5/2022, Tz. A 17.

⁹⁹ Vgl. IDW PS 270 n. F. in IDW Life 5/2022, Tz. A 16.

¹⁰⁰ Vgl. IDW PS 270 n. F. in IDW Life 5/2022, Tz. A 16.

⁹⁶ Vgl. IDW PS 270 n. F. in IDW Life 5/2022, Tz. A 13.

31.12.2022 den Prognosezeitraum auszuweiten und entsprechende Unterlagen zur Verfügung zu stellen. Auch hier würden sich bei einer Zahlungsunfähigkeit im April 2023 die gleichen Gedanken (Going Concern, Berichterstattung über wesentliche Unsicherheiten im Jahresabschluss) ergeben wie oben bei der Betrachtung des Prognosezeitraums von sechs Monaten. Liegt Zahlungsfähigkeit im November 2022 vor, gilt dies erst recht. Der Wirtschaftsprüfer würde über die wesentliche Unsicherheit berichten.

Aber in Unternehmenskrisen kann stets mit geeigneter Berichterstattung ein ggf. ergänzter Bestätigungsvermerk ohne Abkehr von Going Concern erreicht werden. Das gilt unabhängig davon, ob Prognosezeiträume verkürzt werden oder nicht.

3. Weitere, auch insolvenzrechtliche Aspekte

Die verkürzten Prognosezeiträume verbessern die rechtliche Position der Geschäftsführung in Unternehmenskrisen generell, ohne die handelsrechtlichen Folgen zu betrachten. Die Geschäftsführung hat über wesentliche Unsicherheiten im Jahresabschluss bzw. Lagebericht ebenso wie die Abschlussprüfer zu berichten. Diese Verpflichtung geht über einen verkürzten insolvenzrechtlichen Prognosezeitraum ggf. hinaus, wenn der handelsrechtliche Prognosezeitraum länger ist. Darüber hinaus besteht über den handelsrechtlichen Prognosezeitraum hinaus eine Berichtspflicht, wenn unsichere Ereignisse bekannt sind. Rechtliche Aufgabenstellungen erscheinen für die Geschäftsführung in Bezug auf die Insolvenzantragspflichten leichter lösbar. Die Geschäftsführungen und die Adressaten von Jahresabschlüssen (Banken, Warenkreditversicherer usw.) werden mit einer erhöhten Zahl von Hinweisen in Prüfungsberichten und Bestätigungsvermerken bei Prognoseunsicherheiten konfrontiert und haben damit umzugehen.

Die höheren Prognoseunsicherheiten betreffen ggf. Unternehmen, die sich am 24.02.2022 nicht in der Krise befunden haben. Vielleicht bestehen positives Eigenkapital und positive Ergebnisse bis zum 31.12.2021. Wie im Beispiel B1 aufgezeigt, kann eben ein solches Unternehmen bei der Erstellung/Prüfung am 30.06.2022 (»überrascht«) zur Kenntnis nehmen, dass wegen der Zahlungsunfähigkeit im April 2022 bei auch insolvenzrechtlicher Überschuldung ein Insolvenzgrund gegeben sein könnte. Diese Unternehmen profitieren dann von einem verkürzten Prognosezeitraum, wenn die gewonnene Zeit genutzt wird, um diese Situation mit geeigneten Maßnahmen zu verhindern. Betriebswirtschaftlich ist die Aufgabenstellung unabhängig von der Verkürzung von Prognosezeiträumen, wenn man das »Unheil« unternehmerisch abwenden will. In der Regel werden diese B1-Unternehmen eine bessere Chance (mehr Substanz etc.) aufweisen als die Unternehmen der Kategorie B2. Letztere sollten nicht auf einen verkürzten Prognosezeitraum zugreifen können. Vgl. hierzu V.5.

4. Weitere betriebswirtschaftliche Aspekte

In der Corona-Pandemie ist die Insolvenzquote gesunken und nicht gestiegen und man hat lange vergeblich gewartet, dass sie in dieser Zeit steigt. Anzeichen dafür, dass die verkürzte Insolvenzprognose im Jahr 2021 hierfür verantwortlich ist, liegen nicht zwingend auf der Hand. Die weitreichende finanzwirtschaftliche Unterstützung des Staates wird eher ein Grund hierfür sein. Sich überlagernde Effekte sind nicht auszuschließen. Zumindest ist im Jahr 2022 mit Aufhebung des verkürzten Prognosezeitraums keine gestiegene Insolvenzquote bemerkt worden. Die Insolvenzen sind im März 2022 gegenüber den Vormonaten gestiegen, das Niveau von 2021 (14.127) wird aber im März 2022 (10.037) nicht erreicht.¹⁰¹

