

ESUG: Ein mittelstandsorientiertes Frühwarnsystem oder ein Instrumentenkasten für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Fachberater im Rahmen der Sanierungsberatung und der §§ 270a und 270b InsO?

- Ein Arbeits- und Strategiepapier für StB und Wp¹ –

von Prof. Dr. Peter Knief, Köln

1. Ausgangslage:

**Dieses Thema betrifft jeden Steuerberater und/oder Wirtschaftsprüfer!
In eine wirtschaftliche Krise kann jeder Ihrer Mandanten geraten!**

Die Steuerberater und Wirtschaftsprüfer stehen als laufende Berater des Mittelstands seit dem 1.3. 2012 nicht nur hinsichtlich ihrer Krisenmandanten vor zukunftsweisenden Entscheidungen:

- a) Soweit sie gem. § 270b InsO **“ in Insolvenzverfahren erfahren“** sind, können sie einen Antrag auf Einleitung des sog. Schutzschirmverfahrens bescheinigen, allerdings **nicht für Ihren eigenen Mandanten.**

Diese betriebswirtschaftliche Tätigkeit ist fachlich anspruchsvoll, herausfordernd, auch mit beachtlicher Haftung verbunden.

- b) Für ihre eigene Klientel sollten die Steuerberater / Wirtschaftsprüfer ihren Mandanten wohl einen ihnen bekannten, **erfahrenen Bescheiniger empfehlen** können. Sie sollten ihren Mandanten **auch einen Sachwalter** für das Schutzschirmverfahren nennen können, der möglicherweise bei Fehlschlagen der

¹ Dieses Arbeitspapier ist kein Aufsatz mit Literaturhinweisen etc.; gegen eine Weitergabe an StB/Wp/Ra / Insolvenzverwalter hat der Autor keine Einwendungen; hierzu erscheint im August im IWW-Verlag ein Beitrag unter dem Titel "Ex-ante BWL" und Sanierungsberatung durch StB und Wp – Neue Entwicklungen –

Wenn Sie Hilfe benötigen, zögern Sie nicht mich anzurufen unter 0221 93705030; operative Aufträge übernehme ich in der Regel aber nicht

Eigenverwaltung oder des Schutzschirmverfahrens später Insolvenzverwalter werden kann. Das erwartet ein Mandant.

- c) Der StB/WP kann aber auch ausschliesslich betriebswirtschaftlicher Berater seines Mandanten bleiben! Das ist sehr ratsam. Das setzt allerdings voraus, dass er sich **vor der Krise** spätestens bei Eintritt einer solchen mit den notwendigen betriebswirtschaftlichen Instrumenten zur Analyse der Entwicklung der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens auseinandersetzt und solche einführt, damit er nicht vom „Bescheiniger“ oder dem „Eigenverwaltungsbegleiter“ fachlich überholt wird.
- d) Der StB/WP muss als Ziel vor Augen haben, dass er bei Gelingen der Sanierung Berater seines Mandanten bleiben kann.

Die Entscheidung, seine eigene Klientel im Schutzschirmverfahren weiterhin zu beraten oder für die Zeit danach zu erhalten, erfordert allerdings ein beachtliches betriebswirtschaftliches Engagement; ist dieses fachlich gut, hat der **laufende Berater große Chancen**.

- e) Gem. § 270b InsO können der fachkundige StB, WP, RA, Fachberater für Sanierung und Insolvenzverwaltung(DStV e.V.), auch entscheiden, das **Geschäftsfeld „Bescheiniger“ schwerpunktmäßig** zu besetzen, um von anderen StB / Wp genannt zu werden. Das erfordert gewisse **Aquisitionsaktivitäten**. Ist er fachlich überzeugend, hat er gute Chancen, nach Gelingen einer Sanierung ein „neues“ Mandat zu erlangen.
- f) In der Literatur (vgl. **Ehlers, H.**, Der Steuerberater als Eigenverwaltungsbegleiter, Stbg 2012, S. 309 ff.) wird der treffende Begriff **„Eigenverwaltungsbegleiter“** diskutiert für einen Berater, der den **Sachwalter** oder **Insolvenzberater vor** und **in** dem Verfahren betriebswirtschaftlich berät.(vgl. dazu unten)

