

Fortführungsprognose

und

Insolvenz-Früherkennung

dargestellt an einem Beispiel aus der Gutachterpraxis

Dr. rer. pol. Michael Harz
Dipl.-Bw. Günther Conrad
Dipl.-Bw. Audrey Meiers

Gliederung	Seite
1. Einleitung	3
2. Die Fortführungsprognose	4
2.1. Allgemeine Erläuterungen	4
2.2. Gutachterkreis	4
2.3. Fortführungsprognose und Sanierungskonzept	4
2.4. Erstellung der Fortführungsprognose	8
2.5. Problematik bei der Erstellung der Fortführungsprognose	10
3. Neu entwickelte, quantifizierbare Fortführungsprognose	11
3.1. Bewertung der Liquiditätslage	12
3.2. Bewertung der Ertragslage	13
3.3. Qualitative Bewertung	14
3.4. Schlussbewertung	15
4. Praxisbeispiel	18
4.1. Liquiditätslage	19
4.2. Ertragslage	21
4.3. Qualitative Bewertung	22
4.4. Schlussbewertung	22

1. Einleitung

Mit dem Inkrafttreten des Finanzmarktstabilisierungsgesetzes (FMStG) am 18.10.2008 kam es zu einer bedeutenden Änderung im Hinblick auf die Überschuldungsprüfung. Diese Änderung war zunächst bis zum 31.12.2010 befristet, wurde aber zwischenzeitlich durch das Gesetz zur Erleichterung der Sanierung von Unternehmen, das von Bundestag und Bundesrat am 08.09.2009 bzw. 18.09.2009 verabschiedet wurde, bis zum 31.12.2013 verlängert.

Der Tatbestand der Überschuldung stellt bei juristischen Personen (§ 19 Abs. 1 InsO) sowie Personenhandelsgesellschaften, bei denen es keinen persönlich haftenden Gesellschafter gibt (§ 19 Abs. 3 InsO), einen Insolvenzgrund dar.

Aufgrund der Neuregelung des § 19 InsO kann eine mögliche Überschuldung mit einer positiven Fortführungsprognose widerlegt werden. Eine Begründung für die Einführung des FMStG liegt darin, dass dadurch bei Unternehmen, die krisenbedingt erhebliche Wertverluste in ihren Aktiva erleiden und deshalb bilanziell und / oder materiell überschuldet sind, keine Insolvenzantragspflicht besteht, sofern nachweisbar eine positive Fortführungsprognose zu stellen ist.

Deshalb wurde mit dem neuen § 19 Abs. 2 InsO wieder an den sogenannten zweistufigen modifizierten Überschuldungsbegriff angeknüpft, wie er vom Bundesgerichtshof bis zum Inkrafttreten der Insolvenzordnung vertreten wurde (vgl. BGHZ 119, 201, 214). Bei dessen Anwendung wird eine insolvenzantragspflichtige Überschuldung bereits durch eine positive Prognose ausgeschlossen.

Aufgrund des damit verbundenen herausragenden Stellenwerts der Fortführungsprognose ist bei deren Erstellung eine detaillierte und sorgfältige Prüfung unabdingbar.

2. Die Fortführungsprognose

2.1. Allgemeine Erläuterungen

Ist der Fortführungswille gegeben, muss anhand der Fortführungsprognose die Wahrscheinlichkeit einer positiven Unternehmensentwicklung für die Zukunft abgebildet werden. In Fachkreisen herrscht Einigkeit, dass nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen für das Ergebnis der Fortführungsprognose eine Ertrags- und Finanzplanung durchzuführen ist¹. Nach Uhlenbruck² muss die Fortbestehensprognose nach sachgerechten Kriterien erstellt und für sachverständige Dritte nachvollziehbar sein.

2.2. Gutachterkreis

Idealerweise sollte die Fortführungsprognose durch einen objektiven, branchenkundigen Wirtschaftsfachmann festgestellt werden. Demzufolge ist der Personenkreis, der entsprechende Prognosen erstellen kann, eingeschränkt. Dies sind insbesondere Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Wirtschaftsanwälte sowie auf die Erstellung von Fortführungsprognosen und / oder Sanierung spezialisierte Unternehmensberater und Sachverständige.

2.3. Fortführungsprognose und Sanierungskonzept

Für die Erstellung einer Fortführungsprognose gibt es keine allgemeingültigen klaren Richtlinien oder gesetzlichen Vorgaben.

Jedoch wurden durch die Rechtsprechung eine Reihe von Kriterien für die Erstellung eines Sanierungskonzepts aufgestellt. Demnach muss im Rahmen des Sanierungsprozesses ein in sich schlüssiges Konzept, das von den erkannten und

¹ vgl. OLG München GmbHR 1998, 282, 282; OLG Schleswig GmbHR 1998, 536

² vgl. Uhlenbruck, Insolvenzordnung Kommentar, 12. Auflage 2003, § 19, Rn. 28

erkennbaren tatsächlichen Gegebenheiten ausgeht und nicht offensichtlich undurchführbar ist, erstellt werden³.

Hierbei ist allerdings zu beachten, dass ein Sanierungskonzept nicht deckungsgleich mit einer Fortführungsprognose ist. Nicht jedes Unternehmen, für das eine Fortführungsprognose erstellt werden muss, befindet sich bereits zwingend in einer Krise.