Besonders an dieser aktuellen Krise ist, dass sie deutlich mehr, wahrscheinlich die meisten Branchen trifft. Das Merkmal »vom Ukraine-Krieg betroffen« ist vielschichtig und ggf. mehrdeutig im Gegensatz zu »Umsatzausfall wegen behördlich angeordneter Länderschließung«. In der Corona-Pandemie ist die Rückkehr zur Normalität (= Umsatzniveau vor Corona) eine taugliche Prognoseprämisse gewesen. Heute ist mit einer anhaltenden Inflation, steigenden Energie sowie Rohstoffkosten und sinkenden Wachstumsraten beim Bruttoinlandsprodukt zu rechnen.¹⁰² Der grobe volkswirtschaftliche Trend ist vorgegeben und trifft beinahe jedes Unternehmen. Ökonomen versuchen, den Trend in Szenariorechnungen zu präzisieren, indem Konjunktur- und Inflationsentwicklungen beispielhaft in folgenden Szenarien dargestellt werden:¹⁰³

- (Zeitnahe) diplomatische Lösung
- Anhaltender Krieg bis Herbst oder Winter
- Lang anhaltender Krieg bis weit ins Jahr 2023 hinein

Hieraus werden Inflations- und BIP-Wachstumsraten ermittelt. In der vorliegenden Studie berechnet sich bei »Anhaltender Krieg« die Inflationsrate mit 5,1 % und bei »Lang anhaltender Krieg« mit 8,3 %, bei einer Basisinflation von 3,9 % vor Kriegsausbruch.¹⁰⁴ In allen Szenarien ist das BIP größer 0 % (»Lang anhaltender Krieg« 0,6 %). In diesen Szenarien rutscht Deutschland in keine Rezession. Die Ökonomen konstatieren, dass die Wahrscheinlichkeit des Eintritts dieser Szenarien nicht seriös beurteilt werden kann.¹⁰⁵ Im Zweifel sind die Eintrittswahrscheinlichkeiten gleich verteilt. Mögliche Auswirkungen eines Gaslieferstopps/-embargos sind ebenfalls nicht berücksichtigt.

Jedes Unternehmen für sich ist in Unternehmenskrisen angehalten, eine Unternehmensplanung über Sensitivitäten und Szenariorechnungen einem Stresstest zu unterziehen.¹⁰⁶ Die Szenari-

101 Vgl. Insolvenzen im Monat 2021–2022 | Statista.

102 Vgl. Börsch, IDW Life 06.2022, S. 486 ff.

103 Vgl. Börsch, IDW Life 06.2022, S. 488; die Studie (www2.deloitte.com/de/de/blog/economic-trend-briefings/2022/konjunkturelle-implikationen-ukraine-krieg.html) ist relativ aktuell, eine zeitnahe diplomatische Lösung erscheint derzeit nicht möglich.

104 Vgl. Börsch, IDW Life 06.2022, S. 488, Abb. 2.

105 Vgl. Börsch, IDW Life 06.2022, S. 489.

106 Vgl. III.2.

en können aus volkswirtschaftlichen Trends, Branchenstudien u.Ä. abgeleitet werden. Die Auseinandersetzung mit Inflation bzw. Lieferengpässen ist unvermeidbar. Wichtig ist, dass eine möglichst integrierte Unternehmensplanung vorhanden ist und dann eben unterschiedliche Unternehmensentwicklungen berücksichtigt werden. Die handelsrechtliche Fortführungsprognose ist in diesen unsicheren Zeiten einfacher zu belegen. Denn sie benötigt nur ein plausibles Szenario mit einer Unternehmensfortführung, um nicht von Going Concern abgehen zu müssen, weil eben nicht zweifelsfrei die Stilllegung feststeht. Die insolvenzrechtliche Fortbestehensprognose benötigt nach § 19 Abs. 2 InsO eine überwiegende Wahrscheinlichkeit im Prognosezeitraum. Jedes Unternehmen kann für sich bei angemessener Datenbasis Trends erkennen und beurteilen. Darauf aufbauend zu planen, ist eine zwingende unternehmerische Aufgabe, insbesondere in der Unternehmenskrise. Es ist in jedem Einzelfall zu untersuchen, ob das Unternehmen wirklich nicht in der Lage ist, zwölf Monate zu planen, oder ob Szenariorechnungen hier hilfreich sind. Wenn es drei plausible und gleich wahrscheinliche Szenarien gibt, von denen zwei keine Zahlungsfähigkeit ergeben, könnte auch hier eine überwiegende Wahrscheinlichkeit begründet werden? Es geht hierbei nicht darum einzuschätzen, ob es in Europa einen Krieg gibt, sondern um ableitbare Trends. Eine korrekte Unternehmensplanung aus dem Januar 2022 wird deswegen ex post nicht falsch gewesen sein, weil der Ausbruch des Ukraine-Kriegs am 24.02.2022 unberücksichtigt geblieben ist.