2. Strategie seit dem 1.3.2012

Der fachlich überzeugende betriebswirtschaftlich beratende StB/ Wp wird

- als **Bescheiniger** gem. § 270b InsO für andere Unternehmen wie auch
- als betriebswirtschaftlicher **Sanierungsberater** seiner Klientel tätig werden.
- oder auch als **Eigenverwaltungsbegleiter für fremde** Klientel tätig

3. Als Berater des Schuldners vor Antrag des Schutzschirmverfahrens

Gerät der eigene Mandant in eine Schieflage, so ist es verdienstvoll, dies frühzeitig zu erkennen: dies setzt kluge sensible Früherkennungsinstrumente voraus; die klassische Standard-BWA Nr. 1 der externen Rechenzentren wird dafür nicht ausreichen. Ebenso wenig reichen einjährige Controlling-Reports und Bewegungsbilanzen nur zwischen zwei Stichtagen aus: es müssen mindestens **individuelle betriebswirtschaftliche Analysen und**

Auswertungen gefahren werden, welche über zwei, besser drei Jahre die Entwicklung abgreifen. Die Krise ist ein Prozess!

Das OLG Köln (Urteil vom 24.9.2011, AZ. 18 U 138/05) und der BGH(Urteil vom 8.12.2011, IX ZR 156/09) haben wesentliche Kriterien der sog. „Ex-ante-BWL“ herausgestellt, welche hohe fachliche Hürden für die betriebswirtschaftliche Beratung errichten. Besonders das OLG Urteil ist lesenswert.²

Das Gebiet wird haftungsträchtig.

Sinnvolle Instrumente vor und in der Krise sind individuelle Auswertungen: diese sind in der Regel leicht einzuführen.

Zu nennen sind u.a. zwei BWA:

Tool 1: „DATEV BWA STATUS“ , automatischer auf dem Rechnungswesen aufbauender Status; wird ein solcher Status über einen Zeitraum von zwei oder drei Jahren installiert und analysiert, so erkennt man sehr früh den Abwärtstrend des Eigenkapitals: das Einbuchen von stillen Reserven (in statistischen Konten) macht ein frühzeitiges Erkennen einer Überschuldung möglich. Auch der Zeitpunkt des Eintritts einer Überschuldung lässt sich besser eingrenzen.

Ein Status steht stets im engen Zusammenhang mit dem **Going-Concern-Gedanken**, also wird auch in der Statusauswertung die Leistungsentwicklung mit gezeigt werden müssen. Wesentlich ist es, alle **Statuswerte im Zeitvergleich über 3 Jahre** zu analysieren, also die **Entwicklung bis dahin** zu sehen. Diese Transparenz muss sein.³ Das betriebswirtschaftliche Kapital (insbesondere das Working Capital) ist abhängig von der Leistung.

Tool 2 : DATEV BWA 2008 als „intelligentes“ Frühwarntool

Die seit 2008 von vielen StB/Wp angewandte „**BWA 2008**“ ist unter dem Aspekt der **Insolvenz-Überwachung und – prognose** ein vorzügliches Instrument der Darstellung der wirtschaftlichen Lage und seiner Entwicklung: bei einer 2- oder 3- Jahresanalyse zeigen nicht nur die absoluten Zahlen den **Trend**, sondern **auch ausgewählte Grafiken**.

² Auf Wunsche maile ich es Ihnen zu

³ die strafrechtlichen Gesichtspunkte des zu späten Erkennens einer möglichen Insolvenzverschleppung sei hier nur angedeutet.