Krise bedeutet, dass das Unternehmen sich bereits in einer Notsituation befindet. Krisen lassen sich aus betriebswirtschaftlicher Sicht in folgende Krisenarten einteilen:

- Strategiekrise
Bei der Strategiekrise sind z.B. eine falsche Produktpolitik oder die Wahl des falschen Standortes etc. zu nennen.
- Erfolgskrise
Die Erfolgskrise findet ihre Ursachen z.B. in Umsatzrückgängen (das Produkt findet keine/weniger Abnehmer) oder im Preisverfall (neuere Technologien u.ä.). Im operativen Geschäft werden Verluste erzielt. Die Erfolgskrise ist häufig die Folge der Strategiekrise.
- Liquiditätskrise
Die Liquiditätskrise ist in der Regel die Folge der Erfolgskrise und bedeutet einen Mangel an Zahlungsmitteln. Sie äußert sich dadurch, dass Banken die Kreditlinien nicht mehr erweitern oder gar kürzen, Lastschriften und Schecks nicht mehr eingelöst werden, Lieferantenkredite (Ausweitung Zahlungsziele / Ratenzahlungsvereinbarungen u.ä.) nicht mehr gewährt werden etc.

Die Zielsetzung eines Sanierungskonzeptes ist es, die existenzgefährdenden Schwächen eines in die Krise geratenen Unternehmens zu erkennen, zu beheben und dieses Unternehmen „geheilt“ in die Zukunft zu überführen. Das heißt, in einem Sanierungskonzept werden bereits Lösungen für die Bewältigung der jeweiligen Krise erarbeitet.

³ vgl. OLG München, GmbHR 1198, S. 281

Orientierung für die Erstellung eines Sanierungskonzepts bieten Standards, die z.B. durch den Fachausschuss Recht des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW) aufgestellt wurden. Diese sind FAR 1/1991: „Anforderungen an Sanierungskonzepte“ und FAR 1/1996: „Empfehlungen zur Überschuldungsprüfung bei Unternehmen“. Darüber hinaus ist nunmehr durch den Fachausschuss Sanierung und Insolvenz (FAS) der IDW Standard: „Anforderungen an die Erstellung von Sanierungskonzepten (IDW S 6)“ verabschiedet worden. Dieser basiert auf den Ausführungen der IDW Stellungnahme FAR 1/1991, die unter Beibehaltung der Grundkonzeption überarbeitet und durch die Entwicklungen in der betriebswirtschaftlichen Fachliteratur und Sanierungspraxis ergänzt wurden⁴.

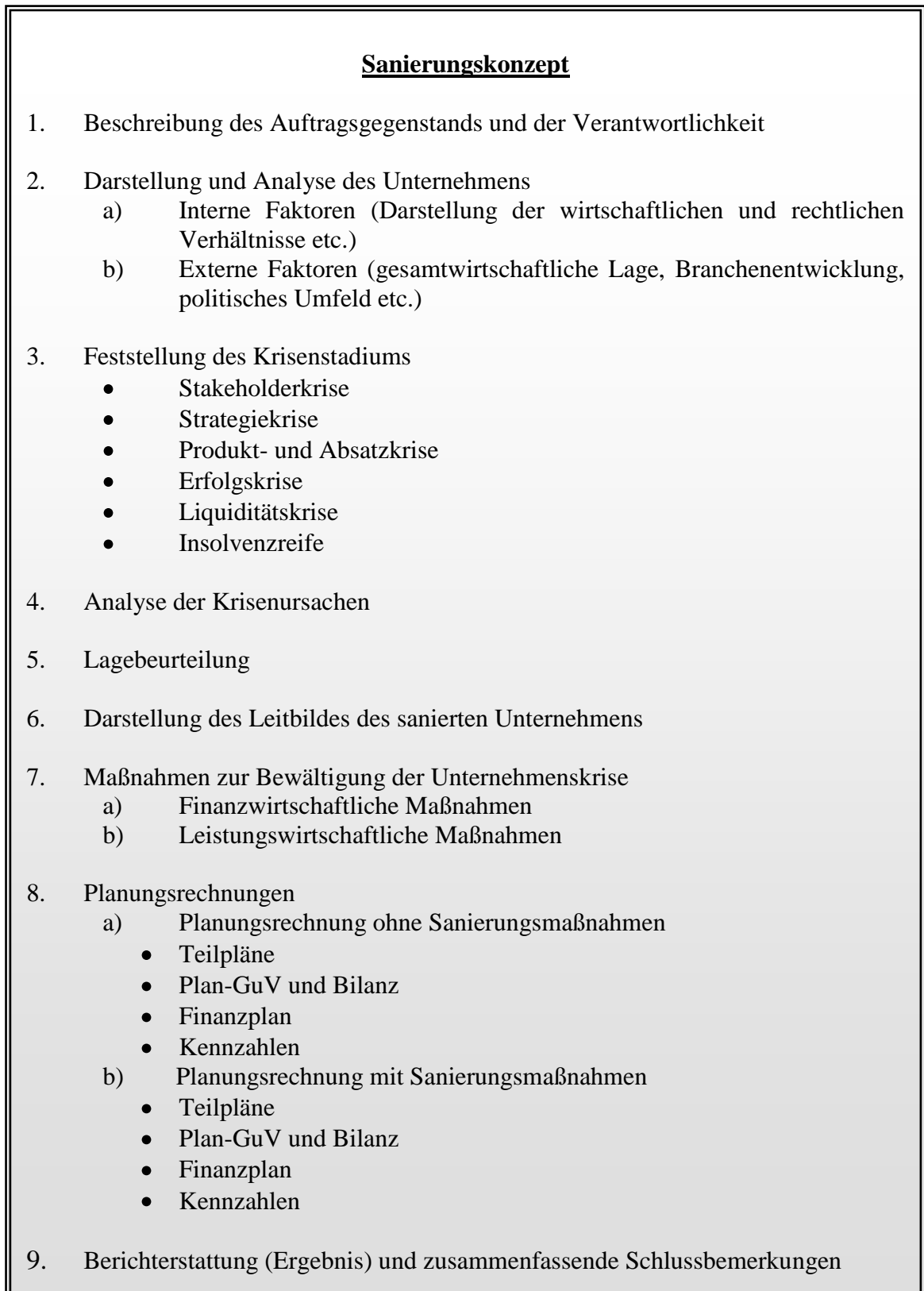
Darin sind die Anforderungen an die Erstellung von Sanierungskonzepten schematisch dargestellt⁵.