Es wird sicher Einzelfälle geben, die trotz sachgerechter Planungsinstrumente »auf Sicht« fahren und bei denen ein verkürzter insolvenzrechtlicher Prognosezeitraum nützlich ist. Würde der Argumentation gefolgt werden und wäre aufgrund der aktuellen Unsicherheit eine Unternehmensplanung nicht möglich, dürften keine Sanierungskonzepte erstellt werden und es dürfte konsequenterweise sogar kein Jahresabschluss testiert werden. Das Sanierungskonzept benötigt ebenfalls einen überwiegend wahrscheinlichen Sanierungserfolg.¹⁰⁷ Die jetzt zu sanierenden Unternehmen mit Erfolgsaussichten könnten verloren sein.

5. Möglicher Anwendungsbereich

In jedem Fall ist bei einer Verkürzung des insolvenzrechtlichen Prognosezeitraums der Anwendungsbereich, Verursachung durch den Ukraine-Krieg, möglichst sachverhaltsgerecht zu formulieren. Denn im Gegensatz zur Corona-Krise werden die Einflussfaktoren multipler sein und sich eben teilweise erst in der Zukunft materialisieren. Neben dem Aufsatzpunkt Jahresabschluss 2021 ist beispielsweise die Zahlungsfähigkeit zum 24.02.2022 ein denkbare Kriterium, das ergänzt durch eine Ex-Ante-Beurteilung der Ist-Zahlungsströme der 13 Wochen danach sicherstellt, dass eben auch mit der Ukraine-Krise keine Insolvenzgründe vorgele-

gen haben. Die in Abb. 2 dargestellten B2-Unternehmen sind von verkürzten Insolvenzprognosen auszuschließen.

Es ist, konsequent weitergedacht, zu prüfen, wie sich die Prognoseunsicherheit auf vom Ukraine-Krieg betroffene Unternehmen auswirkt, die eine Liquiditätslücke zu schließen haben. Eine Liquiditätslücke ist binnen 21 Tagen bzw. innerhalb von drei bis maximal sechs Monaten **mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit** zu schließen.¹⁰⁸ Selbst wenn dies gelingen sollte, ist auch nach der BGH-Rechtsprechung der Umstand zu berücksichtigen oder auszuschließen, dass diese geschlossene Liquiditätslücke sich nicht nach dem jeweiligen, i. S. d. BGH-Rechtsprechung festgelegten Prognosehorizont wieder öffnet. Auch für ein B1-Unternehmen gem. Abb. 2, das durch die Ukraine-Krise erst in Schwierigkeiten gerät, kann dies negative Folgen haben. Denn eine Überlappung der Wahrscheinlichkeiten ist zugunsten der Gläubiger zu entscheiden, die mit an Sicherheit grenzende Wahrscheinlichkeit hat dann mit allen Konsequenzen Vorrang. Ein verkürzter Prognosehorizont hilft diesen Unternehmen nicht.

VI. Schlussbemerkungen

Die Krisensituation belastet uns persönlich, jedes Unternehmen und eine ganze Volkswirtschaft. Wir benötigen Lösungen in diesen anspruchsvollen Zeiten. Die Unternehmensplanung in der Unternehmenskrise ist eine absolute Verpflichtung für die Geschäftsführung. Risikofrühwarnsysteme sind nunmehr nach § 1 StaRUG Bestandteil einer ordnungsgemäßen Geschäftsführung und entfalten erst mit einer Unternehmensplanung Wirkung. Die hier aufgezeigte Vielschichtigkeit der Aufgabenstellung erfordert eine interdisziplinäre Lösung. Der Gesetzgeber hat unter dem Eindruck der Corona-Pandemie die Prognosezeiträume festgelegt. Auf unternehmensindividueller Ebene ist Prognoseunsicherheit nichts Besonderes. In der aktuellen Lage ist die Verkürzung des Zwölf-Monats-Prognosezeitraums eine schnell umsetzbare, wirksame Maßnahme, um die Haftungssituation der Geschäftsführung im Zweifel zu verbessern. Die Maßnahme ist sehr pauschal (»Gießkannenprinzip«). Aber: Die Beibehaltung des Zwölf-Monats-Prognosezeitraums führt wahrscheinlich zu einem höheren Anpassungsdruck der betroffenen Unternehmen, der individuell zu analysieren ist. Prognoseunsicherheiten sind mit den vorhandenen betriebswirtschaftlichen Werkzeugen – u. a. unter Einbezug von Szenariotechniken – zu begegnen, geeignete Dokumentation bzw. gutachterliche Stellungnahmen sichern das Ergebnis i. S. d. Haftung der Geschäftsführung. Der Verfasser ist daher der Auffassung, dass die Beibehaltung des Zwölf-Monats-Prognosezeitraums überwiegend wahrscheinlich richtig ist, wenn die richtigen betriebswirtschaftlichen Werkzeuge von Unternehmern und Beratern eingesetzt werden. Individuelle betriebswirtschaftliche und richtige Lösungen stärken (eher) die Volkswirtschaft. «

¹⁰⁷ Vgl. F&A zu IDW S 6, IDW Life 5/2022, Frage 6.2.

¹⁰⁸ Vgl. Hermanns/Wachter, ZInsO 2018, 1591.