

1. **Organe einer Gesellschaft** sind durch vielfältige Gesetzesvorgaben verpflichtet, die wirtschaftliche Lage Ihres Unternehmens und eine Insolvenzgefährdung/Insolvenzreife frühzeitig zu erkennen (z.B. §1 Abs. 1 StaRUG, §43 GmbH, §93 AktG)
2. Daraus folgt: **Permanente Prüfung** auf Zahlungsunfähigkeit („ZU“) vs. vorübergehender Zahlungsstockung („ZS“)
3. Erfolgt über Aufstellen eines **Finanzstatus/Stichtagsbetrachtung** (gem. IDW S11)
 - a. (Liquide Mittel + ungenutztes Kreditlinie) < fällige Verbindlichkeiten = Liquiditätslücke
→ sofortige Prüfung Insolvenzreife notwendig. Einschalten Mandatsträger (Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und/oder Rechtsanwalt) und Aufstellen **Finanzplan 3 Wochen**:
 - b. ZU wenn am Ende eines 3 Wochenzeitraums (abgeleitet aus Pflicht zur Insolvenzantragstellung ohne Verzögern nach §15a InsO) die dann fälligen Verbindlichkeiten zu 10% oder mehr nicht getilgt werden können: Insolvenzreife eingetreten, Antragspflicht
 - c. ZS wenn am Ende eines 3 Wochenzeitraums (abgeleitet aus Pflicht zur Insolvenzantragstellung nach §15a InsO) die dann fälligen Verbindlichkeiten nur noch zu weniger als 10% bestehen. Wenn eine Lücke verbleibt, muss ein **Finanzplan 13 Wochen** (=3 Monate bzw. u.U. Auch 6 Monate) aufgestellt werden.
 - d. Dann bestehende Verbindlichkeiten in 13 Wochen können zu 100% gezahlt werden
→ keine ZU / keine Antragspflicht und viceversa
4. **Praxistipps Liquiditätslücke**: Entscheidend ist das nachhaltige und sofortige Schließen einer erkannten Liquiditätslücke (negativer Finanzstatus) **binnen 3 Wochen** durch **aktives Management** z.B.
 - a. Factoring einführen oder hartes Forderungsmanagement mit gesichertem Liquiditätszufluß
 - b. Liquidierung von Assets z.B. Sales and lease back
 - c. Bankverhandlungen z.B. Kontokorrentlinie ausweiten gegen zusätzliche Sicherheiten
 - d. Gesellschafterdarlehen oder liquiditätswirksame Eigenkapitaleinlage
5. **Achtung Haftung**:
 - a. Bei Lücke sofort Mandatsträger einschalten
 - b. Parallel zur Zahlungsunfähigkeit (§17 InsO, Antragspflicht) und drohender Zahlungsunfähigkeit (§18 InsO, Antragsrecht) muß eine insolvenzrechtliche Überschuldung (Insolvenzgrund nach §19 InsO, Antragspflicht binnen 6 Wochen) geprüft werden
 - c. Selbst wenn nur eine minimale Lücke auch unter 10% am Ende des 3 Monatszeitraums besteht, wird i.d.R. von einer ZU (und keiner ZS) ausgegangen, was eine Antragspflicht begründet → Genaue Dokumentation der Planungsprämissen und Quellen der 13 Wochen Planung ist gefordert, eine Vorlage (kein Anspruch auf Vollständigkeit) finden Sie in unseren Tools.
 - d. ZU ist auch durch eine Zahlungseinstellung begründet. Klingt logisch, aber indizienhaft zählen dazu auch eigene Handlungen und Fremdaktivitäten wie
 - i. Eigenerklärungen Zahlungsverzögerungen an Geschäftspartner und Abschluss von Zahlungsplänen/Stundungsvereinbarungen

- ii. Keine Reaktion auf Mahnungen
- iii. (Androhung von) Lieferstopp durch Lieferanten

6. Stolpersteine und Praxistipps 13-Wochen Planung:

- a. Etablieren Sie ein tägliches Berichtswesen aus dem mindestens Ihr Cashbestand und ungenutztes Kontokorrent hervorgeht. Als erfahrener Manager kennen Sie Ihre durchschnittlichen Zahlungsbeträge an Lieferanten, Behörden und Mitarbeitende und können so einen einfachen RedFlag-Frühwarnindikator aufbauen.
- b. Beachten Sie bei der 13-Wochen Planung
 - i. dass alle dem Unternehmen zugegangene Rechnungen / Verbindlichkeiten einfließen (also auch noch nicht gebuchte bzw. nur vorerfasste bzw. im Freigabeprozess „hängende“ Eingangsrechnungen),
 - ii. auch Abflüsse wie Eventualverbindlichkeiten/Inanspruchnahmen ohne gesonderten Monatsrechnung (Leasing, Miete, Versicherung) sowie Steuern und Kredittilgungen berücksichtigt werden
 - iii. dass sonstige Passivseiten Sachverhalte mit einem Fachmann geklärt und begründet werden hinsichtlich (Nicht-)Berücksichtigung 13-Wochen Planung wie
 - 1. nennenswerte, bereits schriftlich angezeigte, aber noch nicht verbuchte Lieferantenclaims und Kundenkompensationen in Klärung
 - 2. Abgrenzungen (Bestellobligo/Ausstehende Eingangsrechnungen)
 - 3. Rückstellungen
 - 4. Anhängige Gerichtsverfahren mit Streitwert, aber ohne Rückstellungen (ggf. aus Anwaltsbestätigungen zum Jahresabschluß)
 - iv. die echten vs. theoretischen Zahlungsziele Ihrer Kunden einfließen, ggf. kann in den Planannahmen ein kundengruppenspezifischer DSO angesetzt werden, eine Kalkulation auf Jahresbasis finden Sie in unseren Tools
 - v. Immer daran denken: Es gilt ggf. einem vollkommen unbeteiligten Insolvenzverwalter Wochen und Monate später genau darzulegen, auf welcher Entscheidungsgrundlage Sie davon ausgehen mussten, dass zum jeweiligen Zeitpunkt eine/keine Antragspflicht bestand – hinterher ist man immer klüger!