Mit der Installation dieser beiden DATEV-BWA sollte der laufende Berater **dem Bescheiniger zuvorkommen**; sie sind schnell und ohne große Kosten installiert, ihre Analyse bekräftigt den laufenden Berater im Ernstfall, seinem Mandanten den Gang in das Schutzschirmverfahren anzuraten.

Der Bescheiniger wird diese beiden BWA ohnehin installieren müssen, will er dem Sachwalter ein Controlling des Unternehmens nach diesem Standard gewährleisten; sollte das Unternehmen tatsächlich - durch das Schutzschirmverfahren durchgeführt- wieder in eine normale wirtschaftliche Lage geraten, dann ist es mehr als sinnvoll, diese beiden BWA weiter zu fahren und zu kontrollieren.

Hier kann der laufende Berater Punkte für später sammeln; aber auch ein Gläubigerausschuss wird diese beiden Auswertungen "aner kennend" - vielleicht empfehlend - zur Kenntnis nehmen.

4. Instrumente des Bescheinigers im Rahmen des § 270b InsO

Der Bescheiniger hat kaum Zeit, im Rahmen seiner Frühanalyse zum Zwecke der Bescheinigung komplexe Gutachten nach PS 800 und/oder IDW ES6 zu erstellen und zu begründen; er bedarf eines schnellen, aussagefähigen und treffenden Instrumentariums, einer so genannten kleinen Toolbox wie sie in Folgenden dargestellt wird:

4.1. Tool 1 : Automatischer Status mit einer „DATEV BWA STATUS“

Die oben dargestellte „DATEV BWA Status“ muss ein Bescheiniger installieren; das Buchkapital und der Substanzwert müssen ohnehin auf den Stichtag ermittelt werden, müssen dann aber auch im Rahmen der laufenden Buchhaltung über die 90 Tage beobachtet werden. Ein fortlaufender Status im Rechnungswesen zeigt die Entwicklung hin zur Überschuldung oder auch „weg“ von ihr.

4.2 . Tool 2: BWA 2008 als „intelligente“ Frühwarnauswertung

Die betriebswirtschaftliche Auswertung zeichnet sich dadurch aus, dass die wirtschaftliche Lage im Gegensatz zur Standard-BWA Nr. 1 **sehr tief gegliedert** beschrieben wird. Die dynamische Betrachtung über einen Zeitraum von drei Jahren zeigt alle Entwicklungen im Detail.

Die Entstehung des Leistungsergebnisses wie auch die Erfolgsspaltung bis hin zum EBT wird ausreichend abgefragt, die Steuern werden permanent abgegrenzt .

So wird die **Cashflow-Entwicklung** gezeigt, die Entstehung und Zusammensetzung des **EBITDA**, die **Entwicklung des nicht entnommenen Gewinns**, die **Wertschöpfung** und

entsprechende z.B. **EBITDA-Vervielfältiger**. Gerade die Darstellung der Entwicklung und die **Analyse der Finanzierung** (Finanzanalyse) ist entscheidend, wenn im Rahmen des Schutzschirmverfahrens bei der Erarbeitung von Sanierungsstrategien auch **Finanzierungs-Varianten** diskutiert werden müssen.

Diese Analyse ist ergiebiger und treffender als ein standardisierter Bilanzvergleich und handelsrechtlicher G.-u.V.-Vergleich.

4.3 . Tool 3: Liquiditätsplanung über 90 Tage

Nicht umhin kommt der Bescheiniger um eine **exakte Liquiditätsplanung für 90 Tage**, um Aussagen über die Entwicklung der Zahlungsfähigkeit zu treffen. Eine solche Liquiditätsplanung sollte **zum Tag des Antrags unabhängig vom laufen Rechnungswesen** stehen; in der Regel kann sie auch nicht auf Daten des Rechnungswesens zurückgreifen, sondern muss individuell Tag für Tag über 90 Tage immer neu erarbeitet werden.