⁴ vgl. <http://www.idw.de/idw/portal/d592746/index.jsp>; Stand 01.09.2010

⁵ vgl. IDW Standard, Anforderung an die Erstellung von Sanierungskonzepten (IDW S 6), April 2010

Abbildung 1:

schematische Darstellung des Aufbaus eines Sanierungsgutachtens



Demgegenüber steht bei der Fortführungsprognose die Analyse des Ist-Zustandes und der näheren Zukunft (bis zu 18 Monate) im Vordergrund. Es soll objektiv beurteilt werden, ob das Unternehmen in der Zukunft eine Überlebenschance hat. Das heißt, bei positiver Prognose ist von nachhaltiger Zahlungsfähigkeit auszugehen und bei negativer Prognose droht die Zahlungsunfähigkeit in der näheren Zukunft bzw. ist bereits eingetreten. Fortführungsprognosen sind nicht nur in Krisenzeiten zu erstellen. Auch bei der Erstellung des Jahresabschlusses ist nach § 252 Abs. 1, Nr. 2 HGB die Fortführungsfähigkeit zu prüfen. Darüber hinaus ist diese z.B. auch bei der Jahresabschlussprüfung (§ 321 Abs. 1, Satz 2 HGB) zu beurteilen oder bei der Erstellung eines Prospektes zur Börseneinführung eines Unternehmens⁶.

2.4. Erstellung der Fortführungsprognose

Insbesondere die aktuelle Liquiditätslage und deren zukünftige Entwicklung (Liquiditätsprognose) sind bei der Erstellung der Fortführungsprognose von größter Wichtigkeit. Weiterhin ist eine Analyse der Ertragskraft durchzuführen. Sowohl die Beurteilung der Liquiditätslage als auch die Analyse der Ertragskraft führen zu einem quantitativen Ergebnis. Darüber hinaus sind sogenannte qualitative Faktoren zu berücksichtigen.

a) Prüfung der Liquiditätslage

Zur Prüfung der Liquiditätslage ist zunächst ein aktueller Liquiditätsstatus aufzustellen. Darin werden die verfügbaren Mittel den fälligen Verbindlichkeiten gegenübergestellt. In einem weiteren Schritt ist ein Finanzplan zu erstellen. Durch die Aufstellung eines Finanzplans wird eine Prognose darüber abgegeben, wie sich die Liquidität im Planungszeitraum entwickelt. Die im Liquiditätsstatus (1. Schritt) ausgewiesenen Positionen sind im Finanzplan fortzuentwickeln. Neben den zum Stichtag des Liquiditätsstatus ermittelten verfügbaren Zahlungsmitteln und fälligen Zahlungsverpflichtungen sind in den Finanzplan auch die im Planungszeitraum zu erwartenden Ein- und Auszahlungen aufzunehmen.

⁶ vgl. LG Frankfurt/Main 3/11 O 44/96 vom 07.10.1997

Um die Zahlungsunfähigkeit von der Zahlungsstockung abzugrenzen, geht der BGH⁷ in seiner Rechtsprechung vom 24.05.2005 von einem Zeitraum von drei Wochen aus, innerhalb dessen eine Liquiditätslücke zu beseitigen ist.

In Anlehnung an das BGH-Urteil vom 24.05.2005 ist bei einer Liquiditätslücke, die weniger als 10 % beträgt, nicht von Zahlungsunfähigkeit auszugehen, auch wenn diese nicht innerhalb von drei Wochen beseitigt werden kann. Da Zahlungsunfähigkeit bei einer Lücke von weniger als 10 % aber dann zu bejahen ist, wenn die Lücke aller Voraussicht nach demnächst auf 10 % oder mehr steigt, sollte sich die Finanzplanung nach unserer Auffassung bei Lücken von weniger als 10 % auf bis zu drei Monate erstrecken.

Beträgt die Lücke 10 % oder mehr, so ist nach dem BGH-Urteil vom 24.05.2005 regelmäßig von Zahlungsunfähigkeit auszugehen. Eine Ausnahme wird dann gesehen, wenn diese Lücke mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit demnächst vollständig oder fast vollständig beseitigt werden kann. Nach unserer Auffassung sollte die Finanzplanung deshalb einen Zeitraum von mindestens drei Monaten und bis zu 18 Monaten betragen, um sicherzustellen, dass alle Umstände, die zu einer erheblichen Verbesserung der Liquidität führen können, ausreichend berücksichtigt sind.

b) Analyse der Ertragskraft

Zur Analyse der Ertragskraft ist üblicherweise der Cash-Flow⁸ zu ermitteln. Anhand des Cash-Flow ist es möglich, das Innenfinanzierungspotential eines Unternehmens abzubilden.