4.4. Grundsätzliche Sanierungs- und Planungsprämissen

Selbst ein vorläufiges, grobes Sanierungskonzept im Rahmen des Antrages gem. § 270 b InsO setzt eine Auseinandersetzung mit einer Überlebensstrategie voraus.

Im Rahmen dieses Antragsverfahrens wird es nicht immer möglich sein, alle möglichen Maßnahmen exakt durch zu denken, aber es muss zumindest erkennbar sein, unter welchen Prämissen die Zukunft positiv gesehen werden kann und eine positive Fortbestehensprognose erarbeitet werden kann.

Wesentliche abzuarbeitende Punkte sind

das Mengengerüst,

das Preisgerüst,

der Re-Investitionsumfang,

die Finanzierung der Re-Investitionen und die Konditionen wie Zins und Laufzeit,

mögliche Lohnsteigerungen,

die Freisetzung von Arbeitnehmern,

die sichere offensichtliche Möglichkeit der Minderung von Fixkosten,

u.v.a.m.

4.5. Tool 4: Erfolgsplanung für 3 Jahre

Der Bescheiniger muss darstellen, wie sich unter **Fortführungsaspekten** die **zukünftige Ertragslage** darstellt: auch hier muss ein schnelles Instrument – losgelöst vom laufenden Rechnungswesen – eingesetzt werden; ein solches Instrument muss erlauben, bestimmte Prämissen durchzusimulieren: das sind Mengenannahmen, Preisannahmen, Inflationsannahmen, vor allen Dingen aber **auch Deckungsbeitrags-Berechnungen**, um Break-Even-Point-Berechnungen durchführen zu können. (So auch das OLG-Köln)

Integriert ist hier eine automatische Investitionsstrategie und die Finanzierung der möglicherweise geplanten Investitionen unter Annahme von individuellen Zinsen und Tilgungen, alles simulationsfähig programmiert.

Ein solches Tool darf für den Bescheiniger nicht statisch sein, vielmehr muss er gerade im Hinblick auf §270 b InsO dartun können, dass eine Sanierung **nicht offensichtlich aussichtslos** ist: das ist nur mit fachlich durchdachten Simulationsmöglichkeiten nach einer Diskussion der Sanierungsstrategien zu erarbeiten.

4.6. Tool 5 : Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit

Die Ermittlung der **Kapitaldienstfähigkeit ist der Kern jeder Kreditwürdigkeitsprüfung**, aber auch Grundlage **jeder Fortführungsprognose**.

Es dürfte im Rahmen der Bescheinigung nach § 270b InsO kaum möglich sein, gerade die Zahlen kleiner mittelständischer Unternehmen in einem komplexen integrierten Erfolgs-, Bilanz- und Finanzplanungssystem durch zu simulieren. Diese Zeit besteht nicht immer.

Praktikable Tools zur Ermittlung der auf Gewinn- und Verlustrechnungen aufbauenden Kapitaldienstfähigkeitsberechnungen existieren.

Die Kapitaldienstfähigkeits- Berechnung muss unter Stressaspekten (Mengen- , Preis-Umsatz-, Kosten- und Zinssatz als Stressfaktoren) durchgeführt werden können: daher **müssen sie deckungsbeitragsrechnungsorientiert** sein!

Der Bescheiniger wird – schon aus Zeitnot und Kostengründen - ein solches schnelles Instrumentarium einsetzen müssen.

Bei der Analyse der fünf Tools wird er dann die **Begründungen suchen, erste Sanierungsmöglichkeiten** erkennen und möglicherweise Aussagen über die **Aussichten** einer angestrebten Sanierung tätigen können; erst dann wird er bescheinigen.

Zudem ist das Instrumentarium für das Insolvenzgericht gleichzeitig der **Beweis der Fachkunde**, von der sich das Insolvenzgericht überzeugen muss.

5. Finanzplanung

Das Idealbild ist selbstverständlich eine integrierte Erfolgs- und Bilanzplanung, zum Beispiel nach dem Schema der Datev.