⁷ BGH, Urteil v. 24.05.2005, IX ZR 123/04

⁸ engl. Geldfluss

Der Cash-flow wird folgendermaßen berechnet:

$$\begin{array}{r}
 \text{Jahresüberschuss / -fehlbetrag} \\
 + \quad \text{nicht zahlungswirksame Aufwendungen} \\
 - \quad \text{nicht zahlungswirksame Erträge} \\
 \hline
 = \quad \text{Cash-Flow}
 \end{array}$$

c) Beurteilung der qualitativen Faktoren

Zu den qualitativen Faktoren zählen Risiken, die Einfluss auf die Fortführungsfähigkeit eines Unternehmens haben könnten. Dies sind insbesondere die Entwicklung des gesamtwirtschaftlichen Umfeldes (Wirtschaft, Politik) und der Branche, ebenso die Chancen der Produktpalette im Absatzmarkt, Umweltrisiken u.v.m. (vgl. hierzu die Seiten 14 und 15).

2.5. Problematik bei der Erstellung der Fortführungsprognose

Sowohl bei der Fortführungsprognose als auch bei einem Sanierungskonzept besteht das wesentliche Problem darin, dass insbesondere die qualitativen Faktoren von subjektiven Einschätzungen geprägt sein können.

Die jedoch größte Aufgabe, die es zu bewältigen gilt, ist die Prognose der zukünftigen Entwicklung. Niemand kann mit Sicherheit vorausschauen, wie ein Unternehmen sich in der Zukunft entwickeln wird.

Daher ist es von großer Wichtigkeit, dass das Ergebnis der Fortführungsprognose hinreichend belegt und begründet dargestellt ist. Es muss plausibel und durch sachverständige Dritte nachvollziehbar sein.

Auf der Grundlage der Erfahrung aus etwa 200 Sanierungsfällen und circa 2700 Insolvenzgutachten wurde durch die MHP ein standardisiertes Verfahren zur quantifizierbaren Fortführungsprognose entwickelt und in der Praxis erprobt.

3. Neu entwickelte, quantifizierbare Fortführungsprognose

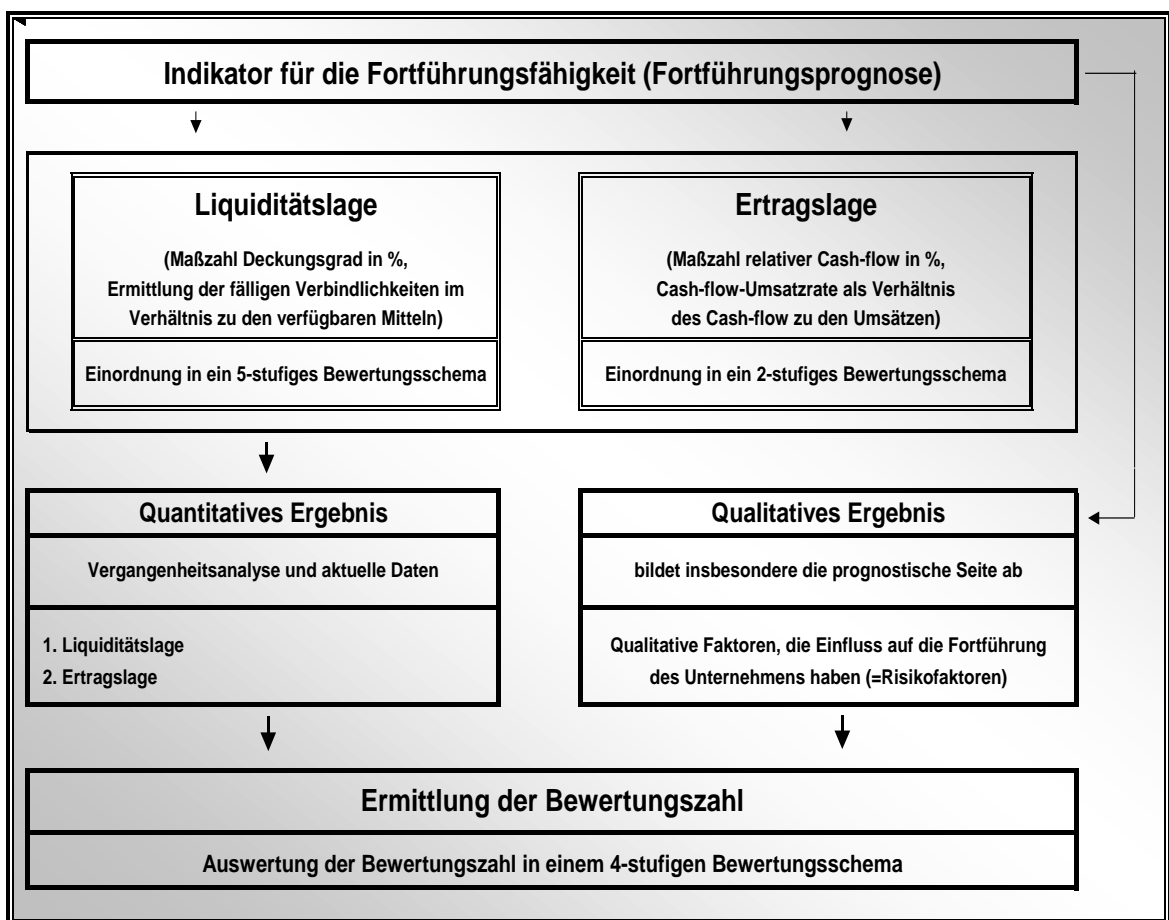
Aufgrund des komplexen Sachverhaltes zur Erstellung von Fortführungsprognosen und den damit verbundenen zum Teil sehr langwierigen und schwierigen Arbeitsprozessen haben wir eine Methode (einschließlich Software) zur Erstellung einer Fortführungsprognose entwickelt.