Dieses Instrument kann mit den individuell erarbeiteten und simulierten Daten der individuellen Erfolgsvorschau als Basisdaten sinnvoll bedient werden: das komfortabel rechnende Standard-Programm ist dann eine Garantie der zuverlässigen und exakten Berechnung der Bilanzentwicklung.

Der Musterantrag erwartet nur einen bilanziellen Drei- Jahresvergleich. Meines Erachtens ist eine komfortable individuelle Ertragsvorschau über drei Jahre und eine entsprechende Kapitaldienstfähigkeits-Berechnung im Antragsverfahren ausreichend; innerhalb der 90 Tage dürfte es dann ratsam sein, die vorher zu arbeitenden Zukunftszahlen (vgl. Erfolgsvorschau) auch in ein geschlossenes Erfolgs- und Finanzplanungssystem einzugeben .

6. Ergebnis bis dahin

Wird dieses Instrumentarium in der Eigenverwaltung weiter gepflegt und durch die laufenden Berater verstanden und fortentwickelt, werden diese große Chancen haben, mitentscheidende Aufgaben(z.B. Auch für den Gläubiger für den Gläubigerausschuss) wahrzunehmen.

Gelingt die Sanierung, dann ist dieses Instrumentarium Grundlage aller zukünftigen Analysen und Unternehmensentscheidungen; bei Gelingen der Sanierung ist dann das Mandat des laufenden Beraters hinreichend gesichert(so er es auch eingeführt hat).

Während bisher in Insolvenzverfahren die tätigen Steuerberater und Wirtschaftsprüfer ihre Mandate verloren, haben sie in Zukunft gute Chancen, diese Mandate auch in Schutzschirmverfahren und danach zu erhalten.

Die hier dargestellte Vorgehensweise entspricht weitgehend den „ **Handlungsempfehlungen für die neue Insolvenzordnung**“ von **Prof. Dr. Hans Haarmeyer**, Direktor des „Deutsches Institut für angewandtes Insolvenzrecht e.V.“, vom März 2012, dort Anlage 3: **Musterantrag zur Einleitung des Schutzschirmverfahrens gem. § 270b InsO.**

7. Strategie zwischen Steuerberatern-Wirtschaftsprüfern-Insolvenzverwaltern

Zwischen den in Insolvenzverfahren betroffenen Berufsständen kommt es zu einer völlig neuen Konstellation. Die Insolvenzverwalter, die bisher ausschließlich vom Gericht bestellt wurden, kommen nun in eine Situation, unter bestimmten Voraussetzungen vorgeschlagen zu werden, ohne dass ein Richter diese Vorschläge ablehnen kann. Also müssen sie Interesse haben, von Unternehmern, deren Banken, deren Lieferanten aber im wesentlichen auch von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern vorgeschlagen zu werden.

7.1. Strategie im Falle des fachlichen Nichtinteresses der Stb/Wp

Hat ein Steuerberater und oder Wirtschaftsprüfer kein Interesse, sich dieses neue Fachgebiet und Geschäftsfeld intensiv zu erarbeiten, so sollte er dennoch soweit Grundkenntnisse über das neue Insolvenzrecht haben, um im Falle einer drohenden Insolvenz seinem Mandanten zumindest bei Vorschlägen von spezialisierten Beratern und Sachwaltern helfen zu können.

7.2. Berufsübliches pflichtgemäßes Interesse

Die betriebswirtschaftliche Beratung gehört zu den Pflichtaufgaben eines Steuerberaters.

Gerät sein Mandant in eine wirtschaftliche Notlage, so könnten beide Berufsstände er verpflichtet sein, auf negative Tendenzen hinzuweisen. Die Beratungsfunktion muss seit weit ausgelegt werden.

Das Risiko des Unterlassens soll hier nicht diskutiert werden.