Mit dieser „FFP-Insoft“ wird ein Indikator zur Bestimmung der Fortführungsfähigkeit eines Unternehmens berechnet.

Nachfolgend haben wir diese Methodik in einer Grafik visualisiert:

Abbildung 2:

Schematische Darstellung der Ermittlung des Indikators für die Fortführungsfähigkeit



Dieses Schema ist anwendbar auf jede Art von Unternehmen, unabhängig von dessen Größe oder Branche.

3.1. Bewertung der Liquiditätslage

Die Liquidität wurde qualifiziert in fünf Bereiche. Dabei spiegelt der Bereich 1 die schlechteste Liquiditätssituation (akute Finanznot) und der Bereich 5 die beste Liquiditätssituation (kein finanzieller Engpass) wider.

Zur Bewertung der Liquiditätslage ist der Deckungsgrad der fälligen Verbindlichkeiten zu den verfügbaren liquiden Mitteln zu berechnen und sodann in den jeweiligen Bereich einzuordnen.

Abbildung 3:
Auswertungsschema Liquidität

Liquiditätslage
<p><u>Bereich 1 (Deckungsgrad von 0 bis 75 %)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - akute Finanznot - Insolvenzantragspflicht, sofern kurzfristig kein Ausgleich der Liquiditätslage erreicht werden kann - Ausfallrisiko für den überwiegenden Teil der Gläubiger - Fortführungsfähigkeit liquiditätsseitig nicht gegeben
<p><u>Bereich 2 (Deckungsgrad von 75 bis 90 %)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - akute Finanznot - Insolvenzantragspflicht, sofern kurzfristig kein Ausgleich der Liquiditätslage erreicht werden kann - Ausfallrisiko für einen Großteil der Gläubiger - Fortführungsfähigkeit liquiditätsseitig nur gegeben, sofern schlechte Liquiditätslage kurzfristig überwunden werden kann
<p><u>Bereich 3 (Deckungsgrad von 90 bis 100 %)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - finanzieller Engpass - Insolvenzantragspflicht, sofern Unterdeckung nach drei Wochen auf mehr als 10 % steigt - Ausfallrisiko für einen Teil der Gläubiger - Fortführungsfähigkeit liquiditätsseitig gegeben, sofern keine Verschlechterung der Liquiditätslage und demnächst Ausgleich der Unterdeckung wahrscheinlich ist
<p><u>Bereich 4 (Deckungsgrad von 100 bis 120 %)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - kein finanzieller Engpass - kein aktuelles Ausfallrisiko für die Gläubiger - Fortführungsfähigkeit liquiditätsseitig gegeben
<p><u>Bereich 5 (Deckungsgrad ab 120 %)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - kein finanzieller Engpass - kein Ausfallrisiko für die Gläubiger - kurzfristig anfallende nicht geplante Ausgaben können gedeckt werden - Fortführungsfähigkeit liquiditätsseitig gegeben

3.2. Bewertung der Ertragslage

Die Beurteilung der Ertragslage erfolgt anhand der Cash-Flow-Umsatzrate. Diese wird folgendermaßen ermittelt:

$$\text{Cash-Flow-Umsatzrate} = \frac{\text{Cash-Flow} * 100}{\text{Umsatz}}$$

Bei der Cash-Flow-Umsatzrate erfolgt zunächst nur eine Einteilung in die zwei Bereiche „positiver Cash-Flow“ und „negativer Cash-Flow“.

Um die Vergleichbarkeit der jeweiligen Kennzahlen zu gewährleisten, wird bei der Ermittlung der Kennzahl zur Cash-Flow-Umsatzrate die Zahl 100 addiert. Das heißt, bei einem positiven relativen Cash-Flow von 10% erhält man das Ergebnis 110 (%). Bei einem negativen Cash-Flow von 10 % erhält man dementsprechend das Ergebnis 90 (%). Im Anschluss ist dieses Ergebnis durch 100 zu dividieren.

Abbildung 4:
Auswertungsschema Ertragslage

Ertragslage
<p><u>Bereich 1 (Positiver Cash-Flow, ab 1)</u></p> <p>je höher der positive Cash-Flow, umso höher sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> - das Schuldentilgungspotential - die Fähigkeit, aus eigener Kraft Neu- und Ersatzinvestitionen zu tätigen - die Fähigkeit, Gewinnausschüttungen vorzunehmen (nach Schuldentilgung und Investitionen) <p>Fortführungsfähigkeit ertragsseitig gegeben, wenn sowohl ausreichendes Schuldentilgungspotential besteht als auch Neu- und Ersatzinvestitionen aus eigener Kraft getätigt werden können.</p> <p>Fortführungsfähigkeit trotz positivem Cash-Flow in Frage gestellt, wenn dieser nicht ausreicht, um die Schulden zu tilgen und gleichzeitig erforderliche Neu- und/oder Ersatzinvestition zu tätigen.</p>
<p><u>Bereich 2 (Negativer Cash-Flow, unter 1)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - kein / kein ausreichendes Schuldentilgungspotential - keine / keine ausreichende Fähigkeit, aus eigener Kraft Neu- und/oder Ersatzinvestitionen zu tätigen - keine Gewinnausschüttungen möglich - Fortführungsfähigkeit ertragsseitig in Frage gestellt bzw. nicht gegeben

3.3. Qualitative Bewertung

Die qualitative Bewertung bildet überwiegend die prognostische Seite ab. Um diese in eine quantitative Bewertungszahl umzuwandeln, müssen die aktuellen und zukünftigen Risiken bewertet werden.

Zu den einzelnen Positionen (vgl. dazu Abb. 2) sollen Bewertungen von 1 (sehr gut) bis 6 (ungenügend) vergeben werden. Die daraus zu bildende Bewertungszahl fließt dann in die Schlussbewertung ein.

Qualitative Faktoren sind beispielhaft folgende:

- Beurteilung des gesamtwirtschaftlichen Umfeldes
- Beurteilung der Branchenentwicklung
- Beurteilung des Absatzmarktes
 - Produkt zeitgemäß
 - Qualität der Produkte angemessen
 - Portfolio ausreichend
 - Beurteilung Preispolitik
- Beurteilung des Managements:
 - Flexibilität oder starres Festhalten an alten Konzepten
 - Beurteilung des Führungsstils
 - Fluktuation in der Führungsebene
 - Können schnelle und sichere Entscheidungen durch das Management getroffen werden?
- Beurteilung organisatorischer Aufbau des Unternehmens
- Beurteilung des allgemeinen Personalbereichs:
 - Hohe Fluktuation
 - Hinweise auf mangelnde / hohe Motivation
 - Hinweise auf mangelnde / hohe Qualifikation
- Beurteilung von Risiken für die Ertragslage:
 - Ergebnis maßgeblich durch außerordentliche Faktoren bestimmt
- Beurteilung der Investitionstätigkeit
 - Investitionsstau, entsprechend umgekehrt Anlagevermögen auf neuem Stand

- Beurteilung des Beschaffungsmarktes
 - Abhängigkeit von Lieferanten
 - Preispolitik angemessen
- Beurteilung der Finanzlage:
 - Höhe der Beanspruchung der Kreditlinien
 - Hohe Beanspruchung von Lieferantenkrediten
 - Hohe Zinsbelastung
 - Sicherung der Liquidität aus operativem Geschäft
 - Bestehen einer Kostenrechnung und Kalkulation
 - Existieren Frühwarnsysteme?

3.4. Schlussbewertung

In der Schlussbewertung sind nun die Ergebnisse aus der quantitativen Betrachtung (Liquiditäts- und Ertragslage) und das Ergebnis aus der qualitativen Betrachtung (Bewertung von Risiken) zusammenzuführen.

Die Bewertungszahl zur Liquiditätslage ist folgendermaßen zu berechnen:

$$BZ_{LL} = \text{Deckungsgrad} - 90$$

Die Bewertungszahl zur Ertragslage ist folgendermaßen zu berechnen:

$$BZ_{EL} = \frac{\text{Cash-Flow-Umsatzrate} + 100}{100}$$

Die Bewertungszahl des qualitativen Bereichs berechnet sich aus dem Durchschnitt aller vergebenen Risikobewertungen:

$$BZ_{QB} = 7 - \frac{\text{Summe der Risikobewertungen}}{\text{Anzahl der bewerteten Risiken}}$$

In nachfolgender Grafik haben wir die Schlussbewertung dargestellt. Dabei haben wir abgebildet, ab welcher Schwelle eine positive Bewertung vorzunehmen ist.

Abbildung 5:

Schlussbewertung

Bewertungsschema Schlussbewertung		
Quantitatives Ergebnis		
Überprüfter Bereich	Schwelle zu positiver Bewertung	Punktzahl bei Schwelle zu positiver Bewertung
Liquiditätslage:	bei 100 %, Berechnung: $BZ_{LL} = \text{Deckungsgrad} - 90$	10,00
Ertragslage:	bei positiver Cash-Flow-Umsatzrate, Berechnung: $BZ_{EL} = (\text{Cash-Flow-Umsatzrate} + 100)/100$	1,00
Zwischenergebnis	$BZ_{LL} \times BZ_{EL}$ 10 x 1,00	10,00
Qualitatives Ergebnis	ab einer Bewertung von 2,00	2,00
Mindestbewertungs- zahl für eine positive Bewertung	Die Mindestpunktzahl für eine positive Bewertung wird damit wie folgt ermittelt:	
	Quantitatives Ergebnis x Qualitatives Ergebnis 10,00 x 2,00	20,00

Für die daraus ermittelte Bewertungszahl erfolgt dann die Klassifizierung gemäß nachfolgendem Bewertungssystem:

Abbildung 6:

Bewertungskategorien

Bewertungskategorien Schlussbewertung (Aussage der abschließenden Bewertungszahl)				
Kategorien	Kategorien Bewertungszahl			Beurteilung
IV	negativ	bis	9,9	<ul style="list-style-type: none"> - Fortführungsfähigkeit ist nicht gegeben - Liquiditäts-, Ertrags- und / oder Vermögenslage nicht befriedigend - Qualitative Faktoren mit hoher Risikoausprägung - Sanierungsmaßnahmen nicht sinnvoll - Insolvenzantragspflicht
III	10	bis	19,9	<ul style="list-style-type: none"> - Fortführungsfähigkeit sehr zweifelhaft - Liquiditäts- und / oder Ertragslage bedenklich - Qualitative Faktoren im oberen Risikobereich - Genaue Analyse der Schwachstellen erforderlich (quantitativ und qualitativ) - Fortführungsfähigkeit nur gegeben, wenn Schwachstellen (sowohl qualitativ als auch quantitativ) nachhaltig behoben werden können
II	20	bis	39,9	<ul style="list-style-type: none"> - Fortführungsfähigkeit gegeben, aber Schwachstellen (quantitativ und / oder qualitativ) - Liquiditäts-, Ertrags- und / oder Vermögenslage verbesserungsfähig - Qualitative Faktoren im mittleren Risikobereich - Analyse und nachhaltige Beseitigung der Schwachstellen erforderlich
I	40	bis		<ul style="list-style-type: none"> - Fortführungsfähigkeit gegeben, keine Schwachstellen - Liquiditäts-, Ertrags- und / oder Vermögenslage unbedenklich - Qualitative Faktoren ohne Risikoausprägung