7.3. Die Interessen der Insolvenzverwalter

Die Arbeit der Insolvenzverwalter hat sich in der Vergangenheit in der Regel darauf begrenzt, das Unternehmen nach Anmeldung der Insolvenz zu verwalten, selten betriebswirtschaftlich zu beraten.

Für die Insolvenzverwalter entsteht also seit dem 1.3.2012 eine neue Situation:

zumindest für die Antragsunternehmen erhalten sie – nach Prüfung durch den Richter – betriebswirtschaftlich bearbeitete Zahlen und damit verknüpfte Strategien. Der Sachwalter begleitet das Unternehmen fachlich, ebenso wie der Eigenverwaltungsbegleiter.

Damit wird der Insolvenzverwalter in Zukunft in seinen betriebswirtschaftlichen Handlungen stärker überprüft.

Wenn die Eigenverwaltung zunehmen wird, auch das Schutzschirmverfahren, dann müssen die Insolvenzverwalter in Zukunft einen beachtlichen Akquisitionsaufwand betreiben, um für die entsprechenden Verfahren vorgeschlagen zu werden.

7.4. Wie wird man Sanierungsberater

Allein das Interesse für dieses neue Geschäftsfeld reicht nicht; es gehört dazu ein beachtliches Maß an betriebswirtschaftlichem Wissen und entsprechender Erfahrung; das Wissen um das Insolvenzrecht ist notwendige Voraussetzung, aber es wird durch die Gesetzgebung deutlich sichtbar, dass die **betriebswirtschaftliche Beratung vor** dem Antragsverfahren entscheidend ist. Der Schwerpunkt der Ausbildung und Fortbildung – gerade für den steuerberatenden Beruf – muss also die Betriebswirtschaftslehre sein, hier insbesondere die Betriebswirtschaftslehre der Not leidenden Unternehmen.

7.5. Das Angebot der StB/WP

Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, welche dieses Geschäftsfeld in Zukunft betreiben wollen, müssen ihrer eigenen Klientel, ihren Fachkollegen, den Kreditinstituten, anderen Unternehmen, Unternehmensverbänden u.a. dieses kund tun: dazu bedarf es

Musteranschreiben

Informationsveranstaltungen

Rundschreiben

Broschüren

7.5.1. Aquisitionsmaßnahmen in Richtung Insolvenzverwalter und -berater

Der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sollten die im Umkreis ihrer Praxis und ihrer Klientel tätigen Insolvenzverwalter, Fachberater, Insolvenzanwälte zumindest adressenmäßig kennen, um im Ernstfall diese ansprechen zu können.

7.5.2. In Richtung Unternehmen

Die Kenntnisse über das neue Insolvenzrecht – Eigenverwaltung und Schutzschirmverfahren – sind in der Öffentlichkeit und in den Unternehmen noch recht gering. Notwendig werden also

**Die Aufklärung der eigenen Klientel durch Mandantenabende,
die Aufklärung der IHKen über das eigene Know-how,
die Unterrichtung der Handwerkskammern über das eigene Know-how,
Hinweise an Verbände und sonstige Institutionen.**

Schlussbemerkung:

An diesem Thema kommt niemand vorbei!

Sie müssen im Interesse Ihrer Klientel Bescheid wissen!

**Unternehmen brauchen 1-2 Jahre vor dem Ausbruch der Insolvenz Hilfe und Beratung,
nicht „5 vor 12“ oder „5 nach 12“!**

Zu spätes Eingreifen kann in Zukunft auch zu Haftungsfällen führen!

**Nebenbei: für meine betriebswirtschaftlichen Fortbildungsseminare i.S. ESUG stelle ich
nach Rücksprache mit den zuständigen Institutionen ab sofort auch
Teilnahmebestätigungen (i. d. Regel 7.0 Zeitstunden) gem. § 15 FAO (Anwälte) und § 5 FBO
(Steuerberater) aus.**

Stand : Köln, den 2012 08 06