Durch dieses System besteht für das betreffende Unternehmen nicht nur die Möglichkeit, seine Fortführungsfähigkeit zu prüfen. Darüber hinaus können, unabhängig von der Überschuldungsprüfung, frühzeitig Risikofaktoren für Unternehmen erkannt werden, mit der daraus folgenden Möglichkeit, rechtzeitig entsprechende Gegenmaßnahmen einzuleiten.

4. Praxisbeispiel

Nachfolgend wird die Vorgehensweise anhand eines Beispiels dargestellt.

Zum Stichtag 30.06.2009 soll die Fortführungsfähigkeit der XY-GmbH ermittelt werden. Der Unternehmensgegenstand ist die Herstellung von Dächern und Fassaden. Das Unternehmen besteht bereits seit dem 01.06.1986.

Zum 30.06.2009 wurde nachfolgende Bilanz erstellt:

XY-GmbH			
Bilanz zum 30.06.2009			
Aktiva		Passiva	
	€		€
<u>A. Anlagevermögen</u>		<u>A. Eigenkapital</u>	
Immaterielle Vermögensgegenstände	3.841,55	gezeichnetes Kapital	25.000,00
Sachanlagen	52.508,04	Verlustvortrag	-20.370,50
		Jahresfehlbetrag	-34.597,74
<u>B. Umlaufvermögen</u>		<u>B. Rückstellungen</u>	
<u>I. Vorräte</u>		sonstige Rückstellungen	
Vorräte	49.179,12		2.965,50
<u>II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</u>		<u>C. Verbindlichkeiten</u>	
Forderungen LuL	104.981,70	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	696.200,39
Sonstige Vermögensgegenstände	171.118,13	Verbindlichkeiten aus LuL	132.095,13
Gesellschafterdarlehen	613.036,02	Sonstige Verbindlichkeiten	222.094,46
<u>III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten</u>			
Kassenbestand	408,07		
<u>C. Rechnungsabgrenzung</u>			
Aktive Rechnungsabgrenzung	28.314,61		
	1.023.387,24		1.023.387,24

4.1. Liquiditätslage

Zunächst ist die Liquiditätslage der XY-GmbH zu betrachten.

Zum Stichtag 30.06.2009 stellt sich der Liquiditätsstatus folgendermaßen dar:

Liquiditätsstatus der XY-GmbH zum 30.06.2009	
	Liquiditätswert €
Verfügbare Mittel	
1. Freie Kreditlinien	24.346,37
2. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	408,07
	24.754,44
Fällige Verbindlichkeiten	
3. Fällige Verbindlichkeiten (Mindestbetrag)	28.945,00
	28.945,00
Summe der verfügbaren Mittel	24.754,44
Summe der fälligen Verbindlichkeiten	28.945,00
Unterdeckung	-4.190,56
Deckungsgrad in % = $\frac{24.754,44}{28.945,00} \times 100$	= 85,52
Unterdeckung in %	= 14,48

Zur Abgrenzung der Zahlungsunfähigkeit von einer Zahlungsstockung ist im Folgenden für den Monat Juli 2009 ein Finanzplan zu erstellen. Im Rahmen dieses Praxisbeispiels wurde darauf verzichtet, die Überprüfung der Liquidität auf mehrere Monate auszuweiten. Deshalb wurde exemplarisch nur ein einziger Finanzplan erstellt.

Finanzplan der XY-GmbH Juli 2009		
	Buchwert Stichtag 30.6.2009 €	Liquiditätswert €
Verfügbare Mittel / Geplante Einnahmen		
1. Freie Kreditlinie	0,00	24.346,37
2. Forderungen LuL	104.981,70	85.587,55
3. Sonstige Vermögensgegenstände	171.118,13	34.183,92
4. Gesellschafterdarlehen	613.036,02	0,00
5. Kassenbestand, Bankguthaben	408,07	408,07
	889.543,92	144.525,91
Fällige Verbindlichkeiten / Geplante Ausgaben		
6. Rückstellungen	2.965,50	0,00
7. Bankverbindlichkeiten	696.200,39	0,00
8. Verbindlichkeiten aus LuL	132.095,13	112.705,16
9. Sonstige Verbindlichkeiten	222.094,46	37.895,64
	1.053.355,48	150.600,80
Summe der kurzfristig verfügbaren Mittel		144.525,91
Summe der kurzfristig fälligen Verbindlichkeiten		150.600,80
Unterdeckung		-6.074,89
Deckungsgrad in % =	$\frac{144.525,91}{150.600,80} \times 100 =$	95,97
Unterdeckung in %	=	4,03

Aus dem Finanzplan geht hervor, dass die im Juli 2009 verfügbaren Mittel und geplanten Einnahmen der XY-GmbH in Höhe von € 144.525,91 die fälligen und innerhalb des Monats fällig werdenden Verbindlichkeiten und geplanten Ausgaben in Höhe von € 150.600,80 nicht decken. Die Unterdeckung beläuft sich demnach auf € 6.074,89 (4,03 %). Somit war die XY-GmbH nicht in der Lage, die zum 30.06.2009 festgestellte Liquiditätslücke auszugleichen.

Der XY-GmbH droht die Zahlungsunfähigkeit. Das Unternehmen ist aufgrund der festgestellten Unterdeckung im Bereich 3 einzugruppieren.

4.2. Ertragslage

Der Cash-Flow der XY-GmbH ist folgendermaßen zu ermitteln:

Stichtag	30.6.2009
Jahresfehlbetrag	-€ 34.597,74
+ Abschreibungen	€ 10.200,00
Cash Flow	-€ 24.397,74

Bei einem Umsatz in Höhe von € 304.267,11 ergibt sich eine negative Cash-Flow-Umsatzrate in Höhe von 8,01 % ($\text{€ } -24.397,74 * 100 / \text{€ } 304.267,11$).

Das bedeutet, in unserem Bewertungsschema ist die Ertragslage mit der Kennzahl 0,92 zu bewerten und im Bereich 2 einzugruppiert.

4.3. Qualitative Bewertung

Risiko / Chance	Bewertung [1 bis 6]	Bemerkung
Beurteilung des gesamtwirtschaftlichen Umfeldes	5	Konjunkturdaten pessimistisch
Beurteilung der Branchenentwicklung	3	Baubranche aufgrund öffentlicher Investitionen gestärkt
Beurteilung des Absatzmarktes		
Produkt zeitgemäß	2	neue Materialien und Techniken
Qualität der Produkte angemessen	2	wenig Regressansprüche
Beurteilung Preispolitik	5	Preise zu niedrig aufgrund Konkurrenzdruck
Beurteilung des Managements:		
Flexibilität oder starres Festhalten an alten Konzepten	5	starres Festhalten
Beurteilung des Führungsstils	4	autoritär, kann nicht delegieren
Fluktuation in der Führungsebene	1	keine Fluktuation
können schnelle und sichere Entscheidungen durch das Management getroffen werden	2	kurze Entscheidungswege
Beurteilung des organisatorischen Aufbaus	5	mit erheblichen Mängeln
Beurteilung des allgemeinen Personalbereichs:		
Fluktuation	2	wenig Fluktuation
Hinweise auf mangelnde / hohe Motivation	5	Motivation der Mitarbeiter ist eher schlecht
Hinweise auf mangelnde / hohe Qualifikation	2	Qualifikation ausreichend
Beurteilung von Risiken für die Ertragslage:		
Ergebnis maßgeblich durch außerordentliche Faktoren bestimmt	2	nein, nicht maßgeblich
Beurteilung der Investitionstätigkeit	3	Investitionsbedarf vorhanden, aber kein Investitionsstau
Beurteilung Beschaffungsmarkt		
Abhängigkeit von Lieferanten	2	genügend Anbieter für Baumaterialien
Beurteilung der Finanzlage:		
Höhe der Beanspruchung der Kreditlinien	5	Kreditlinien fast ausgeschöpft
Hohe Beanspruchung von Lieferantenkrediten	6	Zahlungsziele voll ausgeschöpft
Hohe Zinsbelastung	5	durch ausgeschöpfte Kreditlinien hohe Zinsen
Sicherung der Liquidität aus operativem Geschäft	5	aufgrund der zu niedrigen Preise große Probleme bei der Liquidität
Bestehen einer Kostenrechnung / Kalkulation	5	keine Kostenrechnung, mangelhafte Kalkulation
Existieren Frühwarnsysteme	6	nein
Summe	82	
gewichteter Durchschnitt (Summe / Anzahl)	3,73	

$$BZ_{QB} = 7 - 3,73 = 3,27$$

Das bedeutet, in unserem Bewertungsschema ist die qualitative Bewertungszahl mit dem Faktor 3,27 einzuordnen.

4.4. Schlussbewertung

Bewertungsschema Schlussbewertung		
Quantitatives Ergebnis		
Überprüfter Bereich	Ergebnis der Prüfung	Bewertung
Liquiditätslage:	Deckungsgrad 95,97; Berechnung: 95,97 - 90	5,97
Ertragslage:	negative Cash-Flow-Umsatzrate von 8,01 %; Berechnung: (-8,01 + 100) / 100	0,92
Zwischenergebnis	$BZ_{LL} \times BZ_{EL}$ 5,97 x 0,92	5,49
Qualitatives Ergebnis	Ergebnis Risikobewertung 3,27	3,27
Endergebnis	Quantitatives Ergebnis x qualitatives Ergebnis 5,49 x 3,27	17,96

Die XY-GmbH ist demzufolge in **Kategorie III** einzuordnen, die besagt, dass

- die Fortführungsfähigkeit sehr zweifelhaft ist und / oder
- die Liquiditäts- und / oder Ertragslage bedenklich ist und / oder
- qualitative Faktoren im oberen Risikobereich existieren und / oder
- eine genaue Analyse der Schwachstellen erforderlich (quantitativ und qualitativ) ist und / oder
- die Fortführungsfähigkeit nur gegeben ist, wenn die Schwachstellen (sowohl qualitativ als auch quantitativ) nachhaltig behoben werden können

Insgesamt kommt die Schlussbewertung somit zu einer negativen Fortführungsprognose.